

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 10

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

По сибирским рекам вдоль и поперек



Поздравляем
академика Лбела Гезевича Лганбегяна,
основателя журнала «ЭКО»,
с 70-летием!



Желаем здоровья и неиссякаемого
творческого долголетия!

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 2 ЗЕЛТЫНЬ А. С.
Инвестиционная активность
в России в 2001 г.
18 КУРЬЕРОВ В. Г.
Иностранные инвестиции
в экономику России. 2001 г.

ЭКО-ИНФОРМ

26, 59, 178

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 27 СУЛАКШИН С. С.,
РОМАНИХИН А. В.
Как национальной промышлен-
ности защищать свои интересы
(о создании системы цивилизо-
ванного лоббизма в России)
44 УЛАНОВ С. М.
О ценовом хозяйстве России

ОТРАСЛЬ

- 60 АНДРЕЕВ И. П.
Потери и хищения
госэнергоресурсов

РЕГИОН

- 71 МАГОМЕДОВ М.-С. М.
Трудовой потенциал Дагестана

УПРАВЛЕНИЕ

- 81 МАЛИНИН Е. Д.
Организационная культура:
зарубежный опыт
99 НУЕН ВАН МИНЬ
«Организация – Семейства»
и современная экономическая
модель производственно-
коммерческой сети

ЕСТЬ ИДЕЯ!

- 113 ФАРКОВ А. Г.
По рекам – вдоль и поперек

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 120 АБЛАЖЕЙ А. М.,
УШАКОВ Д. В.
Молодые специалисты
на промышленном предприятии

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 133 НЕСТЯК В. С.
Надежда умирает последней

ПУБЛИЦИСТИКА

- 145 ПРОХОРОВ А. П.
Заначка и обманные
управленческие технологии

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

- 156 УДАЛОВ Ф. Е.,
ВОРОНОВ Н. А.,
УДАЛОВ О. Ф.
Можно ли это назвать новым
управленческим мышлением?
169 КИБАЛОВ Е. Б.
Нужны ли нам радикальные
перемены?

ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- 179 ДИКАНЬ К. В.
Налоговые системы древности
и их влияние на поведение
хозяйствующих субъектов

POST SCRIPTUM

- 190 Календарь знаменательных дат
на ноябрь
192 МИРОНЧЕНКО С. С.
Пуля – патрону

Страничка «ЭКО» в Интернете:

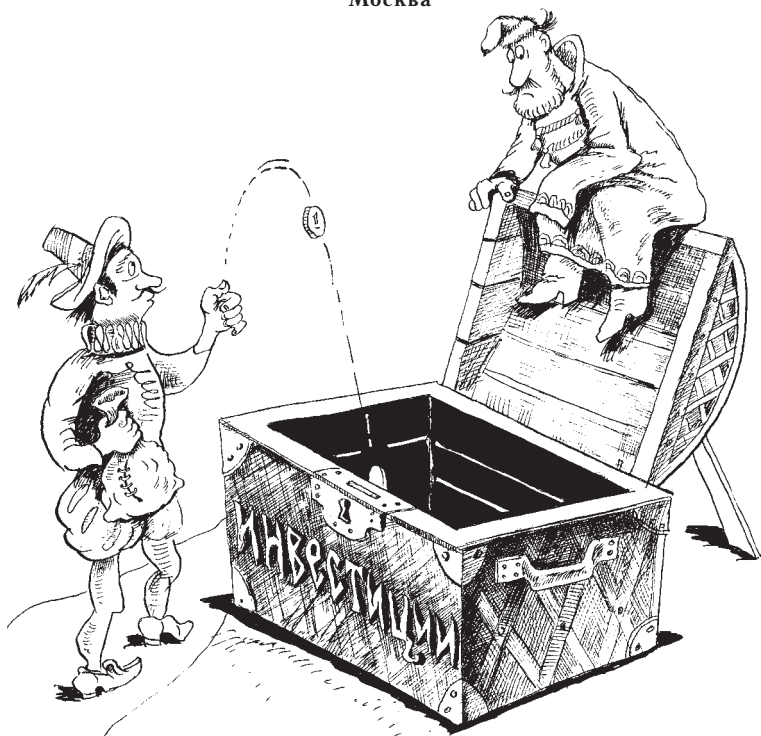
www.econom.nsc.ru/eco



В статье исследуются особенности инвестиционного процесса в России в последние годы. Приведенная в ней информация представляет интерес для аналитиков.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РОССИИ В 2001 г.

А. С. ЗЕЛТЫНЬ,
кандидат экономических наук,
Высшая школа международного бизнеса Академии
народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва



© ЭКО 2002 г.



Динамика и структура инвестиций

В 2001 г. в российской экономике продолжалось оживление инвестиционной деятельности, хотя и существенно более низкими, чем в предыдущем году, темпами (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной активности в России в 1993–2001 гг., % к предыдущему году

Показатель	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиции в основной капитал	88	76	90	82	95	93	105	117,7	108,7
Объем подрядных работ	92	76	91	86	94	95	105	111,5	109,9
Ввод в действие жилых домов, млн кв. м общей площади	41,8	39,2	41,0	34,3	32,7	30,7	32,0	30,3	31,1

Доля валового накопления основного капитала в ВВП, рассчитанном в текущих рыночных ценах, выросла с 14,3% в 1999 г. до 15,6% в 2000 г. и 17,7% в 2001 г. Однако она остается существенно меньшей, чем в первой половине 90-х годов, когда ее значение менялось в пределах 21,0–23,8%. В настоящее время этот важный экономический показатель в России существенно ниже, чем в большинстве высокоразвитых рыночных экономик, и это при том, что перед последними не стоит столь остро, как перед Россией, проблема модернизации технологической базы хозяйства.

В материально-вещественной структуре инвестиций в основной капитал доля инвестиций в машины, оборудование, инструмент и инвентарь возросла с 35,7% в 2000 г. до 38% в 2001 г. Удельный вес инвестиций в нежилые здания и сооружения составил 43,6%, не изменившись по сравнению с предыдущим годом. Доля инвестиций в жилища уменьшилась до 9,8% (в 2000 г. – 10,7%).

Объем инвестиций малых предприятий в основной капитал за первые три квартала 2001 г. составил в текущих ценах 19,2 млрд руб. по сравнению с 18,7 млрд руб. в тот же

период 2000 г. С учетом повышения цен на элементы основного капитала (с декабря 2000 г. по ноябрь 2001 г. они выросли в среднем на 13,4%) получается, что размер реальных инвестиций малых предприятий в основной капитал в указанный период 2001 г. существенно уменьшился.

Согласно проведенному Госкомстатом обследованию примерно 5 тыс. промышленных предприятий, в 2001 г. на 42% из них наблюдалось снижение инвестиционной активности по сравнению с предыдущим годом, тогда как в 2000 г. инвестиционную активность понизили лишь 22% обследованных предприятий.

В 1999–2001 гг. наблюдались ярко выраженные отраслевые различия в динамике инвестиций в основной капитал.

По темпам роста капитальных вложений лидировали промышленность, транспорт, строительство, а также торговля и общественное питание.

В результате удельный вес указанных отраслей в структуре инвестиций в основной капитал значительно возрос. В 2001 г. в эти отрасли было вложено 70,6% инвестиций крупных и средних предприятий и организаций в основной капитал (в текущих ценах) по сравнению с 64,3% в 1999 г. Одновременно заметно понизилась доля инвестиций, направляемых в сферу связи, жилищно-коммунальное и сельское хозяйство, кредитно-финансовую сферу и государственное управление (табл. 2).

Среди отраслей **промышленности** последовательный рост инвестиций (в сопоставимых ценах) в 1999–2001 гг. происходил в основном в топливной промышленности (за исключением угольной) и отраслях материалопроизводящего комплекса: металлургии, химии и производстве строительных материалов (табл. 3).

В то же время на протяжении указанных лет понижался уровень инвестиций в электроэнергетику (табл. 3). Уровень инвестиций в основной капитал в машиностроении и металлообработке после значительного роста в 1999 г. существенно снизился в 2000 г. и первой половине 2001 г. Это является весьма тревожным сигналом, поскольку ставит под сомнение возможность модернизации технологической базы

российского хозяйства на основе широкого использования отечественного оборудования и технологий. Понизился уровень инвестиций и в пищевую промышленность, что может ослабить способность российских предприятий этой отрасли противостоять конкуренции импортной продукции.

Таблица 2

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал*

Отрасль	1999 г.		2000 г.		2001 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Инвестиции в основной капитал — всего	565,6	100,0	1012,9	100,0	1375,1	100,0
Промышленность	237,0	41,9	419,4	41,4	585,1	42,6
Транспорт	105,2	18,6	241,0	23,8	317,7	23,1
Строительство	12,9	2,3	24,9	2,5	41,6	3,0
Связь	19,6	3,5	25,4	2,5	41,3	3,0
Сельское хозяйство	18,2	3,2	28,3	2,8	37,3	2,7
Лесное хозяйство	0,9	0,2	1,1	0,1	1,0	0,1
Торговля и общественное питание	8,7	1,5	17,9	1,8	26,8	1,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	100,7	17,0	152,7	15,1	182,8	13,3
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	15,9	2,8	30,4	3,0	38,2	2,8
Образование	8,8	1,6	14,1	1,4	22,1	1,6
Культура и искусство	6,0	1,1	6,9	0,7	10,6	0,7
Наука и научное обслуживание	2,6	0,5	4,4	0,4	7,5	0,5
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	8,3	1,5	9,6	0,9	9,6	0,7
Управление	6,8	2,0	9,1	1,4	20,1	1,5

*По крупным и средним предприятиям.

В качестве положительного момента можно отметить резкий рост в первой половине 2001 г. инвестиций в основной капитал в легкой промышленности, при этом следует учитывать крайне низкий уровень инвестиций в эту отрасль на протяжении 90-х годов.

Таблица 3

Динамика инвестиций в основной капитал в промышленности в 1999–2001 гг., % к предыдущему году, в сопоставимых ценах

Отрасль	1999	2000	2001*
Электроэнергетика	82,3	89,4	92,3
Топливная – всего	106,6	147,3	121,4
<i>В том числе:</i>			
нефтедобывающая	117,1	161,2	111,7
нефтеперерабатывающая	76,1	200,0	181,8
газовая	133,3	122,9	137,3
угольная	78,0	85,1	97,8
Черная металлургия	109,0	114,7	131,3
Цветная металлургия	133,3	122,4	113,0
Химическая и нефтехимическая	117,7	113,1	110,9
Машиностроение и металлообработка	128,1	88,4	84,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	194,7	109,0	74,1
Промышленность строительных материалов	109,4	105,0	111,3
Легкая	132,2	66,9	169,6
Пищевая	117,7	61,4	91,8

* Январь–июнь 2001 г. в % к январю–июню 2000 г.

В результате произошедших изменений в динамике инвестиций в основной капитал резко усилилась роль топливной промышленности как центра притяжения инвестиций (табл. 4).

В 2001 г. в нее было направлено 52,1% всех инвестиций крупных и средних российских предприятий и организаций в основной капитал промышленности по сравнению с 38,7% в 1999 г. Если же суммировать данный показатель с долей инвестиций в основной капитал промышленности, приходящихся на химическую и нефтехимическую, металлургическую и отрасли лесопромышленного комплекса, получится, что в 2001 г. на топливную промышленность и указанные отрасли материалопроизводящего комплекса пришлось 72% инвестиций в основной капитал промышленности по сравнению с 59,1% в 1999 г.

**Структура инвестиций в основной капитал
в промышленности***

Отрасль	1999 г.		2000 г.		2001 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Промышленность — всего	237,0	100,0	419,4	100,0	585,1	100,0
<i>В том числе:</i>						
электроэнергетика	29,3	12,4	42,3	10,1	56,7	9,7
топливная	91,8	38,7	211,1	50,3	304,6	52,1
химическая						
и нефтехимическая	10,0	4,2	17,1	4,1	24,6	4,2
черная металлургия	13,1	5,5	22,9	5,5	31,4	5,4
цветная металлургия	15,9	6,7	30,4	7,2	43,8	7,5
машиностроение и металлообработка	21,4	9,0	30,7	7,3	40,6	6,9
лесная, деревообраба- тывающая и целлюлоз- но-бумажная	9,1	4,0	16,0	3,8	16,2	2,8
производство строи- тельных материалов	3,9	1,6	6,1	1,5	8,9	1,5
легкая	1,3	0,5	1,4	0,3	2,4	0,4
пищевая	36,3	15,3	33,1	7,9	43,8	7,5
мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,3	0,5	1,8	0,4	2,3	0,4
медицинская	1,3	0,5	2,0	0,5	2,7	0,5
полиграфическая	0,4	0,2	1,0	0,2	1,8	0,3

* По крупным и средним предприятиям.

Одновременно удельный вес машиностроения и металлообработки в этих инвестициях снизился с 9,0% до 6,7%, электроэнергетики — с 12,4% до 9,4%, пищевой промышленности — с 15,3% до 7,2%.

Концентрация инвестиций в топливной промышленности и материалопроизводящем комплексе при экспортной ориентации последних чревата опасностями. Дело в том, что присущие мировым рынкам сырьевых товаров и металлов сильные спросовые и ценовые колебания неизбежно приводят и к резким колебаниям инвестиционной активности в соответствующ-

щих отраслях. А это, учитывая чрезмерно высокий удельный вес топливной промышленности и материалопроизводящих отраслей в суммарных инвестициях в основной капитал в российскую экономику, чревато усилением неустойчивости инвестиционного процесса в России.

Оживление инвестиционной деятельности российских компаний в 1999–2001 гг. в целом стимулировало рост производства продукции инвестиционного назначения в машиностроении (табл. 5). Наиболее динамично увеличилось производство продукции, ориентированной на инвестиционные программы в нефтяной и химической промышленности и транспортной сфере. Несмотря на понижение доли сельского хозяйства в объеме инвестиций в основной капитал, значительно вырос объем продукции сельскохозяйственного машиностроения. Обращает на себя внимание значительное сокращение в 2001 г. масштабов выпуска инвестиционной продукции для металлургической промышленности. Это, по-видимому, связано с ухудшением перспектив инвестиций в эту отрасль.

Ввод производственных мощностей

В целом с приведенными выше данными о сдвигах в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал совпадают тенденции ввода в 2001 г. новых производственных мощностей и объектов, хотя необходимо учитывать, что введенные в действие производственные мощности могут быть результатом инвестиций в течение нескольких лет.

По данным Госкомстата РФ, в 2001 г. значительно возрос ввод производственных мощностей **в отраслях ТЭКа.**

Например, мощность введенных в действие установок первичной переработки нефти составила 6500 тыс. т (в 2000 г. – 345 тыс. т) и переработки газа – 2636 млн куб. м (в 2000 г. – 1504 млн куб. м), углеобогачительных фабрик – 3000 тыс. т (в 2000 г. – 770 тыс. т).

Возрос ввод мощностей в некоторых отраслях **сферы связи.** В 2001 г. вошли в строй городские автоматические телефонные станции на 1270 тыс. номеров, на 245 тыс. номеров больше, чем в 2000 г. Протяженность введенных в

действие междугородных кабельных линий связи составила в 2001 г. 4,85 тыс. км по сравнению с 4,4 тыс. км в 2000 г.

Таблица 5

Производство машиностроительной продукции инвестиционного назначения в 1998–2001 гг., % к предыдущему году

Отрасль, продукция	1998	1999	2000	2001
Металлургическое машиностроение	71	92	130	86
доменное и сталеплавильное оборудование	103	103	168	59
прокатное оборудование	62	88	125	77
агломерационное оборудование	102	102	179	81
Железнодорожное машиностроение	87	109	107	126
вагоны грузовые	78	105	99	162
вагоны пассажирские	97	142	111	107
Химическое и нефтяное машиностроение	96	121	120	122
нефтеаппаратура	75	140	173	130
насосы центробежные	84	121	124	105
станки качалки	100	181	310	115
холодильные установки	91	118	96	191
компрессоры		176	126	111
Станкостроительная и инструментальная промышленность	82	100	112	99
металлорежущие станки	74	97	112	95
деревобрабатывающие станки	94	157	100	98
кузнечно-прессовые машины	99	80	118	104
Подъемно-транспортное оборудование		119	142	122
Грузовые автомобили	97	123	104	94
Автобусы	99	109	108	105
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	71	159	148	129
тракторы	79	157	125	79
зерноуборочные комбайны	45	186	250	174

Наряду с этим в 2001 г. в ряде отраслей материального производства и социальной сферы наблюдалось значительное понижение ввода новых производственных мощностей. Так, **в сельском хозяйстве** в 2001 г. было введено в действие помещений для крупного рогатого скота на 24,1 тыс. скотомест (в 2000 г. – 102,8 тыс.), для свиней – на

12,1 тыс. (в 2000 г. – 30,2 тыс. единиц), для птицы – на 101,8 тыс. птицемест (в 2000 г. – 392, 6 тыс. птицемест). Меньше, чем в 2000 г., было построено и зерносеменохранилищ – на 225,7 тыс. т хранения (в 2000 г. – на 254,4 тыс. т).

В сфере **коммунального хозяйства** уменьшилась по сравнению с 2000 г. протяженность введенных в действие водопроводов (на 20,7%), канализационных (на 22,7%) и тепловых сетей (на 39,7%).

В социально-культурной сфере сократился ввод в действие общеобразовательных и дошкольных учреждений (соответственно на 20% и 22,6%) по сравнению с 2000 г. Вместе с тем, в 2001 г. на 58% увеличился ввод в действие учреждений начального профессионального образования, средних специальных учебных заведений – на 27%, вузов – на 14%.

Резко сократился в 2001 г. ввод в действие объектов в **сфере здравоохранения и социального обеспечения**: санаториев – на 54%, больниц – на 29%, амбулаторно-поликлинических учреждений – на 19%.

Данные Госкомстата РФ об инвестициях в основной капитал свидетельствуют, что передел собственности в 2001 г. не привел к росту инвестиций, направленных в машиностроение и металлообработку. По мнению некоторых российских аналитиков, новые собственники не готовы к масштабным инвестициям в машиностроительные и сопряженные с ними предприятия, необходимым для существенного повышения технологического уровня производства. И дело, по-видимому, не только в том, что разработка и внедрение новых технологий, модернизация и реконструкция предприятий требуют таких масштабных инвестиций, финансировать которые вряд ли способны даже российские нефтяные и металлургические компании. Не может не вызывать сомнений принципиальная способность этих компаний отстроить крупный высокоэффективный бизнес в машиностроительных отраслях, слабо связанных с сырьевым сектором по технологиям и рынкам сбыта. Одной способности к управлению финансовыми потоками далеко не достаточно для построения крупных высокоэффективных машиностроительных компаний.

Жилищное строительство

В 2001 г. произошло незначительное оживление жилищного строительства. Площадь построенных жилых домов выросла по сравнению с предыдущим годом примерно на 3% (в 2000 г. она понизилась на 5,4%). Вместе с тем, общая площадь введенного в строй жилья в 2001 г., составившая 31,1 млн кв. м, значительно уступала показателям середины 90-х годов (в 1994 г. – 39,2 млн кв. м, в 1995 г. – 41,0 млн кв. м), не говоря уже о начале 90-х годов (в 1990 г. – 61,7 млн кв. м).

За свой счет и с помощью кредитов населением в 2001 г. было построено 48,3% введенных в действие жилых домов.

Наиболее значительно площадь введенного в действие жилья возросла в Уральском федеральном округе (на 6,8%). Незначительный прирост отмечался в Приволжском (3,4%) и Центральном (1,8%) федеральных округах. Примерно на уровне предыдущего года оказалась площадь построенного в 2001 г. жилья в Южном и Дальневосточном федеральных округах. В Сибирском федеральном округе она уменьшилась на 16%.

Во всех федеральных округах наблюдались очень сильные различия в динамике жилищного строительства по отдельным областям. Например, при росте площади введенного в действие жилья в Центральном федеральном округе в 2001 г. в среднем на 1,8%, в Липецкой и Ярославской областях она увеличилась на 21%, Костромской – на 17%, Москве – на 10,5%. Однако в Тульской области площадь введенного в действие жилья понизилась на 50%, Рязанской – на 29%, Ивановской и Владимирской областях – на 18%.

Крайне медленно развивается в России такой важный инструмент финансирования жилищного строительства как долгосрочное кредитование на принципах ипотеки.

О масштабах ипотечного кредитования в России можно судить по программе «Дельта Кредит», осуществляемой финансируемым Конгрессом США фондом «США-Россия». По состоянию на сентябрь 2001г. в рамках этой программы через российские банки-участники программы было предоставлено всего около тысячи ипотечных кредитов на сумму

24 млн дол. Кроме того, еще 1,4 тыс. кредитов на сумму 43 млн дол. ждали своей очереди на оформление¹.

Между тем в одной лишь Москве потенциальная емкость ипотечного рынка, по мнению экспертов, приближается к 1 млрд дол.²

Развитие рынка ипотечного кредитования жилищного строительства сдерживается в первую очередь низким уровнем доходов основной части населения, а также очень высокими процентными ставками и сравнительно коротким сроком кредита (так, по программе «Дельта Кредит» кредиты предоставляются на 10–15 лет по ставке 10–15% годовых в долларах). Кроме того, развитию ипотечного кредитования препятствует отсутствие механизма реализации права кредитора на выселение неплательщика ипотечного кредита из приобретенного путем кредита жилья и отсутствие вторичного рынка ипотечных облигаций.

Поправки к «Закону об ипотеке», призванные облегчить реализацию указанного права кредитора, были приняты Государственной думой в самом конце 2001 г., однако в банках, занимающихся ипотечным кредитованием, весьма скептически отнеслись к их ожидаемой результативности.

Источники финансирования инвестиций в основной капитал

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал в 2001 г. по сравнению с предыдущим годом возросла доля инвестиций, финансируемых за счет собственных средств предприятий и организаций, при уменьшении доли инвестиций, финансируемых за счет бюджетных средств (в основном в результате сокращения доли бюджетов субъектов Федерации), внебюджетных фондов и заемных средств небанковских структур (табл. 6). Несмотря на динамичный рост котировок акций российских компаний в Российской торговой системе (РТС), доля инвестиций, финансируемых за счет эмиссии акций, заметно понизилась.

¹ Ведомости. 06.09.2001.

² Эксперт. № 39. 2001. С. 98

**Структура инвестиций в основной капитал по источникам
финансирования в 1999–2001 гг., % к итогу***

Инвестиции	1999	2000	2001
Инвестиции в основной капитал, всего	100,0	100,0	100,0
Собственные средства	52,4	46,1	50,3
<i>Из них:</i>			
фонд накопления	...	23,4	26,6
амортизация	15,9	18,1	19,3
Привлеченные средства	47,6	53,9	49,7
<i>Из них:</i>			
кредиты банков	4,2	2,9	3,5
<i>Из них:</i>			
кредиты иностранных банков	...	0,6	0,6
заемные средства других организаций	5,6	7,2	4,9
Бюджетные средства	17,0	21,2	19,8
<i>В том числе из:</i>			
федерального бюджета	6,4	5,8	5,8
бюджетов субъектов федерации	9,6	15,4	12,6
Средства внебюджетных фондов	8,9	4,8	2,6
Прочие	12,2	17,8	18,9
<i>Из них:</i>			
средства от эмиссии акций	0,7	0,5	0,1

* По крупным и средним предприятиям и организациям.

Несколько возросла доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет банковских кредитов, хотя соответствующий показатель по-прежнему очень мал. Продолжился рост удельного веса инвестиций, финансируемых по статье «прочие источники финансирования».

Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет федерального бюджета, в 2001 г. не изменилась по сравнению с предыдущим годом.

Несколько улучшилось дело с реализацией Федеральной инвестиционной программы, хотя и в 2001 г. она была выполнена далеко не полностью. Из финансируемых за счет федерального бюджета 525 объектов, которые предполагалось ввести в действие в 2001 г., фактически было введено

на полную мощность 62 и частично – 46 объектов. Однако помимо этого было введено в действие еще 88 объектов, не входивших в Федеральную программу 2001 г., из них 33 объекта – на полную мощность.

Финансовые итоги деятельности российских предприятий за 2001 г. заставляют предположить, что в 2002 г. возможности финансирования последними инвестиционных программ за счет собственных средств уменьшатся. Так, если в 2000 г. положительное сальдо финансового результата деятельности предприятий и организаций в целом по хозяйству в текущих ценах увеличилось по сравнению с 1999 г. на 75,2% (что значительно больше, чем рост цен), то в 2001 г. прирост этого сальдо равнялся примерно 1,3%, что существенно меньше роста цен в 2001 г.

Это было связано в основном со значительным уменьшением (на 14,2% в текущих ценах) положительного сальдо прибылей и убытков в промышленности, причем именно в тех отраслях, которые являлись в последние годы лидерами по приросту инвестиций в основной капитал: топливной, металлургии, химической и нефтехимической (табл. 7). Симптоматично и увеличение удельного веса убыточных предприятий в ряде промышленных отраслей.

Вместе с тем, нельзя не отметить существенного увеличения в 2001 г. положительного сальдо прибылей и убытков в машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности и производстве строительных материалов. В этих отраслях уменьшилась и доля убыточных предприятий.

В большинстве остальных, помимо промышленности, отраслей хозяйства уменьшения положительного сальдо прибылей и убытков в 2001 г. в текущих ценах не произошло (особенно в этом плане стоит жилищно-коммунальное хозяйство, в котором из года в год убытки превышают прибыли), однако размеры роста этого показателя резко уменьшились по сравнению с 2000 г.

Очень низкая доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет **банковских кредитов** (3,5% в 2001 г. и 2,9% в 2000 г.), свидетельствует о том, что банковская система страны, несмотря на некоторое улучшение ее со-

стояния в 2001 г., по-прежнему страдает от недостаточности капитала и перегруженности неэффективными банками.

Таблица 7

Удельный вес убыточных предприятий и сальдо прибылей и убытков в промышленности в 1999–2001 гг.

Отрасль	1999		2000		2001	
	а	б	а	б	а	б
Промышленность – всего	39,2	427,9	38,7	726,3	37,8	602,2
<i>В том числе:</i>						
электроэнергетика	40,7	26,1	40,7	34,4	40,1	32,4
топливная	47,2	144,0	39,5	314,2	39,0	249,7
<i>из нее:</i>						
нефтедобывающая	27,1	117,9	14,4	265,6	13,4	214,1
нефтеперерабатывающая	22,7	17,3	17,1	27,7	17,5	23,2
газовая	35,1	10,5	32,5	19,8	37,8	8,5
угольная	60,0	1,9	54,3	0,04	54,2	2,4
черная металлургия	28,3	37,7	28,1	72,0	35,7	36,6
цветная металлургия	37,0	89,5	36,9	134,8	47,3	94,2
химическая						
и нефтехимическая	32,3	25,1	30,3	31,1	31,4	21,7
машиностроение						
и металлообработка	35,2	45,5	31,4	64,1	31,1	80,6
лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	51,0	16,8	53,9	17,3	55,9	15,7
производство строительных материалов	49,9	2,9	46,9	5,1	42,3	7,8
легкая	49,1	2,4	47,0	3,1	43,8	2,7
пищевая	36,6	24,6	41,3	34,2	38,6	47,5

Примечание: а – доля убыточных предприятий, % к общему числу предприятий; б – сальдо прибылей и убытков, млрд руб.

Несмотря на активизацию деятельности иностранных банков, их роль в финансировании инвестиций в основной капитал российских предприятий и организаций остается в целом весьма незначительной: в 2001 г. за счет кредитов иностранных банков финансировалось лишь 0,6% этих инвестиций. Заметное оживление демонстрировал в 2001 г. **рынок акций российских компаний.** Индекс Российской

торговой системы вырос за 2001 г. на 82,3% и в конце декабря 2001 г. достиг максимального за последние три с половиной года уровня.

По темпам роста курса акций лидировали акции АвтоВАЗа, курс которых увеличился почти в 10 раз. Причины столь динамичного рывка в цене акций этой компании не совсем ясны. В экономической прессе высказывалось мнение, что важную роль играла активная скупка акций менеджментом завода.

Вместе с тем, как и в предыдущие годы, подавляющая часть операций на российском фондовом рынке в 2001 г. пришлась на несколько крупнейших российских энергетических компаний. Так, на акции компаний РАО «ЕЭС России», «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС» и «Сургутнефтегаз» пришлось 72% оборота акций в РТС.

Рост курса акций продолжился и в начале 2002 г., причем отмечалось подорожание акций не только так называемых «голубых фишек» («ЛУКОЙЛ», «Газпром», «ЮКОС», РАО «ЕЭС России»), но и компаний второго эшелона, в частности телекоммуникационных.

Прогнозы аналитиков российского фондового рынка на 2002 г. весьма противоречивы. Наряду с весьма оптимистичными оценками продолжения роста курса акций российских компаний высказываются и более осторожные мнения.

Так, главный аналитик инвестиционной компании «Ренессанс Капитал» А. Моисеев считает, что к концу 2002 г. индекс РТС достигнет 400 по сравнению с 285 в начале февраля 2002 г. По мнению директора инвестиционной компании А. Гальперина, прирост индекса РТС в 2002 г. составит максимум 60–65% и минимум 25–30%, причем он убежден в том, что «иностранцы вот-вот пересмотрят свои портфели и начнут вкладывать в российские бумаги»³.

Наряду с этим высказывается мнение, что на фондовом рынке России неизбежна понижательная коррекция – до 260–280 пунктов после достижения максимальных показателей порядка 310–320.

³ Время новостей. 25.12.2001.

Среди тенденций на рынке капитала в 2001 г. следует отметить значительный рост эмиссии корпоративных облигаций.

За последние два года на рынок вышли более 40 эмитентов, а суммарный объем размещенных и размещаемых бумаг превысил 45 млрд руб. Среди компаний, выпускающих облигации, не только естественные монополии, нефтяные и металлургические компании, но и финансовые и торговые компании.

Вместе с тем, масштабы операций на рынке облигаций российских компаний до сих пор в целом невелики. Ежедневный объем операций с облигациями российских компаний оценивался летом 2001 г. всего в 3 млн дол. (аналогичный показатель операций с акциями составлял 20–25 млн дол.) К тому же к активно торгуемым аналитики относят не более 30% выпущенных облигаций.

Тенденции в инвестировании иностранного капитала в российскую экономику на протяжении 2001 г. носили довольно противоречивый характер. При том, что общая сумма иностранных инвестиций, включая торговые и прочие кредиты, в 2001 г. составила 14,3 млрд дол. по сравнению с 11,0 млрд дол. в 2000 г. (прирост 30%), приток прямых инвестиций сократился до 4 млрд дол. против 4,4 млрд дол. Значительно – до 451 млн дол. против 145 млн дол. – выросли портфельные инвестиции, хотя их абсолютная величина крайне незначительна. Основная часть притока иностранных инвестиций в 2001 г. – это различные кредиты, причем их доля в суммарных инвестициях увеличилась до 68,9 % против 58,3%.

Хотя масштабы притока иностранных инвестиций продолжают заметно отставать и от потребностей российского хозяйства, и от оптимистичных правительственных прогнозов недалекого прошлого, в 2001 г. и в начале 2002 г. появились определенные признаки возможности увеличения притока иностранного капитала в российскую экономику.

⁴ Финансовые известия. 24.01.2002.

Статья дает развернутое представление о размерах, структуре и источниках иностранных инвестиций в Россию, содержит интересный статистический материал.

Иностранные инвестиции в экономику России. 2001 г.

В. Г. КУРЬЕРОВ,
кандидат экономических наук,
Высшая школа международного бизнеса Академии
народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

Общая экономическая и политическая обстановка в России, особенно на фоне тех трудностей, с которыми столкнулась в 2001 г. экономика многих стран, казалось бы, благоприятствовала расширению иностранных инвестиций, и приток иностранного капитала в Россию действительно возрос (табл. 1). Однако преимущественно инвестиции приходили в наименее активной и полезной для национальной экономики форме, а именно в форме различных кредитов, включая краткосрочные, и других финансовых ресурсов, предоставляемых на условиях возвратности и, в строго экономическом смысле, инвестициями не являющихся, хотя в отечественной статистике их относят к категории «прочих инвестиций» (в последние три года 70–80% прочих инвестиций обычно составляли неторговые кредиты).

Таблица 1

**Поступление иностранного капитала в Россию
по видам в 1995–2001 гг., млн дол.**

Инвестиции	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2001 в % к 2000 г.
Всего	2983	12295	11773	9560	10958	14258	130,1
<i>В том числе:</i>							
прямые	2020	5333	3361	4260	4429	3980	89,9
портфельные	39	681	191	31	145	451	301,0
прочие	924	6281	8221	5269	6384	9827	153,9

© ЭКО 2002 г.



Если весь приток иностранного капитала увеличился на 30,1% (3300 млн дол.), то «прочие инвестиции» – на 53,9% (3443 млн дол.). В относительном измерении второй год подряд исключительно быстрый рост демонстрируют портфельные инвестиции (в 2000 г. – в 4,7 раза, в 2001 г. – в 3,1 раза). Однако из-за их очень небольших размеров этот рост материализуется в довольно скромной сумме дополнительных поступлений капитала – 306 млн дол. в 2001 г. против 114 млн дол. в 2000 г. Тем не менее эти цифры могли бы рассматриваться как признак появления новой и многообещающей тенденции, свидетельствующей о нарастающем интересе со стороны иностранных деловых кругов к ценным бумагам российских компаний, если бы не было известно, что основная часть портфельных инвестиций идет в Россию из офшорных зон, прежде всего Кипра. Следовательно, скорее всего, в такой форме в страну просто возвращается «беглый» российский капитал, и, возможно, через эти зоны какие-то свои проблемы решают и отечественные компании.

Наиболее ценные для экономики прямые инвестиции в 2001 г. сократились на 10,1% (449 млн дол.), и их доля в притоке капитала понизилась с 44,6% в 1999 г. и 40,4% в 2000 г. до 27,9% в 2001 г. Заметим, что, во-первых, очень значительную часть прямых инвестиций (в последние годы – 50–60%) также составляют кредиты, но получаемые от зарубежных совладельцев предприятий, а во-вторых, и в этих инвестициях несомненно присутствует «беглый» российский капитал, что объективно снижает их реальную ценность, поскольку «настоящие» прямые инвестиции – это не только деньги, но и предпринимательская культура, управленческий опыт, технологии, рыночные и производственные связи и т. п.

Отраслевая структура поступления иностранного капитала в 2001 г. характеризуется понижением доли промышленности с 43,1 до 39,7% при двукратном увеличении доли торговли и общественного питания. Вложения в промышленность преобладают лишь в портфельных инвестициях (55%), на долю которых приходится всего 3,2% по-

ступившего в Россию капитала (табл. 2); в прямых же инвестициях их удельный вес – 44%, прочих – 37,2%. В 2000 г. величины этих показателей равнялись соответственно 45,5%, 41,6, и 44%. В то же время доля торговли (включая оптовую торговлю продукцией производственно-технического назначения) и общественного питания во всем притоке капитала возросла с 19% до 38,6%, в том числе в прямых инвестициях – с 19,5 до 21,8%, в «прочих» – с 17,9 до 46,9%, а в портфельных инвестициях она понизилась с 49,7 до 7,1%.

Доля строительства, сельского хозяйства и финансовой сферы остается ничтожной как во всех, так и в прямых инвестициях. В 2001 г. фактически не вкладывался капитал в сферу управления, которая в предыдущие годы занимала существенное место в «прочих» инвестициях.

Во всех основных отраслях, кроме транспорта, наибольшая часть капиталовложений приходится на «прочие инвестиции». Во вложениях в промышленность их доля составляла 64,7% (в 2000 г. – 59,5%), в связь – 65,1% (58,8%), в торговлю и общественное питание – 83,7% (55%). Во вложениях в сферу транспорта преобладают прямые инвестиции – 90,9% (в 2000 г. – 92,9%).

Размер всех поступлений иностранного капитала в промышленность возрос в 2001 г. на 19,9%, а объем прямых инвестиций сократился на 5%. Доля прямых инвестиций во всех вложениях в промышленность равнялась 31%. В структуре прямых промышленных инвестиций наибольшая часть, как и в прежние годы, приходится на пищевую промышленность – 30,1%, нефтедобычу – 24,1%, машиностроение и металлообработку – 18%.

На 1 января 2002 г. на территории РФ действовали 6044 организации с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства), которые производили товары и услуги и на которых были заняты 1536 тыс. человек. 25,3% этих предприятий работали в промышленности, 32,9% – в торговле (включая оптовую) и общественном питании, 8,3% – в сфере коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, 4,2% занимались опе-

рациями с недвижимостью. Общий объем производства товаров и услуг этими организациями составил в 2001 г. 1748 млрд руб. (19,3% ВВП), в том числе на долю промышленных предприятий приходилось 46,3% (в 2000 г. – 69,9%), а торговых и общественного питания – 33,6% (9%). Хотя имеющиеся данные не позволяют объяснить, почему эти последние показатели изменились столь резко, такое изменение соответствует тенденции повышения интереса со стороны иностранных инвесторов к сфере российской торговли и общепита.

Таблица 2

**Отраслевая структура поступления иностранного капитала
в Россию в 1999–2001 гг., % к итогу**

Отрасль	Весь капитал			В том числе прямые инвестиции		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Промышленность	51,0	43,1	39,7	61,1	41,6	44,0
Топливная	17,8	5,7	7,2	27,9	10,0	10,8
<i>В том числе:</i>						
нефтедобывающая	...	5,1	6,8	...	10,0	10,6
черная и цветная металлургия	9,7	9,9	10,8	1,7	1,6	3,4
машиностроение и металлообработка	4,1	4,3	4,9	3,0	5,1	7,9
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,0	2,3	1,7	3,3	3,2	3,3
пищевая	14,8	16,3	10,9	22,6	18,5	13,3
Транспорт	5,5	9,3	5,3	12,1	21,4	17,3
Связь	4,0	8,5	3,5	4,0	8,5	3,5
Торговля и общественное питание	17,2	19,0	38,6	14,3	19,5	21,8
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка*	2,0	2,5	5,6	1,9	3,3	5,7
Управление**	15,5	11,8	0,1	0,3	–	–

* Организации, оказывающие посреднические услуги при купле-продаже товаров и ценных бумаг.

** Обособленные аппараты управления межотраслевых объединений (типа РАО «Газпром»).

Исчерпывающих данных об источниках поступления иностранного капитала в отдельные отрасли нет, но известно, что наиболее крупные вложения в промышленность поступили в 2001 г. из Швейцарии (20,4%), Германии (11,9%) и Нидерландов (11,8%), в транспорт – из США (45,9%) , Нидерландов (26,2%) и Кипра (17,7%), в торговлю и общественное питание – из Кипра (19,6%), Великобритании (17%) и Франции (13,3%) (табл. 3).

Таблица 3

**Крупнейшие инвесторы в экономику России по размерам
ежегодных (в % к итогу) и накопленных
(в млн дол. на конец 2001 г.) капиталовложений***

Страна-инвестор	1999	2000	2001	Накоплено на конец 2001 г.			
				Всего	Прямые	Портфельные	Прочие
Инвестиции – всего	100,0	100,0	100,0	35624	18,169	1,230	16225
<i>В том числе:</i>							
Германия	17,7	13,4	8,7	6086	1512	28	4546
США	30,6	14,6	11,2	5625	4083	90	1452
Кипр	9,7	13,2	16,3	5307	3729	468	1110
Великобритания	7,7	5,4	10,9	3812	1898	126	1788
Франция	3,3	6,8	8,4	3282	354	0,1	2928
Нидерланды	5,7	11,2	8,8	2542	2148	22	372
Италия	0,4	1,1	1,2	1514	180	2	1332
Швейцария	4,2	7,2	9,4	770	271	32	467
Швеция	0,7	2,8	0,5	730	603	5	122
Япония	0,4	1,1	2,9	700	349	1	350

* В таблицу включены страны, имеющие объем накопленных инвестиций на конец 2001 г. не менее 700 млн дол.

Структура вложений по странам-источникам капитала относительно стабильна в том смысле, что подавляющая часть инвестиций приходит в Россию из довольно узкой группы высокоразвитых (за исключением Кипра) стран. В последние годы заметно и стабильно повышается доля Кипра, Швейцарии и Японии, тогда как доля США и Германии падает. Всего же на долю 10 крупнейших (по размерам ежегодных – в отличие от накопленных – инвестиций)

стран-инвесторов в 2001 г. пришлось 78,3% всех вложений капитала.

По размерам накопленных инвестиций в РФ первое место продолжает занимать Германия (17,1% в 2001 г.), за которой следуют США (15,8%), Кипр (14,9%), Великобритания (10,7%) и Франция (9,2%), а по размерам накопленных прямых инвестиций лидируют США (22,5%), Кипр (20,5%), Нидерланды (11,8%), Великобритания (10,4%) и Германия (8,3%). Среди портфельных инвесторов по размерам накопленных инвестиций с большим отрывом от других стран первое место занимает Кипр (38%). Крупнейшим донором «прочих» инвестиций является Германия (28%).

Инвестиции в экономику РФ партнеров по СНГ незначительны по размерам – в 2001 г. их поступило всего 32,2 млн дол., из которых 32% приходится на долю Украины, 27,4% – на долю Казахстана и 17,5% – на долю Узбекистана. К тому же эти инвестиции носят преимущественно краткосрочный характер, а потому почти не накапливаются (накопленные инвестиции стран СНГ составляли на конец 2001 г. всего 33,2 млн дол.).

Легальные инвестиции, поступающие из России в другие страны, имеют преимущественно такой же краткосрочный и «неосновательный» характер, в результате чего возникла несколько парадоксальная ситуация: объем накопленных российских инвестиций в других странах в несколько раз уступает по размерам объему ежегодных российских инвестиций. Так, на конец 2001 г. первые составляли 3364 млн дол., тогда как вторые – 16841 млн дол.

Но для нас особенно важен, если говорить о воздействии движения капитала на национальную экономику, тот факт, что ежегодный легальный отток капитала из России после кризиса 1998 г. стал резко увеличиваться и, начиная с 2000 г., стал значительно превышать приток иностранного капитала в РФ (табл. 4).

Заметим, что улучшение политической и экономической ситуации в России на размерах легального оттока капитала из страны не сказалось. Это интересный феномен, но его анализ выходит за рамки данной статьи.

**Отток из страны и приток в Россию капитала
в 1998–2001 гг., млн дол.**

Движение капитала	1998	1999	2000	20001
Отток	1087	8038	15154	16841
Приток	11773	9560	10958	14258

В последние годы значительную часть ежегодного оттока капитала из России («направленные в течение года инвестиции», как они именуются в изданиях Госкомстата) составляли вклады в американские банки, в результате чего на долю США пришлось в 1999 г. 78%, в 2000 г. – 80% и в 2001 г. – 51% объема всего оттока. Другие крупные реципиенты российского капитала – Кипр (20,7% в 2001 г.) и Виргинские острова (8,1%). В накопленных же российских инвестициях за границей 15,4% в 2001 г. приходилось на Иран (видимо, энергетические проекты), 10,9% – на Нидерланды, 7,8% – на Кипр и 6,7% – на Либерию.

Вложения России в странах СНГ составили в 2001 г. 310,2 млн дол. (доля Армении – 41%, Молдавии – 30%), а накопленные на конец 2001 г. – 953,9 млн дол. (доля Белоруссии – 61,2%, Молдавии – 17,8% и Армении – 13,3%), из которых 93% были прямыми инвестициями.

Инвестиционный климат в России по ряду объективных показателей стал как будто более благоприятным, но создается впечатление, что происходящие в России перемены на инвестиционных планах и предпочтениях западного делового мира существенно не сказываются, хотя сам «курс реформ», проводимый российским правительством, его поддержкой безусловно пользуется.

Правда, кредитный рейтинг России, упавший после событий 1998 г., постепенно повышается – еще в середине 2001 г. об этом объявили такие крупные международные рейтинговые агентства, как Moody's, Fitch, Standard and Poors. Последнее из них в феврале 2002 г. повысило прогноз долгосрочного суверенного кредитного рейтинга России в местной и иностранной валютах со «стабильного» до

«позитивного». Все это должно благоприятно отразиться на котировках российских еврооблигаций и облигаций внутреннего валютного займа, а также улучшить условия заимствований на внешних рынках для правительства и компаний РФ, что, возможно, уже и сказалось на притоке прочих инвестиций. Однако для долгосрочных прямых инвестиций кредитные рейтинги решающего значения не имеют.

Отношение западного делового мира к России как объекту «серьезного» инвестирования остается скептическим. На страницах западных изданий продолжают высказываться претензии в адрес деловой практики ведущих российских компаний, причем в первую очередь упоминаются такие «пороки» российской системы хозяйствования, как плохое управление, непрозрачность деятельности, нарушение прав миноритарных акционеров, nepотизм и т. п. Подвергается жесткой критике банковская система, а также система государственного управления, пораженная, по мнению западных наблюдателей, бюрократизмом и коррупцией.

В июле 2001 г. журнал «The Economist» опубликовал обширный «Обзор России», где затронуты как раз эти и многие другие темы. В частности, по мнению аналитиков этого журнала, в России действуют одновременно несколько противоречивых тенденций: с одной стороны, происходит возрождение страны, с другой – продолжается стагнация (в частности, имеется в виду сохранение бюрократической системы), и, более того, происходит ускорение спада. Под последним подразумевается прежде всего неспособность государства остановить прогрессирующую деградацию всей инфраструктуры и производственного аппарата страны, начавшуюся после распада Советского Союза, а также пресечь коррупцию, повернуть вспять неблагоприятные демографические процессы, не допустить ухудшения системы образования и т. д.

По заключению этих аналитиков, Россия не представляет сейчас существенного интереса для западных инвесторов. Ситуацию не может изменить «даже самое лучшее макроэкономическое управление». Почему? Авторы Обзора делают следующий вывод, который мы, естественно, остав-

ляем на их совести: «Кремль создает политическую систему, которая как будто узнаваема для западного глаза, но вот только работает она в направлении сверху вниз, а не снизу вверх. Эксперимент мистера Путина, похоже, действительно сделал государство немного более сильным и значительно более стабильным, но в то же время не намного более эффективным и, несомненно, не более подотчетным или прозрачным (accountable or transparent). Помимо возросшей стабильности, которая, надо признать, исключительно важна, пока что сделано очень мало в том, что касается создания условий для устойчивого роста».

И здесь же журнал приводит рейтинг коррумпированности – список стран (91 стран), расположенных по нарастающей степени распространенности этого общественного зла. Россия в этом перечне занимает 83-ю строчку, на лучшем – 28-м – месте из всех республик бывшего СССР оказалась Эстония, а наименее коррумпированной страной (1 место) объявлена Финляндия*.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Цены на уголь и на газ станут паритетными

Правительство разработало поэтапную программу повышения цен на газ в целях поддержки развития угольной отрасли. По словам министра топлива и энергетики И. Х. Юсуфова, «к 2006 г. цены на уголь и на газ станут паритетными, и у потребителя появится реальный выбор между этими ресурсами». Эта мера связана с тем, что запасы газа в России иссякают, его добыча становится более сложной, а себестоимость продукта растет. В то же время уголь является основным энергоресурсом страны, но из-за большой разницы в ценах он не конкурирует с газом.

Также правительство разработало ряд мер для поддержки угольной отрасли. Продлены сроки реструктуризации отрасли. Планируется расширение портовой и железнодорожной инфраструктуры для экспорта угля, а также меры по развитию внутреннего рынка. В частности, предполагается, что предприятия, работающие на импортном угле, будут переоборудованы для использования отечественного сырья за счет российских компаний-поставщиков.

Бюро правовой информации

* The Economist. July 21st. 2001.

Статья посвящена остро актуальной проблеме становления цивилизованных отношений между властью и бизнес-сообществами в России.

КАК НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАЩИЩАТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ

(О создании системы цивилизованного лоббизма в России)

С. С. СУЛАКШИН,
Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты
по промышленному развитию и высоким технологиям,
А. В. РОМАНИХИН,
Президент Союза производителей нефтегазового оборудования,
Москва

Лоббирование интересов промышленности в СССР

В СССР основную роль в координации промышленных предприятий играли отраслевые министерства. В частности, Минавтопром управлял предприятиями автомобильной промышленности, Минсредмаш курировал атомную отрасль, Минобщемаш – ракетно-космическую, Миннефтепром – нефтяную и т. д. Руководства министерств отстаивали интересы своих отраслей в ЦК КПСС, Совете Министров, а также в Госплане и Госснабе.

Существенную роль в вопросах лоббирования интересов отдельных отраслей играли также региональные руководители – секретари обкомов КПСС. Например, Свердловский, Челябинский, Пермский обкомы традиционно защищали интересы металлургии, машиностроения и ВПК, Кемеровский обком отстаивал интересы угольщиков, а Краснодарский и Ставропольский обкомы занимались проблемами сельского хозяйства.

Политические приоритеты (развитие авиации, космической, атомной, автомобильной промышленности и пр.) в развитии отраслей устанавливал ЦК КПСС, но влияние отрас-

© ЭКО 2002 г.



левых лоббистов было очень велико. При этом, в первую очередь, советская система обеспечивала удовлетворение интересов так называемых приоритетных отраслей, к которым в то время относился военно-промышленный комплекс.

Краткий период «оттепели» и надежд

В начале 90-х годов система отраслевых министерств начала распадаться, и их функции по защите интересов конкретных секторов промышленности необходимо было кому-то передавать. В сфере лоббирования промышленности возникла проблема замещения создавшегося вакуума. Поэтому в начале 90-х годов были созданы Федерация товаропроизводителей России во главе с Юрием Скоковым и Российский союз промышленников и предпринимателей во главе с Аркадием Вольским. В октябре 1993 г. был создан «Круглый стол бизнеса России» во главе с Иваном Кивелиди. Указом президента РФ от 30 сентября 1992 г. под руководством Владимира Каданникова был создан Совет по промышленной политике при правительстве РФ.

Проблема лоббирования достигла своего апогея в середине 90-х годов, когда этот вопрос в России обсуждался весьма активно на высоком уровне. Так, 11 февраля 1995 г. в Президент-отеле Государственная Дума провела конференцию «Лоббизм в России и проблемы его законодательного регулирования». В ней приняли участие руководитель администрации президента РФ, министр экономики, представители аппарата правительства РФ и многочисленные депутаты Государственной Думы. В мае 1995 г. депутатом Владимиром Лепехиным был внесен проект Федерального закона «О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти». В апреле 1995 г. создается Российская объединенная промышленная партия. Казалось бы, у нас начала формироваться система цивилизованного лоббирования интересов промышленности, как и во всех развитых странах, но в России эта тенденция носила неустойчивый характер. С началом процесса приватизации ситуация с лоббированием интересов отраслей отечественной промышленности сильно изменилась.

Лихое время «семибанкирщины»

Вторая половина 90-х годов характеризуется значительным спадом активности некоммерческих промышленных объединений. Именно в это время в России полным ходом шел процесс приватизации. Начали возникать и укрепляться финансово-промышленные группы, установившие контроль над наиболее крупными и доходными предприятиями российской индустрии. Безусловно, у таких структур возникало много проблем, требующих участия органов государственной власти, но их руководители решали такие вопросы самостоятельно, без привлечения некоммерческих объединений. Не случайно, этот период российской истории назывался «семибанкирщиной». Б. А. Березовский, В. А. Гусинский, Р. А. Абрамович и многие другие предприниматели, которых принято называть олигархами, не нуждались ни в каких союзах и ассоциациях. Вместо них крупный бизнес предпочитал создавать и финансировать теннисные клубы. **Олигархи имели непосредственный выход на первых лиц в государстве.**

Многие финансово-промышленные группы расставляли на ключевые посты в исполнительной власти своих представителей. При принятии кадровых решений в правительстве, при назначении ключевых чиновников министерств и ведомств большое значение имело мнение отдельных представителей крупного капитала.

Аналогичная ситуация была в законодательной власти, куда финансово-промышленные группы делегировали своих представителей. Не секрет, что многие олигархи участвовали в финансировании предвыборных кампаний в Государственную Думу. Естественно, что при голосовании по многим экономическим вопросам действовал принцип «кто платит, тот и заказывает музыку».

Региональная власть (исключая некоторые национальные республики, где местная администрация сама контролировала финансовые потоки) также находилась под большим влиянием той или иной финансово-промышленной группы или, проще говоря, олигархов.

Таким образом, **вся система государственной власти в России к 2000 г. контролировалась несколькими финансово-промышленными кланами.** Система взаимоотношений бизнеса и власти предполагала постоянные связи определенной группы лиц для достижения каких-то экономических целей. В эти неформальные группы входили представители бизнеса, депутаты, федеральные и региональные чиновники. В результате правительственные и иные административные решения готовились в интересах таких групп. Это привело к тому, что в России за последние десять лет сформировалась антиправовая, по сути, с элементами коррумпированности, система отношений бизнеса и власти. Сложившаяся система коррумпированных взаимоотношений бизнеса с властью была самодостаточна и не нуждалась в некоммерческих объединениях. Союзы и ассоциации не участвовали в процессе подготовки и принятия решений, играя чисто «факультативную» роль. Как справедливо отмечает в книге «Лоббизм» известный исследователь этой проблемы В. В. Лепехин: «Основой лоббирования сегодня в России являются не договора и официальные соглашения между государственными органами и представительскими структурами предпринимателей, а зачастую закулисные сделки, совершаемые представителями коммерческих структур с отдельными чиновниками».

Стратегическая задача – укрепление вертикали власти

После избрания в 2000 г. в России нового президента, власть захотела избавиться от коррупции в сфере принятия экономических решений. Был провозглашен принцип «равноудаленности» олигархов и призыв к построению гражданского общества. Руководство страны перестало устраивать система, при которой лишь отдельные бизнесмены имели возможность влиять на принятие решений в экономической сфере.

Определенные шаги по обеспечению независимости государственной политики от желаний отдельных бизнесменов уже начинают делаться. В частности, несмотря на серь-

езное противодействие, успешно выполняет необходимую и важную работу по укреплению вертикали власти комиссия под руководством заместителя руководителя администрации президента РФ Д. Н. Козака. В нынешней Государственной Думе, которая тесно работает с исполнительной властью, олигархи уже не имеют возможности протаскивать законы, противоречащие российским экономическим интересам. Сегодня законодательная власть в России ориентирована на поддержку президента, поэтому, несмотря на мощный лоббистский ресурс ряда финансово-промышленных группировок, манипулировать Государственной Думой им не удастся. Укрепляется вертикаль власти и в регионах. Созданы подконтрольные президенту федеральные округа, которые обеспечивают независимость экономической политики регионов от отдельных представителей бизнеса.

Союзы – важный источник информации для власти

Российской власти надо учиться принимать решения не на основе субъективной позиции отдельных бизнесменов, а путем анализа мнения руководителей большинства предприятий. Практически это можно сделать только при помощи некоммерческих объединений. Без таких организаций в России невозможно построить так называемое «гражданское общество», важной и неотъемлемой частью которого являются отраслевые союзы. В России некоммерческий сектор часто воспринимается только как совокупность благотворительных, экологических организаций и различных фондов, занятых распределением грантов.

В нынешних российских министерствах и ведомствах остро недостает квалифицированных специалистов для подготовки и анализа информации. Без хорошей аналитики сложно обеспечить процесс принятия грамотных решений. Это – важное поле деятельности отраслевых союзов. Анализ ситуации в отдельных секторах рынка, подготовка рекомендаций для органов государственной власти и экспертизы готовящихся решений в соответствующей области – задача отраслевых промышленных союзов во всех развитых странах мира.

Еще в дореволюционной России существовала практика, согласно которой правительственные учреждения передавали соответствующему союзу на заключение проекты нормативных актов. После получения отзыва ведомство переделывало документ и созывало совещание с участием чиновников и представителей союза, на котором обсуждались все предложения. Предпринимательские объединения в дореволюционной России оказывали большее влияние на законотворчество, чем Государственная дума того времени. Трудовое и налоговое законодательство, государственные финансы, таможенное законодательство и многие другие вопросы решались только с участием союзов и ассоциаций. Крупный специалист в области взаимодействия бизнеса и государства Е. С. Лурье в книге «Предпринимательские союзы по русскому праву» (СПб., 1914) отмечал: «Роль и значение этих организаций, их влияние на разные стороны социально-политической жизни не подлежат никакому сомнению».

Роль некоммерческих объединений товаропроизводителей хорошо понимает В. В. Путин, который особо отметил необходимость обсуждения проекта федерального бюджета 2003 г. с участием бизнес-сообществ. Во всех развитых странах под мнением бизнес-сообществ понимают мнение некоммерческих структур – соответствующих союзов и ассоциаций. Только союз, как наиболее демократичная структура, отражает консолидированный взгляд на проблему большинства предприятий определенного сектора экономики. Поэтому при обсуждении статей государственного бюджета во всем мире учитывают позицию отраслевых некоммерческих объединений.

Первым органом исполнительной власти, осознавшим роль промышленных союзов, является Министерство промышленности, науки и технологий (Минпромнауки РФ). На основе соглашений Минпромнауки работает с большой группой отраслевых промышленных союзов. С их участием министерство разработало стратегии развития автомобилестроения, энергетического машиностроения, станкостроения и других отраслей промышленности. В каждом таком доку-

менте предусмотрены важные меры по поддержке отечественных производителей. Благодаря работе Минпромнауки, в России, наконец, начинают формироваться контуры промышленной политики. Отраслевые союзы должны быть неотъемлемым элементом формирования государственной промышленной политики.

Законодательное регулирование лоббистской деятельности

В развитых странах взаимоотношения союзов и ассоциаций с органами государственной власти урегулированы законодательно. Например, в Германии участие экспертов из заинтересованных профессиональных союзов и ассоциаций предусмотрено «Единым положением о федеральных министерствах». Возможность проведения в парламентских комитетах публичных слушаний «экспертов и представителей интересов» предусматривает «Регламент деятельности германского бундестага». В 1972 г. в ФРГ приняли закон, предусматривающий открытую публикацию «лоббистского списка», где указываются все союзы, ассоциации, объединения, получившие официальный доступ к правительству и парламенту. «Кодекс поведения члена бундестага» обязывает каждого депутата в установленном порядке обнародовать информацию о своем сотрудничестве с различными организациями и фирмами.

Во Франции важную роль играет так называемая третья палата Законодательной ассамблеи. По сути, это Торгово-промышленная палата в сочетании с союзами и ассоциациями, которая имеет право вето на любой закон.

Законодательное регулирование лоббистской деятельности необходимо. Оно позволяет сформировать цивилизованную систему обеспечения интересов отдельных секторов экономики и значительно снижает уровень коррупции, способствуя нормальному взаимодействию бизнеса с властью. Лоббизм подобен айсбергу, имеющему надводную и подводную, невидимую часть. Цивилизованное общество принимает законы, которые регулируют лоббистскую деятель-

ность, делают ее прозрачной для государства и общественности, т. е. сводят подводную часть айсберга к минимуму. К сожалению, в России такой айсберг пока состоит только из подводной (по сути коррупционной) части. Проекты законов, регулирующих лоббистскую деятельность в России, увы, весьма непопулярны. В частности, с 1995 г. лежит без движения проект закона «О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти». Аналогичная судьба у проекта закона «О взаимодействии объединений товаропроизводителей с органами государственной власти».

Наиболее цивилизованное лоббирование – ассоциативное

Во многом из-за отсутствия необходимой законодательной базы органы государственной власти могут игнорировать полезные предложения российских союзов. Чиновники за последние годы привыкли выполнять либо указания вышестоящего начальства, либо – представителей крупного бизнеса. Аналогичное «факультативное» отношение к союзам сложилось и в крупном бизнесе, который, как отмечалось выше, привык непосредственно взаимодействовать с органами государственной власти.

В качестве примера рассмотрим наиболее доходную отрасль отечественной экономики – нефтегазовый комплекс. Для защиты интересов этого сектора экономики создан Союз нефтегазопромышленников. Однако на практике ЛУКОЙЛ, ЮКОС, ТНК, СИБНЕФТЬ и другие нефтяные компании продвигают свои интересы в органах власти самостоятельно, не обращаясь в отраслевой союз. Компании, вместо взаимодействия с отраслевым объединением, предпочитают создавать и финансировать собственные подразделения по работе с органами государственной власти. Сложилась парадоксальная ситуация, при которой лоббистские возможности любой российской нефтяной компании на порядок выше, чем Союза нефтегазопромышленников. Каждая нефтяная компания «тянет одеяло на себя», пытаясь

решить во власти свою проблему, а Союз нефтегазопромышленников, призванный отстаивать интересы отрасли, не имеет необходимых ресурсов для работы. Такая практика наносит вред и компаниям, и отрасли в целом.

В США защитой интересов нефтяной отрасли занимаются несколько некоммерческих структур. В частности, Американский нефтяной институт (АНИ), созданный нефтяными компаниями, ежегодно расходует на лоббистскую деятельность более 75 млн дол. АНИ на постоянной основе взаимодействует с конгрессом и правительственными учреждениями. Важной функцией АНИ является разработка необходимых нефтяникам стандартов. Деятельность этой структуры подчинена не интересам отдельной компании, а защите интересов нефтяного комплекса США.

Аналогичная ситуация в металлургической, машиностроительной, химической и многих других отраслях российской экономики, где отраслевые союзы существуют лишь «для галочки». Экономические решения «продавливают» не отраслевые союзы, а отдельные бизнесмены, поэтому в России государственный аппарат работает не в интересах развития отраслей, а по указке отдельных коммерческих структур. Понятно, что такая коррупционная модель противоречит мировому опыту и здравому смыслу.

Ассоциативное лоббирование куда меньше подвержено коррупции, чем лоббирование отдельных компаний. Ассоциации продвигают интересы своих отраслей, и это нормально. Власть, выслушивая союзы и ассоциации, принимает взвешенные решения в интересах отраслей национальной промышленности. Кто способен отразить в органах государственной власти консолидированное мнение большинства предприятий отрасли? Только отраслевой союз. Отдельный бизнесмен в первую очередь склонен защищать интересы своей структуры. Поэтому во всем мире власть работает с промышленниками через систему отраслевых некоммерческих организаций. Подобная форма объединения предприятий определенной сферы деятельности помогает выстраивать нормальный диалог «отрасль – государственная власть».

Нужно ли каждой отрасли свое министерство?

Непонимание роли ассоциативного лоббирования приводит к тому, что в России всерьез рассматривается вопрос о воссоздании отраслевых министерств. Лесники требуют создать Минлеспром, угольщики – Минуглепром и т. д. Вместо того, чтобы пойти по пути развитых стран, где многие функции по координации отраслей передаются соответствующим саморегулируемым организациям, некоторые думают, что для успешного развития отрасли надо создать отдельное министерство. При этом не учитываются следующие обстоятельства.

Во-первых, после распада СССР и формирования новой системы хозяйствования сильно изменилась экономическая ситуация. Отраслевые министерства не смогут, как в советское время, управлять приватизированными отраслями. Руководителю частной компании требуется не бюрократизированное министерство, а гибкая некоммерческая структура, которая не пытается «рулить» его деятельностью, а способна действительно отстаивать интересы его отрасли на внутреннем и внешнем рынках. Нужна структура, планомерно и постоянно работающая с государственной властью для защиты интересов отрасли.

Во-вторых, сегодня уже сложно определить одну отрасль, к которой относится то или иное предприятие. Например, Воткинский завод производит ракеты «Тополь-М» и насосы для добычи нефти, поэтому он в равной степени относится к ракетно-космической отрасли и нефтяному машиностроению. Аналогичная ситуация на заводе «Баррикады», «Уралвагонзаводе» и многих других предприятиях. Следуя логике сторонников отраслевых министерств, можно дойти до абсурда и отнести стратегически важные предприятия ВПК, например, к Министерству нефтяного машиностроения. Вместо создания такого надуманного министерства, логично вхождение предприятий в Союз производителей нефтегазового оборудования, который работает на соответствующих рынках сбыта конверсионной продукции. Если предприятие ВПК производит технику для сельского хозяйства,

то ему целесообразно войти в Союз производителей техники для АПК, а не возрождать Минсельхозмаш.

О необходимости постепенной передачи функций министерств предпринимательским объединениям говорил на IV съезде Торгово-промышленной палаты Е. М. Примаков, который отметил: «Актуальная задача устранить бюрократические барьеры и передать с государственного уровня ряд полномочий саморегулируемым организациям бизнеса. Курс уже определен: Россия развивается по демократическому пути, строит гражданское общество».

Без союзов сложно конкурировать с иностранцами

Сегодня на первый план выходит конкуренция с иностранными компаниями и защита интересов национальных производителей на внешних рынках. Идет острая борьба в сфере подрядных работ по СРП. Иностранные фирмы в проектах по СРП отстраняют российские предприятия от участия в поставках оборудования. В центре внимания общественности торговые войны, связанные с ограничением ввоза стали в США, конкуренция на рынке энергетического оборудования, баталии вокруг пошлин на ввоз в Россию автомобилей иностранного производства и многое другое. О необходимости защищать национального производителя говорил А. И. Вольский на IV съезде Торгово-промышленной палаты. Он, в частности, отметил: «Думаю, что нам не стоит стремиться предстать более правоверными, чем, скажем, Соединенные Штаты, Европа, Япония, которые делают все возможное, чтобы защитить собственную промышленность в мировой конкурентной борьбе, если ей угрожают невосполнимые потери».

Предстоит вступление России в ВТО. Кто должен проводить анализ последствий от вступления в ВТО для отдельных секторов российской экономики? Кто должен представлять интересы российских отраслей промышленности на переговорах в Женеве? Кто должен доводить до органов российской государственной власти согласованные предложе-

ния отраслей? Кто должен обеспечивать информационную поддержку предприятий по внешнеэкономической тематике? Во всем мире эти функции выполняют отраслевые союзы.

В сфере внешнеэкономической деятельности и выработке мер по защите внутреннего рынка роль союзов сложно переоценить. Так, в прошлом году в органы государственной власти поступило предложение о ликвидации и без того низких ввозных таможенных пошлин на большую группу иностранного оборудования для нефтегазового комплекса. Получив такую информацию, Союз производителей нефтегазового оборудования оперативно провел анализ предложения. Выяснилось, что практически вся предлагаемая номенклатура успешно изготавливается российскими предприятиями, а снижение пошлин приведет лишь к увеличению импорта и усилению технологической зависимости отечественного нефтегазового комплекса от западного оборудования. Было направлено соответствующее заключение в Минэкономразвития, Минэнерго и ГТК, что позволило предотвратить экспансию импортного оборудования на российские промыслы и еще больший спад производства оборудования в России.

Союзы и ассоциации способны решать многие практические вопросы по защите интересов отраслей. Например, важная функция – подготовка и внесение в правительство РФ предложений по защите внутреннего рынка. Союзы способны квалифицированно вносить предложения по государственной поддержке экспортеров, в том числе по предоставлению кредитов для выполнения экспортных контрактов. Союзы должны способствовать формированию системы информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности.

Германский опыт поддержки промышленных объединений

Мировой опыт свидетельствует, что укрепление российских промышленных союзов и ассоциаций невозможно без наличия авторитетной консолидирующей их структуры. Например, в Германии роль локомотива в вопросах развития и поддержки отраслевых союзов и ассоциа-

ций играет Федеральный союз германской промышленности (ФСГП) – головная организация союзов и объединений предпринимателей Германии. Он был создан в октябре 1948 г. и до 1950 г. назывался Комитетом по экономическим вопросам промышленных союзов.

ФСГП объединяет не отдельных руководителей крупных промышленных предприятий, а отраслевые союзы и ассоциации Германии. В состав ФСГП входят все отраслевые союзы Германии: «Союз автомобильной промышленности», «Германский союз производителей промышленных машин и оборудования», «Союз аэрокосмической промышленности», «Центральный союз электротехнической и электронной промышленности», «Союз химической промышленности», «Союз предприятий по утилизации и переработке коммунальных и промышленных отходов», «Федеральный союз предприятий пищевой промышленности», «Союз исследователей и производителей медикаментов», «Немецкий союз литейной промышленности», «Экономический союз германской каучуковой промышленности», «Федеральный союз стекольной промышленности», «Федеральный союз производителей бумаги», «Союз кораблестроителей и производителей морской техники», «Объединенный союз текстильной индустрии ФРГ», «Союз германских объединенных энергосистем» и другие. В составе ФСГП 35 крупных союзов. Представители ФСГП являются постоянными членами различных консультативных органов в правительственных учреждениях: в министерствах экономики, финансов, обороны и других. Совместно с представителями властных структур они принимают участие в совещаниях, круглых столах, обсуждениях, где имеют возможность сформулировать свою позицию, которая обязательно учитывается при формировании экономической политики правительства. Президент ФСГП регулярно встречается с Федеральным канцлером Германии, где излагает свое видение тех или иных экономических проблем. ФСГП, представляя ассоциации германских промышленников, осуществляет лоббистскую деятельность в интересах своих членов при принятии всех важных экономических решений.

Есть ли лидер у российских промышленных союзов?

В дореволюционной России имел большое влияние Всероссийский союз торговли и промышленности (ВСТП), организованный по инициативе крупного банкира П. П. Рябушинского. ВСТП консолидировал около 500 объединений предпринимателей и был настолько силен, что проводил своих представителей в Пятую Государственную думу, а после февральской революции – в Учредительное собрание. Во многом благодаря деятельности ВСТП в России были очень авторитетны отраслевые союзы: Общество химических заводчиков России, Съезд русских фабрикантов земледельческих машин, Общество сахарозаводчиков и многие другие.

В России сегодня, увы, нет структуры, которая ставит своей основной целью объединение отраслевых промышленных союзов и отстаивание их интересов в органах государственной власти. В этом одна из основных причин слабости российских некоммерческих объединений в сфере промышленности.

На первый взгляд может показаться, что роль защитника союзов в органах государственной власти играет Российский Союз промышленников и предпринимателей (РСПП). Действительно, РСПП является авторитетной организацией, которую возглавляет видный общественный деятель А. И. Вольский, и теоретически она способна поддерживать отраслевые союзы. Однако на практике этого не происходит. Чтобы понять причину, необходимо отметить, что до 2000 г. РСПП считался оплотом «красных директоров». В то время РСПП преимущественно лоббировал интересы государственных, а не частных структур. Не случайно, в руководстве РСПП серьезную роль играли руководители ВПК. Ситуация изменилась на противоположную в 2000 г. Тогда попытались «равноудалить» олигархов путем их объединения в РСПП. Планировалось, что РСПП на демократических принципах будет согласовывать и готовить единое мнение каждой отрасли по ключевым вопросам экономической

политики. Сделать это не удалось, и в РСПП начал действовать принцип «олигарх — отрасль». Суть его в том, что отдельный «металлургический», «машиностроительный» и иной крупнейший отраслевой бизнесмен, входящий в бюро правления РСПП, в общем-то присваивает себе право доведения до государственной власти позиции своей отрасли. Проблема в том, что при таком подходе власть не имеет возможности услышать мнение других представителей отрасли, которое в ряде случаев совсем иное. Важно, что оно могло бы отражать специфику среднего и малого уровня производства.

После выборов нового бюро президиума РСПП в нем не оказалось руководителей крупных государственных унитарных предприятий, которых много, например, в оборонном комплексе. Не представлены в бюро президиума РСПП и государственные внешнеторговые объединения. На встречах с президентом и правительством РСПП никогда не представляет отраслевые союзы, а исключительно отдельных представителей финансово-промышленных групп. Все это привело к тому, что РСПП выражает интересы крупного, в основном частного бизнеса, так что его даже начали называть «профсоюзом олигархов». Отраслевые союзы и ассоциации в РСПП не имеют никакого влияния, поэтому он не может рассматриваться в качестве консолидирующей их структуры.

Созданный в 2001 г. Российский союз товаропроизводителей (РСТ), возглавляемый Н. И. Рыжковым, хотя и провозгласил принцип поддержки отраслевых союзов и ассоциаций, но ничего не сумел сделать для их развития. РСТ не удалось выстроить систему взаимоотношений отраслевых союзов с органами государственной власти. Несмотря на существование в Государственной Думе межфракционного депутатского объединения «Товаропроизводители России», РСТ не решил вопрос по законодательной поддержке отраслевых союзов и ассоциаций. Первоначально внесенный группой депутатов проект Федерального закона о взаимодействии союзов и ассоциаций с органами государственной власти не был доведен даже до первого чтения.

Таким образом, в сегодняшней России отсутствует аналог немецкого ФСП – важной структуры, объединяющей промышленные союзы и, самое главное, способной оказать им действенную поддержку. В результате отраслевые союзы, играющие во всех развитых странах основную роль во взаимоотношениях промышленности с органами государственной власти, в России не принимаются в расчет при рассмотрении и принятии экономических решений. Как отмечалось выше, это имеет негативные политические последствия, способствуя развитию коррупции, разъедающей государственный аппарат.

В Германии связующим звеном между промышленностью и властью выступают Объединение немецких торгово-промышленных палат и Федеральный союз германской промышленности. Немецкий опыт доказал, что такая двухзвенная модель весьма эффективно способствует развитию национальной промышленности.

Роль Торгово-промышленной палаты в защите интересов промышленности

В России имеется первое звено такой системы – Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ). Это единственное объединение предпринимателей, действующее на основании отдельного закона «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». В составе ТПП РФ более ста союзов и ассоциаций и 21 комитет по различным направлениям деятельности предпринимательства. Организационная структура ТПП РФ и ее региональная сеть, включающая 156 региональных ТПП, является самой мощной среди всех российских объединений. В системе ТПП РФ работает более 5200 квалифицированных специалистов. За рубежом действует 14 представительств ТПП РФ. Очень важно, что ТПП РФ – структура с большими традициями. Торгово-промышленные палаты давно действуют во многих развитых странах мира. И в России ТПП возникла не в 90-е годы, как большинство предпринимательских объединений, а задолго до установления Советской власти.

Роль ТПП РФ хорошо охарактеризовал В. В. Путин в выступлении 19 июня 2002 г.: «За последнее десятилетие в России появилось немало бизнес-сообществ, но Торгово-промышленная палата по-прежнему занимает среди них особое место. Я бы сказал, ключевое место. Причиной тому – и уникальный опыт, и многолетняя известность, и тесные, хорошие, наработанные связи с коллегами за рубежом. Российская Торгово-промышленная палата – это организация, с которой считаются и внутри страны, и за ее пределами». В составе ТПП РФ функционирует Совет руководителей объединений предпринимателей, Комитет по промышленному развитию и высоким технологиям и другие структуры по приоритетным направлениям. ТПП РФ сегодня имеет все возможности для подготовки и продвижения законов, укрепляющих отраслевые союзы и ассоциации. В состав структур ТПП РФ входят депутаты Государственной Думы и члены Совета Федерации. Закон «О торгово-промышленных палатах» наделяет ТПП РФ правом осуществлять независимую экспертизу проектов нормативных актов в области экономики и внешнеэкономических связей, а также представлять и защищать интересы своих членов в органах государственной власти.

Поэтому ТПП РФ имеет все возможности, чтобы стимулировать формирование второго важного звена во взаимодействии промышленности с властью – Федерального союза российской промышленности (ФСРП). Данная структура по аналогии с немецким ФСГП могла бы играть роль центра координации всех промышленных союзов и ассоциаций. Как отмечалось выше, создание ФСРП давно назрело и необходимо. Выполнить практическую работу по его созданию в России способна ТПП РФ при поддержке всех промышленных некоммерческих объединений. Планомерная совместная работа Торгово-промышленной палаты и Федерального союза российской промышленности с органами государственной власти будет способствовать тому, что власть в России перестанет ориентироваться только на интересы отдельных олигархов и начнет работу в интересах всей национальной промышленности.

В статье известного специалиста в области ценообразования ярко и понятно раскрыта взаимосвязь цен с экономической политикой и состоянием национального хозяйства. А от политики ценообразования, как и от политики в области доходов, во многом зависит материальное положение каждого.

О ЦЕНОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ

С. М. УЛАНОВ,
директор Центра по ценообразованию
и экономическому анализу,
Москва

Кто отец свободных цен?

Свободные рыночные цены в современной России по документам имеют две даты рождения. Первая, о которой мало кто знает, — конец 1990 г. (Указ М. С. Горбачева), вторая — январь 1992 г. («либерализация» по Гайдару). Правильнее возраст свободных цен исчислять, начиная с Указа М. С. Горбачева. С начала 1991 г. в рамках последней советской реформы на половину продукции промышленности и на всю сельскохозяйственную право установления цен было передано предприятиям. После августовского «путча» и ликвидации союзного комитета цен либерализация цен продолжалась стихийно.

«Разбор полетов» первого этапа реформ необходим не только для того, чтобы разделить проблемы на унаследованные и вновь порожденные. «Работа над ошибками» должна дать ответы на длинный ряд вопросов. Почему при богатейших запасах и объемах добычи топлива население замерзает зимой и со дня на день останется без света? Почему деньги не идут в реальный сектор? В чем причина «долгового» характера экономики? Не заблудились ли мы на пути к рынку?



В катастрофических последствиях реформ едва ли не решающую роль играют некомпетентность исполнителей и отсутствие их ответственности за последствия принимаемых решений. К взрыву цен и последующему разрастанию кризиса на все области экономики привело примитивное представление «младших научных сотрудников» о том, что для перехода к рынку достаточно выполнить несколько исходных условий – освободить цены, передать производственные ресурсы в руки собственника и написать для него правила поведения. При этом рынок им казался самым легким способом преодоления кризисных угроз, вызванных разрушением экономических связей на постсоветском пространстве. В основе их действий лежал принцип – спасайся сам, кто как может. Система управления плановой экономики была разгромлена, производственные связи кооперированных смежников обрывались на границах вновь образовавшихся государств.

Системный кризис и либеральный рынок – явления плохо совместимые. При наличии многовековых традиций рынка ведущие страны при возникновении кризисных ситуаций прибегали к жесткому административному (читай: государственному) регулированию. Так было в США во время «Великой депрессии» и почти во всех странах после Второй мировой войны. Можно привести примеры аналогичной стратегии при возникновении локальных кризисов, например, на рынке энергоносителей. До сих пор административно регулируются рынки электроэнергии. «Калифорнийский кризис» наглядно показал, что даже в условиях благополучного товарного рынка в США волюнтаризм в ценах жестоко бьет по экономике.

Причина гиперинфляции 1992–1993 гг.

К взлету в России уже фактически свободных цен привело административное повышение в 5 (!) раз цен на энергоносители. Сделано это было для решения бюджетных проблем. В отличие от нынешнего Минэкономразвития РФ, не знающего, к чему приведет вступление России в ВТО, Министерство экономики РФ того времени под руко-

водством Нечаева располагало исчерпывающими расчетами последствий и тем не менее пошло на глубоко ошибочный шаг. Начавшаяся тогда гонка цен не помогла ликвидации бюджетных проблем, так как рост государственных расходов многократно превышал поступление доходов (вот где начиналось залезание в долговую кабалу). Более того, пришлось спасать сам топливно-энергетический комплекс. Только в 1992 г. в несколько приемов старым советским способом гайдаровцы повысили цены на топливо и энергию в 100 раз.

Механизм разрушительного действия гиперинфляции на экономику достаточно прост. Тогда, на старте процесса, у руководителей предприятий даже создавалось впечатление о выигрыше от свободы установления цен, так как предприятия располагали старыми складскими запасами сырья и готовой продукции, которые учитывались по старым ценам, а выручка определялась уже по новым. Однако когда потребовалось восполнить эти запасы, выяснилось, что выручки не хватает. Начали экономить на заработной плате, на амортизации и на всем, что не связано с текущим производством. В результате возникли проблемы со сбытом. Так как цены постоянно росли, подстегиваемые административным повышением цен на энергоносители, а доходы конечных потребителей (население, бюджетная сфера, амортизационные возможности предприятий) снижались, обвал производства был неизбежен.

Первыми отреагировали на снижение спроса отрасли, ориентированные на потребительский рынок. Сельское хозяйство не могло реализовать зерно, сахарную свеклу и т. д. по ценам, выручки от продажи по которым хватало бы для покупки удобрений, новой техники. Последствия – полная ликвидация сельскохозяйственного машиностроения и переориентация потоков удобрений на внешние рынки. Предприятия легкой промышленности, забившие в период ажиотажного спроса горбачевских реформ сундуки и комоды населения запасами постельного белья и прочей мануфактурой, встали. Цепочка потянулась дальше. Оказался лишним металл, который потребляли комбайновые и тракторные заводы, а за этим доменщики и вальцовщики.

Я тебя породил, я тебя и убью

Положение усугублялось нашествием «инструкторов» из МВФ и стран-спонсоров российских реформ. В преддверии мирового финансового кризиса политика МВФ по переустройству управления экономикой в развивающихся странах достаточно часто называется порочной. Российские реформы подтверждают подобные оценки. Отечественные реформаторы, а тем более их инструкторы, имели, видимо, весьма смутное представление об объекте реформирования. Это, в частности, проявилось в методах подавления инфляции по рецептам монетаризма, которые сводятся к ограничению денежной массы. Эти методы, возможно, хороши для тонкой настройки рынка при инфляции 1–3% в год. В российских условиях инфляция имела не монетарные корни. Причиной роста цен явилось их повышение на базовые ресурсы — топливо и энергию.

В России с нуля формировались новые рынки: кредитный, валютный, а затем и фондовый, для обслуживания которых тоже требовалась денежная масса. Это только увеличивало денежное голодание. Возник феномен взаимных неплатежей. Попутно следует заметить, что формирование рынка земли, не подкрепленное соответствующим увеличением денежной массы, приведет к отрицательным последствиям того же толка: снизится доля оплаты «живыми деньгами», увеличится кредиторская задолженность, пойдут вниз индексы фондового рынка.

Денежная дистрофия стала причиной масштабной деформации цен. Стремление предприятий удержаться на рынке за счет минимальных цен привело к исключению из состава цены всех затрат воспроизводственного характера и предельным ограничениям заработной платы. Цены перестали возмещать затраты. Внутренний рынок стал интенсивно сжиматься, а инфляция из открытой формы превращалась в отложенную, временно подавленную.

Минное поле в наследство

Инфляционный потенциал, доставшийся в наследство нынешнему руководству страны, представляет главную угрозу для экономики, а также для социальной и политической стабильности в России. О масштабах угрозы отложенной инфляции можно судить по экономическому состоянию многих отраслей промышленности и сельского хозяйства. Наиболее ярко она проявляется в энергетике и в жилищно-коммунальном хозяйстве. Называют разные цифры потребности в средствах для восстановления изношенных мощностей и инженерного обеспечения производства в отдельных отраслях, имеются и оценки общей потребности экономики России в инвестициях, согласно которым ежегодная финансовая потребность минимум вдвое превышает консолидированный бюджет страны.

Однако безвыходных положений не бывает, и ниже изложены наши представления о путях решения проблемы отложенной инфляции.

Два полюса

Палочкой-выручалочкой для реального сектора оказался внешний рынок: куда стремилось не востребованное на внутреннем рынке сырье. В экспортоориентированных отраслях спад производства был значительно меньшим, чем в других секторах экономики. Падение объемов выпуска могло быть меньше, если бы производство не ограничивали транспортные возможности (технический фактор) и отклонение валютного курса от паритета (экономический фактор).

Внешний рынок и постоянное увеличение доли экспорта по мере сокращения внутреннего рынка преподнесли стране еще один «подарок» – денежную единицу, альтернативную рублю.

Наличие разных денежных единиц равносильно образованию разных полюсов притяжения на маршрутах товарно-денежного обращения. Практика сталкивается с неудобствами использования разных измерителей – температуры по

Цельсию, Реомюру и Кельвину, объема нефти в тоннах и баррелях и т. д. Для подобных случаев имеются переводные коэффициенты, позволяющие соизмерять показатели, взятые из разных систем.

Другое дело рубль и доллар. В начале 1998 г. были одни переводные коэффициенты, потом они вдруг резко изменились. **При тех же условиях производства и обращения выгодное стало невыгодным и наоборот.**

Сухой остаток

Попробуем вкратце подвести итоги первого этапа радикальных реформ. Вольное, экономически не обоснованное использование ценового механизма привело к усилению и расползанию кризиса. Практика показала, что освобождение цен, искусственное насаждение собственника и разрушение системы государственного управления экономикой не являются достаточными условиями для формирования рынка. Поэтому вместо рыночной экономики действия реформаторов породили мародерствующие сообщества, продающие природные ресурсы страны и производственный потенциал, оставшийся от плановой экономики.

В наибольшей степени от событий 1991–1992 гг. пострадали современные производственные комплексы с высокой технологией, наиболее чувствительные к организации четкого взаимодействия и эквивалентного обмена по цепочкам технологической кооперации. Объяснения провала на старте реформ большинства отраслей машиностроения низкой конкурентоспособностью российских товаров — несостоятельны. Технологически сложные производства, в отличие от винокурен, пекарен, лесопилок и т. п., неспособны функционировать в условиях экономического хаоса.

Есть ли рынок в России?

В результате первого периода реформ рынок в России не возник. То состояние, в котором пребывает экономика, не имеет какого-то четкого определения. Централизованное управление отсутствует. Следовательно, похо-

же на рынок. Предприятия за товар не расплачиваются, многие из них годами убыточны. А это все-таки не рынок. Цены свободные – рынок. Но они как бы не цены, так как не включают затраты на воспроизводство. В этой мешанине противоречивых признаков разобраться сложно. Тем не менее правительство настаивает на признании российской экономики рыночной и на вступлении в ВТО.

В наибольшей степени, в силу своей нейтральности, подходит определение нашей экономики как экономики переходного периода. Однако из-за того, что деформированные цены заблокировали воспроизводственный процесс, переходим мы куда-то не туда. Подобно тому, как червивое яблоко переходит из съедобного в кучку мусора, уже больше десяти лет время, коррозия, бесхозность выедают производственные мощности во всех отраслях хозяйства. Неумолимо приближается время их отказа из-за ветхости.

Как следствие отказа мощностей возникнет и распространяется на все отрасли материального производства дефицит материальных ресурсов. Первой ласточкой вступления в стадию глобальных ресурсных ограничений стала энергетика. Отключения от энергоснабжения предприятий и населения, маскируемые неуплатой, скрывают и дефицит мощностей и желание приберечь топливо для повышенного расхода в зимний период. Что же, топливо тоже в дефиците? Это как посмотреть. Для выполнения экспортных обязательств и для внутреннего рынка уже не хватает ресурсов природного газа. А у поставщиков угля, мазута нет желания упускать выгоду от перенаправления топлива от внешнего рынка к внутреннему, чтобы восполнить дефицит газа. Однако оставить страну без топлива опасно и с экономических позиций, и во избежание нарушения хрупкого равновесия в социальной и политической сферах. Запомним эту мотивировку необходимости государственного регулирования топливного баланса и цен на энергоресурсы и двинемся дальше.

Конкуренция конкуренции рознь

Главным условием реализации потенциала рыночной экономики является свободная конкуренция и пере-

лив (перераспределение) капитала и производственных ресурсов в наиболее эффективные сферы производства. Поясним эту мысль. Один легковой автомобиль на 100 км пробега требует 9 л бензина, другой, такого же класса, – 7 л солярки. Любой автомобилист быстро подсчитает, какую экономию он получит только на топливе, купив машину с дизельным двигателем. Поскольку затраты на производство автомобилей (при равных условиях – зарплате, ценам на материалы и т. п.) примерно равны, изготовитель второго получит больше прибыли, за счет более высокой, но выгодной для потребителя, цены. Может ли продавец автомобилей повлиять на их характеристики? Вопрос отнюдь не праздный. Можно привести другой пример. В городе один хлебозавод. От того, что его батонами торгуют сто булочных, хлеб вкуснее не становится.

В отечественных условиях критерием монополизации рынка является число продавцов, а не товаропроизводителей. ВАЗ на рынке отечественных автомобилей монополист, но таковым не считается, поскольку его автомобилями торгуют тысячи продавцов.

Являются ли продавцы «жигулей» и батонов проводниками рыночной политики изготовителей? Нет. Продавцы сами определяют цену товара, которая может отвечать интересам завода-изготовителя, а может быть и губительной для него. Своекорыстие продавцов не исчерпывает проблем российского рынка. Между изготовителями и конечными покупателями выстроились многочисленные коммерческие посредники. Зачастую у них кроме расчетного счета ничего нет: ни складских помещений, ни транспортных средств.

Институт коммерческих посредников – на первом этапе реформ они получили меткое название «боковушки» – возник не на пустом месте. Разрушение системы централизованного снабжения и сбыта, отсутствие оборотных средств для расчетов с поставщиками, обслуживание бартерного обмена пиломатериалов на рельсовый крепеж или сантехнику – вот далеко не полный перечень причин закрепления «боковушек» на рынке вместо товаропроизводителя. Если освободить экономические связи от оброка посредникам, то

без изменения цены на печеный хлеб аграрник мог бы получать за зерно вдвое больше. При этом в число посредников мы не включаем элеваторы, транспортников, мелькомбинаты, которые выполняют свои функции и получают соответствующую оплату за свое участие в доведении зерна до нашего стола. Необходимость восстановления товаропроизводителя в его правах на рынке и оздоровления сферы товарного обращения – еще одно основание для государственного вмешательства в процесс ценообразования.

Закон нам не писан

Десятилетняя практика применения в России свободных цен показала, что рыночный мутант, рожденный в условиях кризиса, не способен к саморегулированию. Более того, деформированные цены, как раковые клетки, поражают все новые и новые сферы, воспроизводя и усиливая кризисные тенденции.

Попытки законодательного оформления основных требований к ценам и условий их регулирования не намного «моложе» свободных цен. Первый законопроект по проблемам ценообразования поступил еще в Верховный Совет РСФСР. С тех пор как эстафетная палочка с изменяющимися названиями, положениями и авторскими коллективами он дошел до нынешней Думы. Комитет по экономической политике Госдумы (при С. Ю. Глазьеве) пытался дать ход новой взвешенной и лишенной политической окраски редакции законопроекта. Однако эти попытки вновь были заблокированы проправительственными фракциями.

Заслуживают упоминания три принципиальных положения проекта.

Во-первых, перечень затрат, за счет «экономии» на которых нельзя снижать цену. Это затраты воспроизводственного характера, включающие расходы на научно-исследовательские и конструкторские работы, и заработная плата. На расходах по заработной плате экономить можно, снижая ее удельный расход за счет повышения производительности труда, но нельзя учитывать в цене заработную плату

по тарифным ставкам ниже прожиточного минимума. Цель регламентирования в ценах перечисленных затрат понятна – запрещается «проедание» остатка производственного потенциала и превращение затрат прошлых лет в источник неправомерных доходов временщиков порочной приватизации.

Во-вторых, расширение возможности регулирования цен по усмотрению органов исполнительной власти. Этот вопрос после принятого решения о создании Единого тарифного органа (ЕТО) может казаться надуманным. Однако в соответствии с действующим законодательством нельзя регулировать цены на уголь и топочный мазут. Поэтому право ЕТО регулировать тарифы на электроэнергию на всей территории страны, значительная часть которой не имеет магистрального природного газа, не решает проблем. Теория и практика показывают, что регулирование цен требует системного подхода. Цены на газ до того дорегулировали, что уголь стал неконкурентоспособным и страна не знает, как устранить диспропорции в топливном балансе.

В регулировании цен, как, впрочем, и в других областях деятельности исполнительной власти, есть проблема кадров. К сожалению, сегодня у меня вызывает сомнение способность кадрового состава любого ведомства находить конструктивные решения экономических проблем.

В-третьих, законопроект предполагает сделать товаропроизводителя главной фигурой на рынке. Сегодня на рынке царит продавец, который может либо установить цену «ниже рыночной», либо так ее задрать, что изготовителю придется закрывать производство. Из борьбы за покупателя исключен товаропроизводитель, от которого зависит качество продукции и ее полезность для покупателя.

Законопроект пытается решить другие проблемы. Однако за десять лет в законодательстве по вопросам цен накопилось столько противоречий и откровенных глупостей, что цепляясь за противоречия между положениями законопроекта и действующего законодательства, можно утопить любые полезные начинания.

Рынок в России буксует на ухабах хозяйственного права

Чтобы не быть голословными, рассмотрим один из примеров. Гражданский кодекс (ГК) предписывает устанавливать цены в так называемом возмездном договоре. При проецировании этого требования на бытовую почву получаем следующую картину. Допустим, вы пришли в булочную за хлебом и видите вместо привычных ценников на батонах и булочках загадочную надпись — «цена договорная». На ваш недоуменный вопрос: «Сколько платить за батон?» — продавец отвечает: «Заключите договор с администратором. Видите очередь? Это все к нему. У него и печать и право подписи».

У разработчиков ГК хватило здравого смысла освободить и ввести для розничной торговли цены публичного договора: владелец товара «публикует» свою цену, а покупатель или соглашается с ней или голосует против нее ногами. Не исключено, однако, что авторы ГК руководствовались не здравым смыслом, а отсутствием зарегистрированных реквизитов у потенциальных покупателей того же мороженого. Так или иначе, но получилось как всегда. Ведь для покупателей продукции производственно-технического назначения (угля, проката черных металлов, электродвигателей и т. п.) выбор оптимального поставщика имеет не меньшее значение, чем для покупателя стиральной машины. Более того, и каждому поставщику необходимо знать цену своего потенциального конкурента, чтобы формировать ценовую политику, обеспечивающую расширение объема и географии сбыта.

Наши правоведы совершенно упустили из вида также то, что достоверная информация о цене необходима не только для покупки или продажи товара. Без нее не обойтись, к примеру, конструктору новой машины, выбирающему для последней материалы с минимальной стоимостью единицы требуемых свойств. Она нужна разработчикам смет на тот или иной объект, финансовым службам, контролирующим расходование бюджетных средств, банкирам для проверки обоснованности заявки на кредит и вообще бесконечному числу других постоянных или разовых потребителей информации о ценах.

На старте рыночных преобразований Россия опередила все страны по количеству товарных бирж. Это было естественное стремление к конкурентному соревнованию поставщиков и потребителей, которое выигрывал тот, кто мог предложить лучший товар за минимальную цену. Однако быстро выяснилось, что потребителям абсолютного большинства товаров биржа не может предоставить необходимую информацию о технических характеристиках и свойствах продукции, так как она обслуживает продавца, а не товаропроизводителя. Биржи, как один из элементов рыночной инфраструктуры исчезли, а производственные связи оказались под контролем посредников-спекулянтов, извлекающих огромную выгоду от отсутствия достоверной информации о ценах. Поэтому проект закона обязывает поставщиков продукции публично предоставлять информацию о цене предложения. Однако добиться выполнения этого требования без изменения ГК будет невозможно. Ведь сделав цену на промышленную продукцию элементом индивидуального договора, авторы ГК по существу отнесли ее к объектам коммерческой тайны.

Самое интересное заключается в том, что требования ГК во многих случаях невыполнимы и игнорируются. Большинство предприятий с широкой номенклатурой продукции продолжают применять прейскуранты, разработанные еще в дореформенный период, время от времени увеличивая повышающие коэффициенты к ценам 1990 г.

Прейскурантные цены учитывали разницу в потребительских свойствах продукции, гарантируя дополнительную прибыль изготовителю без ущерба для потребителя. Это можно показать на следующем примере. Арматурная сталь диаметром 20 мм может быть заменена шестнадцатимиллиметровой более высокого класса прочности. Расход металла при этом на одну железобетонную конструкцию снижается на треть. За счет этой разницы перекрываются дополнительные затраты на производство и снижается стоимость конструкции, так как цена на более прочную сталь выше не на треть, а на 10–15%.

В странах с развитой рыночной экономикой ценовой информации уделяется очень большое внимание. Повсеместно применяются системы построения цен, сочетающие немедленную реакцию на рыночную конъюнктуру с высокой стабильностью оценок разницы в технических свойствах продукции. Это одна из важнейших областей прикладной экономики, гораздо более важная, чем, например, система бухгалтерского учета. А у нас даже возможность воссоздания систем оценки потребительских свойств продукции сегодня пресекается хозяйственным правом.

Индивидуализация цен в договорах создает основу для широкого применения ценовой дискриминации, для укрепления теневой экономики. **Сегодня никто не запрещает российскому нефтеперерабатывающему заводу предлагать мазут районной котельной по заведомо неприемлемой цене и, в то же время, ссылаясь на мнимое отсутствие спроса на внутреннем рынке, продавать его аффилированной экспортной компании по цене втрое ниже.** Можно предложить существование и такого варианта: я тебе продаю товар по низкой цене, а ты платишь мне за это «черным налогом».

Налоговые органы могут известить горы бумаги, доказывая умысел в завышении или занижении цены, и ничего не добиться в суде. Из-за отсутствия мониторинга цен на все основные виды продукции по общепризнанной методологии любая договорная цена может быть признана «рыночной», т. е. законной, как бы не были велики ее отклонения от цен других продавцов.

Учитывая ситуацию, которая существовала до августа 1998 г., в проект закона кроме общих требований по недопущению ценовой дискриминации введена следующая прямая норма: **реализация продукции на внутреннем рынке по ценам, превышающим экспортные, не допускается.** В чем смысл такого запрета? На рубеже 1998 г. экспорт большинства российских товаров был убыточным. Для покрытия убытков экспортеры повышали внутренние цены. Прокат черных металлов обходился отечественным потребителям в 1,5 раза дороже, чем зарубежным; цветные

металлы – в 2 раза и более. При низких мировых ценах на нефтепродукты наш бензин для автозаправок покупали в странах Прибалтики и т. д. Если продолжится падение мировых цен, можно с высокой долей вероятности предположить новый виток роста внутренних цен на российские экспортные товары.

Как «вписаться» в рынок

Рассмотренные выше примеры подтверждают необходимость государственного вмешательства в вопросы формирования и применения цен. Но вмешательство это не должно происходить как реакция на сиюминутную угрозу. Накопившиеся проблемы в области цен требуют системного подхода для их устранения, определения целей государственного регулирования и программы поэтапного их достижения. Все это должно войти составными элементами в государственную политику цен. Из первоочередных задач можно выделить устранение заниженности общего уровня цен и диспропорций в ценах на важнейшие виды производственных ресурсов.

Как это не парадоксально звучит, но начинать следует с цены труда. Необходимо отказаться от бессмысленной (с экономической точки зрения) трактовки заработной платы как *вознаграждения* за труд. В рыночной экономике труд является товаром и должен иметь свою цену. Реальная заработная плата занижена сегодня не менее чем в три раза. Предвидя скептические возражения, что, дескать, повышение заработной платы приведет к росту цен, и эта погоня может продолжаться до бесконечности, уточним, что вопрос ставится применительно к действующим ценам.

Начнем от печки. Сложилось расхожее мнение, что часть российских предприятий вписалась в рынок, а большая их часть не может найти свою нишу. Самое популярное объяснение – неграмотный менеджмент. Ничего удивительного в этом нет. Представления о рынке у наших руководителей и «известных экономистов», как правило, не выдерживают проверки практикой. Кто же вписался в рынок? Прежде все-

го это **экспортеры сырья. Однако вписались они отнюдь не в российский рынок.** Купить по экспортной цене солярку или алюминий отечественные потребители не могут. Более 90% цветных металлов вывозится за пределы страны. Продукция экспортеров имеет устойчивый сбыт в странах, где заработная плата в 15–30 раз выше, чем в России. Другой слой вписавшихся составляют прямые смежники экспортеров. Правда, для получения рыночного удостоверения они частично или полностью пренебрегли затратами на воспроизводство фондов и платят работникам очень низкую зарплату. Не вписался в рынок комбайновый завод в Ростове-на-Дону. Крестьянин не может оплатить комбайностроителю даже затраты на металл. Сам крестьянин тоже не вписался, так как горожанин не может заплатить нормальную (чтобы хватило на покупку комбайна) цену за хлеб и молоко.

Причина того, что экономика страны разделилась на работающих на экспорт и на внутренний рынок и что более половины всех предприятий – потенциальные банкроты, заключается в деформированной структуре ВВП. В настоящее время доля фонда заработной платы в ВВП составляет только 20%, а для обеспечения устойчивого состояния экономики должна быть не менее 50%.

Примерно две трети от общей стоимости товаров конечного потребления составляют потребительские товары. Остальная треть приходится на потребности государства (вооружение, расходы по содержанию органов управления и т. п.) и организаций (оборудование для замены изношенного и создания новых мощностей, строительные материалы и т. п.). Если в формировании платежеспособного спроса доля основной массы потребителей занижена (почти до уровня физиологического выживания), объем производства товаров имеет жесткие пределы на очень низком уровне. В развитых странах устойчивый спрос на внутреннем рынке обеспечивается долей заработной платы в ВВП, соответствующей доле товаров личного потребления в общем объеме конечной продукции, т. е. от 60% и более.

Приведенные соображения должны убедить в настоятельной необходимости решения проблем внутреннего рынка.

Проблемы эти комплексные, требующие системного подхода. Увеличение платежеспособного спроса за счет повышения заработной платы должно учитывать подорванные возможности отечественной промышленности и сельского хозяйства по наращиванию физического объема потребительских товаров, включая обеспечение топливом и энергией, другими производственными ресурсами.

Для того, чтобы растущие денежные доходы способствовали увеличению объема товарной массы, а не росту цен, потребуются регулирование цен широкого круга товаров и производственных ресурсов, подчиненное конечной цели. Не вдаваясь в детали комплексной программы развития внутреннего рынка, можно утверждать, что поставленная задача имеет решение. Программа не противоречит принципам рыночной экономики. Напротив, она должна устранить препятствия на пути становления цивилизованного рынка в России.

«ЭКО»-ИНФОРМ

В 2003 г. Россия впервые пойдет на снижение налогового бремени

В 2003 г. страна впервые пойдет на снижение налогового бремени, которое отразится на уровне доходов и расходов бюджета. Выступая на научно-практической конференции «О прогнозе социально-экономического развития России до 2005 г. и параметрах проекта федерального бюджета на 2003 г.», вице-премьер РФ А. Л. Кудрин подчеркнул, что основным целевым показателем на следующий год является рост доходов населения, который запланирован на уровне 6%.

Проект федерального бюджета на будущий год исходит из оценки цены российской нефти на уровне 21,5 дол. за баррель, среднегодового курса рубля – 33,7 руб. за 1 дол., инфляции – 10–12%. ВВП на следующий год запланирован в объеме 13,5 трлн руб., его рост ожидается на 4,4%. Доходы бюджета прогнозируются в объеме 18,5% ВВП, расходы – 18% ВВП, профицит – 0,6% ВВП. По словам заместителя председателя правительства, объем финансового резерва, создаваемого для проведения выплат по внешнему долгу, в 2003 г. сократится со 197 млрд до 20 млрд руб. Планируемый на конец 2003 г. остаток средств финансового резерва будет использоваться для снижения рисков падения цен на нефть, неполучения доходов от приватизации, возможного ухудшения конъюнктуры на рынках драгметаллов и драгкамней.

Бюро правовой информации

ПОТЕРИ И ХИЩЕНИЯ ГОСЭНЕРГОРЕСУРСОВ

И. П. АНДРЕЕВ

Природные и энергетические ресурсы при больших объемах транспортировки и больших потерях в РФ служат источником как возрождения, так и «разложения» общества. Потери в трубопроводной сети во многих случаях недоступны для общественного контроля, а то, что многие люди считают минерально-сырьевым бумом воспроизводства и приборным учетом (с использованием дорогой техники, как в «Газпроме»), у специалистов по теплотехническим процессам и измерениям вызывает некоторое недоумение.

Так как в России не придерживаются азбучных принципов учетных измерений, мы не понимаем суть происходящих вокруг нас процессов, не способны ими управлять и улучшать ситуацию. Общее состояние учетных измерений

Игорь Петрович Андреев – докторант Самарского государственного технического университета, директор ЗАО «Точэнерго» г. Тольятти, был советником мэра.

Защитил диссертацию на тему «Измерительная информационная система расхода топлива для испытания авиадвигателей». Конструкторская квалификация: разбор дефектов и авторский контроль, компоновка (сборка) и испытание измерительных и теплоэнергетических систем. Опыт компоновки – 32 года, с создания первой Измерительной информационной системы (жизнеобеспечения) в 1969 г. (а. с. № 310665).

Автор – практикующий конструктор-ученый. Одно из последних исследований – состояние учетных измерений газа на «АвтоВАЗе» – закончилось реализацией автором системы электронной коррекции и калибровки всего газового учета «АвтоВАЗа».

В 1998 г. нерентабельная муниципальная система отопления (газовая котельная) базы водоканала г. Тольятти была заменена принципиально новой и компьютеризированной, и тоже на газе. Произошло снижение затрат на отопление в 40 (!) раз при сроке окупаемости затрат – 2 месяца.

© ЭКО 2002 г.



ресурсов в трубопроводной сети мы оцениваем как неудовлетворительное и доведенное поставщиками сырья и энергетиками до абсурда.

Потери тепла

По данным Министерства природных ресурсов РФ, добыча минерального топлива (газа, нефти, угля) в РФ составляет в денежном выражении 80 млрд дол. ежегодно. Добавим сюда стоимость переработанных из топлива продуктов: электроэнергии, тепла, бензина, дизельного топлива и т. п. В итоге сумма ежегодного энергетического оборота многократно возрастет, но также многократно вырастет и сумма потерь.

По нашей оценке потерь тепла, **менее 10% ресурсов расходуется действительно с пользой — для поддержания комфортной температуры в помещениях, где находятся люди. Остальное тепло уходит на обогрев окружающей среды.**

Из чего складываются потери тепла?

Существуют чисто гидравлические потери давления газа в трубопроводной сети (до 50 атм на каждые 100 км). Для поддержания давления используются газоперекачивающие турбинные агрегаты, которые сегодня имеют КПД до 38% и потребляют до 10% объема перекачиваемого газа. Газоперекачивающие агрегаты устанавливаются по трубопроводной сети на расстоянии нескольких сотен (около 300) километров друг от друга. Поэтому рассчитать технические потери, вроде бы, не представляет особого труда.

Однако на деле картина потерь в трубопроводах не совсем ясна. Известны случаи хищения нефти в Чечне и газа на Украине, а при наведении справок любая топливно-транспортная компания (типа ООО «Самаратрансгаз») отказывается сообщать цифру потерь под предлогом ведомственного газпромовского запрета. Если провести неожиданную инвентаризацию потерь, то потери в 40% на пути от скважины до топок ТЭЦ малыми не покажутся.

Далее, существует эффективный КПД ТЭЦ, который не превышает 37%. В условиях неполной тепловой нагрузки в теплую погоду КПД источников теплоты резко падает. Причем затраты на отопление в теплую погоду оказываются абсолютно необоснованными. **Переход на автономное отопление и компьютеризированное управление на базе Водоканала г. Тольятти дали годовое снижение затрат в 40 раз.**

Потери в теплосетях централизованного отопления бывают тоже разные. Для большинства сетей по воде и пару их можно оценить в 20%.

Потери тепла в квартирах, связанные с перегревом помещений в теплую погоду, могут составлять 30–50%. Для помещений, где люди находятся лишь по 40–50 часов в неделю (т. е. работают в одну смену), потери составляют еще 70%.

В итоге, прикинув результат, мы **получаем оценку потерь ресурсов «от скважины до квартиры» примерно в 90%, или в денежном выражении – в 100 млрд дол. ежегодно, и эта оценка, скорее всего, еще и занижена.**

Резервы экономии

Являются ли 90%-е потери природных и энергетических ресурсов «от скважины до квартиры» сегодня необходимыми и инженерно обоснованными?

Оценим, хотя бы приблизительно, стоимость производства единицы тепла при использовании разных систем отопления и регулирования. Для примера оценку проведем по тарифам г. Тольятти.

Тариф на электрическую энергию здесь равен 30–43 коп. за 1 кВт.ч. Если учесть, что 1 Гкал = 1160 кВт.ч, то стоимость производства 1 Гкал тепла с помощью автономного электрического котла составит 348–500 руб.

Цена 1 л дизельного топлива равна 7 руб., потребление составляет 136 л на 1 Гкал, поэтому стоимость производства 1 Гкал тепла котлом на дизельном топливе равна 952 руб.

Цена 1000 м³ природного газа равна для населения примерно 250 руб. Потребление газа на 1 Гкал равно в газовом котле 137 м³, а тепло соответственно обойдется бытовому потребителю в 34 руб. за 1 Гкал.

Для сравнения укажем стоимость тепла при централизованном отоплении. Она составляет в Тольятти от 134 до 400 руб. за 1 Гкал и более (рис. 1).

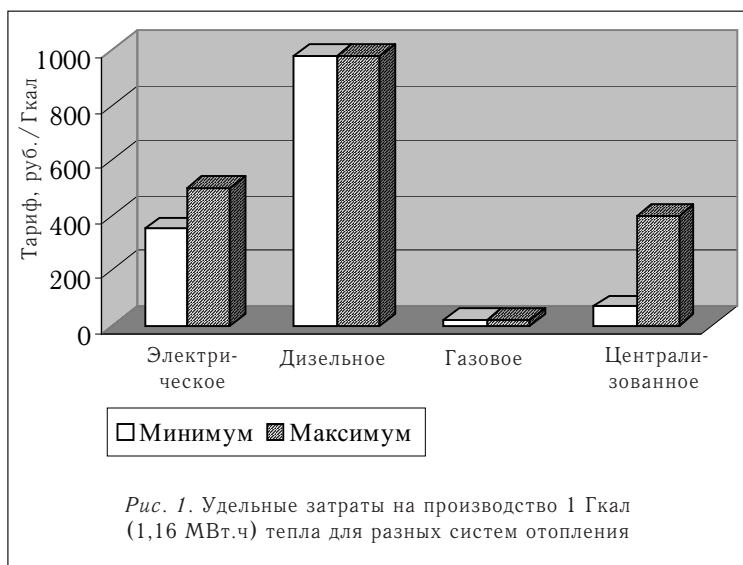


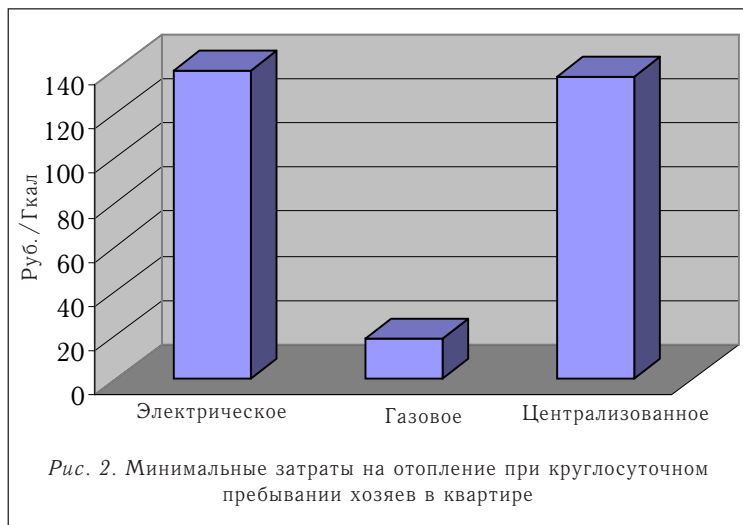
Рис. 1. Удельные затраты на производство 1 Гкал (1,16 МВт.ч) тепла для разных систем отопления

Возможно ли снижение затрат при централизованном отоплении с помощью приборов учета тепла и погодных терморегуляторов? Теоретически – да, и об этом много пишут в прессе. Но на деле происходит следующее.

Сокращение оплаты за тепло по приборам учета приводит при централизованном отоплении, как и прогнозировалось, к сокращению поступления денег поставщику и увеличению местных тарифов. Имеется опубликованная автозаводской теплосетью г. Тольятти статистика роста числа приборов учета в Автозаводском районе с 1992 г. и соответствующего роста тарифов на тепло. Кривые относительного роста почти полностью совпадают.

При инструментальном обследовании автором 50 достаточно сложных узлов учета тепла установлено их полное несоответствие нормам точности. Автор не уполномочен и не собирается инспектировать учетные измерения. Это функции государственного надзора. Можно прогнозировать, что при организации поверки учета в местах эксплуатации эти дефекты будут выявлены, а неверно спроектированные системы учета – забракованы.

Менее сложные проблемы возникают при внедрении распространенного за рубежом автономного квартирного отопления. Однако в условиях виртуальной экономики автономное квартирное отопление в РФ не прижилось. Поскольку компьютеризированные электрические, дизельные и газовые котлы в основном зарубежного исполнения, имеют режим автоматического регулирования, подобный режиму домашнего холодильника, а в отсутствие хозяев переходят к режиму «отсутствие», реальное потребление топлива и электроэнергии в 2,5–8 раз оказывается ниже паспортного. Следовательно, **для газа всегда и электричества во многих случаях, особенно при 2-ставочном тарифе, затраты на квартирное отопление могут быть равны или даже ниже затрат на привычное централизованное отопление** (рис. 2).



При реализации автономного отопления в квартире необходимо установить простые по конструкции счетчики: на электроэнергию, газ и холодную воду. Вероятность производственного брака при их установке низка. Одновременно с грамотной установкой квартирного счетчика воды решается и другая важная проблема – экономии воды.

Если учесть, что электроэнергию не обязательно вырабатывать с помощью ТЭЦ, так как есть надежные и эффективные АЭС, то резервы сбережения и устранения 90%-х тепловых потерь в принципе видны. Нужно только не забывать, что **везде в трубопроводных сетях, даже в «идеальном» газоперекачивающем агрегате, всегда имеются необоснованные потери, например от загрязнения тракта, которые можно не только измерить, но и устранить.**

О состоянии учетных измерений

Смысл учетных измерений природных и энергетических ресурсов в трубопроводной сети состоит в том, чтобы информация, собираемая с помощью приборов учета, была достоверной, точной, сбалансированной и удобной для управления и осуществления энергосберегающих мероприятий. Системы, с помощью которых осуществляется сбор, обработка, передача, хранение информации и представление ее в нужном виде системному оператору, называются измерительными информационными системами (ИИС). Согласно определению и стандартам, ИИС – средства измерения. Поэтому на них должны быть получены в Госстандарте РФ сертификаты, они должны поверяться как системы, без нарушения целостности в эксплуатации, должны быть закрыты от несанкционированного вмешательства и открыты для тех, кто контролирует точность и учет товарных операций. Это наше особое, профессиональное, мнение.

Неудовлетворительная оценка тепловых потерь и состояния учетных измерений энергетических и природных ресурсов, а также оценка больших резервов экономии показывают необходимость проектирования и создания измерительных информационных систем учета и сбережения

(ИИС'УС) природных и энергетических ресурсов в трубопроводной сети. Становление и реорганизация системы должны проходить с публичным отображением и открытой публикацией движения энергоресурсов в денежном выражении. Тогда появится стимул к техническому прогрессу. Самим естественным монополиям, заинтересованным в сокрытии информации и доходов, эту проблему никогда не решить.

Искажение приборного учета

Широко распространена недобросовестная практика материального стимулирования «энергосбережения» путём несанкционированного искажения показаний приборов учета. Установить, что искажение учета носит мошеннический характер, а не является ошибкой проектирования и монтажа системы, как правило, неспециалисту не представляется возможным. Это подтверждается тем, что все инструментально обследованные автором узлы учета тепла, газа, воды спроектированы по нормам и правилам, скорее, на сантехнические узлы, а не на измерительные системы, с нарушением стандартов на средства измерения. Все проверенные узлы и системы учета, без исключения, не сертифицированы и не удовлетворяют в эксплуатации общепринятым нормам точности. Прикрытием для искажений учета ресурсов служат несовершенные ведомственные правила и нормы учета, оторванные от измерений, а также нежелание и неумение энергетиков и приборостроителей разбираться в учете непосредственно в местах эксплуатации приборов.

Чтобы описанные «приемы» не служили пособием по легальному мошенничеству, опустим технологические приемы искажения показаний приборов учета.

Остановимся же на первоочередных мероприятиях по снижению неопределенности и искажения коммерческого учета природных и энергетических ресурсов и их потерь.

1. Для повышения достоверности учетных измерений энергетических и природных ресурсов узлы учета должны проходить государственную поверку органами Госстандар-

та РФ непосредственно в местах эксплуатации без нарушения целостности узлов учета.

2. На стратегически важных магистралях транспортирования природных и энергетических ресурсов помимо метрологического контроля должен осуществляться налоговый (балансный) контроль с использованием портативных калибраторов, средств связи, компьютеров, методов статистической обработки и других инструментов выявления сверхнормативных потерь.

3. Контроль узлов учета, своеобразно толкуемый и фактически осуществляемый энергетиками, незаконен, приносит огромные ежегодные убытки потребителям ресурсов и казне в виде недобора продуктов, налогов, таможенных сборов и наличия потерь (до 100 млрд дол. ежегодно), мешает техническому прогрессу. Незаконные действия целесообразно исключить из Правил учета и повседневной практики и привести контроль в соответствие со стандартами и основами метрологии измерительных информационных систем.

4. Необходимо применить к узлам учета известные, в первую очередь налоговые и таможенные, требования по защите грузов и коммерческой информации от несанкционированного доступа. Специфичные методы и средства защиты должны пройти сертификационные испытания.

«Ной-хау»

Мобильная поверочная установка для контроля узлов и систем учета без нарушения целостности узлов учета в эксплуатации выполняется на базе внедорожника «Нива» (ВАЗ-2123 «Шевроле-Нива», ВАЗ-2723 – фургон на базе ВАЗ-2123) и включает в себя набор следующих приборов и инструментов:

- портативный калибратор для поверки узлов тепловодоучета, ду 50 мм;
- портативный калибратор для поверки узлов учета воды, ду 15 мм;
- портативный калибратор для поверки узлов тепловодоучета, ду 200 мм;

- зонд с набором чувствительных насадок для поверки узлов учета газа и жидкости, ду 80 мм и более;
- портативный термостат для поверки термометров узлов учета;
- прибор для контроля сплошности потока в трубах;
- прибор для контроля градиента температур подачи и обратки теплоносителя;
- прибор для измерения тепловых потерь, с лазерным прицелом;
- ноутбук с программным обеспечением (по требованию);
- гибкие трубопроводы, кабели, инструмент, источник питания.

Мы считаем, что усеченного набора портативных калибраторов и вспомогательных инструментов достаточно, чтобы метрологические и налоговые службы начали действовать в рамках своей компетенции. Государственной поверке должны подвергаться узлы учета в местах эксплуатации и определяться сбалансированность квартирно-домовых и прочих систем потребления тепла и воды. По Самарской области количество объектов, оснащенных приборами учета, даже без учета квартир и частных домов, приближается к 1 тыс., в Москве — к 8 тыс. При стоимости одной поверки в 3 тыс. руб., включающей в основном стоимость поверки узлов учета, установленных на границах раздела сетей и зданий, доход по 1 тыс. объектов (по 6 объектов в день) составит примерно 3 млн руб. Это позволяет считать, что мобильная поверочная установка, даже на базе современной «Шевроле-Нива» и купленная в кредит, способна многократно окупить затраты уже в течение одного отопительного сезона. По мере внедрения и накопления опыта установку необходимо дополнять методиками, приборами и инструментами.

Разумеется, следует ожидать реального противодействия поверке и инспекции узлов учета в местах эксплуатации со стороны энергетических и олигархических структур.

Исходя из имеющегося опыта общения с энергетическими организациями, в том числе личного опыта при рассмотрении дел своей компании и ОАО «Самараэнерго» в Самарском управлении по антимонопольной политике в 1995 г., могу предсказать, по меньшей мере, следующее противодействие.

1. Энергонадзор совершенно официально в Правилах учета и в опубликованных комментариях не признаёт узлы коммерческого учета средствами измерения и не будет устанавливать на них нормы точности.

2. Предусмотренные методикой поверки слив в канализацию воды и теплоносителя или возврат неохлажденного теплоносителя поставщику тепла по возвратному трубопроводу может быть переведен недобросовестными поставщиками энергии в плоскость трудно решаемых проблем.

3. Органы Госстандарта РФ сразу не получают допуска к работам на объектах энергетики, так как они не имеют предусмотренных на этот случай лицензий Госэнергонадзора РФ.

4. Предписание органов Госстандарта РФ по подготовке узлов учета к поверке к началу отопительного сезона не будет исполняться, так как ответственность за коммерческий учет энергоресурсов возложена на Минэнерго РФ, которое формально и совершенно неправильно определяет действительный порядок метрологического обеспечения учетных операций.

5. Обращение органов Госстандарта РФ и потребителей к органам власти за поддержкой ни к чему не приведет, так как значительные финансовые потоки в энергетике фактически подконтрольны местным органам власти.

6. Контролеры будут быстро вовлечены в водоворот товарно-денежных отношений, так как отсутствие положительных результатов поверки средств учетных измерений теоретически ведет к прекращению осуществления коммерческих операций. Инспекторы и сейчас нелегально финансируются.

7. В противовес добросовестной конкуренции на рынке измерений будут предлагаться необоснованные конкурсы и прочие недобросовестные приемы отторжения патентного (авторского) права разработки и производства продукции (по типу существующих «конкурсов» создания неэффективных бюджетных программ и проектов энергосбережения).

Таким образом, сам собой напрашивается независимый оперативный контроль со стороны налоговых и таможен-

ных служб, контролирующих их органов ФСБ, с использованием для оперативного контроля описанных выше средств. Эти службы не наделены правами метрологического контроля, но они могут, после грамотного обучения, запретить учетные операции по признаку выявленных при проверках несоответствий, хищений и контрабанды. Никто в мире, кроме наших отдельных вороватых чиновников и депутатов, не считает наведение элементарного порядка в учете признаком «полицейского» государства. Напротив, зарубежный опыт жестких мер по защите интересов потребителей подтверждает необходимость задействовать данный механизм и предлагаемые мобильные средства контроля в учете энергетических и природных ресурсов.

Сегодня можно смело прогнозировать новый путь развития экономной энергетики. На смену нерентабельным ТЭЦ, котельным, теплосетям и раздутым штатам чиновников и посредников должны прийти высоконадежные атомные электростанции (АЭС) с высоковольтными линиями электропередачи (ЛЭП), – это с одной стороны. С другой стороны, конечный потребитель с учетом роста квартплаты предпочтет иметь в квартире или жилом доме собственный автоматический котел на газе. Раньше подобным прогнозам «мешала» низкая надежность и ограниченные возможности встроенной электроники, сегодня технологической проблемы нет.

Случаев недопоставки и хищения топлива, плохих проектов, не создающих экономии федеральных и региональных программ энергосбережения, неправильной эксплуатации приборов и энергетических производств уже накопилось слишком много даже для ежедневного эфирного времени центрального телевидения. Копирование готовых решений и программ установки приборов учета привело к компенсации экономии ростом тарифов на энергию, и, как следствие, потере денег и времени. По результатам административной самодеятельности вдруг обнаружилось, что экономии нет и реализация идеи учета и энергосбережения требует специальной конструкторской квалификации исполнителей. Именно от участия в работе квалифицированных конструкторов ИИС'УС и создания условий для их работы зависит технологический прорыв в энергетике.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАГЕСТАНА

М.-С. М. МАГОМЕДОВ,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономики и социологии труда
Дагестанского государственного университета,
Махачкала

Демографическая ситуация

Демографическая ситуация в Дагестане существенно отличается от общероссийской. Значения показателей расширенного воспроизводства населения в течение десятилетий существенно превышают общероссийские (табл. 1).

Таблица 1

Показатели естественного движения населения Российской Федерации и Республики Дагестан в 1960–2000 гг., в расчете на 1 тыс. чел. населения

Год	Число родившихся		Число умерших		Естественный прирост, убыль (–)	
	Республика Дагестан	РФ	Республика Дагестан	РФ	Республика Дагестан	РФ
1960	40,0	23,2	7,2	7,4	32,8	15,8
1970	28,7	14,6	6,6	8,7	22,1	5,9
1980	26,6	15,9	6,7	11,0	19,9	4,9
1985	28,7	16,6	6,9	11,3	21,8	5,3
1990	26,2	13,4	6,2	11,2	20,0	2,2
1992	23,6	10,7	6,8	12,2	16,8	–1,5
1995	22,6	9,3	7,5	15,0	14,8	–6,1
2000	17,7	8,7	7,5	15,3	10,2	–6,6

Источники таблиц 1, 2, 5: Народное хозяйство СССР в 1988 году. Стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 24; РСФСР в цифрах в 1988 году. Стат. сборник. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 23; Численность, естественное движение и миграция населения Дагестанской АССР. Стат. сборник. Махачкала; 1988. С. 14; Российский статистический ежегодник. 2000. М.: Госкомстат России, 2000. С. 78, 87; Россия в цифрах. 2001. М.: Госкомстат России, 2001. С. 71; Социально-экономическое положение Республики Дагестан. 1999. Махачкала: Госкомстат Республики Дагестан, 2000. С. 222, 234; Дагестан – 2000. Ч. I. Социально-экономическое положение Республики Дагестан (Доклад). Махачкала: Госкомстат Республики Дагестан, 2001. С. 250, 262.

© ЭКО 2002 г.



За десятилетие между переписями населения 1979 г. и 1988 г. население Дагестана увеличилось на 174,8 тыс. чел. В следующие десять лет – с 1989 г. по 1999 г. – прирост населения составил 318 тыс. чел. В 2000 г. население Дагестана по сравнению с 1999 г. возросло еще на 17,6 тыс. чел¹. В России же, как известно, после 1991 г. произошло сокращение численности населения.

Быстрое увеличение численности населения Республики Дагестан объясняется, прежде всего, высокой (хотя и снижающейся) рождаемостью и устойчиво низкими показателями смертности. Число родившихся в 2000 г. в 2,4 раза превышало число умерших, в то время как по России в целом число умерших в 1,8 раза превышало число родившихся². Хотя уровень рождаемости в Дагестане за последние 40 лет сократился вдвое, он в настоящее время практически соответствует среднему уровню рождаемости по РСФСР в 60-е годы, число же умерших в расчете на 1 тыс. жителей в республике практически не изменилось. Значение коэффициента смертности примерно равно среднероссийскому уровню за 60-е годы. Вот почему в Дагестане до сих пор сохраняется высокий естественный прирост населения (коэффициент естественного прироста населения в 1995 г. был равен 14,8, в 2000 г. – 10,2 чел. на 1 тыс. населения), тогда как в России в целом, начиная с 1992 г., происходит депопуляция.

Демографическая ситуация в Дагестане обусловлена объективными и субъективными причинами. На формирование демографического сознания и поведение молодежи сильно влияют родители и лица старших поколений, воспитывающие у детей чувство ответственности за продолжение традиции многодетной семьи. Это особенно проявляется в сельской местности. Дагестан входит в число регионов с наименьшим количеством аборт. В 1999 г. на 1 тыс. женщин 15–49 лет в республике приходилось 22 аборта

¹ Дагестан – 2000. Ч. I. Социально-экономическое положение Республики Дагестан (Доклад). Махачкала: Госкомстат Республики Дагестан, 2001. С. 261.

² Там же. С. 262.

(в Российской Федерации – 56), на 100 родов в Дагестане приходилось 32 аборта (в Российской Федерации – 179). Соотношение браков и разводов в республике лучше, чем в среднем по России: в 1999 г. в целом по Российской Федерации на 1000 браков приходилось 585 разводов, а в Дагестане только 193, т. е. в 3 раза меньше³.

Следует отметить, что по мере распространения в республике стандартов жизни индустриально развитых стран влияние традиций постепенного ослабевает.

Другим существенным фактором является высокий и увеличивающийся в условиях экономического кризиса удельный вес сельских жителей в общей численности населения. Если в 1989 г. в сельской местности проживало 56,8% всего населения, то на начало 2001 г. доля сельских жителей выросла до 60,1%⁴. Коэффициенты рождаемости в сельской местности остаются значительно выше, чем в городской (табл. 2).

Таблица 2

Число родившихся на 1 тыс. чел. населения в сельской и городской местности Республики Дагестан в 1990–2000 гг.

Местность	1990	1995	1999	2000
Сельская	28,7	26,2	20,3	19,6
Городская	23,1	17,6	14,6	15,0

Сохранение высокого уровня рождаемости у сельских жителей обусловило более высокие темпы естественного прироста и опережающий в последние 10 лет рост численности сельского населения (192 тыс. чел.) по сравнению с городским (43 тыс.). В 1979–1989 гг. соотношение приростов было другим: численность населения городов и городских поселений увеличилась на 22,4%, а число сельских жителей – всего на 2,1%.

Если по России в целом пик рождаемости среди женщин приходится на возрастные группы в 20–29 лет, то в Даге-

³ Регионы России. 2000. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2000. С. 64–65, 236–237.

⁴ Дагестан – 2000. Ч. I. Социально-экономическое положение ... С. 51.

стане – на возрастные группы в 20–34 лет. Причем даже в группе женщин в возрасте от 30 до 34 лет рождаемость выше, чем в России в целом у женщин в 25–30 лет.

Характерно и то, что чистый коэффициент воспроизводства женского населения в Дагестане был больше единицы (1,20 в 1995 г.), тогда как в Российской Федерации – меньше (0,63 в 1995 г.). В результате суммарный коэффициент рождаемости в Дагестане сложился на уровне 2,59, тогда как в России он составил 1,34, что ниже величины, необходимой для простого воспроизводства населения, определяемой в границах 2,1–2,4⁵.

Несмотря на то, что в 2000 г. по сравнению с 1990 г. коэффициент смертности увеличился, он остается в два раза ниже среднего по России. Начиная с 1995 г., число умерших за год в республике колеблется от 15,7 до 16 тыс. чел. Коэффициент смертности в расчете на 1 тыс. населения в 1996–2000 гг. равнялся 7,5–7,6. Основными причинами смертности трудоспособного населения являются несчастные случаи, травмы и отравления, болезни системы кровообращения и онкологические заболевания.

Хотя в республике в целом устойчиво сохраняется режим расширенного воспроизводства населения, нельзя не отметить снижения естественного прироста в большинстве ее районов и постепенного замедления темпов роста его численности.

Величины естественного прироста населения в разных административных районах республики и городах существенно различаются. В Агульском, Гунибском, Кулинском, Тарумовском, Лакском и некоторых других районах естественный прирост населения в 2000 г. не достигал 10 человек на 1 тыс. человек населения, в других (Карабудахкентский, Ботлихский, Ахвахский районы) менялся от 15 до 20, в третьих (Тляротинском и Цунтинском районах) превысил 20 чел. на 1 тыс. населения.

⁵ Демографический ежегодник России. 1996. М., 1996. С. 93, 98, 118, 123; Обострение демографического кризиса и современное положение населения России. М. 2000. С. 17; Население и кризисы. Вып. 5. М., 1999. С. 19.

У ряда национальных групп населения, проживающих на территории Дагестана (в частности, у русских, украинцев, белорусов, евреев, армян и татар), естественный прирост населения сменился естественной убылью в связи с оттоком молодых людей перечисленных национальностей.

По оценкам специалистов, Республика Дагестан находится на стадии перехода от высокой к средней рождаемости в сочетании с низкой смертностью и высокой продолжительностью жизни, т. е. к новому для Дагестана типу расширенного воспроизводства населения. Этому переходу противодействует традиционный идеал многодетной семьи, но способствуют такие экономические и социально-политические факторы, как снижение жизненного уровня населения, дороговизна лекарств, ухудшение санитарно-эпидемиологической обстановки, неблагоприятные природные явления, война в соседней Чечне, приток вынужденных переселенцев. Негативно сказывается и нестабильность политической ситуации – вторжения боевиков, ваххабитское движение, вынужденное переселение в Дагестан лиц, проживавших ранее в Чеченской Республике, Казахстане, Узбекистане.

Несмотря на это, в ближайшие 15–20 лет в Дагестане все же следует ожидать сохранения высоких темпов естественного прироста населения, учитывая его возрастную специфику в отличие от среднероссийской, доля лиц в трудоспособном возрасте значительно превышает в ней долю старше трудоспособного возраста (табл. 3).

Треть населения составляют молодые люди до 16 лет, которые будут вступать в трудоспособный возраст и в течение 15–20 лет пополнять группы населения с наиболее высокими коэффициентами рождаемости.

Экономически активное население

Статистические данные, рассчитываемые на федеральном и региональном уровнях, дают различное представление об уровне и динамике численности экономически активного населения. Согласно данным Госкомстата России (табл. 4), за последние годы происходило неравномерное изменение численности экономически активного населения,

несмотря на постоянный рост населения в трудоспособном возрасте. В 1994 г. численность экономически активного населения резко сократилась по сравнению с 1992 г., в последующем 1995 г. поднялась, в 1996–1998 гг. вновь произошло снижение, а в 1999 г. произошел подъем.

Таблица 3

**Распределение численности постоянного населения
по возрастным группам в Российской Федерации
и Республике Дагестан, %**

Год	РФ			Республика Дагестан		
	Лица, моложе трудоспо- собного возраста	Лица трудо- способ- ного возраста	Лица, старше трудо- способного возраста	Лица, моложе трудо- способного возраста	Лица трудо- способ- ного возраста	Лица, старше трудо- способного возраста
1986	24,1	58,1	17,8	36,9	51,9	11,2
1991	24,3	56,7	19,0	35,9	51,3	12,8
1995	23,0	56,5	20,5	34,3	52,4	13,3
1996	22,5	57,0	20,5	34,1	52,5	13,4
1997	22,0	57,3	20,7	33,8	52,8	13,4
1998	21,4	57,8	20,8	33,5	53,1	13,4
1999	20,7	58,5	20,8	33,1	53,6	13,3
2000	20,0	59,3	20,7	32,6	54,3	13,1

Источники: Труд и занятость в России. 1999. М.: Госкомстат России, 1999. С. 28; Регионы России. Т. 2. 2000. М.: Госкомстат России, 2000. С. 38–43; Социальное положение и уровень жизни населения России. 2000. М.: Госкомстат России, 2000. С. 48, 49, 52, 53.

Таблица 4

**Численность экономически активного населения
Республики Дагестан (по данным Госкомстата России)
в 1992–1999 гг., тыс. чел.**

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Экономически активное население – всего	757,5	710,7	696,1	773,6	722,4	735,6	703,1	722,0
Занятые в экономике	647,7	658,1	570,9	577,8	522,0	537,2	492,3	531,0
Безработные	109,8	124,6	125,2	195,8	200,4	198,4	210,8	241,0

Источники: Труд и занятость населения. 1998. М.: Госкомстат России, 1999. С. 44; Статистический ежегодник. 2000. М.: Госкомстат России. 2000. С. 108.

Причем, если в 1992 г. доля экономически активного населения в общей численности населения превышала долю населения в трудоспособном возрасте, то в 1998 г. она стала (хотя и незначительно) ниже последней. Это говорит о том, что с отменой обязательности и всеобщности труда в республике появились факторы, ограничивающие экономическую активность населения.

Официальные данные о численности экономически активного населения, подготовленные органами федеральной статистики по материалам выборочных обследований сети домохозяйств на определенную дату, занижены. Они значительно отличаются от результатов расчетов, выполненных исходя из среднегодовой численности занятых и на основе расчета численности безработных по методологии МОТ на базе выборочных обследований.

Численность экономически активного населения, рассчитанная на конец года Госкомстатом Республики Дагестан, резко отличается от приведенных выше данных (табл. 5).

Сопоставление данных табл. 3 и 4 показывает, что численность экономически активного населения, рассчитанная дагестанскими статистиками, значительно превышает приводимую федеральными статистиками – на 38,6 тыс. чел. в 1995 г., на 18,2 тыс. чел. – в 1997 г. и на 215,6 тыс. чел. – в 1998 г. Расхождение во многом обусловлено использованием разных методов расчетов численности занятых в экономике. Несовпадение данных о численности безработных несколько меньше.

Динамика численности экономически активного населения в Дагестане связана с изменением напряженности и интенсивности миграционных потоков, формировавшихся под влиянием складывающейся в республике и Южном округе Российской Федерации политической, социально-экономической и криминальной обстановки. До 90-х годов республика имела отрицательное сальдо миграции (отъезд населения на заработки в другие регионы). В 1990–1995 гг. миграционный поток стал положительным, однако с 1996 г. сальдо миграции вновь сделалось отрицательным. В 1999 г. миграционная убыль составила 4,5 тыс. чел. (1998 г. было

3,2 тыс. чел.). Рост миграционной убыли в 1999 г., особенно в IV квартале, был связан с началом боевых действий в Дагестане, когда за пределы республики выбыло 2,5 тыс. человек⁶. Спустя полтора года после вторжения в Дагестан бандитских формирований со стороны Чеченской Республики 90,5% населения пострадавших районов вернулись в места своего постоянного проживания. Сальдо миграции в 1999–2000 гг. составило – 10,6 тыс. чел.

Таблица 5

Численность экономически активного населения Республики Дагестан на конец года (по данным Госкомстата Дагестана)

Год	Экономически активное население	В том числе		
		занятые	безработные по методологии МОТ	из них зарегистрированные в службе занятости
	тыс. человек			
1992	795,2	697,4	97,8	20,3
1995	812,2	646,7	165,5	53,5
1997	917,6	719,2	198,4	54,6
1998	918,6	697,6	221,0	41,1
1999	990,0	757,6	232,4	53,9
2000 (оценка)	972,8	760,6	212,2	48,2
% к экономически активному населению				
1992	100	87,7	12,3	2,7
1995	100	79,6	20,4	6,6
1997	100	78,4	21,6	5,9
1998	100	75,9	24,1	4,5
1999	100	76,5	23,5	5,4
2000 (оценка)	100	78,2	21,8	5,0
% к предыдущему году				
1995	101,1	98,9	110,9	122,1
1997	108,5	110,3	102,7	81,4
1998	100,1	97,0	111,4	75,3
1999	107,8	108,6	105,2	131,1
2000 (оценка)	98,3	100,4	91,3	89,4

⁶ Социально-экономическое положение Республики Дагестан. 1999. С. 239–240, 300–301.

Нестабильная ситуация в Дагестане и в целом на Северном Кавказе способствует оттоку из республики некоренного населения (русских, украинцев, татар, армян и др.). Наибольший отъезд русских наблюдался в 1995 г. (43,8% от всех выбывших). В последние два года выезд русских и русскоязычного населения продолжался, хотя его интенсивность несколько снизилась. Удельный вес русских среди выбывших из республики в 1999 г. составил 37,4% и в 2000 г. – 30,5%⁷.

Миграционный отток населения отрицательно сказывается на трудовом потенциале Дагестана. Свыше 68% выбывших в 1999 и 2000 гг. указало в качестве причин отъезда личные, семейные проблемы и желание вернуться на прежнее место жительства, а это – безвозвратные потери трудового потенциала. Лишь пятая часть – 18,7% в 1999 г. и 21,1% в 2000 г. всех выбывших покинуло Дагестан в связи с отъездом на учебу и на временную работу (т. е. предполагая вернуться). Опросы свидетельствуют, что главными факторами снижения экономической активности населения являются политическая нестабильность и отсутствие постоянной работы в условиях затяжного экономического кризиса.

В 2000 г. продолжалась вынужденная миграция в Дагестан населения из стран СНГ и отдельных регионов Российской Федерации, где сохраняется политическая и социальная напряженность. Всего с начала официальной регистрации в Дагестане зарегистрировано 2817 семей вынужденных переселенцев с численностью 9276 чел. Среди прибывших вынужденных мигрантов из Чеченской Республики в 2000 г. было 88,3%. 45,6% составляют лица в трудоспособном возрасте, 48,5% – дети и 5,9% – в возрасте старше трудоспособного. 76% прибывших граждан в возрасте старше 16 лет имеют среднее общее (полное и неполное) образование. Среди вынужденных переселенцев 54,3% относятся к категории малообеспеченных семей. Все это создает дополнительные трудности в части трудоустройства и социальной помощи. В сельской местности расселено 68,9% вынужденных переселенцев.

⁷ Дагестан – 2000. Ч. I. Социально-экономическое положение ... С. 268–269.

В последние годы обнаружились новые тенденции и во внутриреспубликанской миграции. Обозначилось укрепление оседлости сельского населения и уменьшение дальних междугородних и межрайонных пассажиропотоков из-за повышения транспортных тарифов и удорожания жизни. Активизировалась маятниковая миграция. Вблизи городов стали образовываться устойчивые зоны миграционного влияния (поездки на работу, за товарами и услугами и др.).

Снижается миграция сельского населения в города; есть даже некоторый отток населения из ряда городов республики в сельскую местность, не слишком отдаленную от городских поселений. Ослабел прессинг сельских мигрантов на дагестанскую столицу. Обращение людей к селу объясняется рядом обстоятельств, в том числе сложностью трудоустройства в городах, возможностью обеспечения семейного достатка за счет самозанятости в аграрной сфере или предпринимательства путем создания на селе разнообразных видов городского сервиса.

Подводя итог анализу тенденций воспроизводства населения и перспектив формирования трудового потенциала, следует констатировать, что уровень обеспеченности рабочей силой, при условии ее гармоничной увязки с другими элементами экономического потенциала, открывает благоприятные возможности для развития экономики Республики Дагестан.

В статье известного специалиста по теории управления, автора книги «Философия жизненного успеха: практическое руководство» (М.; Воронеж, 1999) и статей в «ЭКО» о социальной этике предпринимателей (2000. № 10, 11) дано широкое, систематизированное и иллюстрированное практическими примерами описание современной западной организационной культуры. Надеемся, оно будет интересным и поучительным для российских руководителей и менеджеров всех звеньев.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: зарубежный опыт

Е. Д. МАЛИНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирский государственный университет

«Качество дают не станки, а люди»

Повышенный интерес деловых кругов и управленческой науки к вопросам организационной культуры не случаен и вызван отнюдь не данью моде, хотя и этого хватает в избытке. Пронизывая все уровни организации, культура влияет как на ее внутреннюю жизнь, так и на положение во внешнем экономическом пространстве. Она может играть решающую роль в мобилизации всех возможностей компании, но может выступать и мощным тормозом на пути к достижению целей.

Любая организация — это прежде всего люди, и эффективность ее функционирования зависит только от людей — руководителей и исполнителей. Как выразился один японский менеджер, «многие иностранцы, посещая нашу фирму, удивляются, как мы, используя ту же технологию, оборудование и сырье, что и в Европе и США, добиваемся более высокого уровня качества. Они не понимают, что качество дают не станки, а люди». Поэтому формирование, поддер-

© ЭКО 2002 г.



жание и совершенствование организационной культуры становится одним из важнейших направлений современного менеджмента в США, Японии, Германии и других развитых странах.

Показательна эволюция компании «Форд». В 1980 г. она оказалась фактически на грани банкротства: из-за низкого качества автомобилей доля компании на рынке США упала с 23,6% в 1978 г. до 17,3% в 1980 г., убытки только за первый квартал 1980 г. составили более 1 млрд дол. Главной причиной утраты позиции явилась безнадежно устаревшая организационная культура, выпестованная автократическим управлением Генри Форда II, возглавлявшего компанию 35 лет, – к такому выводу пришло новое руководство компании в лице профессиональных менеджеров. Поэтому жесткой ревизии подверглась прежде всего организационная культура. Результатом внедрения новой культуры явилось создание в 1986 г. модели «Таурус», объявленной в США лучшим автомобилем года. Годовая прибыль компании в 1987 г. составила более 3,5 млрд дол., что превысило совокупную прибыль таких гигантов, как «Дженерал моторс» и «Крайслер» вместе взятых, и компания «Форд» вновь выдвинулась в лидеры автомобилестроения.

Через 10 лет аналогичная история произошла и с автомобильной компанией «Крайслер», которая в начале 90-х годов из-за низкого качества выпускаемых автомобилей стала стремительно терять свою долю на рынке. Издержки и потери были огромны, назревала угроза банкротства. Боб Лютц, ставший президентом компании, сформулировал цель – вывести компанию в лидеры по качеству и возглавил разработку комплексной программы радикального совершенствования организационной культуры. Результаты ее внедрения, полученные за четыре года, были впечатляющими: издержки сократились на 4,2 млрд дол., курс акций повысился в 4 раза, и компания не только избежала банкротства, но и стала устойчиво прибыльной. «Мы это сделали с тем же персоналом, но работающим по-новому», – заявил Б. Лютц¹.

¹ Cultural change at Chrysler. Toolpack Consulting. New Jersey, 2001. P. 6.

Приведенные примеры – не редкость. Практически каждая компания разрешает кризисную ситуацию прежде всего путем обновления своей организационной культуры. Существует прямая связь между культурой предприятия и его успехами.

Без преувеличения можно сказать, что в современной России культуры предпринимательства катастрофически не хватает. Той культуры, которая обеспечивает высокую социальную ответственность предпринимателя, эффективность, динамичность, адаптивность производства к нуждам потребителя. Именно поэтому в декабре 1996 г. на своем итоговом годовом заседании Торгово-промышленная палата выступила с инициативой национальной программы «Российская деловая культура», в рамках которой уже разработан «Кодекс предпринимательской этики», представляющий собой систему мер и условий цивилизованного ведения дел.

Нет сомнений в том, что будущее в российской экономике будет принадлежать тем предпринимателям, которые самым серьезным образом займутся формированием у себя новой организационной культуры, отвечающей высоким современным требованиям. Использование в адаптированном виде зарубежного опыта при этом облегчает решение такой далеко не простой задачи. Ничто не тормозит развитие организации сильнее, чем люди, которые считают, что их вчерашние методы работы вполне годятся для завтрашнего дня.

Что такое организационная культура?

В основе культуры любой организации лежат ценности ее персонала. *Ценности* – это элементы или явления жизни общества, трудового коллектива, рассмотренные с точки зрения того социального значения, которое им придают общество в целом, организация, группа, отдельный человек. Любое проявление человеческой деятельности и общественных отношений может выступать в качестве объекта ценностного отношения, то есть оцениваться в плане добра или зла, допустимого или запретного, справедливого или несправедливого, полезного или вредного. Постоянно находясь в мире альтернатив, человек вынужден выбирать. Критерием

выбора становится ценность. Как утверждает один из корифеев организационной культуры Эдгар Шейн: «Набор ценностей, который находит реальное воплощение в идеологии или в организационной философии, может служить ориентиром или моделью поведения в сложных или неопределенных ситуациях»².

Под воздействием экономического и социального развития общества ценности, составляющие основу организационной культуры, меняются. По мнению западно-германского специалиста Р. Рюттингера, из практики все более исключаются такие прежде общепринятые ценности, как дисциплина, послушание, иерархия, карьера, власть, централизация. На смену им приходят другие, порожденные интеллектуализацией труда и гуманизацией управления: самоуправление, участие, коллективизм, ориентация на потребности, раскрытие личности, творчество, способность идти на компромиссы, децентрализация³.

Так что же такое *организационная культура*? Это система разделяемых трудовым коллективом ценностей, верований, убеждений, норм, традиций, которые определяют соответствующий стереотип поведения людей в сфере трудовой деятельности. Она выражает уровень социальной интеграции и профессиональной зрелости трудового коллектива – руководителей и исполнителей – в процессе достижения целей организации. Как отмечает В. А. Спивак, «это – среда, атмосфера, в которой мы пребываем; все, что нас окружает, с чем (и кем) мы имеем дело на работе»⁴.

Мы легко наблюдаем фрагменты организационной культуры, которые формализованы в каком-либо виде (артефакты). Однако и субъективные представления о ценностях, остающиеся в тени, иногда неосознанно или недоосознанно, но сильно влияют на поведение работников. В связи с этим организационную культуру можно образно представить в виде айсберга, у которого имеется видимая и невидимая части.

² Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2002. С. 38.

³ Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.: ЭКОМ, 1992. С. 13–14.

⁴ Спивак В. А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001. С. 8.

К видимой части относятся формализованные элементы культуры, такие как официально провозглашенная философия, миссия и цели организации, ее структура, технология, стиль управления, система оплаты и стимулирования труда, различного рода коллективные мероприятия и ритуалы. Невидимая часть включает многочисленные неформальные аспекты жизни организации – неписанные, но общепринятые правила, нормы, традиции поведения, межличностного общения, отношения к труду, собственности и организации в целом. Очевидно, что эффективность организационного культуротворчества будет определяться тем, насколько менеджменту удастся образовать устойчивый, с высоким мотивационным потенциалом взаимоувязанный блок из элементов видимой и невидимой части айсберга.

Менеджмент делит культуры организаций на *сильные* и *слабые*. Чем больше работников организации разделяют ключевые ценности и чем основательней, глубже они преданы этим ценностям, тем сильнее культура. Соответственно, сильная культура оказывает большое влияние на поведение работников организации. Она демонстрирует высокое согласие среди персонала относительно того, ради чего существует и функционирует организация. Такое единство представлений об общей цели создает сплоченность, лояльность и преданность организации. Например, японские компании, по общему признанию специалистов, являются организациями с сильной культурой. Для самосознания японского рабочего существует огромная разница, когда он говорит о себе: «Я занимаюсь сборкой автомобилей» или «Я работаю в компании “Тойота”».

Сильная культура избавляет деятельность работников от рутинной регламентации. Конечно, последняя до некоторой степени создает предсказуемость, порядок и постоянство. Однако эффективность в управлении может достигаться и другими средствами. «Сильные культуры создают общность основополагающих принципов, которая не может возникнуть в результате централизованного управления, или множества циркуляров и указаний, или путем массивного давления и постоянного контроля. В итоге: сильная и мотиви-

вированная культура лучше, чем сильная, но демотивированная регламентация»⁵.

В отличие от понятий «сильная» и «слабая» культура, которые отвечают на вопрос о том, с какой силой, глубиной ценности, составляющие содержание культуры, воздействуют на персонал, понятия *высокая* и *низкая культура* отвечают на вопрос, какие именно ценности лежат в основе культуры организации. Они могут быть прогрессивными и эффективными, основанными на последних достижениях науки управления или устаревшими, консервативными, рутинными, сдерживающими эффективность производства.

По мнению специалистов, такие преуспевающие компании, как «Дельта Эйрлайнз», «ИБМ», «Эппл компьютерс», «Хьюлетт-Паккард», «Джонсон энд Джонсон», «Проктер энд Гэмбл», «Макдональдс» и многие другие, своими деловыми успехами обязаны прежде всего высокой и сильной организационной культуре.

Каждая компания имеет свой набор ценностей, характер межличностных отношений, традиций, на базе которых формируется индивидуальная культура организации, отличающаяся от культур других организаций. Так, торжественные церемонии, публичные вознаграждения отличившихся работников, утонченный декорум и прочие нестандартные символические формы коммуникации отличают культуру компании «Мэри Кей косметикс». Компания «Эппл компьютерс» стремительно выдвинулась на передовые позиции, в частности, потратив много усилий на создание у себя культуры, основанной на неформальных деловых межличностных отношениях, обеспечивших ей такой высокий класс обслуживания потребителей, который позволил успешно конкурировать с признанными гигантами компьютерной отрасли типа «ИБМ». «Тандем компьютерс» демонстрирует культуру, жестко ориентированную на инновационность и смелый, но разумный деловой риск⁶.

И тем не менее при всем многообразии имеются общие черты, которые придают высокую конструктивность куль-

⁵ Рюттингер Р. Указ. соч. С. 28.

⁶ Stoner J., Freeman R. Management. Prentice Hall, 1992. P. 418.

турам преуспевающих компаний. Они в разных конкретных формах отражают содержание требований современных условий хозяйствования. Вот эти черты.

- ▶ Динамичность, быстрое реагирование на изменения внешней среды.
- ▶ Стремление быть как можно ближе к потребителям, максимальное использование их идей по улучшению качества продукции и обслуживания.
- ▶ Предоставление большой самостоятельности работникам в решении производственных задач, поощрение предпринимательства, новаторства и разумного риска на рабочих местах.
- ▶ Создание атмосферы творческого сотрудничества и доброжелательности среди персонала, уважение личности и человеческого достоинства, исключение из отношений «менеджеры – рабочие» позиции «мы – они».
- ▶ Использование стиля управления, при котором акцент делается не на внешнем контроле за деятельностью работников, а на делегировании функций и самоконтроле.
- ▶ Повышение качества трудовой жизни, обеспечиваемое крупными инвестициями в человеческий фактор: улучшение условий труда и отдыха, создание эффективной системы поощрений, формирование комфортного социально-психологического микроклимата и т. д.
- ▶ Культ учебы и повышения квалификации работников через многочисленные внутренние и внешние программы обучения и развития творческого потенциала как главного фактора эффективности организации.
- ▶ Простая система управления и скромный по численности управленческий аппарат.

Перечисленные элементы составляют содержание инновационной («продвинутой») культуры организации, которая и обеспечивает решение двух фундаментальных проблем: 1) выживания и адаптации к изменениям внешней среды, и 2) интеграции внутренних процессов, определяющих способность к выживанию и адаптации. Организация, обладающая инновационной культурой, просто обречена на успех.

В организациях с высокой культурой принято хорошо работать. И дело не только в том, что за это больше платят. Руководство дает работникам почувствовать, что они – важнейшее достояние компании, обеспечивает их продвижение по службе, привлекает персонал к участию в прибылях или

делает его совладельцем компании, ликвидирует привилегии высшего руководства, увеличивает пенсионные фонды и заботится о здоровье работающих.

В качестве примера можно привести рассказ одного из российских журналистов, присутствовавших на зарубежном бизнес-семинаре.

Какой-то молодой парень посреди довольно занудной лекции о новых концепциях менеджмента упомянул, как около 24 тысяч сотрудников американской авиакомпании «Дельта Эйрлайнз» скинулись по тысяче долларов на брата, чтобы купить в подарок компании «Боинг-767» по цене тридцать миллионов долларов. Я представил «Аэрофлот», которому коллектив дарит «Ил-86» и задал лектору законный вопрос: «Как это они дошли до такой жизни?» Тот невозмутимо ответил, что сотрудники таким образом хотели отблагодарить компанию за хорошее к ним отношение.

«Но этого не может быть, потому что не может быть никогда!» В ответ на мой «воплъ души» лектор стал рассказывать, что в компании силен «семейный дух», что один из скинувшихся на «сувенир», Бейрон Кэрролл, прослуживший механиком «Дельты» 18 лет, так объяснил свой поступок: «Дельта» хорошо относилась ко мне и моей семье. Когда у меня умер отец, компания помогла жене и детям прилететь на похороны, прислала цветы, управляющие лично выразили соболезнование. Для меня очень много значило то, что их волнуют мои проблемы».

Козлов В. В., Козлова А. А. Корпоративная культура: «костюм» успешного бизнеса // Управление персоналом. 2000. № 11.

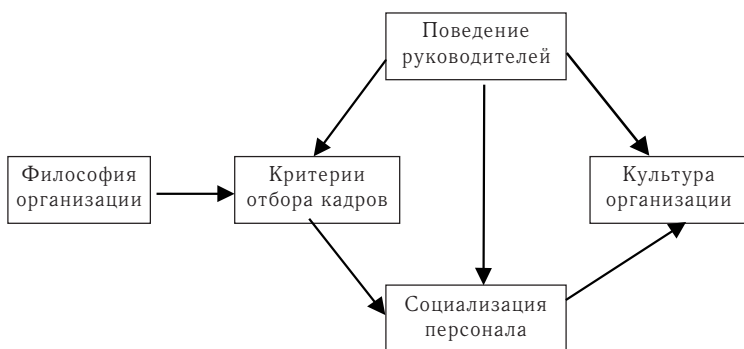
Что же касается низкой организационной культуры, то распознать ее несложно. Например, такой «букет» ярких характеристик, как а) попытки хищения продукции; б) напряженный социально-психологический микроклимат в трудовом коллективе; в) отсутствие достаточного взаимопонимания и единства в деле постановки и решении задач; г) противостояние в коллективе: «они» — администрация, «мы» — рабочие; д) противодействие инновационным мероприятиям. К этому следует добавить: у персонала отсутствуют ясные представления о базовых ценностях организации и общие убеждения относительно того, как можно достичь успеха в определенной неблагоприятной ситуации; налицо беспомощность, спасение ищется в постановке краткосрочных производственных целей, долгосрочные цели, страте-

гия развития отсутствуют. Нередко сами руководители организации действуют демотивирующе.

Как формируется организационная культура

Развитие организации часто связывается со структурными и технологическими изменениями. Однако в конечном счете не они решают проблему, а люди и качество их трудовых отношений. Так, Акио Морита, основатель известной компании «Сони», отмечал, что нет ничего сверхъестественного в успехе японских компаний вообще и «Сони» в частности. В своих мемуарах А. Морита пишет: «Самой важной функцией японского менеджера является развитие здоровых отношений со своими рабочими, создание у них ощущения семейной заботы в корпорации, ощущения того, что рабочие и менеджеры в одинаковой мере разделяют общую судьбу».

Традиционно культура закладывается основателем или руководителем организации. Логика формирования организационной культуры иллюстрируется нижеследующей графической моделью.



Модель становления организационной культуры

Философия организации. Основатель или руководитель свои принципиальные представления о том, какой должна быть организация и как она должна работать, оформляет в виде ее философии. Философия организации – это не что иное, как концентрированное выражение ключевых

ценностей, определяющих характер и принципы деятельности предприятия. Так, философия компании «ИБМ», основанной Т. Уотсоном, проста и лаконична.

1. Личность заслуживает уважения;
2. Покупателю – самое лучшее обслуживание;
3. Следует непрерывно стремиться к совершенству и высшим показателям.

Отношение к этим принципам компании исполнено такого благоговения, что оно непосредственно сказывается на любых начинаниях «ИБМ». Как отмечает Бак Роджерс, бывший вице-президент «ИБМ» по маркетингу: «Думаю, что каждый, кому доведется познакомиться с историей “ИБМ”, согласится с тем, что философия Уотсона делает для успеха компании больше, чем ее технологические новшества, искусство маркетинга и финансовые ресурсы»⁷.

Особенно большое значение философии придается в японских компаниях. Например, философия крупной японской компании «Мацусита дэнки», основанной Коносуке Мацусита, характеризуется пятью принципами.

1. Развитие, обеспечивающее взаимную выгоду компании и потребителя.
2. Прибыль как результат вклада в общественное достоинство.
3. Честная, справедливая конкуренция на рынке.
4. Взаимная выгода компании, поставщиков, дилеров и акционеров.
5. Участие в делах компании всех работников.

К этим принципам добавляются еще семь «духов», определяющих поведение работников компании:

- дух служения через участие в производстве;
- дух справедливости и лояльности;
- дух гармонии и сотрудничества;
- дух борьбы за непрерывное совершенствование;
- дух учтивости и скромности;
- дух приспособления и усвоения;
- дух благодарности.

⁷ Роджерс Б. Как работает корпорация «ИБМ». СПб.: Азбука-Терра, 1997. С. 16.

Применительно к Японии перечисленные ценности – не декларативные заявления; они – повседневная живая практика.

Философия получает развитие в формулировании миссии организации, отвечающей на вопрос, ради чего существует предприятие: что по-настоящему важно в его деятельности, каковы целевые ориентиры в долгосрочной перспективе, способы и принципы их достижения.

В современной России уже делаются попытки формулирования философии и миссии организации. Ниже в качестве образца мы приводим современную философию компании «Форд» как удачный, на наш взгляд, исполнительский вариант.

Философия компании «Форд»

Миссия

«Форд мотор компани» является мировым лидером в производстве автомобилей и сопутствующих продуктов; она также участвует в новейших отраслях, таких как аэрокосмическое и коммуникационное обслуживание. Наша миссия – непрерывно повышать качество производимых нами продуктов и услуг с тем, чтобы полнее удовлетворять потребности наших покупателей, позволяющих нам преуспевать как бизнесу и обеспечивать разумную отдачу нашим акционерам – собственникам нашего бизнеса.

Наши ценности

То, каким образом мы достигаем своей цели, для нас столь же важно, как и сама цель. Основой успеха компании выступают следующие ценности.

Люди. Наши люди – это источник нашей силы. Они обеспечивают наш корпоративный интеллект, определяют нашу репутацию и жизнеспособность.

Общая вовлеченность и совместная работа в команде – коренные ценности.

Продукция. Наша продукция есть результат наших усилий, и она должна наилучшим образом удовлетворять потребности наших потребителей во всем мире. Как выглядит наша продукция, так выглядим и мы.

Прибыль. Прибыль рассматривается нами как конечное измерение того, насколько эффективно мы обеспечиваем своих потребителей высококачественной продукцией для удовлетворения их потребностей.

Ведущие принципы

- ❑ Качество идет первым. Чтобы достигнуть полного удовлетворения потребностей наших покупателей, качество нашей продукции и услуг должно быть нашим приоритетом номер один.
- ❑ Покупатели – это центр всего, что мы делаем. Вся наша работа должна строиться с мыслью о наших покупателях с тем, чтобы обеспечить их высококачественной продукцией и услугами по сравнению с нашими конкурентами.
- ❑ Непрерывное совершенствование всех сторон нашей деятельности является обязательным условием в достижении нашего успеха. Мы должны стремиться к превосходству во всем, что делаем: в нашей продукции, ее безопасности и полезности, и в нашем обслуживании, наших человеческих отношениях, нашей конкурентоспособности и нашей прибыльности.
- ❑ Вовлечение работников в дела и планы компании становится нашим образом жизни. Мы – одна команда. Мы должны относиться друг к другу с доверием и уважением.
- ❑ Дилеры и поставщики – наши партнеры. Компания должна поддерживать с ними взаимовыгодные отношения.
- ❑ Честность не терпит компромисса. Поведение нашей компании во всем мире должно быть социально ответственным и уважаемым за честность и позитивный вклад в решение проблем общества. Двери нашей компании одинаково открыты для всех без дискриминации по полу, этническому происхождению и личным убеждениям.

**Mintzberg H., Quinn J. The Strategy Process.
Prentice Hall, 1991. P. 481–503.**

Формулирование философии и миссии организации имеет большое практическое значение, так как они лежат в основе стратегического и оперативного планирования. Но сформулировать новую стратегию организации не так уж сложно. Главная сложность состоит в соединении новой стратегии с организационной культурой, от этого зависит успех дела. Именно поэтому стратегическое планирование во многих случаях на практике реализуется очень медленно.

Формулирование философии и миссии повышает социальную ответственность организации, так как ее деятельность становится более прозрачной и вполне доступной для социального аудита. Компания, теряющая видение своей

миссии, рискует лишиться общественной поддержки и вряд ли может рассчитывать на длительный успех.

Отбор кадров. Организации с высокой культурой, как правило, имеют строгие критерии отбора кадров. При найме на работу компания интересуется не только уровнем образования, квалификацией или профессиональным потенциалом. С наименьшей заинтересованностью выявляются ценностные ориентации кандидата, насколько они соответствуют ценностям и принципам, принятым в компании. Выбирают преимущественно тех, кто разделяет ключевые ценности организации и предрасположен работать так, как того требует организационная культура.

Например, авиакомпания «Соут-Вест Эйрлайнз» затрачивает большие усилия на укрепление своей организационной культуры. Это единственная в США крупная авиакомпания, являющаяся стабильно прибыльной. Она имеет прекрасную репутацию среди населения. В статье, опубликованной в журнале деловых кругов «Форчун», президент авиакомпании Херб Келлехер рассказал, каким образом они укрепляют свою культуру: «Прежде всего, мы придаем огромное значение отбору кадров. Мы отбираем особого типа людей, независимо от предполагаемой работы. Мы отбираем работников, которым присуще доброжелательное отношение к людям и которые способны целиком посвятить себя делу. Мы отдаем предпочтение тем кандидатам, которые обладают чувством юмора, заинтересованы работать в команде, и которые больше радуются результатам команды, нежели собственным достижениям»⁸.

В качестве другого примера эффективного отбора кадров можно привести крупную американскую консалтинговую фирму по менеджменту «Бэйн энд компани» (г. Бостон), которая предпочитает нанимать на работу выпускников Гарвардской школы бизнеса. Эта практика не только обеспечивает фирму яркими талантливыми людьми, но и укрепляет культуру организации. Многие ценности, характерные для Гарварда, — состязательность, владение искусством речи, трудолюбие, здоровое честолюбие — являются ключе-

⁸ Fortune. December 15. 1995.

выми ценностями «Бэйна». Поэтому выпускники Гарварда легко вписываются в порядки и обычаи фирмы, то есть быстро усваивают культуру этой организации.

Существует целый арсенал средств и методов для выявления потенциальных способностей и возможностей кандидатов: анкеты, рекомендации, разнообразные тесты, отборочные интервью, анализ рабочих ситуаций и т. д., позволяющие оценить физическое состояние индивида, его интеллект, специальные способности, интересы, черты характера.

Люди, поступающие на работу, как бы заключают с организацией *психологический контракт*, состоящий из неписаных взаимных ожиданий работника и организации. Психологический контракт предусматривает обмен трудового вклада и вознаграждения. Труд работников вносит вклад в достижение организационной цели. В свою очередь, организации обеспечивают стимулы для работников в обмен на их вклад, то есть адекватно компенсируют им трудовые затраты.

Современные руководители понимают, что сбалансированные психологические контракты являются необходимыми для гармонизации взаимоотношений между работником и организацией. Например, если работник поступает в организацию, ожидая, что сам сможет планировать свой рабочий график, но обнаруживает, что непосредственный руководитель считает это своей прерогативой, он может испытывать значительную неудовлетворенность работой. В ее основе — нарушение психологического контракта. Оно может сигнализировать его участникам, что они уже не разделяют общих ценностей или целей, и естественно ожидать разрушение коммуникации между сторонами, взаимное непонимание и возрастающую взаимную неудовлетворенность.

Современные руководители считают, что психологический контракт может стать основой того, будет ли работник эффективным, проявляющим лояльность и энтузиазм по отношению к организации и ее целям, и будет ли он удовлетворен своей работой. Поэтому реалистическое и подробное ознакомление новичка с работой и организацией рассматривается как важное звено в отборе кадров.

Поведение высшего руководства организации. Не секрет, что ценностные ориентации довольно многих руководителей направлены не столько на достижение целей организации, сколько на обретение различного рода личных привилегий и выгод. При этом действия высшего звена управления оказывают решающее влияние на формирование культуры организации. Как тонко заметил Э. Шейн: «Мы говорим: организационная культура, подразумеваем – культура лидера...»

Руководитель отличается прежде всего тем, что он обладает властью. *Власть* – это возможность влиять на поведение других. Конкретные формы, с помощью которых одно лицо может влиять на поведение другого, могут быть самыми разнообразными: «от просьбы, высказанной шепотом на ухо, до приставленного к горлу ножа»⁹. Обычно выделяют пять основных форм власти.

Власть, основанная на вознаграждении. Это распространенная форма власти в организациях. За соответствующее трудовое поведение руководитель может предлагать подчиненному работнику повышение зарплаты, премии, повышение в должности и т. п., а также моральное поощрение. На современном производстве все большее значение придается формам внутреннего вознаграждения. Для этого проводятся специальные мероприятия, направленные на то, чтобы работник получал удовлетворение от самого труда.

Власть, основанная на принуждении. Принуждение – это угроза наказания за несоответствующее поведение работника. Наказание может применяться в различных формах: снижение зарплаты, штрафы, лишение премии, понижение в должности, увольнение с работы. Человек, который работает по принуждению, становится не только неэффективным, но и деструктивным. Небрежное использование оборудования, низкое качество и несвоевременное выполнение работ и даже саботирование своих функций – это формы, в которых принуждаемые работники пытаются вернуть руководителю то, что получают от него – беспокой-

⁹ Мескон М. и др. Основы менеджмента. М.: Дело, 1998. С. 514.

ство. Поэтому принуждение может быть эффективной формой власти, но только на некоторых видах работ и на очень короткое время.

Экспертная власть. Если руководитель является признанным авторитетом в данной области, то это дает ему экспертную власть над подчиненными, то есть возможность своими суждениями и оценками влиять на сознание и поведение работников.

Легитимная власть – наиболее распространенная форма власти в организациях, то есть законное право отдавать приказы. Это означает, что организация дает индивиду полномочия осуществлять контроль над поведением других. Эти полномочия часто являются особой формой вознаграждения, принуждения или экспертной власти. Неподчинение приказам выступает вызовом социальной системе и может повлечь за собой соответствующее наказание. Наличие легитимной власти – необходимое условие эффективного функционирования организации. Она представляет собой способность объединять человеческие, информационные, финансовые, материальные ресурсы для достижения целей организации.

Референтная власть. Референтные руководители тепло, доброжелательно относятся к подчиненным, уважают их, доверяют им. В результате рождается ответное чувство – желание оправдать доброе отношение к себе. Референтные (харизматические) руководители – это лидеры. То, что достаточно для руководителя-администратора, совершенно недостаточно для руководителя-лидера. Последнему необходимо социальное мышление: способность понимать чувства и переживания своих подчиненных, взаимодействовать с ними, создавать при помощи соответствующих средств общения атмосферу, пробуждающую в них инициативу и предприимчивость. Как руководитель, лидер обладает легитимной властью, которую он в значительной мере делегирует своим подчиненным, обеспечивая тем самым их вовлеченность в общее дело, чувство партнерства и самоконтроль.

Преобладающее использование тех или иных форм власти руководителем определяет его стиль руководства и в конечном счете качество организационной культуры.

Наука управления выделяет *два крайних стиля управленческого поведения*: поведение, ориентированное на персонал, и поведение, ориентированное на производство. Руководители, ориентированные на персонал, делают акцент на совершенствование и развитие межличностных отношений, формирование и поддержание благоприятного социально-психологического микроклимата в коллективе, проявляют личный интерес к потребностям и проблемам членов своего трудового коллектива. Руководители, односторонне ориентированные на производство, как правило, отличаются командно-авторитарным стилем и сосредотачивают внимание на решении технических, технологических и производственных задач, при этом персонал рассматривается лишь как средство достижения этого. Обычно стиль руководства является «комбинированным», с преобладанием того или другого стиля.

Выводы специалистов однозначно делаются в пользу руководителей, ориентированных на персонал и обеспечивающих высокую организационную культуру. Их преимущество связывается не только с более высокой эффективностью работы трудового коллектива, но и с более высокой социальной удовлетворенностью работников своим трудом и своей организацией.

Руководство современной компанией заключается не столько в осуществлении властных полномочий руководителями, сколько в способности помочь другим развить их собственные умения, продемонстрировать людям их собственные положительные качества и направить энергию всех на достижение общей цели. Но этого невозможно достичь с сотрудниками, которых держат на «коротком поводке», деятельность которых не управляется, а регламентируется, которыми пренебрегают и используют в качестве «средства производства». Поэтому качество современных менеджеров проверяется на их отношениях с подчиненными. «Эффективные менеджеры давно уже перестали считать

себя богами, вззирающими с олимпийских высот на простых смертных». Они покинули свои кабинеты и немало времени проводят там, где делается дело — в цехах, лабораториях, демонстрируя работникам, что считают важным и уважают их труд. Как рассказывает президент упоминавшейся американской авиакомпании «Соут-Вест Эйрлайнз» Х. Келлехер: «Мы не жалеем времени на общение со своими людьми, используя различные формы коммуникации. Мы стремимся к тому, чтобы наши люди чувствовали себя значительными и были счастливы. Мы хотим, чтобы наш менеджмент каждому давал понять, что мы гордимся своими сотрудниками, что нас волнует не только их работа, но и их личная жизнь, что мы всегда готовы им помочь».

Руководители этой авиакомпании, включая президента Х. Келлехера, минимум раз в квартал работают грузчиками багажа, кассирами, сопровождающими пассажиров и т. п. «Мы пытаемся понять трудности, с которыми сталкивается каждый человек на своей работе, — объясняет Х. Келлехер. — Когда непосредственно имеешь дело с клиентами и сам выполняешь работу, тебе легче оценить последствия какой-то новой программы или политики».

В следующем номере:

- Социализация персонала
- Управление качеством трудовой жизни
- Управление командой
- Формы закрепления организационной культуры
- Условия изменения культуры организации



«Организация — Семейства» и современная экономическая модель производственно- коммерческой сети

Нуен Ван МИНЬ,
Тульский государственный педагогический
университет им. Л. Н. Толстого

Некто спросил Конфуция: «Почему Вы не осуществляете принципов управления?» Учитель сказал...: «А сыновняя почтительность? Ведь только сыновняя почтительность и дружеская помощь братьям выливаются в наличие принципов управления. ...Для чего же [тогда] эти [особые] действия — осуществления принципов управления?»

**Лунь Юй [Беседы и суждения Конфуция,
6—5 вв. до н. э.], 2. 21.**

Азиатским драконам, несмотря на огромные трудности, добиваться успехов помогает всенародное объединение, организованное как большая «семья». Именно «семья», построенная на конфуцианских принципах, смогла преодолеть все испытания истории и сохранить общество от распада. И сегодня азиатская семья с особой гибкостью приспосабливается ко всем изменениям внешней среды.

Поступай по велению благородного сердца

В центре внимания конфуцианства лежат три основные концепции: концепция *цзюнь-цзы* (идеального человека), концепция «*жэнь*» и концепция «*дао*» (табл. 1).

© ЭКО 2002 г.



Развитие концепций конфуцианства

Концепция конфуцианства	Семья в конфуцианстве	Современная организация	Современное общество
1. «Жэнь»	Ценность человека: гуманность, человечность	Ценность организации: работник, обладающий гуманностью и знаниями	Ценность семьи и организации: идеальный человек в идеальной семье и организации
2. «Дао»	Нравственные нормы и законы	Формация организации: нормы, правила, контракт, договор	Общественные и экономические институты
3. «Цзюнь-цзы»	Идеальный человек (отец – мать – дети)	Участники организации (собственник – руководители – работники)	Организация и семьи
4. «Жэнь-чжэн»	Гуманное и порядочное отношение между членами семьи	Гуманное управление с четким распределением обязанностей и ответственности	Принцип гуманного управления страной

Понятие *жэнь* не имеет эквивалента в европейских языках. Ближе всего по смыслу лежат понятия «гуманность», «человечность», «человеколюбие». С самого своего начала *жэнь*, по мнению Конфуция, является основным человеческим качеством. Проявляется оно прежде всего в любви к родственникам.

Именно на основе *жэнь* построены отношения между людьми в семье, в обществе, государстве, суть которых сводится к утверждению: *«Чего не желаешь себе, того не делай другим»*. Этот принцип, универсальный для многих культур*, не теряет свою актуальность и в наше время (до-

* Ср.: «Чем прогневают тебя другие, того не делай сам» (Сократ). Согласно Диогену Лаэртию, на вопрос, как вести себя с друзьями, Аристотель ответил: «Так, как мы желаем, чтобы они вели себя по отношению к нам». В Библии формула «чтобы не делали другим, чего не хотят себе» появляется только в Деяниях апостолов (слова апостола Петра, 15: 20, 29), но известна уже из Талмуда (I в. до н. э.) – комментарии к первым книгам Ветхого Завета (Ред.)

статочно вспомнить современные теории правил игры). Дальнейшее развитие концепции жэнь продолжается в философии Мэн-цзы (371–289 гг. до н. э.), который в русле своей идеи о врожденной доброте человека, рассматривал жэнь как разум (сердце).

Мэн-цзы считал, что человек, обладающий *жэнь*, любит людей и все сущее, поэтому благородный человек не может не пестовать *жэнь* в своем сердце. По мнению Мэн-цзы, человеколюбие (*жэнь*), справедливость (*и*), благонравие (*ли*) и знание (*чжи*) являются основой концепции «гуманного управления» (*жэнь-чжэн*) государством, в котором главная роль отводилась народу. Он писал, что «народ является главным в государстве, за ним следуют духи, земли и зерна, а государь занимает последнее место». Пожалуй, эти элементы также являются главными в процессе управления организацией и государством сегодняшнего дня. Чтобы обладать жэнь, человек должен быть готов к постоянно-му воспитанию и непрерывному обучению.

Дао – это понятие, отражающее комплекс нравственного законодательства, например в семье – это сыновняя почтительность, уважение к родителям и к старшим вообще. Другими словами, концепция *Дао* включает в себе набор нравственных норм, законов, с помощью которых человек сможет обладать *жэнь*. Надо отметить, что в теории конфуцианства закон о поведении человека в семье и в обществе в целом занимает особое место. Соответственно ему обязанности и ответственности каждого члена семьи и общества строго и четко определены. Это



положение является главным принципом управления в теории конфуцианства.

Концепция идеального человека (*цзюнь-цзы* – букв. благородный муж) заключается в том, что идеальный человек – такой, у которого имеются высокие нравственные качества, культура и прежде всего, – *жэнь*, то есть гуманность, человеколюбие. Конфуций первым определил образ идеального человека не по происхождению, а благодаря воспитанию и его непрерывному обучению. *Цзюнь-цзы* должен соблюдать все нормы и закон *Дао* в любом своем действии.

Жэнь-чжэн – определяет гуманное и порядочное отношение между членами семьи, то есть принцип их поведения в рамках закона и принципах *Дао* [3, 15].

Итак, семья, в понимании конфуцианства, отражает взаимоотношения между идеальными людьми под постоянным воздействием процесса воспитания и обучения гуманности, человечности (*жэнь*), справедливости (*и*), благонравия (*ли*) и знанию (*чжи*) в рамках определенных нравственных норм и законов (*дао*). На рис. 1 показаны модель и структура идеальной семьи в общем виде. С их помощью мы ещё раз желаем убедить в том, что сила, помогающая азиатской семье пережить разрушительные испытания истории, заключается в прочном взаимоотношении между её членами, которые в свою очередь постоянно должны стараться обладать высокими качествами и соблюдать строгую порядочность в своих действиях с целью сделать всех и себя благополучными.

Из клеточек строится мироздание

В соответствии с конфуцианским учением об идеальной семье попытаемся изобразить картину отношений современной организации с обществом в целом.

Универсальность основных положений конфуцианства, показанных в табл. 2, еще раз подчеркивает жизнеспособность этого учения в настоящее время. По сути, модель идеальной семьи на рис. 2 напоминает об уменьшенной структуре современной организации.

1. Базовым принципом является гуманный подход к человеку. Цель организации – в создании всех необходимых

самостоятельного развития, не понижая и не ухудшая положения других. Поэтому отношения сотрудников такие же братские, как и в семье.

3. Любое управленческое действие в соответствии с концепцией гуманного управления приносит ожидаемый результат лишь в том случае, если оно с самого начала базируется на основе любви и уважения к людям, направлено на обеспечение и развитие главной человеческой ценности *жэнь* – доброты.

4. Чтобы обеспечивать организации и прочность и мобильность, главным принципом ее построения должно стать четкое распределение обязанностей и ответственности между членами коллектива.

На этой философской основе мы попытаемся построить новую модель будущей организации.

Фирма на прочной основе

Если идеальный человек (мать, отец, сын) является главным элементом семьи, то в организации их роли исполняют соответственно собственники, руководители, работники. Отношение между ними определяется договорами и контрактами в рамках существующих норм и институтов. На рис. 2 показана структура современной организации, построенная на идеях конфуцианства. Чтобы привести организацию к успеху, надо сделать так, чтобы взаимоотношения между её участниками стали честными и продуктивными, как между членами идеальной семьи.

По сути, результативность работы организации определяется совпадением интересов и способностью к конструктивному взаимодействию. В табл. 2 проанализированы критерии поведения каждой группы участников организации. Получается, что субъект, обладающий правом собственности, конечно же, заинтересован в сохранении и увеличении своего владения, то есть в уменьшении рисков при получении максимальной выгоды.

Руководители как особая категория, отвечающая за эффективность работы, предпочитают минимизировать эту свою функцию при принятии решения. Наемные работники

большую часть своей силы направляют на сокращение затрат своего труда при максимизации возможной его оплаты. В связи с этим, чтобы создавать гармонию между участниками организации, на наш взгляд, надо решать три основные проблемы: собственности, ответственности и эффективного труда.

Таблица 2

Взаимосвязи участников организации

Участники	Интерес и цели	Непосредственное поведение
Собственники	Максимизация своей выгоды (напр., прибыли)	Минимизация рисков
Руководители	Максимизация выгоды, например, зарплаты, премии	Минимизация ответственности
Работники	Максимизация оплаты труда	Минимизация затрат труда

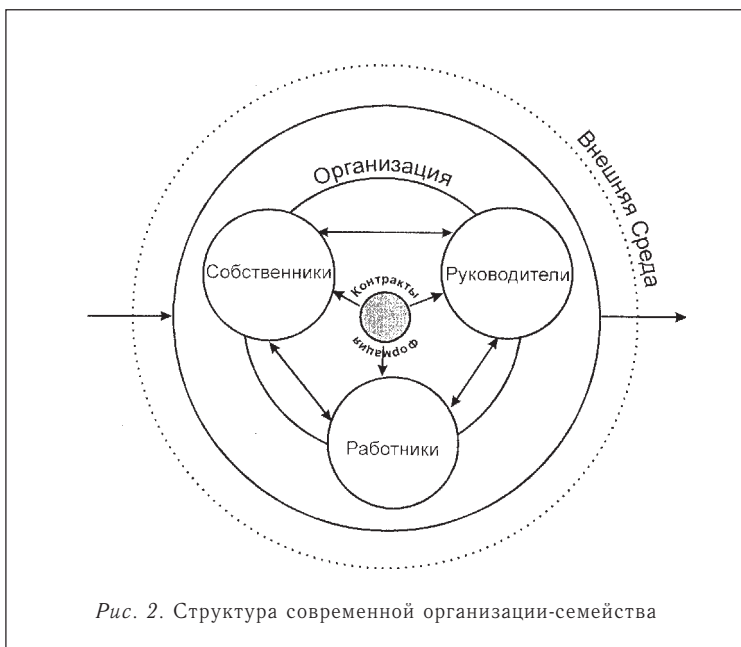


Рис. 2. Структура современной организации-семейства

В первом случае предлагается *коллективная форма собственности*: каждый участник организации получит определенную ее долю в виде акций или других активов. Таким образом, собственники – работники и руководители плодотворно сотрудничают с собственниками – хозяевами и теперь их интересы в определенной мере совпадают.

Что же касается разделения ответственности, то здесь необходимо расширить круг тех, кто принимает решения. Речь идет о принципах открытой демократии в рамках партнерского контракта или договора. Именно работники, участвуя в решении, выступают одновременно и в роли партнеров и тем самым берут на себя определенную долю ответственности. Чем выше ответственность, тем более конструктивным будет их сотрудничество с другими участниками организации.

И наконец, достижение *максимальной эффективности труда* требует комплексного подхода в организации и управлении. Мы предлагаем последовать опыту японского менеджмента – *создавать рабочую команду*. В состав такой команды входят одновременно все участники организации: собственник – руководители – работники. Команда должна формироваться в соответствии с поставленными задачами. Поскольку в каждой команде представлены интересы всех участников организации, она может эффективно работать и адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. По сути, из таких самодостаточных ячеек состоит вся организация.

Итак, чтобы создать нормальные взаимоотношения участников организации, мы предлагаем разделить их права, ответственность и труд. Механизмом для этого являются форма коллективной собственности, партнерский контракт и создание рабочей команды. Для того, чтобы организация могла эффективно работать, нужно создавать такие условия, в которых вышеуказанные элементы могут конструктивно взаимодействовать. Речь идет о принципах управления и организационной культуре.

Принципы управления. На первом месте здесь четкое распределение ответственности. Без этого указанная эко-

номическая модель неэффективна и нежизнеспособна. Пределы возлагаемой ответственности можно выявить путем сочетания двух главных принципов управления – централизации и децентрализации, поскольку децентрализация дает участникам самостоятельность в действиях, а централизация помогает сохранить целостность организации.

Организационная культура – это совокупность норм, правил и традиций, регулирующих взаимодействия участников организации, отражающая их коллективные знания и опыт. В основе организационной культуры лежат концепции *жэнь* и *дао* конфуцианства, то есть культура организации должна строиться на почве нравственных норм и правил, позволяющих людям воспитывать в себе высокие благородные качества и непрерывно приобретать новые знания. Для будущей организации очень важно создание обучающей атмосферы, творческого климата. Нужно сделать так, чтобы люди чувствовали уверенность и были готовы работать конструктивно и эффективно не только ради себя, но и ради общей цели организации.

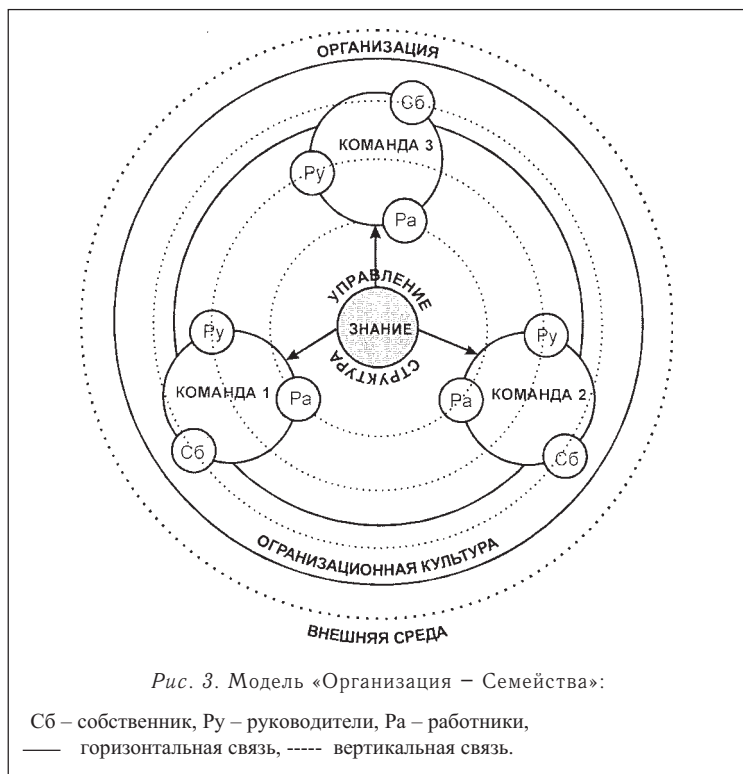
Итак, мы попытались изобразить общую модель «организации – семейства», которая является достойным образцом будущего (рис. 3). На этой основе перейдем к созданию модели экономической сети, представляющей собой методологическую основу производственно-коммерческой сети.

Экономическая сеть – это организация, которая на определенных принципах и в конкретной форме соединяет в группы самостоятельные экономические субъекты. Таким образом, при достижении определенной цели можно получить максимальную эффективность.

Под самостоятельным экономическим субъектом (организацией) понимается экономическая единица, имеющая социальный, экономический и юридический статус и способная независимо от других субъектов проводить хозяйственные операции.

Производственно-коммерческая сеть – это экономическая сеть, участниками которой являются самостоятельные производственные (промышленные, сельскохозяйственные и др.) и коммерческие (торговые и посреднические)

субъекты (предприятия). Их объединение позволяет решать основные вопросы в процессе создания, производства и реализации товаров и услуг. Главной целью при формировании производственно-коммерческой сети является достижение максимально возможной экономической эффективности с помощью рационального использования ресурсов и существенного снижения издержек.



В современной литературе все чаще встречается такое понятие как «сетевая экономика». В отличие от экономической сети, сетевая экономика – форма экономической деятельности, которая базируется на глобальной электронной среде (например, сеть Интернет) с преобладанием в качестве важнейших элементов производительных сил – зна-

ний и информации и ускоренной динамики между спросом и предложением (по В. М. Матюшоку).

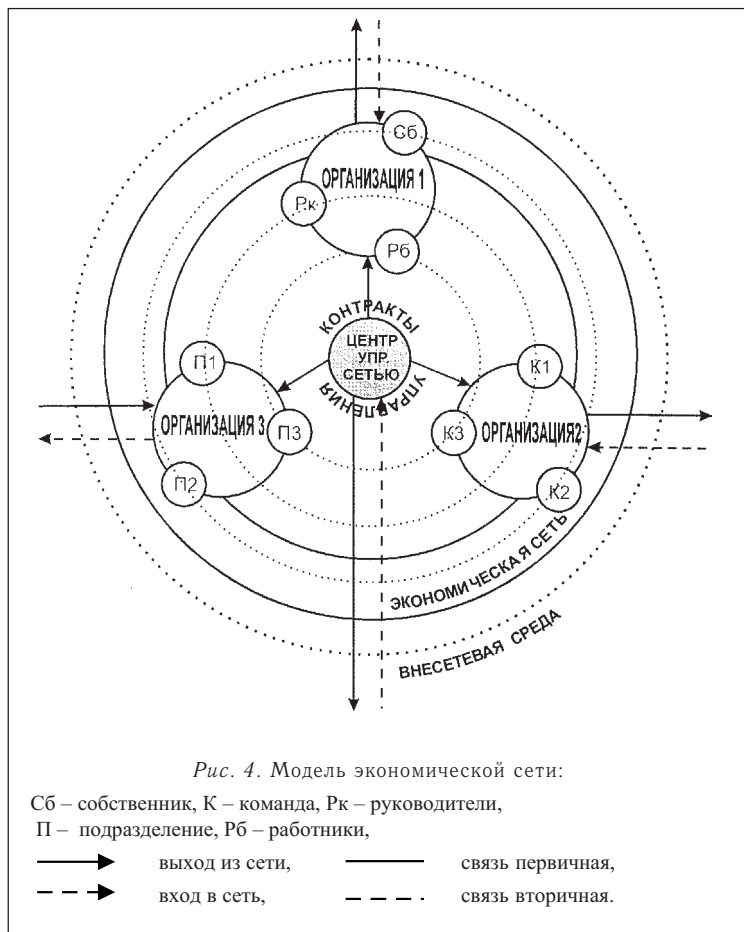
На основе вышеизложенной теории «Организация – Семейства» и ее авторской интерпретации попытаемся выявить основные характеристики модели экономической сети, которые сформулированы в табл. 3. Общие черты модели экономической сети изображены на рис. 4.

Таблица 3

**Основные характеристики «Организации-семейства»
и «Экономической сети»**

Элемент	Организация – семейства	Экономическая сеть
Участники	Члены организации (собственники – руководители – работники)	Члены сети (самостоятельная организация)
Основные принципы построения (базовое отношение)	Партнерское отношение Форма коллективной собственности	Партнерское отношение Принцип совместной собственности на уровне сети
Принципы структуризации	Мало уровней в иерархии Базовой единицей является самостоятельная команда, ориентированная на конкретную задачу	Плоская форма организации. Расширение по горизонтали. Базовой единицей является самостоятельная организация
Принцип управления	Принцип гуманного управления на основе четкого распределения и определения обязанности и ответственности между членами организации	Оптимальное сочетание соотношений централизации и децентрализации между членами сети
Организационная культура	На основе концепции <i>жэнь</i> и <i>Дао</i> . Открытая демократия, обучающая и творческая культура для максимального развития способностей всех членов организации	Развитие концепции организации-семейства, учитывающей масштабную структуру сети и высокий уровень самостоятельности каждого её члена
Главная ценность	Человек со своими нравственными качествами и знаниями	Самостоятельные организации, интегрированные в единую сеть
Экономические цели	Обеспечение мобильности, гибкости, прочности и эффективности, в соответствии с новыми условиями и требованиями	

Как известно, новые условия требуют от организации высокой гибкости, мобильности и эффективности. Структура, показанная на рис. 4, дает экономической сети целый ряд преимуществ в решении этих вопросов. Самостоятельные экономические единицы, кроме частной связи между собой, имеют прямой доступ к внесетевой среде. Определенные условия позволяют каждому в отдельности и самой сети в целом гибко адаптироваться к изменению внешних факторов.



Взяв структурный образец из концепции конфуцианства об идеальной семье в качестве организации (команды), можно представить каждого члена экономической сети совокупностью целевых команд или подразделений. В состав целевой команды входят собственники, руководители и работники. Конструктивное отношение между этими участниками в команде и вне ее дает возможность создавать новые или распускать устаревшие команды в зависимости от реальных условий. Такая схема оргструктуры способна придать экономической сети максимальную гибкость и мобильность. Если удастся сохранить и развивать основные принципы организации и управления, которые изложены в вышепоказанной теории «Организация – Семейства», то прочность модели экономической сети гарантирована.

Источники, обеспечивающие максимально возможную эффективную работу экономической сети, включают:

- обеспечение самостоятельной деятельности каждого члена сети при сохранении ее единства, что позволяет одновременно использовать источники ресурсов, расположенные в различных звеньях производственно-коммерческой цепи, и существенно сократить транзакционные издержки, возникающие в процессе заключения договоров;

- принципы и формы коллективной собственности, позволяющие всем участникам организации сконцентрировать свои усилия для достижения общих целей. Процесс распределения собственности идет параллельно с увеличением, разделением и четким определением обязанности и ответственности. Конечный результат этого процесса заключается в создании эффективных собственников, которые несомненно играют ключевую роль в деятельности любой организации;

- организационную структуру, основанную на партнерском отношении между членами сети, что позволяет формировать такое равновесие, в котором улучшение положения одного из участников не ухудшает при этом положение остальных (равновесие по Нэшу). В соответствии с современными тенденциями партнерское отношение и партнер-

ский контракт являются основой процесса формирования и управления экономической сетью. Уважение и конструктивные взаимоотношения между членами сети в рамках партнерских контрактов дают каждому максимальную возможность в использовании своих ресурсов, человеческих и экономических потенциалов для достижения желанного результата. Все это создает высокую степень внутренней сетевой конкурентоспособности, от которой зависит эффективность работы сети;

- плоскую форму организации, имеющую мало уровней в иерархии управления, открытую структуру, придающую экономической сети динамичность, легкость в управлении, возможность адекватно отвечать на высокие темпы изменения и неопределенности внешней среды;

- процесс управления знаниями, для чего, в первую очередь, необходимо создать и организовать соответствующую информационную среду, которая сможет принимать и обрабатывать огромный поток информации, обеспечит всем, кто работает в сети, полную, адресную информацию. Именно это информационное пространство во многом определяет степень эффективности работы организации. На фоне информационной и технологической революций проблема создания единого информационного пространства, особенно в случае промышленно-коммерческой сети, приобретает дополнительную актуальность.

В современных экономических теориях, таких как теория фирмы, теория прав собственности, теория контрактов, теория трансакционных издержек, теория игр и некоторых других, дается полное описание достигнутых результатов и пока не решенных проблем. Будем надеяться, что после прочтения этой статьи какие-то из них отпадут для вас сами собой.

Поворот сибирских рек уже не раз претендовал на статус «проекта века». За счет этого в свое время предлагалось реанимировать умирающий Арал и оросить просторы Средней Азии и Казахстана. А молодой исследователь делится с читателями своим представлением организации транссибирской речной магистрали. Интересно, захватывающе и реалистично.

ПО РЕКАМ – ВДОЛЬ И ПОПЕРЕК

А. Г. ФАРКОВ,
аспирант Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Река – дороженька сибирская

Развитие экономики Сибири исторически было связано с освоением речных путей. До появления здесь железнодорожного и автомобильного транспорта это была, а во многих местах и поныне остается единственная возможность транспортировки грузов. И сегодня в период навигации речной транспорт составляет серьезную конкуренцию железной дороге, автомобильным и воздушным сообщениям, прежде всего по показателям стоимости перевозок.

В Западной Сибири вплоть до середины XX в. речной транспорт обеспечивал работу местной промышленности и перевозил произведенные товары. По рекам вывозилась значительная часть зерна с Алтая. Но с начала 50-х годов роль речного транспорта во внутреннем грузообороте региона стала неуклонно снижаться и в конечном итоге приобрела локальный характер, сосредоточившись в основном на перевозке инертных материалов минерального происхождения от мест их добычи до основных потребителей – предприятий строительного и дорожно-строительного комплекса. Особенно очевидно это в верхнем течении Оби и на ее притоках.

Причина в том, что современный речной грузовой флот неспособен обеспечить необходимую интенсивность и объем грузоперевозок на малых реках.

© ЭКО 2002 г.



На мели

Грузоперевозки по рекам юга Западной Сибири резко сократились с переходом речных пароходств на винтовые суда с дизельными силовыми установками. Связано это с тем, что фарватер в верхнем течении Оби допускает прохождение судов с максимально допустимой осадкой 1,20–1,50 м, а в иные годы и того меньше. В 1999 г., например, гарантированная глубина Оби от ее начала до Усть-Чарышской пристани составляла не более 1,10 м. Поэтому в тот год практически не эксплуатировался Бийский речной порт: все буксиры, приписанные к нему, могли работать при глубинах, превышающих 1,20 м. Но даже в относительно полноводные годы Обь в этом течении сохраняет гарантированную глубину лишь до середины навигации. Поэтому основные грузопотоки в Западной Сибири осуществляются дорогостоящим железнодорожным транспортом.

Винтом по колесу

Мощность винтовых судов, предназначенных для работы на малых глубинах, не превышает 300–450 л. с. Они не способны проводить караваны барж сколько-нибудь значительной грузоподъемности. Тогда как во времена колесных пароходов средняя мощность линейного буксира примерно вдвое превышала упомянутую величину при такой же, а зачастую и меньшей осадке, что позволяло проводить караваны мелкоосидающих барж в 2000–2500 т, а при благоприятных условиях и большей суммарной грузоподъемностью.

Дизель вытеснил колесные буксиры, потому что с технической точки зрения он существенно облегчил жизнь конструкторам и проектировщикам. Дизельный двигатель имеет гораздо большие обороты на валу, чем паровая машина. Его было значительно легче приспособить к винту, нежели к гребному колесу. Но, с другой стороны, если для безопасного плавания колесного судна на мелководье достаточно глубины, на 7–10 см превышающей его осадку (обычно, потребная глубина для мелкоосидающих колесных судов составляет 0,9–1,1 м), то для работы винтового судна необходима

глубина, обеспечивающая безопасную работу гребного винта. А это – не менее 1,4–1,7 м.

Ошибочность повсеместной замены гребного колеса винтом впервые поняли в Ленском объединенном речном пароходстве (ЛОРП), обслуживающем золотые прииски в верхнем течении Лены и ее притоках. К этим объектам зачастую нет никакой другой дороги, кроме речной, а объем завозимых грузов исчисляется тысячами тонн. С 1977 г. Жатайский судостроительный завод (пос. Жатай, Респ. Якутия-Саха), структурно входящий в это пароходство, стал производить линейные колесные теплоходы – толкачи типа «Механик Корзенников», а затем и суда типа БТК улучшенных проектов 1721Л, 3.1721К, мощностью 1050–1200 л.с. Эти суда работают на глубинах всего в 0,93 м*.

Речное колесо «чугунке» – не товарищ

Ценовая политика железнодорожных перевозчиков, как и любых других монополистов, агрессивна и непредсказуема или плохо прогнозируема. Трудно предугадать, как у них будут меняться тарифы даже в краткосрочной перспективе. Автомобильные и воздушные грузоперевозчики обходятся еще дороже. В сложившейся ситуации речной флот может составить им достойную конкуренцию, смягчая последствия повышения цен на сухопутном транспорте, а в периоды навигационного пика – сдерживая тарифы.

Поэтому модернизация речных систем транспортировки грузов, перевод их на экономичные энергосберегающие технологии, безусловно, ускорит развитие всего народнохозяйственного комплекса Западной Сибири и особенно ее густо населенного юга.

Исторически сложилось так, что основное направление грузопотоков здесь идет не в меридиональном, а в широтном направлении. Следовательно, для полноценного функционирования речного транспорта и полноценной конкурен-

* Для сравнения: винтовому толкачу проекта 81510, мощностью 900 л. с., производимому Красноярским судостроительным заводом и широко распространенному на реках Сибири, для безопасной работы требуется глубина не менее 1,95 м.

ции с железнодорожными сообщениями необходимо обеспечить в широтном направлении и водные перевозки.

Повернуть бы северные реки... поперек

Еще в 1882 г. приступили к строительству Обь-Енисейского канала, который и был запущен в эксплуатацию в 1914 г. Этот канал связал бассейны двух великих сибирских рек в их среднем течении. Но вскоре после гражданской войны его забросили. Затем им пользовались в 50-е годы XX в. для перегона нескольких буксиров из Оби в Енисей. Эта 7,5-километровая транспортная артерия соединяла реки Кеть и Кас. И сегодня нетрудно восстановить данную коммуникацию.

Подобным образом можно соединить бассейны Енисея и Лены, которые находятся примерно на таком же расстоянии друг от друга между Нижней Тунгуской у села Подволошино и Леной у города Чечуйска. В 10–30 годы прошлого века здесь проходил сухопутный маршрут, по которому со складов, расположенных на берегу Лены, осуществлялось снабжение продовольствием и потребительскими товарами сел, расположенных в верхнем течении Нижней Тунгуски. Из Нижней Тунгуски в Лену в 70-е годы волоком перетаскивали несколько мелкосидящих судов, построенных на Красноярском судостроительном заводе. В дальнейшем от затеи отказались: транспортировка судов по суше – дело рискованное и дорогостоящее. Но канал, соединяющий эти речные бассейны, позволил бы открыть прямое транспортное сообщение по широтному сибирскому речному коридору.

Как перспективное можно рассматривать соединение бассейнов Иртыша и Камы. Такой проект прорабатывался еще в начале XX в. Это позволит соединить Обь-Иртышскую речную систему с объединенной речной системой европейской части России и получить сквозной трансконтинентальный речной коридор между Азией и Европой.

Зачем все это?

Основным грузом, который пойдет по широтному речному коридору, может стать сырье, направляемое

для переработки из пос. Депутатский (Якутия) в г. Новосибирск на оловокомбинат. В настоящее время транспортируемое сырье в пос. Усть-Кут (речной порт Осетрово) перегружается в железнодорожные вагоны. Перевалка груза, а также транспортировка большого количества порожнего подвижного состава под погрузку приводят к значительному удорожанию сырья. Кроме того, существующая транспортная система весьма ненадежна. Известны случаи, когда длительные задержки на перевалке вынуждали доставлять сырье на Новосибирский оловокомбинат стратегическими транспортными самолетами.

Предлагаемый путь — из низовьев Лены через Нижнюю Тунгуску, Енисей, Кас, Кеть и Обь позволит доставлять сырье практически без перегрузок, меняя только буксиры-толкачи. Сообщение в таком коридоре можно организовывать по «железнодорожному» принципу, когда каждая тяговая единица обслуживает свой участок пути.

А деньги где на это взять?

Создание таких транспортных коридоров, безусловно, потребует определенных капитальных затрат. В этом плане поучителен опыт Западной Европы, где в 1992 г. на основе привлечения концессионного капитала для строительства и эксплуатации энергетических установок была создана речная транспортная система «Рейн-Майн-Дунай». Данная система помимо своего прямого назначения оказалась способной приносить доход инвесторам за счет выработки электроэнергии малыми ГЭС, установленными на гидротехнических сооружениях. Такие энергетические установки довольно дешевы в строительстве. Учитывая степень износа энергетических мощностей в России (Сибири в частности), этот опыт может оказаться вполне актуальным.

Вообще, речные транспортные системы Европы во второй половине XX в. выдержали жесткую конкуренцию с автомобильным транспортом, чего не удалось даже европейским железным дорогам. Поэтому при развитии транспорта на сибирских реках, не столь полноводных, как Енисей, можно широко использовать европейский опыт. В частности,

полезно учесть такой аспект, как эксплуатация речных систем. В Европе на труднопроходимых для судов участках (мелководье, перекаты, пороги, и т. п.), поднимают уровень воды на 2–3 м за счет сооружения дамб и шлюзов. У нас проведение речных работ выполняется, как правило, при помощи земснарядов. А это приводит к увеличению скорости стока и обмелению реки уже к середине навигации. Тогда как гидротехнические сооружения на равнинных реках не требуют значительных капитальных затрат и могут приносить прибыль за счет устройства при них малых ГЭС. Таким образом, помимо эксплуатации самой транспортной системы, можно создать сопутствующие энергетические мощности, которые дадут, хотя и в относительно небольших количествах, но максимально дешевую электроэнергию.

По меридианам – к морям и океанам

Между городами Западной Сибири на Оби возможно создать меридиональный транспортный коридор, проходящий через речные порты в верхнем ее течении. Такой коридор может обеспечить Алтайскому краю, Новосибирской и Кемеровской областям прямой выход к Карскому морю. Баржи, идущие вниз по течению, могли бы доходить до Сургута, Нижневартовска, а при благоприятных условиях – и до Салехарда. Основные транспортируемые грузы – металл, гранит, мрамор, древесина и изделия из нее, продукция машиностроения, производимые в регионах Западной Сибири. В обратном направлении по этому коридору пойдут нефть и нефтепродукты. Это очень перспективно, потому что южные регионы Западной Сибири всецело зависят от поставок нефтепродуктов извне. Сейчас они поставляются сюда железнодорожным транспортом из Омска и Ангарска. Агропромышленный комплекс, составляющий основу экономики Алтайского края и играющий значительную роль в экономиках Новосибирской и Кемеровской областей, всецело зависит от этих в известной мере монополистских поставок.

Транспортный коридор позволит сделать эти поставки многовекторными. В данном случае, несмотря на сезонность

его работы, такой коридор вполне реален и оправдан, поскольку время его действия совпадает с пиком потребления горюче-смазочных материалов в сельском хозяйстве — посевной и особенно, уборочной кампанией. Диверсифицировав поставки горюче-смазочных материалов, администрации регионов Западной Сибири получают возможность регулировать состояние рынка этих материалов, не допускать скачков в изменении цен и «бензинового голода». А сегодня это, как показывает практика последних лет, летом происходит практически повсеместно.

Для организации транспортных коридоров в регионе есть все необходимые производственные возможности. Дизельные двигатели для речных судов производит АО «Барнаултрансмаш». Тюменский судостроительный завод выпускает средние буксиры-толкачи типа БТМ-600 (мощностью в 600 л. с. и осадкой в 1,45 м), имеет опыт производства нефтеналивных барж вместимостью до 3300 м³ и минимальной осадкой 0,65 м. В принципе, это предприятие может освоить строительство линейных мелкосидящих толкачей типа БТК (мощностью 1050 л.с. и осадкой в 0,93 м).

Такая перспектива будет привлекательной для этого завода, потому что из-за малого числа заказов предприятие занимается производством непрофильной продукции.

По Оби, как по Дунаю...

При создании транспортной системы, важнейшим компонентом которой являются малые реки, необходимо учитывать опыт использования специфического в таких условиях несамоходного плавучего состава. Оптимально в данном случае укомплектовать Обское речное пароходство баржами «дунайского» типа (серии УДП). Они способны выходить к морским портам и в то же время могут плавать по маловодным рекам. Заметим к тому же, что на Дунае существует ледакольный флот и корпуса большинства судов приспособлены для проходов в битом льду. Поэтому определенные типы дунайских барж могут с успехом использоваться в сибирских реках.

Сегодня сложилась парадоксальная ситуация: большинство предприятий реального сектора, выходящих из кризиса, заинтересованы в обновлении кадров. В то же время многие молодые специалисты не могут найти работу по специальности, успешно адаптироваться на рабочем месте. Причины такой ситуации показаны на примере обследования новосибирских предприятий.

Статья будет интересна социологам, руководителям органов образования, специалистам по персоналу предприятий.

МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

А. М. АБЛАЖЕЙ,
кандидат философских наук,
Д. В. УШАКОВ,
кандидат социологических наук,
Институт философии и права СО РАН,
Новосибирск

Положение молодых специалистов на современном рынке труда особое. Недостаточно практического опыта, нет резервных накоплений, остро стоит вопрос жилья. Но главная проблема – стойкое нежелание работодателя набирать сотрудников без опыта работы. С 1997 по 1999 гг. в России доля трудоустроенных выпускников вузов упала с 53 до 35%, из которых только 59% находят работу по полученной специальности. Ситуация осложняется тем, что в функции государственной службы занятости не входит трудоустройство выпускников до тех пор, пока они не получат статус безработных.

По мнению большинства исследователей, при первичном выходе на рынок труда у молодых людей преобладают идеалистические представления о будущей или уже полученной профессии, трудовой и профессиональной карьере, которые с первых шагов разрушаются и приводят к возникновению



тревоги, депрессии, сопровождаемых ощущением безысходности, комплексом вины в условиях невозможности трудоустройства.

В плановой экономике действовала система принудительного распределения молодых специалистов, которая, при всех ее недостатках, обеспечивала практически полную занятость.

В настоящее время система принудительного распределения выпускников разрушена, имевшаяся в ней информация устарела. В стадии формирования находится система сбора и анализа статистических данных о сфере занятости, рынке рабочей силы и оплате труда. В сфере профессионального образования пока не возникло жесткой необходимости в организации работы по трудоустройству выпускников, хотя определенный опыт в этом направлении уже накоплен. И связан он с поиском частичного финансирования деятельности учебных заведений, прежде всего вузов, за счет подготовки молодых специалистов по заказу региональных или муниципальных властей, крупных предприятий, независимо от формы собственности.

С целью выявления структуры и содержания трудовых и ценностных ориентаций молодых специалистов, разработки системы практических рекомендаций по оптимизации занятости молодых специалистов в легальной экономике, а также улучшения их трудовой и профессиональной подготовки в условиях оживления промышленности, в конце минувшего года было проведено специальное исследование* по заказу Департамента Государственной федеральной службы занятости населения по Новосибирской области. В данной статье речь пойдет о выпускниках, которые в настоящее время работают на промышленных предприятиях города. Опрошено более 150 человек, из них 28% закончили профессиональные училища, 18% – техникумы, 54% – вузы. Среди респондентов 46% женщин и 54% мужчин, средний возраст соответствует уровню образования: 17 лет для выпускников ПУ, 19 лет – техникумов, 22–23 года – ву-

* Разработка концепции и инструментария, общее руководство исследованием осуществлены А. А. Гордиенко.

зов. Семья каждого второго респондента либо была знакома с безработицей, либо безработные есть и в настоящее время.

Мотивы выбора профессии

В целом около 70% всех работающих в настоящее время в промышленной сфере выпускников получили профессии, связанные с промышленностью и строительством. Этот процент выше всего среди выпускников профессиональных училищ – 80%, среди выпускников техникумов – 75% и только 50% – среди выпускников вузов.

При ответе на вопрос, почему вы выбрали именно эту профессию, предлагалось несколько вариантов ответов, в зависимости от выбора которого респондентов условно можно разделить на несколько типов:

- 1) **«реалисты»** (варианты ответов – «легче найти работу», «обеспечивает материальный достаток», «дает уверенность в будущем»);
- 2) **«романтики»** («она мне по душе»);
- 3) **«конформисты»** («выбрал совершенно случайно»).

В подавляющем большинстве оказались «романтики» и «конформисты» – в сумме они дали более 67% всех респондентов; «реалисты» – около 22%. Всего 3,5% указали, что они ориентировались на обеспечение материального достатка; более 12% решили, что при выборе специальности они руководствовались прежде всего тем, что по этой специальности будет легче найти работу.

Ответ «выбрал совершенно случайно» наиболее популярен среди выпускников профессиональных училищ – более 40%. Среди выпускников вузов таких меньше – 32,3%, хотя и эта цифра непомерно велика. Всего 10% вчерашних учащихся профессиональных училищ и чуть более 6% выпускников вузов выбрали профессию по примеру родителей, среди специалистов со средним специальным образованием таких не было вообще.

Таким образом, ориентации уже работающих выпускников в период выбора профессии имели в целом нерациональный характер, что лишний раз подчеркивает важность эф-

фективной работы всех заинтересованных структур в области профессиональной ориентации молодежи.

В то же время те респонденты, которые планируют продолжить учебу, руководствовались рациональными мотивами (перспективы будущего трудоустройства, обеспечение материального достатка): их отметили более 56% опрошенных. Для выпускников вузов, подавляющее большинство из которых намерены обучаться на различных курсах, наибольшее значение имеет то, что будущая специальность, по их мнению, «обеспечивает материальный достаток» и «дает уверенность в будущем», тогда как выпускники профессиональных училищ наиболее важным для себя посчитали возможность найти работу по специальности.

Способы и мотивы трудоустройства

Данные нашего исследования отчасти опровергают утвердившееся мнение, что молодые специалисты инертны и одним из главных их недостатков является отсутствие предприимчивости и неумение вести себя на рынке труда. Около 34% опрошенных нашли работу сами, при этом специалисты со средним специальным образованием оказались более активны, чем выпускники профессиональных училищ и вузов. На втором месте среди факторов трудоустройства оказалась помощь родственников, друзей и знакомых – в сумме около 31%. Далее по степени убывания значимости: помощь учебного заведения – 19%; помощь самого предприятия – 10,3%; поддержка службы занятости – 5,2%.

Наибольшее значение личные связи сыграли для выпускников техникумов – около 43% нашли себе нынешнюю работу благодаря помощи друзей и родственников, в то время как помощью самого учебного заведения воспользовались лишь 4,3%. Эта разница становится еще более ощутимой, если сравнить ее с аналогичным показателем по другим категориям выпускников. Помощь учебного заведения имела решающее значение при трудоустройстве 31% выпускников профессиональных училищ и почти 19% выпускников вузов. Помощью предприятия воспользовались 4,3% выпускников средних специальных учебных заведений против

13,8% у лиц с начальным профессиональным образованием и почти 11% — с высшим.

Таким образом, выявлено несколько стратегий трудоустройства:

- *первая* — личная инициатива и предприимчивость;
- *вторая* — помощь неформальных агентов рынка труда (фактор личных связей);
- *третья* — помощь формальных агентов рынка труда (учреждения профессионального образования, предприятия, служба занятости).

Как выяснилось, первая и вторая стратегии наиболее характерны для выпускников техникумов (удельный вес этой группы факторов — 91,3%) и вузов (65,6%). Что касается третьей стратегии, то здесь с большим отрывом лидируют выпускники профтехучилищ (удельный вес этой группы факторов — около 55%), при этом наибольшее значение имеет помощь самого учебного заведения.

Последнее место по значимости заняла помощь службы занятости, поскольку для большинства респондентов это первая работа.

В целом более 85% наших респондентов отметили, что сегодня они работают либо по своей специальности, либо их нынешняя работа близка к полученной специальности. При этом среди выпускников профессиональных училищ процент тех, кто работает по специальности, наибольший (почти 70%), тогда как более 53% выпускников вузов выполняют трудовые обязанности, близкие к полученной специальности. Среди выпускников техникумов наибольшее количество тех, у кого нынешнее рабочее место никак не связано с полученной специальностью (около 26%).

Критерии оценки занимаемого рабочего места

Один из главных компонентов трудовой мотивации молодого работника на промышленном предприятии — заработная плата. И здесь выяснилась интересная особенность — только 3,7% молодых специалистов-выпускников вузов находят шансы на ее рост высокими, а 44% оценива-

ют их как низкие (у выпускников техникумов этот показатель еще выше – более 55%). А среди выпускников профтехучилищ никто не оценивает эти шансы как высокие, но и низкими их назвали только около 31%. В целом, оценивая степень удовлетворенности нынешней работой, выпускники всех категорий учебных заведений дали наиболее низкие оценки именно размеру заработка – в среднем чуть более 2 по 5-балльной шкале. Самые высокие оценки, и это не было сюрпризом, поскольку этот показатель стабильно занимает одно из первых мест, получили отношения с коллегами по работе: среднее значение – 4,25. Фактор стабильности рабочего места в среднем получил около 4 баллов.

Существенную роль в процессе адаптации выпускника на промышленном предприятии играет статус занимаемого рабочего места. На целом ряде предприятий для них практически невозможно занять должности даже среднего руководящего звена – мастеров, бригадиров и т. д., хотя у выпускников более высокие притязания. Это заставляет специалистов со средним специальным образованием задумываться о продолжении учебы – ни один из них не предполагает повышать свое профессиональное мастерство и накапливать профессиональный опыт на данном рабочем месте (в то время как среди выпускников училищ и вузов такое желание выразили 61,5 и 66,7% опрошенных соответственно). В то же время более половины выпускников техникумов намерены продолжить свою учебу без отрыва от производства, что в два раза превышает средний показатель по всей совокупности. Еще 11% выпускников техникумов предполагают уволиться с нынешнего места работы, тогда как подобное желание не выразил ни один выпускник профтехучилищ или вуза.

Оценивая свое положение на предприятии, 90% выпускников указали на возможность повышения квалификации и должностного роста; 3/4 уверены, что они смогут продолжить свое образование, примерно столько же видят в своем нынешнем рабочем месте гарантию от возможной безработицы. Но в то же время всего чуть больше половины рассчитывают на улучшение своего материального положения, и только 20% – на улучшение жилищных условий.

Мотивы возможного увольнения и дальнейшие планы

Хотя только 4,3% наших респондентов планируют уволиться с данного места работы (что лишний раз свидетельствует о том, насколько велика для выпускников ценность их нынешнего рабочего места), анализу были подвергнуты и мотивы возможного увольнения. Более 65% опрошенных ответили, что их не устраивает размер заработной платы. Такой вариант ответа, как «нет перспектив (карьерного) роста и повышения заработной платы», выбрали только выпускники вузов – 27,8%, возможность занять в будущем достойное место в производственной и административной структуре предприятия особенно значима.

Ни один из респондентов не указал, что планирует уволиться из-за того, что его не устраивают отношения в коллективе или выполняемая им работа слишком тяжелая. А 20% выпускников профессиональных училищ указали на такой фактор, как «работа далека от места жительства». Из этого следует вывод, что процедура набора и номенклатура предлагаемых специальностей в учреждениях начального профессионального образования города должны формироваться с учетом территориального расположения того или иного предприятия.

В большинстве случаев планирующие увольнение выпускники профессиональных училищ связывают это прежде всего с необходимостью продолжения образования, лишь 20% из них твердо намерены после увольнения искать работу по своей специальности, и никто не планирует пойти в предпринимательские или коммерческие структуры. У выпускников техникумов и вузов ситуация более сложная. Среди молодых специалистов с вузовскими дипломами 50% планируют искать работу по своей специальности, тогда как 43,8% указывают, что их мало волнует наличие работы по своей специальности, близкую по профилю работу можно найти в предпринимательских или коммерческих структурах (последний фактор обозначили в качестве главного 100% специалистов со средним специальным образованием).

Стратегия поведения после увольнения непосредственно влияет и на профессиональные предпочтения респондентов. Симпатии выпускников профессиональных училищ поделились ровно наполовину между профессиями, связанными со сферой промышленности и строительства, с одной стороны, и обслуживанием рынка – с другой. Среди выпускников вузов почти 31 % намерены сосредоточить свои усилия на поиске работы в сфере обслуживания рынка, 38,5 % хотят остаться в сфере промышленности и строительства; еще 15,4 % попытаются искать работу в сфере услуг, 7,7 % – в отраслях транспорта и связи. И ни один из выпускников техникумов не планирует искать работу в промышленности и строительстве; половина из них стремятся в сферу услуг и сферу транспорта и связи.

Существенно меняются настроения выпускников при оценке возможных вариантов поведения в случае, если им вообще не удастся найти никакой работы. Тревожит то, что более 66 % выпускников техникумов и более 55 % выпускников вузов высказали готовность зарабатывать деньги любым способом. Относительно немногие, в первую очередь выпускники профтехучилищ, собираются уезжать куда-либо в поисках работы. В отличие от прошлых лет резко упало количество желающих заняться коммерцией, тогда как желающих открыть свое дело стало гораздо больше: 33,3 % выпускников техникумов и 17 % выпускников вузов (подобное разделение вариантов ответа подразумевало, что респондент должен выбрать либо примитивную торговую деятельность, либо гораздо более сложный вариант устройства собственного бизнеса).

В целом следует констатировать, что процесс профессиональной адаптации выпускников профессиональных учебных заведений, работающих на промышленных предприятиях города, проходит в целом успешно. Доминирующее значение сохраняет трудоводенная ориентация (это свидетельствует о сохранении тенденций, выявленных в подобном исследовании, проведенном в 1998 г.). Структура трудовых мотиваций выпускников, нашедших работу в сфере промышленности, имеет рациональный характер.

Проблемы адаптации молодых специалистов

С целью уточнения позиции самих промышленных предприятий в сфере кадровой политики были проведены углубленные интервью и экспертный опрос руководителей кадровых служб промышленных предприятий. Главное место в них заняло выяснение их мнения о проблемах занятости и трудоустройства молодых специалистов.

Одной из важнейших проблем является обновление основного кадрового состава. За последние десять лет коллективы многих предприятий состарились, на некоторых обследованных предприятиях до 80% работников – люди пенсионного и предпенсионного возраста.

Обследование показало, что одной из наиболее сложных проблем остается несогласованность действий учреждений профессионального образования, с одной стороны, и промышленных предприятий – с другой. Хотя 95% экспертов дали положительный ответ на вопрос, существует ли у предприятия связь с учреждениями профессионального образования, всего 8,3% ответили, что эта связь выражается в корректировке планов подготовки специалистов, еще меньше – 5,6% – выбрали вариант «корректировка программ подготовки специалистов».

Очевидно, что для улучшения положения недостаточно усилий какого-то одного или нескольких предприятий, необходимы согласованные шаги всех заинтересованных сторон: учреждений профессионального образования, промышленных предприятий и городских властей, поскольку большинство специалистов сходятся на том, что **главной причиной роста безработицы среди молодежи является отсутствие контакта между системой образования и работодателями. Как следствие, учебные заведения не могут оперативно реагировать на запросы рынка труда, а молодые специалисты в годы учебы не получают практических навыков работы, опыта общения в коллективе, не знают трудового законодательства.**

Существенное влияние на процесс адаптации молодых специалистов к работе на конкретном предприятии, их вхож-

дение в трудовой процесс и усвоение форм взаимоотношений в коллективе оказывает наставничество. В «Анкете молодого специалиста» был задан вопрос о том, как респондент осваивает свое нынешнее рабочее место. Выяснилось, что почти 63% молодых специалистов делают это под руководством более опытного работника (бригадира, мастера, начальника цеха или отдела). Из числа экспертов 67% ответили, что наставничество существует. Кроме того, изменившаяся ситуация и рост потребности в рабочей силе сыграли решающую роль в том, что еще 33% экспертов отметили процесс возрождения наставничества, даже несмотря на то, что определенная часть трудового коллектива может оказывать сопротивление притоку молодых кадров в те сферы, где требуется высококвалифицированный и, соответственно, высокооплачиваемый труд.

Более 85% экспертов высказали мнение, что процесс адаптации молодых специалистов к производственным условиям конкретных предприятий протекает благоприятно, и лишь 9,5% решили, что молодое поколение работников адаптируется с трудом. Эксперты дали самые высокие оценки выпускникам вузов (64,7% отметили вариант «работают с полной отдачей»); выпускники профессиональных училищ получили только 38,9% положительных ответов, а средних специальных учебных заведений – лишь 31,3%.

Ключевое значение имело выяснение вопроса о том, какие факторы оказывают наибольшее влияние на закрепление молодых специалистов на современном предприятии. Экспертам было предложено оценить ряд параметров, касавшихся как экономических результатов труда, так и возможностей личностного и профессионального роста. Ожидается высокие оценки получил такой фактор, как размер заработной платы (4,43 по 5-балльной шкале), за ним по степени значимости следуют перспектива профессиональной карьеры (4,15) и возможность повышения квалификации (3,81) балла. В то же время социальная защищенность рабочего места получила оценку 3,52 балла; характер неформальных отношений в коллективе – 3,42; возможность участия в управлении делами коллектива – 3,33 балла.

Потребности предприятий и уровень подготовки выпускников

Эксперты на предприятиях отметили, что остро ощущается потребность в высококвалифицированных кадрах, специалистах с высшим образованием: программистах, бухгалтерях, конструкторах, техниках, технологах, инженерах сварки, специалистах по вентиляционным системам и др. Не хватает также высококлассных рабочих базовых специальностей: станочников, токарей, токарей-фрезеровщиков, расточников, карусельщиков, сварщиков различных специализаций (по электро- и газосварке, плазменной сварке), а также других специалистов, умеющих работать с уникальным оборудованием. Практически все руководители кадровых служб предприятий отмечают слабость подготовки специалистов, которую осуществляют профтехучилища, отсутствие у них профессиональных качеств, необходимых для производства.

В наибольшей степени предприятия испытывают в настоящее время потребность в специалистах с высшим (производственный профиль) и начальным профессиональным образованием. Гораздо меньше потребность в специалистах со средним специальным и высшим образованием организационно-управленческого профиля. Эти же тенденции, по мнению экспертов, сохранятся и на ближайшие 2–3 года.

Как показало проведенное исследование, сфера образования в силу своей инерционности не успевает за быстрыми изменениями, происходящими на рынке труда. Когда сегодняшние выпускники были первокурсниками, ситуация на рынке труда не требовала усиленного внимания к промышленным профессиям; устойчивые стереотипы сложились и в массовом сознании: обслуживание промышленного производства стояло отнюдь не на первом месте в ряду престижности профессий. По результатам проведенного в 1998 г. исследования оказалось, что именно выпускники, получившие промышленные и строительные специальности, больше всего недовольны своей профессией (39% опрошенных из этой категории). Самые низкие оценки конку-

рентоспособности своей профессии были также среди специалистов промышленности (34%). Наиболее сложная ситуация складывалась с мотивацией выбора профессии молодыми рабочими, техниками и инженерами (особенно последними двумя категориями) промышленной сферы. Почти половина выбирала профессии случайно, считая их неинтересными и неконкурентоспособными при трудоустройстве, не очень престижными, не обеспечивающими материальный достаток. Менее всего были заинтересованы в своей профессии молодые рабочие, техники, инженеры. Учились они в основном на «удовлетворительно». Наиболее высокий удельный вес учащихся и студентов (16%), имеющих криминогенные установки, также наблюдался среди молодых специалистов базовых отраслей – промышленности и строительства.

Сегодня ситуация изменилась, сфера промышленного производства переживает период оживления, и все агенты рынка труда, в первую очередь учебные заведения, промышленные предприятия, служба занятости, призваны сыграть решающую роль в изменении трудовых и профессиональных мотиваций молодых специалистов в условиях, когда большинство из них еще не осознало масштабы произошедших изменений на рынке труда, продолжая считать, что поиск работы в сфере промышленности малоперспективен.

В то же время на многих предприятиях сохранились базовые училища, производственная практика и распределение на работу в соответствии с полученной профессией. Из бесед с руководителями кадровых служб отдельных предприятий можно сделать вывод, что они предпринимают серьезные усилия по привлечению молодых специалистов и их подготовке в учебных заведениях города. Наблюдается явный дефицит некоторых профессий, который может быть ликвидирован только совместными усилиями службы занятости, департамента промышленности мэрии Новосибирска, кадровых служб предприятий, учебных заведений (например, с помощью муниципального заказа на подготовку и переквалификацию молодых специалистов и его финансирования на паевых началах всеми заинтересованными сторонами).

Характерной чертой кадровой политики на современном предприятии является очень высокий уровень требований к кандидатам на ту или иную должность. Наличие стажа практической работы является важнейшим квалификационным требованием к будущему работнику и сложность положения выпускников учебных заведений на современном рынке труда определяется отсутствием такого стажа. К тому же на предприятиях, как правило, нет возможности проводить переквалификацию вчерашнего выпускника сразу после приема на работу. Одновременно на ряде обследованных предприятий во многом утеряны (хотя сейчас их пытаются возродить) традиции наставничества, что является следствием известного корпоративного эгоизма высококвалифицированной части персонала.

Предприятия и организации по-прежнему считают именно профессиональные учебные заведения основным источником пополнения своих кадров, однако еще недостаточно активно участвуют в формировании набора в профессиональные училища, техникумы и вузы. Необходимо формирование муниципального заказа на специалистов промышленного профиля в виде предоставления гарантий учебному заведению по распределению молодых специалистов той или иной специальности. Следует оказать помощь учебным заведениям в организации квалифицированных маркетинговых исследований на рынке образовательных услуг, тщательно изучить особенности рынка труда (потребность в выпускниках на рынке труда), рынка образовательных услуг (спрос на специальности среди абитуриентов), качество образования, конкурентоспособность образовательных услуг. Необходимо также активно применять опыт частичной оплаты учебы будущих специалистов за счет заинтересованных предприятий, формирования в учебных заведениях специальных групп по подготовке специалистов того или иного профиля для конкретного предприятия, заключения предприятиями договоров с учебными заведениями и отдельными студентами.

НАДЕЖДА УМИРАЕТ ПОСЛЕДНЕЙ

Интервью с заведующим лабораторией Сибирского научно-исследовательского института механизации и электрификации сельского хозяйства (СИБИМЭ) СО Российской академии сельскохозяйственных наук, доктором технических наук, депутатом облсовета **Вячеславом Степановичем НЕСТЯКОМ.**

– Вячеслав Степанович, какое место в экономике Новосибирской области Вы отводите сельскому хозяйству и почему?

– Я бы поставил сельское хозяйство на первое место в экономике. Потому что оно дает основу для развития многих других отраслей: перерабатывающей, сельхозмашиностроения (не секрет, что машинно-тракторный парк страны почти полностью исчерпал свои ресурсы и село нуждается в новой технике), для производств, выпускающих металл, пластмассу, для химической промышленности и т. д. Весь промышленный потенциал должен работать на сельское хозяйство, которое играет роль детонатора, запускающего производства. Оживляется сельхознаука, фундаментальные исследования, которые мы, прикладники, используем на практике.



– Как будет работать закон о земле, для чего он нужен? Будет ли земля иметь конкретного хозяина, кто и как будет ею распоряжаться?

© ЭКО 2002 г.



— Я категорически против этого закона, разрешающего куплю-продажу земли. Когда этот документ принимали, речь шла о 2% земель, на которых находятся промышленные предприятия... Но было опасение, что это — только начало великой авантюры. Сейчас в Думу внесено на рассмотрение несколько законопроектов, по которым предполагается продавать и земельные угодья. К чему это приведет? В России в настоящее время 30 млн га заброшенных земель, а потом выйдет из-под контроля вся земля. Идет постоянная интервенция импортной сельхозпродукции для того, чтобы нашего товаропроизводителя полностью уничтожить. В прежние времена я немало поездил по стране. Работал на БАМе, в Якутии, в Магадане, Норильске, на Камчатке, ставил там эксперименты. Последний раз летал на Камчатку, где прекрасно развивались птицеводство и овощеводство. Но из Австралии стали завозить в эти края баранину, окорок и полностью задушили, обескровили птицеводство. После этого, естественно, цены на мясную продукцию резко возросли. Тот же механизм действует в отношении всего нашего сельского хозяйства.

Я считаю: земля должна быть в государственной собственности. Многие покупают ее для того, чтобы перепродать. Испокон веков на Руси земля была в коллективном пользовании. А аренду — да, пожалуйста, на 50–100 лет, с передачей по наследству — это закон не запрещает. Но продавать нельзя.

Вопрос о земле для меня особенно болезненный, потому что уже сейчас я вижу перемены, происходящие вокруг. В прошлом году, выступая на одном из совещаний, губернатор сказал, что Новосибирский сельский район — стратегически важный район. В нем расположены дачи горожан, огороды, спальные районы Новосибирска. Со времен советской власти все мегаполисы окружались такими районами, в которых было сосредоточено производство самой необходимой продукции — овощей, молока, которым обеспечивали больницы и детские сады, школы.

Сейчас уровень цивилизованности государства определяется не уровнем производства металла, угля и т. д., а

потреблением овощей, поскольку овощи — основной поставщик витаминов. От этого зависят здоровье, работоспособность и продолжительность жизни. Доказано, что потребление некоторых овощей, особенно перцев, продлевает жизнь. Если в Японии жители употребляют в год более 250 кг овощной продукции, включая соки, то в России — 68–70 кг, как было в советские времена, и то благодаря дачникам и огородникам, которые основное бремя производства овощей взвалили на свои плечи.

Что же сейчас происходит? Искусственно банкротятся или доводятся до банкротства хозяйства, занимающие земли вокруг Новосибирска. Уничтожается база, на которой производились молоко, овощи и продукция первой необходимости. Это делается для того, чтобы освободить территорию под строительство дач, коттеджей. Эта земля самая дорогая. «Новые русские» возводят там сейчас целые городки. Меня как депутата облсовета очень беспокоит, что ряд хозяйств, которые в свое время были поставщиками ягод, овощей, довели до жалкого состояния. Например, директор одного акционерного общества «со товарищи» вначале довел хозяйство, снабжавшее город ягодами, что называется, «до ручки», потом с группой акционеров, близких родственников, взял ягодники себе в пользование, а инфраструктуру сбросили на местный совет, который не в состоянии платить за тепло, произвести ремонт... Кругом приведена в действие система уничтожения таких пригородных хозяйств, и, я думаю, впоследствии такие земли будут скупаться.

Новосибирск — единственный город в регионе, где полностью уничтожено тепличное овощеводство. В советское время мы боролись за каждый квадратный метр ввода закрытого грунта. По медицинским нормам для обеспечения свежими овощами в зимнее время необходим один квадратный метр тепличных хозяйств на жителя города. В советское время были построены два тепличных комбината — «Кировец» и агрофирма «Иня», эта норма достигла 0,35 м² на человека. И вот эти два хозяйства были полностью уничтожены! Из-за некомпетентности руководства, корыстного интереса, потому что кому-то были нужны очень дорогие земли.

Я считаю, что это преступление — когда продукция практически уже готова, выращена (оставалась неделя до сбора огурцов), отключить электроэнергию! В тепличном овощеводстве температура круглый год не должна опускаться ниже плюс пяти градусов. Отключать электроэнергию нельзя, потому что растения замерзнут, а потом из-за снежного покрова кровля рушится. И после этого восстановить комбинат уже невозможно. Надо проверить обстоятельства уничтожения жизненно важных для Новосибирска комбинатов, производящих овощные культуры.

Тепличное производство, пусть небольшое, осталось в Новокузнецке, вокруг этого города в поселках тоже сохранилось несколько тепличных хозяйств. В Кемерово работают крупные хозяйства, а один из местных совхозов в наше непростое время смог даже увеличить площадь тепличного хозяйства на 6 га. Половина тепличного производства функционирует в Томске, полностью оно сохранено в Омске. Только в Новосибирске, как по злому умыслу, все это уничтожается.

В Сибирском институте механизации и электрификации сельского хозяйства есть разработки, которые помогут развитию тепличных хозяйств. Мы еще в советские времена разработали вариант облегченной теплицы с двухслойным пленочным покрытием, в которой можно выращивать овощи круглый год, поскольку строительство остекленных зимних теплиц очень дорого. К нашим разработкам подключился совхоз «Приобский». Правда, ни государство, ни областной бюджет не финансируют этот проект, работы продолжаются за счет средств этого хозяйства. В. П. Беккер, директор «Приобского», — пионер в этом начинании. В АОЗТ «Приобский» проводятся испытания сотового поликарбоната. Это разработанное нами долговечное покрытие из специального полимера, которое может стоять десять лет и более. Если испытания будут успешными, мы могли бы наладить на территории Новосибирской области на базе наших конструкций производство облегченных комплексов теплиц на один-два гектара, с полной системой механизации на базе агромостовых систем. В этих комплексах ис-

пользуются многофункциональные механизмы, выполняющие целый ряд сельскохозяйственных операций – посадку, прополку и т. д. У нас есть и другие разработки, но пока это все никому не нужно.

– Главная сфера вашей деятельности – овощеводство. Как достижения в этой области науки применяются на практике?

– Вся наука, в том числе и наше направление, находится в загоне. Сейчас, в связи с новой экономической политикой нашего правительства, в России стало невыгодно что-либо производить, потому очень высока стоимость энергоносителей, а это была самая малая составляющая в затратах. Раньше наша лаборатория занималась новым направлением – внедрением агроустовых систем в сельском хозяйстве, в том числе тепличном овощеводстве. На мой взгляд, мы были впереди многих стран, в том числе Японии и Голландии, в создании экспериментальных тепличных комплексов. Это 20 теплиц общей площадью 1 га или 40 теплиц площадью 2 га, объединенные технологическим коридором, по которому ходит по направляющей колее агрегат, называемый электрифицированный мост, на него навешиваются все необходимые машины, и один человек способен обслуживать 1–2 га в теплицах. В этих комплексах можно выращивать рассаду, низкорослые сорта овощных – томатов, перцев, баклажанов. До перестройки мы успели поставить пять таких комплексов в Кемеровской области, в Алтайском крае. К сожалению, Новосибирская область традиционно инертна в сфере внедрения достижений науки. Поскольку наши исследования не финансировались, мы заключали хозяйдоговора с управлениями сельского хозяйства других областей.

Кроме этого, мы разрабатывали ряд автоматизированных систем – например, для производства овощей по малообъемной технологии, когда используется размещение в два яруса, чтобы полностью занять тепличные площади. Но после подорожания энергоносителя эти усовершенствования для хозяйств стали неподъемными.

Мы предлагаем такое решение. Сегодня разрушены зимние тепличные комбинаты. И если металлоконструкции (это

тоже разработки нашего института), которые входят в агропостовые комплексы, оборудовать новым покрытием – соевым поликарбонатом, они могут использоваться для выращивания овощей круглый год. Такие комплексы можно было бы строить сейчас вокруг Новосибирска, загрузив работой наши заводы. В институте есть полная документация на такие комплексы. Если будет финансирование, мы могли бы разрабатывать какие-то дополнительные технологии, поскольку связаны с агрономами-селекционерами, которые выводят новые сорта применительно к нашим условиям, с сотрудниками из Института земледелия и химизации, разрабатывающими средства защиты от болезней в этих теплицах.

Но, к сожалению, наши разработки никому не нужны. Хозяйства, получив деньги, стараются купить что-то за рубежом. Почему? То, что предлагают наши заграничные коллеги, выглядит броско, ярко, привлекательно. Что внутри – людей не интересует. При этом после покупки зарубежной линии требуются всевозможные доработки. В одном из новосибирских совхозов приобрели голландскую линию для кассетной технологии производства рассады и капусты, но ряд механизмов отсутствовал. К этой линии они закупили машину для посадки рассады, и обошлась она под миллион. А мы способны переоборудовать под новые технологии наши старые отечественные машины, и это обходится в 4 раза дешевле. А если такие машины запустить в серийное производство, то затраты были бы еще меньше.

При этом наше изделие выполняет те же функции, что и заграничное. Поскольку русский человек богат своей бедностью, мы приходим к тем же результатам, используя более простые технологические решения.

– Сейчас тепличные хозяйства возникают в райцентрах довольно далеко от Новосибирска, например, в Мошково. Почему же их нет в Краснообске, где размещено Сибирское отделение Россельхозакадемии, в пригородах Новосибирска... Ведь в пригородных селах безработица, там много людей с низкой квалификацией, которых можно занять в этом производстве...

– Дело в том, что комплекс в Мошково строила не администрация области, а нефтяники с севера Тюменской области. Им нужны свежие овощи, витамины. В пригороде Мошково стояла недостроенная котельная, а для тепличного овощеводства самое главное – тепло. Купили котельную, появилась возможность построить десятигектарный комплекс теплиц. Сейчас одна из них выдает продукцию. Пока еще далеко до введения всего комплекса, тем более что нет специалистов, которые досконально знают новую технологию. Пока там овощи выращивают на импортных материалах, хотя Новосибирская область очень богата торфами, имеется опыт их использования для тепличных хозяйств, так же как и керамзитных наполнителей.

Чтобы обеспечить Новосибирск овощами, нужны свои тепличные комбинаты, площадью 40–50 га как минимум.

Раньше в пригородных хозяйствах было очень много теплиц с использованием облегченных конструкций, которые покрывались пленкой. Они действовали только весной, в них выращивали рассаду. Сегодня очень немного таких хозяйств, и выращивают они только рассаду капусты. Почти все облегченные теплицы разрушены. Те, которые еще существуют, плохо охраняются, по ночам в них варварски срезают пленку, которая стала дорогой.

Если бы администрация области поставила задачу – обеспечить своих жителей свежими овощами, то можно было бы создать хотя бы по одному комплексу площадью 1 га во всех хозяйствах в Новосибирском районе. Это помогло бы решить проблему безработицы. С применением новых материалов теплицы можно использовать круглогодично. В тех местах, где проходят газовые магистрали, теплицы можно обеспечивать дешевым отоплением, благодаря чему снижалась бы на 40–50% и стоимость их строительства.

В этих комплексах можно выращивать и рассаду, это приносило бы неплохой доход. Ведь сейчас зачастую садоводы и огородники покупают непонятно что.

Еще одно важное направление – переработка сельхозпродукции. Почему сегодня процветают некоторые акционерные общества в Новосибирской области? Да потому, что

в советское время они получили перерабатывающие комплексы и успели их у себя установить, не затратив ни рубля. Остальные хозяйства фактически вошли в рынок только с основным производством. Между ними и перерабатывающими предприятиями встал посредник, который получает весь навар, а хозяйства остаются при своих интересах.

Но сейчас все поняли, что услуги посредников и переработчиков обходятся слишком дорого. Поэтому при первой же возможности энергичные директора создают у себя перерабатывающие производства.

– Есть ли смысл вкладывать деньги в аграрную науку, окупятся ли затраченные на нее деньги?

– Это сложный вопрос, потому что никто на практике не измеряет – сколько вложили и какая получилась отдача. Приведу пример из жизни. В нашем институте разработана новая технология производства рассады. Если для рассады капусты такие технологии имеются, то для таких культур, как томаты, перцы, баклажаны, их нет.

Мы разработали в стенах СибИМЭ технологию производства рассады, при которой хорошо формируется ее корневая система. В результате на 30–40% увеличивается урожайность плодов томатов. Растения лучше приживаются, энергично растут. К сожалению, сегодня в Новосибирской области промышленное производство этих культур уничтожено, и говорить об отдаче научной разработки не приходится. Нас выручают только дачники, которые с марта заказывают определенные сорта, потому что знают: с нашей рассадой они получают хороший урожай. Но вот в Алтайском крае, наоборот, перцам, баклажанам, томатам отведены большие площади. И мы надеемся, что эти разработки будут использованы.

Ученые Сибирского отделения Россельхозакадемии занимаются таким актуальным направлением, как сушка зерна. В лабораториях СибИМЭ созданы несколько конструкций модулей-сушилок, которые позволяют быстро высушить зерно. Наше конструкторское бюро выпускает эти сушилки.

В лаборатории, которая занимается почвообработкой, разработана уникальная машина, которая за один проход осуществляет культивацию, выравнивание и обработку почвы, посев зерновых и т. д., причем с высоким качеством, меньшими затратами горючего. В целом это дает хороший эффект при возделывании зерновых культур.

Но на все изыскания требуются средства, по-хорошему государство должно вкладывать деньги в сельское хозяйство. В любой цивилизованной стране сельское хозяйство дотируется, тем более наука. А в России все испытывается на выживаемость. Моя лаборатория финансируется на 40% в лучшем случае, остальное — из средств, вырученных по хоздоговорам. Большинство хозяйств сегодня в плачевном состоянии, что они могут нам заплатить? Зарабатываем как придется, пытаемся сохранить коллектив. Люди сейчас уходят из науки, потому что очень маленькие зарплаты, необеспеченность жильем.

– Нередко приходится слышать, что для Сибири нет подходящих пород крупного рогатого скота, свиней, овец, содержание скота не механизировано, не используются электроника и другие достижения современной техники...

– Я знаю, что выведены многие новые породы, они есть. Но в кризисный период, особенно четыре-пять лет назад, многие хозяйства просто пускали элитный скот под нож, а мясо продавали. Чтобы восстановить такую базу, необходимы десятки лет.

Технические разработки тоже есть. В СибИМЭ разработана эффективная система раздачи полужидких концентрированных кормов. Ученые нашли новое технологическое решение, сконструировав современные механизмы, обеспечивающие создание оптимальной консистенции корма, который лучше всего усваивается животными, и подающие их к месту кормления. Но проблема в другом — не осталось ферм, в которых все новшества, изобретения ученых можно было бы применить. Многие когда-то знаменитые наши хозяйства выглядят, будто здесь шли бои: стоят фермы без стекол, обгоревшие после пожара руины. О какой механизации, электронике здесь можно вести речь?

В СибИМЭ создан также чудесный доильный аппарат, в работе которого учтен «рефлекс теленка». Когда он сосет вымя, то делает это с определенной частотой, при которой не повреждается вымя коровы и молоко полностью выдаивается. Но этот аппарат до сих пор серийно не производится. Я уже говорил – сегодня нет тех комплексов, на которых все это можно применять. Требуются огромные средства, чтобы поднимать хозяйства, в которых применялись бы все новшества, изобретенные сибирскими учеными механизмы.

– Видимо, одна из проблем Россельхозакадемии – острая нехватка кадров, особенно молодых...

– Проблема в том, что сейчас вузы в основном платные. Раньше выпускники сельских школ заполняли аудитории Аграрного университета, но сегодня все изменилось. В Аграрном университете в основном учатся выходцы из города, в лучшем случае – дети руководителей сельских хозяйств. Деревня не в состоянии содержать своих стипендиатов.

Поэтому специалисты не идут работать в деревню. К тому же заработок молодого специалиста – не более 400–500 руб. Нет никакого будущего, перспектив профессионального роста, потому что государство отвернулось от деревни. Это одна из болевых точек нашей экономики. Сегодня в Аграрный университет сельских ребят нужно брать на учебу без оплаты и без экзаменов. Впоследствии это окупится.

– Раньше в Сибирском отделении Россельхозакадемии была «малая академия», которой руководила доктор биологических наук Н. К. Сухова, организовавшая биологический класс – «малую академию»...

– «Малая академия» в Сибирском отделении Россельхозакадемии – прекрасное начинание. Я бы сравнил ее с физико-математической школой в Академгородке. Неплохо было бы создать подобную школу для талантливых сельских ребят из всей области. Построить интернат, куда дети поступали бы после девятого класса, давать им серьезную качественную подготовку для дальнейшей учебы в сельскохозяйственном вузе. Сейчас уровень обучения в селе оставляет желать лучшего.

– Что волнует Вас сегодня как депутата облсовета?

– В 70-е годы академик Т. И. Заславская выступила с идеей ликвидации неперспективных деревень и укрупнения хозяйств. Этот замысел и сегодня, к сожалению, повсеместно воплощается в жизнь. Мне пришлось пережить немало горьких минут, когда поселок, где я родился, снесли бульдозером. Жителей перевезли в другое место, ближе к центральной усадьбе. Исчезла чудесная деревня с тремя прудами и садом. Теперь у меня нет родины. Потихоньку умирают деревни Новосибирской области. Сначала отключают электроэнергию, потом не подвозят хлеб, закрывают медпункт, школу, и деревня медленно гибнет. Из нее уезжает молодежь, впоследствии умирают старики или их забирают дети. И наконец, на сессии областного совета ставится вопрос о ликвидации такой-то деревни. Я категорически против этого процесса, единственный из депутатов всегда голосую против. Потому что считаю – это уничтожение России. Русь всегда начиналась с маленькой деревни, малой Родины. Если хотят уничтожить Россию, деревню пускают под бульдозер.

Я считаю, что позиция государственника, будь то президент, губернатор, руководитель района, заключается в том, чтобы сделать все возможное для сохранения деревни. Создать в ней такие условия, чтобы туда потянулись бы люди, а не оставлять их без школы, медпункта, без хлеба, без света. Я считаю, что депутатский корпус должен думать о последствиях. Сегодня исчезли две деревни, завтра три, а потом вся глубинка вымрет.

Я считаю, что осуществляется программа уничтожения России. Еще в конце 80-х М. Тэтчер сказала открыто о том, что в России экономически оправданно проживание не более чем 15 миллионов человек. Сегодняшние «специалисты» эту цифру «подняли» до 30–50 миллионов. Больше и не надо, чтобы обеспечивать Запад полезными ископаемыми. Это же депопуляция и уничтожение российской цивилизации!

Беседу вела Н. И. ИВАНОВА

ЗНАЧКА И ОБМАННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

А. П. ПРОХОРОВ,
кандидат экономических наук,
Ярославский государственный университет



© ЭКО 2002 г.



Известно, что уравниловка, характерная для русской модели управления, отрицательно сказывается на трудовой мотивации. Существует единственный вид дохода, относительно защищенный от негативного воздействия уравниловки – заначка, то есть доход, скрытый от государства, предприятия или семьи. В периоды стабильного, застойного состояния системы управления заначка является практически единственным фактором имущественной дифференциации общества и потому самым желанным в России видом заработка. Причем способы, с помощью которых в стабильные, застойные годы добывается заначка, в противоположное по смыслу нестабильное время (в кризисные, аварийно-мобилизационные периоды) легализуются и становятся главными каналами перераспределения имущества. Административно-хозяйственные отношения по поводу создания и перераспределения заначки играют роль заповедника рыночно-конкурентных стереотипов поведения, сберегающего ростки будущего нестабильного режима системы управления.

Заначка – заработок, который можно утаить от государства, от барина, от главы семейства, от жены, от родителей, от директора, от начальника цеха, от мастера, от коллег, от бригадира. Это доход, которым человек, подразделение или целое предприятие могут распоряжаться самостоятельно, не делясь с вышестоящей организацией. В этом особая ценность заначки, особенно в условиях постоянной угрозы перераспределения «сверху» или «сбоку» (со стороны родственников, коллег и соседей). Люди ищут те работы, где заработок не регистрируется, не облагается налогами, займами, снижением расценок, продрозверсткой, оброком, алиментами, о котором не знают родители и соседи. То есть левые работы, шабашки всех видов.

История заначки уходит в седую древность. Когда мобилизация и перераспределение ресурсов стали главными элементами русской модели управления, в качестве противодействующего фактора не могла не возникнуть развитая культура утаивания доходов. В самой основе Московского государства находилась заначка. Из тех средств, которые великий князь московский должен был собрать с русских земель, чтобы отвезти в качестве дани татарам, он скрывал в свою пользу определенную часть. Фактически Россия построена за счет заначки.

Чтобы опередить князей-соперников в борьбе за благосклонность Орды, за получение ханского ярлыка на великое княжение, Александр Невский и продолжившие заложенную им политическую традицию московские князья ввели в систему управления принципиально новые элементы: использование вышестоящей организации (в лице Орды) для подавления внутренних конкурентов, мобилизацию и перераспределение ресурсов как главную функцию управления (московские князья собирали со всей Руси дань для татар), «заначку» как основной источник финансирования (часть дани Москва утаивала от Орды), «приручение» вышестоящей организации путем прикармливания взятками ее функционеров (в результате чего ордынская администрация быстро деградировала) и прочие особенности.

«Ордынцы передали функции сбора дани великому князю, каковым к тому времени оказался выслужившийся на кровавом погроме восставшей Твери московский князь Иван Калита. И именно он стал по существу первым главой ордынской администрации на Руси, составленной из местного населения, — именно эти функции неукоснительно выполнял великий князь, беспощадно сдирая дань со всех... И получал награды за верную службу — ярлыки на отдельные земли от хана (Галич, Углич, Белозеро и т. д.). Именно так, как известно, было заложено могущество Москвы»¹.

Такой механизм конвертации административных полномочий в деньги вскоре распространился вниз по всем ступенькам управленческой лестницы. На среднем уровне управления заначка на Руси была институционализирована в XV в. в форме так называемых «кормлений». «Бывшие удельные князья и бояре получали свои или иные вотчины во временное управление с содержанием от местного населения, становясь государевыми наместниками в городах или волостелями в сельских вотчинах. Однако к середине XVI в. кормленщики, чьи доходы изрядно превышали “корм”, стали тунейдцами за счет государства и местного населе-

¹ Криворотов В. Вехи, взлеты и падения особого пути России // Знание — сила. 1990. № 9. С. 30–31.

ния»². «С одной стороны, правительство старалось ввести понятие о службе государству как об общественной должности, с другой – старый обычай заставлял смотреть на нее только как на источник кормления»³.

Заначка и взятка. На самом низовом уровне управленческого аппарата заначка как плата за перераспределение ресурсов приняла форму обыкновенной взятки. А поскольку перераспределение и мобилизация ресурсов – главное содержание управленческих процессов в России, постольку и взяточничество приняло невиданный в христианском мире размах. Причем обусловленность взяточничества структурой и механизмами управления была осознана населением достаточно давно. Чего стоит один бытовой пример: «В 1637 г. в Путивле казак открыто хвастался, что “я де государя не слушаю, откупил я де деготь в Володимирской чети у дьяка Тимофея Голосова, а не у государя, и пошлины откупные плачу Голосову, а не государю”. На возражение “ино де Голосов больше государя?”, казак ответил: “Находить де тебе прежде государя Голосов двор”»⁴.

По мнению В. О. Ключевского, нет оснований «считать преувеличенными отзывы иностранцев XVII века о продажности суда в Московском государстве, о том, что судьи открыто торговали своими приговорами, что не было преступления, которое не могло бы при помощи денег ускользнуть от наказания; и такие отзывы простираются не на один суд и не на одни второстепенные или удаленные от центра органы управления; иностранец, приехав в Москву, прежде всего узнавал, что здесь посредством подарков можно всего добиться, даже при дворе»⁵.

«В XVII веке подношения приказным были нескольких видов. “Почесть” полагалась заранее для успешного продвижения дела, “поминки” – за конкретную работу с целью

² Карпец В. И. Верховная власть // Советское государство и право. 1985. № 9. С. 108.

³ Ключевский В. О. Сказания иностранцев о московском государстве. М., 1991. С. 116.

⁴ Новомбергский Н. Слово и дело государевы. М., 1911. С. 465–467.

⁵ Ключевский В. О. Указ. соч. С. 115.

ее ускорения и “посулы” (взятки) – за нарушение закона. Они в несколько раз превышали жалование»⁶. Например, крупные монастыри, у которых были свои рыбные ловли, ежегодно раздавали в Москве «в почесть» изрядное количество рыбы. Существовало даже выражение «бить челом сквороткою рыбки». В 1674 г. Иверский монастырь бил челом А. С. Матвееву «сковородочкой свежей рыбки на двух возках»⁷. Доходы приказных подьячих, получаемые подобным образом, в несколько раз (не менее трех) превышали размеры их окладного жалованья⁸.

Иван Посошков в начале XVIII в. предлагал вообще прекратить выплату жалованья приказным из казны. «Пропадает она (казна – **А. П.**) даром, ни за одну деньгу гинет. Пропитания ради главным судьям и приказным людям учинить оклад з дел, по чему с какова дела брать за работу, с каковые выписки иль с указа какова, иль с грамоты, иль с памяти»⁹. Размер платы приказным в XVII в. не только не вырос, но еще и понизился со 100 руб. в год до 88 в 1687–1688 гг. Средний размер жалованья подьячим сократился с 14,3 руб. до 9,5 руб. Были подьячие, вообще не верстанные жалованьем, к 1682 г. их было 40% от общего числа. Им правительство разрешало компенсировать нехватку жалованья из денег, отпускаемых на покупку бумаги, чернил, свечей и т. д.

Петр I запретил поместное обеспечение чиновников, повысил жалованье, но денег не хватило. Уже в 1727 г. пришлось вернуться к старой системе, – канцелярские служащие в городах работали без жалованья. Им разрешено было «брать акциденции от дел прежних, чем без нужды довольствоваться могут». Это правило существовало до 60-х годов XVIII в. Екатерина II и вовсе отменила жалованье чиновникам, мотивировав это тем, что они все равно получают взятки.

⁶ Демидова Н. Ф. Служилая бюрократия России XVII века и ее роль в формировании абсолютизма. М., 1987. С. 141–142.

⁷ Седов П. В. Подношения в московских приказах XVII века // Отечественная история. 1996. № 1. С. 142.

⁸ Лексин Ю. Клятва бюрократа // Знание – сила. 1989. № 10. С. 81.

⁹ Посошков И. Г. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. М., 1951. С. 73.

Даже в конце XIX в. «чиновники получали грошовое жалование и существовали исключительно на взятки. Это делалось совершенно открыто. Сельские священники возили на квартиры чиновников взятки возами в виде муки и живности, а московские платили наличными. Взятки давали дьяконы, дьячки, пономари и окончившие академию или семинарию студенты, которым давали места священников»¹⁰. Чиновники, не берущие взятки, были столь необычным явлением, что вызывали подозрение. Так, народников, которые устраивались писарями, «скоро арестовывали, заключая об их революционности по тому, что они не пьянствовали и не брали взятки (сразу видно, что писаря ненастоящие)»¹¹.

Общественное мнение осуждало тех взяточников, которые не выполняли своих обещаний. Г. О. Котошихин пишет, что приказные брали незаконные «посулы» хотя и не сами собою, однако «по задней лестнице, через жену или дочь или чрез брата и человека и не ставят себе того во взятые посулы будто и не ведают»¹². Чиновник, дорожащий своей репутацией, так не поступает: «нет уж, увольте, это не такие люди, этого никогда не может быть, чтобы, получивши благодарность, не исполнить долг чести»¹³.

Механизм появления заначки. В каждом конкретном случае он зависит от отрасли или вида работы. Например, послал барин крестьянина на оброк плотничать. Тот вернулся с деньгами. Часть денег заначил, отдал не барину, а своей семье (то есть главе родственного клана). Через пару лет решил: а что я все отдаю своему отцу, и он как хочет, так эти деньги и распределяет? Почему мне, моей жене и детям достается меньше? И он начинает утаивать деньги от родственников в пользу своей «малой» семьи.

Следующим шагом будет утаивание денег от жены, чтобы пропить спокойно. Жена начинает утаивать от мужа. Дети начинают утаивать деньги от родителей, и со второй

¹⁰ Гиляровский В. Москва и москвичи. М., 1981. С. 140.

¹¹ Троицкий Н. Друзья народа или бесы? // Родина. 1996. № 2. С. 68.

¹² Котошихин Г. О. Россия в царствование Алексея Михайловича. М., 2000. С. 118.

¹³ Орлова Г. А. Указ. соч. С. 101.

половины XIX в. вся страна ввязывается в гонку — у кого больше заначка. Деньги, спрятанные от родителей, от деда с бабушкой, были даже у всех детей в дореволюционной русской деревне. Их прятали под венцами изб, отсюда название «подвенечные деньги». Сама система отходничества порождала ее. Чаевые тоже первоначально были заначкой от владельца трактира или лавки.

Доходы, которые нигде не регистрируются и которые легче утаить, являются на Руси наиболее желанным видом заработка. Если во всем мире поденщик, не имеющий постоянной работы, — несолидный человек, неудачник, существо второго сорта, то в России эквивалентный поденщику «шабашник» — уважаемый, зажиточный человек, хотя и лицо без постоянного заработка. Русские люди падки на левые работы.

На всех уровнях управления. У заводского рабочего заначка — это скрытые (фактически ворованные) материалы и инструменты, из которых он сделает либо какую-то продукцию для личного пользования или на продажу, либо сдаст мастеру во время сверхурочных работ для оплаты по двойному тарифу. Мастер тоже скрывает от начальника цеха и от рабочих неучтенные материалы и готовую продукцию, фиктивно отработанное рабочими время (в таблице учета рабочего времени одно, а «по жизни» — другое). Заначка директора завода в советское время гордо именовалась фондом директора и представляла собой средства, о которых не знала вышестоящая организация и которыми он мог распоряжаться самостоятельно, без отчета (этот фонд иногда называли «коньячным»). У начальника цеха был свой «фонд начальника цеха» (уже не столько «коньячный», сколько «водочный»), у мастера — «фонд мастера».

Даже в жестокие сталинские годы директора заводов были вынуждены для прокормления своих коллективов иметь заначку. «Предприятию разрешалось заключать шефские договоры с совхозами и колхозами. В обмен на помощь запчастями и рабочей силой колхозы и совхозы выделяли продовольствие. По закону это разрешалось делать только после выполнения плана государственных заготовок. Предприятия браковали часть продукции и напрямую ее

обменивали в колхозах – бартер, запрещенный законом»¹⁴. Тесть моего знакомого, в годы войны работавший на Ковровском оружейном заводе (ныне завод им. Дегтярева), вспоминал, что его «фонд начальника цеха» состоял из буханок хлеба, которые он по своему усмотрению выдавал тем или иным рабочим.

На уровне завода заначкой являлись скрытые мощности. Рабочие скрывали свои истинные производственные возможности от бригадиров, бригаиры – от мастеров, мастера – от начальников участков, те – от начальников цехов, начальники цехов – от директоров, директора – от главков, главки – от министерств, министерства – от Госплана, Госплан – от Политбюро ЦК КПСС. В довоенное время такая практика еще вызывала удивление и негодование руководителей, коллег и подчиненных. Воспоминания бригадира ударной бригады: «Оказалось, что больше половины продукции, изготовленной в прошлом месяце, оставлено в цехе как запас для хорошего процента на следующий месяц. По точным проверенным данным было установлено, что программа цеха выполнена более чем на 200%.

Выяснилось, что начальник цеха всегда скрывал производственные возможности цеха, добивался меньшей программы, ориентировал общественность на минимальные темпы работы, стремился не выделяться, всегда быть в середине. Имея резервы, он запасами перекрывал недоделы. Когда накапливался чрезмерный задел продукции и ее уже нельзя было дольше утаивать, начальник ухитрялся документально оформить ее как продукцию, которая не входит в обязательную номенклатуру программы цеха, а, следовательно, и не учитывается в выполнении»¹⁵.

В советское время заводы проводили титаническую работу, чтобы получить скрытые мощности. Например, проводили реконструкцию под видом капитального ремонта. Провести реконструкцию как реконструкцию – вырастут

¹⁴ Осокина Е. Люди в годы первых пятилеток: способы и стратегии выживания // История: Приложение к газете «1 сентября». 1997. № 19. С.10.

¹⁵ Воробей К. А. Один – за всех, все – за одного: Из истории первой ударной бригады. Л., 1961. С. 99.

производственные мощности и вышестоящая организация даст увеличенный план. А если оформить реконструкцию как капитальный ремонт, то можно реально увеличить мощности, но по документам этого не записать.

В случае реконструкции под видом капремонта повышенный план не дадут, и на дополнительных мощностях можно производить заначку, то есть продукцию, которую можно выменять на что-то, неучтенное на другом предприятии. Для этого надо сэкономить сырье (завысив официальные нормы расхода) и получить от поставщиков то, что те сэкономили таким же способом. Так складывалась теневая экономика, которая в конце концов охватила все народное хозяйство. По документам было одно, на деле – совсем другое.

За последние годы логическим завершением процесса легализации заначки явился массовый «увод» финансовых потоков и пакетов акций в офшорные зоны, подальше от налогов и государственного контроля.

Без «мертвых душ» не выжить. Чем быстрее деградировала система управления, скатываясь в свое стабильное, застойное состояние, тем большую роль в хозяйственной жизни играла заначка. Н. Епанчин, директор пажеского корпуса в предреволюционные годы, вспоминал: «Очередной ротный командир, полковник Шумилов, доложил, что ввиду недостаточности отпуска денег на кормление пажей невозможно обойтись без “мертвых душ”, т. е. показывать по отчетным листам больше пажей, состоящих на довольствии, чем есть на самом деле»¹⁶.

Аналогичным образом в брежневскую эпоху обкомы, горкомы и райкомы КПСС как параллельные управленческие структуры часто предписывали предприятиям и организациям выполнять те или иные работы, исходя из того, что у тех есть неучтенные, левые ресурсы. Например, обязывали предприятия что-нибудь построить подшефному колхозу, отремонтировать, организовать, прекрасно зная, что соответствующие стройматериалы и деньги на зарплату не выделены. Это был первый шаг к легализации теневой эконо-

¹⁶ Епанчин Н. При дворе трех императоров: Воспоминания. М., 1996. С. 281.

мики, без которой официальная система управления уже не могла обойтись.

Например, Ярославское транспортное управление в конце 70-х – начале 80-х годов за счет того, что по документам расходовало материалов больше, чем на самом деле, сэкономило бензин, запчасти и фонд зарплаты. Обменивая неучтенные транспортные услуги (оказываемые на неучтенном бензине, запчастях и зарплате) на стройматериалы, удалось построить двухэтажный двенадцатиквартирный жилой дом в поселке Петровском.

Построить-то построили, а квартиры в нем своим работникам предоставить не могут, так как дом надо принимать на баланс, а для этого нет законных оснований. Ведь дом возник «из воздуха», на него ни одного кирпича, ни одного гвоздя, ни одного рубля зарплаты строителям не выделено. В конце концов волевым решением начальника дом приняли на баланс по статье, – угадайте какой? – «имущество, обнаруженное при инвентаризации». 12-квартирный дом! Это не анекдот, а реальный случай¹⁷.

Застойные брежневские годы были апофеозом стабильной системы управления, когда уже ничто не работало, государственный аппарат рука об руку с населением разрывал и саботировал все, что только можно. Например, именно тогда Госагропром СССР к традиционным каналам образования заначки («нормам естественной убыли» пищевых продуктов: усушке, утруске и т. п.) добавил дополнительные: «нормы снижения качества». В этот период получение заначки стало главным мотивом экономического поведения не только индивидуумов, но и целых организаций.

Чем сильнее давит пресс уравниловки, тем больше стимулов уходить в теневую экономику и получать доход в виде заначки. Чтобы увеличивать доход, люди просто были вынуждены утаивать свой дополнительный труд и получать оплату за него не в форме нормальной зарплаты, а в качестве заначки.

Если говорить о промышленных предприятиях, то наименее криминальным, почти официальным каналом заначки являлся так называемый «второй отдел», предназначенный для обеспечения постоянного мобилизационного запаса сырья, материалов и готовой продукции на случай войны или чрезвычайного положения. Все знают, что склад второго

¹⁷ См.: Прохоров А. П. Русская модель управления. М., 2002. С. 281.

отдела – это заначка для предприятия. В случае внезапных проверок «сверху» (впрочем, по-настоящему внезапных проверок не бывает) часто выясняется, что на складе второго отдела либо нет подтвержденных документами товарно-материальных ценностей, либо вместо них лежит откровенный брак, непригодный ни в мирное, ни в военное время.

Заначка и теневая экономика. В России каждый или организует теневую экономическую деятельность, или участвует в ней, получая доходы от скрытых приработков и хищений, или участвует в неявном перераспределении этих доходов, или, на худой конец, по долгу службы борется с этими явлениями (при этом вольно или невольно продолжая быть узелком в сети теневых хозяйственных отношений).

Как деликатно отмечает английский ученый Теодор Шанин, «невозможно осмыслить работу современной российской промышленности без того, чтобы понять, что завод дает своим работникам помимо зарплаты (которая часто месяцами не выплачивается)»¹⁸. Для предприятий «уход от налогов стал практически безальтернативной тактикой. Средняя фирма, уплачивающая все налоги, оказывалась неконкурентоспособной по издержкам в сравнении с ее конкурентами, фактически действующими в условиях льготного налогового режима. Соответственно, все фирмы, присутствующие на рынке, в той или иной мере были вынуждены нарушать законодательство»¹⁹.

Перерасход материальных ресурсов на предприятиях свидетельствует не только о технологическом отставании, но и об огромных масштабах перераспределения ресурсов из легальной экономики в теневую. Например, в себестоимости продукции современных российских птицефабрик затраты на корма составляют до 85% по сравнению с 50% в США, хотя суточный привес бройлера равен лишь 23 г по сравнению с 52 г на американских птицефермах²⁰. Нетрудно догадаться, куда «утекает» перерасход кормов и как это способ-

¹⁸ Шанин Т. Почему до сих пор не умер русский народ // Эксперт. 2000. № 1–2. С. 31.

¹⁹ Яковлев А. Черный оффшор // Эксперт. 2000. № 40. С. 12.

²⁰ Селиванов В. Сине-кура // Эксперт. 2000. № 47. С. 29.

ствуется подъему личного подсобного хозяйства. (По данным Госкомстата, «в сельском хозяйстве доля теневого сектора превышает 90% добавленной стоимости, и это объясняется тем, что подавляющее большинство сельхозпродукции производится в России не на сельхозпредприятиях, а в частных хозяйствах населения»²¹.)

Еще одной чертой новой теневой экономики в России стало широкое распространение скрытой занятости. Накал энтузиазма, с которым наши соотечественники участвуют в незаконной хозяйственной деятельности, уже привел к тому, что «в условиях экономического кризиса теневая экономика в России имеет устойчивую тенденцию к росту. По оценке аналитиков американского инвестиционного банка Chase Manhattan, в 1999 году она выросла на 5,4% (официальный ВВП лишь на 1,8%)... Согласно недавним исследованиям, 27% трудоспособных россиян (а это 21 млн человек) имеют официально не учтенную вторую работу, причем около половины из них заняты в «посреднической деятельности», треть – в розничной торговле, а оставшиеся – в челночном бизнесе»²².

«Данные опросов свидетельствуют, что до трети транзакций в экономике в договорах не фиксируется. Может скрываться наем рабочей силы. Так, по данным Института сравнительных исследований трудовых отношений, в негосударственном секторе России восемнадцать процентов рабочей силы было занято в теневых сегментах, то есть их взаимоотношения с работодателем не были оформлены. Часто скрываются доходы»²³. «Доля теневой экономики в общем объеме ВВП России, по оценкам Госкомстата России, составляет в последние годы более 20%»²⁴.

Таким образом: заначка – это листок раскидистой кроны теневой экономики, накрывшей без исключения всю страну.

Окончание в следующем номере

²¹ Ивантер А., Никифоров О. Большие неформалы // Эксперт. 2000. № 40. С. 10.

²² Кокшаров А. Черная дыра // Эксперт. 2000. № 12. С. 30.

²³ Радаев В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. № 12. С. 34.

²⁴ Ивантер А., Никифоров О. Указ. соч. С. 10.

МОЖНО ЛИ ЭТО НАЗВАТЬ НОВЫМ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ МЫШЛЕНИЕМ?

Ф. Е. УДАЛОВ,

доктор экономических наук,

Нижегородский государственный университет

Н. А. ВОРОНОВ,

директор Нижегородского завода им. М. В. Фрунзе

О. Ф. УДАЛОВ,

кандидат химических наук,

Нижегородский государственный университет

Главным приводом, приводящим в движение глобальный механизм человеческого общества и всю его многочисленную и разнообразную инфраструктуру, является управление¹. И если проблемы этого механизма во всем их разнообразии не решаются или решаются неудовлетворительно, то одной из главных причин этого является либо отсутствие управления, либо его дефектность. Иначе говоря, при прочих равных, а иногда и при худших начальных условиях выигрывает та организация, которая выигрывает в управлении. Об этом свидетельствует весь исторический опыт развития человеческого общества. И учитывая последнее, можно сделать вывод, что управление, его значение, проблемы, функции стары как сам мир. А поэтому применительно к нему, пожалуй, наиболее справедливым будет известное изречение, что новое – это основательно забытое старое. Последнее вовсе не означает, что не должно быть науки управления. Но ее главная задача состоит в том, чтобы анализируя непрерывно изменяющиеся условия функционирования общества, выявлять проблемы, мешающие его поступательному развитию, и находить пути, методы, стимулы, которые в принципиальном аспекте также стары как мир, но которые в данный конкретный период времени и в применении к решению данной конкретной проблемы наиболее коротким и эффективным путем приведут к достижению цели. Именно этим предисловием мы считаем необходимым предварить анализ статьи кандидата юридических наук *А. И. Орлова «Новое управленческое мышление» (ЭКО. 2002. № 4)*, которая, сразу отметим, вызывает столько вопросов и недоумений, что порой

¹ Учитывая полемический характер данной статьи, редакция воздержалась от стилистической правки текста, позволив себе лишь незначительные и нейтральные сокращения.



кажется, будто автор просто разыгрывает читателя или считает его совершенно неосведомленным, ни разу не посещавшим промышленного предприятия и не имеющим никакого представления о его функционировании. А между тем, он предваряет свою статью фразой, что «данный материал будет полезен тем, кто ищет пути совершенствования управления производствам». Правда, в конце он говорит, что ждет любых предложений и отзывов, но почему-то забывает слова: «замечаний», «критики», «дискуссии».

Автор делит компании (не указывая, к сожалению, только ли о российских или и мировых компаниях идет речь) по предлагаемому им принципу традиционного и нетрадиционного управленческого мышления, одним из показателей которого является их разный подход к сокращению издержек производства. Причем «традиционщики» опираются на дешевизну рабочей силы, материалов и т. д., т. е. на дешевизну ресурсов, а «нетрадиционщики», т. е. в интерпретации автора – новаторы управленческого мышления (НУМы), на правило: «делать хотя бы немного улучшений и усовершенствований в производстве каждый день... И благодаря такому подходу» достигать потока предложений. Далее он рисует нам идиллическую картинку японского опыта (к сожалению, без ссылок на источники, что, сразу отметим, характерно для всей статьи и это вызывает сомнения в достоверности приводимых примеров), где на предприятиях «отдельные работники вносят в месяц до 90 предложений, т. е. в среднем по 3–5 предложений в день (подчеркнуто нами)». Здесь закономерен вопрос – сам-то автор представляет, что это такое: дать хотя бы по одному предложению в день – рог изобилия какой-то? Не изменило ли здесь ему чувство меры или тем, кто ему дал подобные сведения? Но дальше уж совсем полное блаженство, поскольку: «постоянное улучшение производственного процесса на всех этапах из дня в день», снижение потребности в производственных площадях – на 40–70%; потребности в увеличении производственных мощностей – на 30–50% (здесь, правда, не очень понятно, почему производственные площади не являются одной из составляющих производственных мощностей); издержки производства снижаются на 30–50%; брак уменьшается с 2 до 0,001% (подчеркнем – аж в две тысячи

раз!). И уж совсем можно изумиться, когда автор говорит, что запасы и незавершенное производство снижаются на 50–100%. По поводу 50% нет принципиальных возражений. А вот как предприятие умудряется функционировать вообще без запасов и незавершенки, ликвидировав их вовсе, т. е. снизив на 100%, надо бы автору прокомментировать или сослаться на первоисточники.

А теперь по поводу «традиционщиков» и «нетрадиционщиков», в части их подходов к снижению издержек производства. Их деление по такому признаку не имеет реальной почвы по той простой причине, что здесь оба направления снижения издержек идут, образно выражаясь, параллельными курсами. И если у компаний есть какая-либо реальная возможность снизить издержки по традиционному сценарию, то они этой возможностью пользуются в обязательном порядке. И примеров тому несть числа. Это и перемещение транснациональными корпорациями (ТНК) сферы производства в регионы с более дешевой рабочей силой, и приближение ее к источникам сырья и рынкам сбыта, и т. д. и т. п. И именно это является главным источником снижения производственных затрат. Что же касается второго источника, который автор трактует как какое-то открытие, то он использовался, используется и будет использоваться всегда и всеми компаниями и предприятиями как постоянная составляющая снижения этих издержек. Принципиально нового здесь ничего нет, и новое управленческое мышление здесь ни при чем.

Много внимания автор уделяет новой системе стимулирования, рассматривая ее «в рамках новой управленческой философии». Он совершенно правильно считает, что «главная задача управления – установить такие показатели, которые бы стимулировали рабочих и служащих достигать максимально эффективных результатов». Но это-то как раз и известно испокон веков и подтверждает высказанную нами точку зрения, что управление старо как мир, как, впрочем, и сами стимулы, и его задача в том и состоит, чтобы в данный момент, применительно к решению данной проблемы и применительно к каждому конкретному исполнителю отыс-

кать в известном наборе стимулов тот или те из них, которые позволяют получить нужные результаты с наименьшими издержками.

В принципе автор и сосредоточивается на поиске этих стимулов и оценочных показателей деятельности предприятий. И здесь у нас нет возражений в правильности самого подхода. Однако вызывают много вопросов сами предлагаемые оценочные показатели. Он пишет: «На предприятиях с производством мирового класса исключены многие оценочные показатели хозяйственной деятельности. Прежде всего, на них не используется показатель производительности труда, рассчитываемый как выработка на одного производственного рабочего или на 1 человеко-час рабочего времени. И вообще нормы выработки, различного рода стандарты затрат рабочего времени на единицу продукции... и т. д. практически не применяются». Что это за предприятия с производством мирового класса и что это за понятие «мировой класс», где они расположены, к какой отрасли принадлежат, какой у них характер производства – единичный, серийный, массовый – остается за скобками. Ссылок на источники информации, как мы уже отмечали, тоже нет. А без этого данное утверждение висит в воздухе, хотя автор дальше и поясняет причину исключения из оценочных показателей уровня производительности труда. Вот они в авторской интерпретации. Во-первых, рост производительности труда конкретного рабочего может, якобы, привести к несбалансированности общего процесса производства и росту незавершенки. Да простит нас автор, но у нас создается впечатление, что он, видимо, считает, что на предприятиях никто организацией, планированием и оперативным регулированием производственного процесса никогда не занимался и не занимается. Образно говоря, процессом командует или рабочий Иванов, или рабочий Смит, которые захотели, например, сегодня сделать столько-то, а завтра столько-то деталей – и сделали. И чихали на всех остальных, в том числе и на руководителей. Во-вторых, по автору, ориентация на нормы выработки снижает качество продукции и «рационализаторскую деятельность рядовых рабочих

и служащих». Более чем странная логика. Можно подумать, что на предприятиях не существует технического контроля, а рабочий, выключив станок, поскольку тот мешает ему размышлять, сосредоточится на том, как рационализировать свой труд. Скажете, что мы это выдумали? Но вот цитата: «Когда у станочника возникает перерыв в работе, у него возникает возможность заняться профилактическим ремонтом оборудования, поиском путей улучшения организации работы на своем участке и т. п. Ведь никто лучше самого исполнителя не знает, как усовершенствовать производственный процесс, решить имеющиеся здесь проблемы. Но в условиях традиционного управления такая возможность у него имеется не всегда». Да простят нас читатели за длинную цитату, но здесь не знаешь, что делать: всерьез все это воспринимать или смеяться. Автор, видимо, не имеет никакого представления о функциональной специализации заводских служб, например, о том, что разбирать станок — никак не дело самого станочника, поскольку, во-первых, он в его конструкции не разбирается, а во-вторых, это есть ничто иное, как снижение эффективности производства, т. е. рост его издержек, — и об этом знает уже любой студент. Ну, а утверждение, что безделье, а именно так можно понять позицию автора, побуждает к творчеству, ничего, кроме смеха, вызвать не может. Приводит автор и третью причину ненужности показателя производительности труда рабочего. Оказывается, «прямые затраты труда составляют в большинстве отраслей промышленности США от 2 до 10% стоимости продукции». (Отметим, что здесь также очень важна была бы ссылка на источники). И посему, мол, «ориентация управляющих на экономию: этого вида издержек — это типичный пример ограниченного бюрократического рвения». Странная логика.

Достается от автора и показателям загрузки оборудования, коэффициента сменности и т. п. Акцентирование внимания на этих показателях трактуется им как пример устаревшего управленческого мышления. А интенсивное использование современного оборудования иногда круглосуточно ведет, в его представлении, не иначе как к несвоев-

ременному профилактическому ремонту этого оборудования, неисправностям и в конечном итоге к браку продукции, а у работников опять же нет при этом времени «для поиска и решения производственных проблем, для совершенствования методов работы». Ну тут уж снова, как говорится, черт — свое, бог — свое. Создается впечатление, что автор ничего не слышал о мировых тенденциях сокращения амортизационных сроков службы оборудования и о том, что существуют жестко соблюдаемые графики его профосмотра и профремонта. Видимо, он ничего не слышал и о статистических методах контроля качества выпускаемой продукции. Поэтому у специалистов в области организации производства и управления и тем более у руководителей промышленных предприятий подобные экспромты, мягко говоря, вызывают недоумение. И уж полное удивление вызывает утверждение, что избавление от старой техники не всегда имеет смысл: «Но ведь старое оборудование может быть даже более надежным, чем новая техника, которой еще предстоит процесс наладки. Так, на некоторых предприятиях угольной отрасли России работают экскаваторы 1937 г. выпуска». Что бы сказали об этом руководители угольной промышленности России, которые на всех перекрестках твердят о ее слабой конкурентоспособности. Если это выдается за новое управленческое решение, то в каком веке автор живет? На заре становления речного флота на Волге, капитанами на пароходах часто были финны. Иногда капитан, плохо знающий русский язык, давал команду: «Полный вперед назад». Думается, что автор решил последовать тому же принципу.

Для подкрепления своей позиции он ссылается на опыт Японии: «на японских предприятиях производят замену оборудования лишь в тех случаях, когда экономия от нового оборудования превышает возможности прежнего, а автоматизацию проводят тогда, когда она более выгодна, чем ручная работа». Вот прочитает эту фразу любой работник промышленного предприятия, даже не имеющий никакого отношения к науке, и скажет: а разве это не очевидно и разве только в Японии, а не во всем мире так делают? Да,

японцы не стесняются использовать ручной труд, когда ручные операции не имеет никакого смысла автоматизировать либо из-за их малой величины, либо из-за временности данного вида труда. Но это уже другой разговор.

Совсем недавно один из нас побывал на Архангельском целлюлозно-бумажном комбинате, одном из крупнейших предприятий России данного профиля. Важнейшая проблема этого ЦБК – обновление активной части основных производственных фондов, износ которых составляет более 60%. И руководство ЦБК считает большим достижением уже то, что за счет собственных инвестиций удалось хотя бы приостановить процесс старения ОПФ. Между тем, по их данным, на зарубежных комбинатах оборудование обновляется чуть ли не каждые 5 лет.

Выше мы говорили: автор, видимо, считает, что на промышленных предприятиях совершенно нет специалистов по организации производства, и производственный процесс носит спонтанный характер, не подверженный разумному пониманию. Иначе как же понять его утверждение, что «выигрыш... в результате внедрения нового оборудования может быть сведен к нулю появлением узких мест на стыке производственных процессов».

Как некое открытие преподносится в статье и то, что на предприятиях появились показатели измерения стоимости хорошего и плохого качества продукции. По расчетам (неизвестно чьим), «стоимость плохого качества может составлять от 20 до 30% общих издержек производства, в **3–10 раз** (выделен нами) превышать затраты на заработную плату» (чью – тоже неизвестно). Здесь снова мы вынуждены констатировать, что показатели качества продукции и сложность исправления брака всегда являлись объектом пристального внимания руководителей во всем экономически развитом мире, включая Советский Союз. За рубежом программы повышения качества выпускаемой продукции начали осуществляться еще в начале второй половины XX столетия. В США такая программа носила название «Нуль дефектов» и была описана в одноименной книге, переведенной в 60-х годах на русский язык. Что касается Советского

Союза, то здесь существовал ряд систем повышения качества. Наиболее известные из них Саратовская система повышения качества выпускаемой продукции и система КАНАРСПИ (качество, надежность, ресурсы с первых изделий), разработанная и впервые внедренная на Горьковском авиационном заводе, а впоследствии и на многих других предприятиях различных отраслей народного хозяйства.

В рамках НУМа появляются **совершенно новые оценочные показатели** (выделено А. Орловым). Далее, как откровения, упоминаются число рацпредложений в расчете на одного работника, процент их внедрения, сокращение сроков запуска новых изделий. Снова спросим: да был ли автор хоть на одном предприятии нашей страны и откуда он все это вытаскивает как какие-то новинки?

Добрался А. Орлов и до заработной платы. Снова ссылаясь на неназванные предприятия «с производством мирового класса», он утверждает, что индивидуальные стимулы по увеличению норм выработки сегодня являются неэффективными. А НУМ «предполагает сочетание жалования с участием работников в прибыли, полученной предприятием в целом». Может быть, это для нас что-то новое? Да ничуть не бывало. Здесь можно вспомнить и о внедрении бригадных форм организации труда на промышленных предприятиях нашей страны с использованием так называемого коэффициента трудового участия при расчете зарплаты, и о выплатах по результатам работы предприятий за год (так называемая тринадцатая зарплата). Кстати, в последние годы существования СССР была еще и «четырнадцатая зарплата», размеры которой также зависели от годовой прибыли предприятий. Нельзя всерьез воспринять и утверждение, что администрация, заставляя работников делать только то, что нужно в данный момент, и начисляя им за это зарплату, тем самым стимулирует рост незавершенного производства, запасов и потерь. Если рабочий делает продукцию, которая нужна сегодня, то каким образом это увеличивает незавершенку, запасы и потери? Понять невозможно, как невозможно уразуметь и то, что это за администрация, управляющая во вред себе.

Есть у НУМа (или у А. Орлова лично) и открытия в части структуры зарплаты, до 50% которой предлагается выплачивать по итогам работы за полгода или год. Есть прибыль – получи, нет – извини. Уволился, допустим, работник 30 июня или 31 декабря – также извини – не увольняйся, ибо себе в убыток². «Этот метод дает колоссальный эффект, позволяя при минимуме затрат получить максимальную отдачу», – констатирует автор. Полностью согласны с ним. Но еще лучше, если вторую часть зарплаты оценивать не в 50, а, скажем, в 90%. Колоссальнейшая экономия.

Когда мы добрались до части статьи под подзаголовком «в 300 раз эффективнее», то были уже в состоянии не изумления, а самого настоящего шока от новизны и возможной эффективности НУМа. Правда, причем здесь НУМ, не совсем понятно, если, по утверждению автора, еще в 1974 г. советскими экономистами был сделан сравнительный анализ путей роста производительности труда. (Кем именно и где об этом можно прочитать?) Этим расчетом было установлено, что для роста производительности труда на 1% в расчете на одно рабочее место необходимо затратить:

- 5000 руб. со сроком окупаемости 12 лет, если возводить новые мощности;
- 2500 руб. со сроком окупаемости 4 года, если реконструироваться и технически перевооружаться;
- и 196 руб. со сроком окупаемости 1 год, если деньги тратить на совершенствование организации производства и управления.

А отсюда выводится соотношение эффективности разных путей как 300:50:1, естественно, в пользу последнего пути.

«Выгода очевидна!» – восклицает автор. Да беда, оказывается, в том, что «при огромном парке простаивающего

² Приводим точный текст из статьи А. Орлова: «Если значительная часть зарплаты работников (примерно около 50%) приходится на полугодовые или годовые премии, то это обеспечивает снижение текучести кадров.

Во-первых, работники теряют значительную часть своего дохода при смене места работы.

Во-вторых, управляющий в случае возникновения финансовых или каких-либо иных затруднений могут просто не выплачивать такие премии вместо увольнения работников». (Прим. ред.)

оборудования и целых предприятий» и «даже после обсуждения этих соотношений многие руководители и специалисты, обучающиеся в Высшей школе корпоративного управления: продолжают делать упор на традиционные методы — новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение, оставляя «совершенствование методов управления без должного внимания» (читай: никак не поддаваясь новому управленческому мышлению). Этот вывод автор делает по результатам анкетирования руководителей, обучающихся уже в настоящее время в вышеназванной школе, сотрудником которой является и он сам. Причиной подобного явления он считает устоявшийся психологический подход, при котором премии воспринимаются как гарантированная надбавка к зарплате, а не как результаты за ежедневные новшества и усовершенствования в производстве. И приводит ряд неудачных и мелких примеров этих новшеств, типа того как рабочие обложили стены плиткой, взяв ее из отходов производства, заровняли ямы на производственном участке или указали наиболее рациональные маршруты движения транспорта, получив за это премии. Ну так и просится на язык агитация за научную организацию труда (НОТ), которая активно проводилась на советских предприятиях еще с 60-х годов.

А теперь давайте отбросим шутки в сторону и поговорим серьезно. Сначала хочется задать автору анализируемой статьи вопрос: знает ли он нынешнее состояние промышленных предприятий России в широком понимании этого слова? Мы имеем ввиду состояние их основных производственных фондов, которые, по оценке статистических органов, морально и физически устарели существенно более чем на 50%, состояние техники и технологии производства, которые застыли на уровне начала 90-х годов — периода начала их форменного развала, состояние с рабочими, инженерно-техническими работниками и управленческим персоналом, потенциал которых резко упал как в количественном, так и в качественном смыслах, финансовое положение предприятий, многие из которых либо обанкротились, либо имеют долги перед бюджетами чуть ли не всех уровней, ситуа-

цию с информационным обеспечением руководителей, без которого невозможно принимать правильные решения, и т. д. и т. п.? Если он все это знает, то должен однозначно понять, почему руководители акцентируют свое внимание на новом строительстве, реконструкции и перевооружении, поскольку только в этом случае выпускаемая ими продукция может быть конкурентоспособна. Нет, мы никаким образом не уменьшаем роли постоянного совершенствования техники, технологии и организации производства и управления, и важность этого подчеркнули в самом начале нашей статьи. Но нынешние темпы инновационной деятельности на предприятиях развитых зарубежных стран таковы, что пройдет еще немного времени (вряд ли больше 5 лет) и наша промышленность, если не будет предпринято жестких целенаправленных мер по ее инновационному восстановлению, рухнет окончательно и никакие положения о стимулировании за внедрение локальных новшеств, как это предлагает автор, не помогут. И здесь надо видеть и решать главные проблемы, а не мелкие частности. Тем более, что практически все им предлагаемое в той или иной мере было на наших предприятиях. Вот почему руководители стоят на позиции необходимости нового строительства и реконструкции с акцентом на техническое перевооружение. Настоятельность решения вышеуказанных главных проблем промышленных предприятий обостряется и грядущим вступлением России в ВТО, которое при нынешнем техническом и технологическом состоянии российских предприятий смерти подобно. И никакие иллюзии здесь неуместны.

Вот почему руководители мыслят не так, как мыслит кандидат юридических наук А. Орлов. Конечно, заманчива его идея, что если стимулировать развитие отечественного интеллектуального капитала и интеллектуальной деятельности, то через 15 лет Россия могла бы рассчитывать на ежегодное получение 400 млрд дол. На чем сии расчеты основаны и кто их проводил — неизвестно, но сказка красивая. Только даже если бы она была правдоподобной, то 15 лет на разбег России явно не отпущено. К тому же 12% научного потенциала, как утверждается в статье, Россия

вряд ли ныне обладает. По сообщению «Аргументов и Фактов» (№ 2, № 20, 2002), например, в США в настоящее время 3100 тыс. ученых, Японии – 700 тыс., России – 400 тыс., Франции – 200 тыс., Великобритании – 150 тыс. человек. Доля России здесь всего 8,8%. Правда, возможно, этот потенциал рассчитывается и как-то иначе.

Частично возвращаясь к тому, что говорилось раньше, считаем необходимым высказать свою точку зрения на показатель производительности труда. А. Орлов, да и не только он, считает, что этот показатель потерял свое былое значение при оценке эффективности функционирования промышленных предприятий, поскольку окончательные результаты этого функционирования определяются размером прибыли, полученной от реализации произведенной продукции. И последнее, отметим, правильно. Однако размер прибыли определяется разницей между рыночной ценой и себестоимостью продукции, основными компонентами которой являются затраты живого и общественного труда в широком аспекте понимания последнего. Цена же овеществленного труда, если проследить ее формирование по последовательной цепочке, начиная от добычи сырья и кончая интеллектуальными затратами, в конечном итоге есть функция производительности труда, т. е. затрат живого труда в каждом звене, где произведен используемый конкретным предприятием овеществленный труд. Поэтому уровень производительности труда и особенно темпы его роста являются важнейшим показателем уровня эффективности производства.

Мы отдаем себе отчет в том, что наш критический анализ статьи вряд ли будет приятен ее автору. Но он и сам просил об отзывах, хотя не это главное. Дело в том, что один из нас более 50 лет работает на крупном промышленном предприятии и более 30 лет занимается исследовательской деятельностью, связанной с решением проблем управления, второй является директором крупного государственного предприятия, третий – также занимается исследованиями проблем управления в современных условиях. Поэтому мы и считаем необходимым высказать свои точки зрения, не претендуя на истину в последней инстанции и не

исключая возможности продолжить дискуссию. Но вне дискуссии, огромной проблемой для наших промышленных предприятий сегодня является не только их возрождение и дальнейшее развитие, но и выживание, ибо без этого нет смысла говорить об их даже ближних перспективах. Выжить и в дальнейшем развиваться наши промышленные предприятия могут только в том случае, если будут нормально функционировать их следующие сферы:

- техническая, связанная с решением того, какой вид продукции производить с учетом имеющейся производственной базы, возможностей ее расширения и модернизации и рыночного спроса;
- технологическая, связанная с ответом на вопрос, какая технология производства в настоящее время по силам предприятию и насколько она отвечает современным требованиям;
- кадровая, требующая не только сохранения, но и постоянного наращивания профессионально-квалификационного потенциала работающих всех категорий;
- информационная, обеспечивающая возможности доступа к источникам получения своевременной и качественной информации, связанной с направлением деятельности предприятия;
- организационная, подразумевающая сохранение целостности организационной и технологической структуры предприятия;
- инновационно-стратегическая, акцентированная на приоритетность решения проблем перспективной направленности;
- инвестиционная, обеспечивающая доступ к необходимым для деятельности предприятия, финансовым ресурсам.
- конкурентная, связанная с четким определением своего места и своей роли на рынках.

На решение этих весьма сложных проблем и должно быть направлено управленческое мышление. И если А. Орлову все здесь видится весьма простым, то он глубоко ошибается.

НУЖНЫ ЛИ НАМ РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ?

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

Известный отечественный экономист, изобличитель лживости советской статистики и критик представлений ЦРУ об экономических параметрах бывшего СССР, профессор Г. И. Ханин последние годы активно работает в жанре экономической публицистики. Занятие это достойное, в этом жанре плодотворно трудились многие экономические гуру – от К. Маркса до В. Леонтьева, да и нынешнее поколение российских экономистов не упускает случая высказать свои суждения в популярной, понятной простому народу форме. Здесь есть одна ловушка: ученый, привыкший работать с фактами, объяснять их взаимодействие, на этом основании и в рамках строго оговоренных предпосылок делать верифицируемые выводы, выступая в роли публициста, как бы расслабляется. Факты подменяются субъективными суждениями о них, связи «причина-следствие» нередко толкуются с точностью «до наоборот», о предпосылках забывается, а выводы делаются на основании эмоций. Понять ученого можно: многие годы «корпения» над объектом изучения, да еще таким печальным, как скажем, экономика России, кого угодно повергнут в транс: хочется выговориться и ... ученый идет в газету или популярный журнал и на их страницах дает волю своим чувствам. Тут-то его и подстерегает ловушка «смены жанра» – скачкообразный переход из научной в журналистскую парадигму приводит к ситуации, когда исследователь и публицист, сочетаясь в одном лице, не комплементарны, и нередко, друг друга дезавуируют.

© ЭКО 2002 г.



Представляется, что подобный парадокс случился с Г. И. Ханиным в его статье «Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности» (ЭКО. 2002. № 6). Покажем это.

Как принято в науке, для чистоты выводов ученый обязан с самого начала любой публикации, претендующей на пополнение копилки знаний о реалиях жизни, оговорить все аксиомы, на которые он опирается изначально, и в рамках которых (и только в них!) полученные выводы истинны. Г. И. Ханин это понимает и предпосылки формулирует, но почему-то помещает их не в начале статьи или преамбуле к ней, а в конце. В результате такой структурной «неправильности» появляется подозрение в подгоночном (к неким априорным установкам-аксиомам) характере того безнадежного диагноза, который он ставит российской экономике в тексте своей статьи. Судите сами.

В заключительных абзацах статьи сформулированы пять аксиом, верных, как утверждает автор, хоть для бывшего СССР, хоть для нынешней России. Если коротко определить их суть, то она может быть сведена к афоризму: «Как вы не садитесь, все в музыканты не годитесь». Никаких надежд нет и на будущие действия — из хорошего, плохого и очень плохого вариантов «мы обязательно, — как пишет Г. И. Ханин, — выберем третий».

Но коли это аксиомы, т. е. очевидные истины, не требующие доказательств, то к чему, как говорится, дергаться, ставить разные диагнозы и давать советы, бесполезные по предпосылкам? Не лучше ли безнадежному больному дать умереть естественной смертью, не мучая его новыми способами лечения, доказательства эффективности и гуманности которых отсутствуют (или носят умозрительный характер)? Нам что, мало вивисекционных реформ по Ельцину — Гайдари — Чубайсу, и мы хотим продолжения экспериментов в духе оголтелого социал-дарвинизма? Думаю, что Г. И. Ханин, как ученый-гуманист, этого не хочет, но тогда возникает подозрение в том, что в те советы, которые даются в статье, сам автор не верит, а качественная аналитика, в

ней имеющаяся, служит дополнительным аргументом для подтверждения ситуации полной экономической «безнадеги» для России ныне и во веки веков. Заметим, что, возможно, вопреки воле автора, подобные публикации могут сыграть роль известного в науке феномена «самореализующегося» прогноза.

Однако оставим подозрения, предположим, что наш автор искренне верит в действенность собственных рецептов излечения российской экономики, и рассмотрим их по существу. Предлагается произвести радикальное перераспределение доходов населения с целью ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности. Обратим сразу внимание на нюансы формулировок: в отличие от классических, когда в каждом конкретном случае для преодоления кризиса ищется точка приемлемого компромисса между экономической эффективностью и социальной справедливостью, в тексте Г. И. Ханина, как следует уже из заглавия статьи, речь идет об ускорении развития экономики и о социальной стабильности. Сразу вспоминаются приемы, которыми обеспечивалось ускорение развития и социальная стабильность всеми нашими режимами, начиная от Сталина и кончая Горбачевым, и, главное, чем это закончилось. Но опять отбросим подозрения и углубимся в содержательную часть предложений автора. Ведь известно – наука содержится в подробностях, и не исключается, что ученый, выступающий в роли публициста, эти подробности преподнес так, что все высказанные выше подозрения снимаются.

К сожалению, наш анализ показывает, что это не так. Жирным шрифтом в статье выделена мысль о том, что при любом варианте выхода из экономического кризиса «придется идти для повышения объемов капиталовложений на резкое сокращение личного потребления состоятельных слоев населения». И хотя в других местах статьи автор и заверяет, что предлагаемое не есть известный прием «отобрать и поделить», а всего лишь эволюционная перестройка российского хозяйственного механизма, похожая, якобы, на то, как «поступала буржуазия западных стран во второй половине XIX века и в XX веке», с этими утверждениями нельзя согласиться. Приведем аргументы.

«История имеет значение», — сказал нобелянт-институалист Д. Норт. Какие надежды на благополучный выход из экономического кризиса «по Ханину» оставляет катастрофическая история России? На наш взгляд, никаких. Манихейская ментальность россиян признает только один метод перераспределения — все или ничего в сочетании с удивительным фатализмом и терпеливостью. На ригоризме при соблюдении этих принципов замешаны все бунты и революции в России, начиная с восстания Болотникова и кончая нынешней криминальной революцией, когда за стремление чем-то владеть без партнеров или вести бизнес без конкурентов, расплачиваются жизнью. Когда сама эта жизнь, как недавно заявил по телевидению один военный чин: если она принадлежит высшему офицеру — стоит 20 тыс дол., а если солдату — 6 тыс. дол.? А если это жизнь безработного, пенсионера или бомжа? Тем, что так низко ценится, и в надежде приобрести, если не все, то многое, можно рискнуть. Поэтому никаких бескровных разовых, то бишь революционных, перераспределений доходов населения, обеспечивающих социальную стабильность, в России не было, нет и не будет. А то, что предлагается именно разовое революционное перераспределение, хотя и в не самом радикальном варианте и не в «короткие» сроки, сомнений не вызывает. Об этом говорит и «фрейдистская» оговорка самого автора в тексте статьи о **насильственном** характере предлагаемого перераспределения.

Возможно, конечно, перераспределение мелкими шагами в сторону увеличения социальной справедливости, которая (справедливость, но не стабильность!) может пониматься по-разному, хотя в любом варианте эволюция в отличие от революции есть постепенное во времени изменение. На Западе, на который ссылается Г. И. Ханин, движение, например, к роулсианской модели социальной справедливости продолжалось двести лет, да и сейчас колебания между ней и утилитаристской моделью продолжаются. В России же, где правящим классом населению многие годы лицемерно навязывалась модель эгалитаристской справедливости, а на деле, особенно в последние годы и под маркой

либерализма, вняв ее антипод — модель справедливости рыночной, характер эволюционного цикла как в части его продолжительности, так и в части стабильности является параметром неопределенным. Кроме того, как всякий стихийный процесс, эволюция характерна откатами на тупиковые ветви и возвратными циклами; российская история в этом смысле является учебным примером. В общем случае сложных экономических систем указанное обстоятельство порождает неопределенность конечных результатов эволюции и слабую предсказуемость последствий сознательно проводимых политик, стратегий, программ и т. п., призванных корректировать процессы саморегуляции рыночной экономики и общества. На это можно возразить, что российская экономика является псевдорыночной, и поэтому нуждается в нерыночных коррекциях типа тех, которые предлагает Г. И. Ханин. Однако это сильное утверждение нужно доказать, а в разбираемой статье доказательств не содержится*.

Но хватит о проблемах ментальности. Поговорим о механизме предлагаемого перераспределения. Существующий ныне в России механизм присвоения узким кругом нуворившей фантастических сумм в форме окладов жалования вскрыт в статье профессионально и доказательно. А что предлагается для его радикальной перестройки? В этом случае не то чтобы профессионализм изменяет автору, просто при чтении соответствующих мест не оставляет такое ощущение, что он сам не верит в действенность того, что предлагает. Во-первых, радикализм предложений по слову существующего, действительно грабительского способа распределения доходов, сменяется заверениями о «мягкости» нового механизма его реализации и на его описании автор останавливается кратко (хотя здесь чернил следовало бы не жалеть). Во-вторых, оговаривается, что ожидать

* В этой связи любопытными представляются один факт и одно суждение: Европейская комиссия одобрила поправки к законодательству Евросоюза, ведущую к признанию экономики России рыночной; бывший министр финансов, руководитель Высшей школы экономики Е. Ясин заявил: «Россия — одна из самых финансово стабильных, тем более в сравнении с США и Европой, стран мира» // Новые известия. 21.08.2002. С. 1.

от российских богачей, даже под угрозой бунта, проявления мудрости (а именно — сдачи наворованного и добровольного согласия впредь делиться с народом более справедливо) не приходится.

После таких торпедирующих оговорок предложения о формах вмешательства государства в частнохозяйственные отношения в отдельных своих деталях выглядят наивными, а вот в других...

Сначала о наивном. Для физических лиц предлагается установить пристойный максимум по дивидендам на одно физическое лицо. Сразу вспоминается ленинский партмаксимум послереволюционных лет и представляется реакция новых русских на его реанимацию в наше время. Можете себе представить «физическое лицо» какого-нибудь Витьки Антибиотика, когда ему предложат жить на «пристойный максимум» по Ханину? А на какие доходы, естественно спросит он, содержать коттедж-замок, офис-дворец, баню-притон, навороченный «Мерс» и не один, кучу качков-охранников, наконец, на какие шиши учить детей не в Конотопе, а в Лондоне и отдыхать, скажем, на Багамах? Одни «разводки» с правоохранительными органами чего стоят. А отчисления в «общак»? «Смотрящий» за ним это вам не офицер государственной налоговой полиции и «неправильных» действий не прозевает. Ах, вы не думали над этими проблемами? Тогда думайте дальше, советуйтесь, на то вы и профессора. Будьте ближе к народу, ходите на «стрелки» наших пацанов. Там вы получите возможность не просто подумать о насильственном перераспределении доходов, а своими глазами увидеть, как это делается в натуре. Там же вы узнаете, что считается «пристойным уровнем выплат» среди нынешних «черпал» и «авторитетов». Если возникнут «непонятки», заходите еще, за базар денег не берем.

Убежден, что у любого трезвомыслящего борца за справедливость после такого или похожего разговора с донорами перераспределительной акции сложится твердое убеждение, что против лома нет приема, кроме лома, но тогда ... см. заверения о «мягкости» и эволюционном характере предлагаемого в статье Г. И. Ханина.

Теперь о других формах. На первый взгляд, здесь все выглядит разумным, освещенным западным опытом. Читая про роль налоговой и бюджетной систем при перераспределении нелегальных доходов, о повышенных акцизах на предметы роскоши и недвижимость, о роли банков развития в переводе теневых прибылей «в капиталовложения хозяйствующих субъектов», хочется аплодировать и не задумываться, почему все эти прекрасные инструменты, давно известные прогрессивному человечеству, до сих пор у нас не срабатывают. Ответ содержится сразу же после описания роли названных инструментов в процессе перераспределения. Он настолько точен и исчерпывающ, что невозможно удержаться от его цитирования.

«Разумеется, — пишет Г. И. Ханин, — нынешний государственный аппарат не справится с этой задачей перераспределения доходов. Он для этого слишком некомпетентен и коррумпирован». Что же делать? Ведь, как говорил верный ленинец, он же, по определению Ф. Искандера, гениальный уголовник В. И. Сталин, применительно к другому, но похожему случаю: «Других писателей у меня нет».

Г. И. Ханин в аналогичной ситуации предлагает следующее. «Придется, следовательно, — пишет далее он, — провести его (аппарата — **Е. К.**) коренное улучшение, что трудно, но не невозможно. Было бы желание и политическая воля». Не хочется думать о плохом, но на ум тут же приходит мысль о том, что опять же И. В. Сталин заслуженно считается непревзойденным мастером коренных улучшений российского аппарата. И что превратить в результате этих улучшений великую страну в ГУЛАГ ему было не очень трудно с учетом предыдущих рассуждений о российской ментальности, а уж желания и политической воли у него хватало на десять нынешних чубайсов.

Возникает опасение: не даст ли перестройка по Ханину толчок для получения близкого по смыслу результата, конечно, при творческом подходе и с учетом предыстории? Не хотелось бы фантазировать в столь грустном направлении уже хотя бы потому, что сказать об этом лучше, чем у В. Войновича в его бестселлере «Москва 2042», просто не-

возможно. Замечу попутно, что хотя этот роман и не является экономической публицистикой, публицистикой политической, на мой взгляд, он является наверняка.

Но вернемся к нашим баранам и попытаемся сформулировать собственную гипотезу о том, что теоретически предполагает **любое** перераспределение доходов в качестве **необходимых** условий, если исходить из того, что **достаточные** условия в виде желания и политической воли правящей элиты наличествуют.

Теория говорит об этом следующее. Высокий уровень стабильности (близкая к полной занятость плюс разумная стабилизация цен) и успешность программ передачи доходов от богатых к бедным (в виде налогов или субсидий) лучше всего обеспечиваются в унитарном централизованном государстве. Современная Россия – федеративное государство. Такое политическое устройство по определению порождает ряд проблем, от которых Г. И. Ханин абстрагируется ввиду того, что весь его анализ и соответствующие предложения носят «точечный» характер. Это, между прочим, крупный методологический недостаток всего подхода, так как из той же теории следует, что мероприятия, правильные для государства в целом, могут быть неверными для каждого конкретного региона. Поставим мысленный эксперимент в предположении, что предложения нашего автора принимаются и доходы зажиточных групп населения урезаются единообразно для всех регионов. Тогда, например, высокообеспеченные якуты и лица других национальностей, работающие на алмазных приисках компании АЛРОСА, учитывая уровень цен в Республике Саха, превратятся в малообеспеченных. Возможно, высокоомобильная часть из них уедет в регионы, где уровень цен более приемлем. Будет инициирован всплеск сепаратизма под лозунгом «Москва нас грабит». Усилится криминальная утечка алмазов. Часть богатых и сверхбогатых вообще переберутся в другие страны.

Проблемы возникнут во всех субъектах РФ, как донорах, так и реципиентах, которые в условиях известной асимметрии их статусов имеют сегодня свои индивидуальные представления о моделях перераспределения, обострятся

проблемы «безбилетника», в национальных автономиях — сепаратизма.

Как здесь быть с классическим определением А. Токвилля: «Федеральная система создавалась с целью максимально соединить различные преимущества, проистекающие от величия и от малости наций»? Вернуться к унитарному государству ради справедливого распределения по Ханину, поскольку только унитарное государство создает необходимые условия для успеха предлагаемой шок-акции? В этом случае надо забыть об ускоренном развитии, о котором печется Г. И. Во-первых, потому, что так учит все та же теория, и, во-вторых, потому, что после краха СССР, историю которого, кстати, досконально знает Григорий Исакович, данный вывод является экспериментально установленным фактом.

Подведем итог. Каждое выступление в печати профессора Г. И. Ханина — событие, рецензируемая статья не представляет исключения. Представляется, что ее аналитическая часть, как всегда, выполнена блестяще, выводы в данном случае спорны, рекомендации в части механизмов их претворения в жизнь — сомнительные.

Конечно, рыночная трансформация России была осуществлена варварскими методами под истеричные вопли демократической торсиды: «Иного не дано!» Значит ли это, что рискованные эксперименты над людьми типа большого скачка с благой целью исправить в невежестве содеянное можно и нужно продолжать? Считаю вообще, что крупномасштабная социальная инженерия безнравственна, это доказано еще К. Поппероном. Единственный разумный путь — «рост от корней травы», профилактическая социальная терапия вместо шоковой, экологически чистая экономика. В пакете это и есть путь устойчивого эволюционного развития, вполне реальный для России. Только не нужно пытаться форсировать события, инициировать ускорения и вообще суетиться. Эволюция процесс не быстрый, и надо уметь терпеть. Убежден, что механизм самосохранения России уже включился. И, если не пытаться в нем что-то радикально менять на ходу — выберемся.

И последнее. Лично я уже тридцать лет стараюсь не пропустить ни одной публикации профессора Г. И. Ханина. Отмечаю эволюцию его взглядов, полагаю, что сейчас они предельно эклектичны, и мне это не очень нравится. Тем не менее все его выступления будят мысль и обостряют традиционный российский вопрос: что делать? Именно в этом состоит предназначение истинного интеллигента и ученого, и наш автор ему полностью соответствовал, демонстрирует соответствие в рецензируемой статье и, надеюсь, будет соответствовать при всех ускорениях, перестройках и режимах. После которых этот сакраментальный вопрос возникает снова и снова. Думается, обсуждать его полезно во всех отношениях, что-то подкрутить и подрегулировать в механизме самовывживания России не возбраняется, а вот радикально менять принципы его работы, как это рекомендует Г. И. Ханин, – смертельный номер. Берегите себя и нас, Григорий Исакович.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Банковская система России будет переведена на международные стандарты финансового учета и отчетности

Центробанк РФ намерен перевести банковскую систему России на международные стандарты финансового учета и отчетности к началу 2004 г. Специально созданная комиссия ЦБ вырабатывает предложения правительству по внесению соответствующих изменений в закон о бухгалтерском учете и налоговый кодекс.

Переход к международным стандартам будет непростым для России, так как придется менять не только форму отчетности, но и весь принцип учета. Однако сделать это необходимо, так как только международные стандарты учета могут дать инвесторам реальные представления об истинном состоянии субъекта экономики.

На сегодняшний день переход к новым стандартам начали около 100 системообразующих российских банков. Около 1000 пока не готовы к этому процессу; по этим банкам сейчас решается вопрос о переходном периоде в один год, в течение которого будут сосуществовать старые и новые стандарты финансового учета.

Бюро правовой информации

В статье приводятся любопытные примеры из истории налогообложения разных стран древнего мира. В первую очередь они могут представлять интерес для студентов экономических специальностей.

НАЛОГОВЫЕ СИСТЕМЫ ДРЕВНОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

К. В. ДИКАНЬ,

**Центральный научно-исследовательский институт
экономики и управления строительством Госстроя РФ,
Москва**

Парфянское царство

Парфянское царство в течение долгого времени было одним из могущественнейших государственных образований, стоявших наравне с Римом, Кушанской державой и Ханьским Китаем.

Историки пришли к выводу, что уже во II в. до н. э. в Парфянском царстве могла существовать налоговая система. Это подтверждают материалы Южно-Туркменистанской археологической экспедиции, проведенной в 1948 г.¹

При раскопках северного архитектурного комплекса на городище Старая Ниса, представлявшем собой царскую крепость-резиденцию, были обнаружены хозяйственные (налоговые) парфянские документы эпохи Аршакидов². Их дешифровка и анализ раскрывают характер налогообложения

¹ Материалы Южно-Туркменистанской археологической комплексной экспедиции. Налоговые Парфянские документы II века до н. э. из Нисы. М.–Л., 1951.

² Аршакиды парфянские – династия парфянских царей 250 г. до н. э. – 226 г. н. э. в Средней Азии, Персии и Месопотамии. Основатель династии – Аршак I, один из вождей племени парнов или парфян. После смерти Аршака, его брат Трдат I, приняв имя Аршака II, сделался первым царем самостоятельного царства Парфии, древнейшей столицей которой был город Ниса.



виноградников в округе Нисы во II в. до н. э. Плодородная земля этой местности давала богатый урожай – из винограда, собранного с одного куста, можно было изготовить от 26 до 40 л вина. Налоговый сбор взимался натурой – вином без перевода его стоимости на деньги. Поскольку виноделие приносило хороший доход, плантации винограда всегда облагались повышенными налоговыми ставками.

Уже позже, в Средние века, при сборе поземельной подати натурой с искусственно орошаемых участков налог исчислялся чаще всего в размере $1/5$ урожая. В государстве Сасанидов при Хосрове I налог с урожая взимался из расчета от $1/6$ до $1/3$ его части, в зависимости от плодородия почвы, причем если за джериб посева пшеницы или ячменя с пересчетом на деньги брали 1 дирхем, то за виноградник вносилось в 8 раз больше. Примечательно, что до производства налоговыми чиновниками оценки урожая нельзя было снимать спелые плоды с деревьев, а с хирманов убирать обмолоченное зерно. Сбор подати натурой производился сразу же по установлению ее размера и по занесении установленной цифры в отчетность. Над составлением списков налогоплательщиков при обложении налогом фруктовых насаждений и виноградников также работали в пору созревания урожая. Период уплаты налога (подати), поскольку она производилась не свежими фруктами, а продуктами из них или даже деньгами, растягивался иногда на несколько месяцев, но завершался не позднее весны следующего года.

Отметим, что уже в то время могло использоваться льготное налогообложение. Например, из налоговых документов из Нисы явствует, что с одного и того же виноградника в 133 г. до н. э. необходимо было внести 8 хумов-сосудов, а в 140 г. до н. э. – только 1 сосуд-хум³. Это может свидетельствовать о предоставлении налогоплательщику льготы или о снижении подати в результате уменьшения площади виноградника.

³ Хум-сосуд являлся мерой емкости для жидких тел, в том числе и для вина. 1 хум мог быть емкостью 109 или 212 литров.

Налоговая система Римской империи в I веке до н. э.

При императоре Августе (43 г. до н. э. – 14 г. н. э.) была проведена оценка потенциальных налоговых ресурсов всех провинций Рима. Размеры налогообложения определялись на основе провинциальных цензов. Сначала была составлена карта провинции. Затем произведен тщательный обмер каждой городской общины с ее земельными угодьями. Были составлены кадастры по каждому городу империи, содержавшие сведения о землевладельцах, а также другую необходимую для исчисления налогов информацию. Затем был проведен ценз – перепись имущественного состояния граждан. Определялись численность, а также правовое и имущественное положение всех жителей провинций. Каждому жителю необходимо было явиться в определенный день к властям своей общины и представить декларацию.

Подобный провинциальный ценз был проведен и в отдаленной римской провинции Иудея. Приведем известные строки из Евангелия от Луки, в которых он описывает события того времени: «В те дни вышло от кесаря Августа повеление сделать перепись по всей земле. Эта перепись была первая в правление Квириния Сирией. И пошли все записываться, каждый в свой город». Провинциальные цензы повторялись нерегулярно, через относительно большие отрезки времени, примерно через 20–30 лет.

Главным в провинциях был поземельный налог. Он составлял приблизительно одну десятую часть доходов. Налогом облагалась и недвижимость, включая рабов и ценности. Кроме того, каждый житель провинции должен был платить единую для всех подушную подать. Городские жители, являвшиеся римскими гражданами, обязаны были платить коммунальные налоги. Существовали также косвенные налоги, в том числе налог с оборота в размере 1%, особый налог с оборота при торговле рабами в размере 4% и другие. Взимание этих косвенных налогов входило в компетенцию финансового прокуратора, возглавлявшего финансовое управление провинции.

Государственные финансовые учреждения напрямую не взимали налоги. Они поручали это общинам. Необходимую сумму налогов общины должны были взыскивать с жителей и отдавать в управление. Магистраты и члены общинных советов лично отвечали за налоговые поступления. Эта система взимания налогов действовала угнетающе и привела к тому, что никто не хотел добровольно становиться председателем или членом городского совета. Служащие налоговых откупщиков раннего периода Римской империи известны нам из Нового Завета в образе ненавистных мытарей. Преобразования того времени были направлены на то, чтобы путем более справедливого распределения налогового бремени добиться большей налоговой отдачи. Однако это бремя для крестьянского населения в Сирии и Иудее оставалось тяжелым. Кроме подушной подати, которая взималась деньгами, и поземельного налога (деньгами или в натуральной форме) собирались также косвенные налоги и таможенные сборы. На границах Иудеи взимались экспортные и импортные пошлины, а в Иерусалиме, столице Иудеи, были введены рыночные сборы.

Многие крестьяне едва обеспечивали себе прожиточный минимум и были обременены долгами. Во многих случаях единственным способом избежать преследования налоговых органов было бегство в пустыню или дикие горы. Показательно, что в 66 г. н. э. в начале великого восстания в Палестине были сожжены долговые книги, а до этого почти полностью прекращены налоговые платежи римскому императору.

Налоговые реформы Диоклетиана

Основной чертой налоговой реформы Гая Аврелия Диоклетиана, римского императора в 284–305 гг. н. э., было введение поземельного и персонального налогообложения. Для поземельного типа налогообложения за единицу обложения принималась арура. Размер налога с аруры определялся качеством земли. Все земли, подлежащие налогообложению, делились на царские и частные. Те, в свою очередь, подразделялись на засеянные, незасеянные и

распределенные (эпинемесис). Ставка налога с одной аруры частной земли составляла 0,5 артабы пшеницы, с царской – 1,5 артабы.

В IV в. термином «эпинемесис» обозначалось принудительное распределение пустующей земли между землевладельцами комы с обязанностью выплачивать приходящиеся на нее налоги. Одной из основных причин появления этой категории земель был уход из комы налогоплательщиков. Уходили и с царской, и с частной земли, однако площадь принудительно распределяемой царской земли в несколько раз превосходила частную.

Последствия налоговой реформы Диоклетиана привели к тому, что в первые десятилетия IV в. н. э. недоимки в окраинных комах стали постоянным явлением. Одинаковые ставки налогов для земель, различающихся по плодородию, привели к тому, что жители деревень в долине Нила и в центре фаюмской котловины с регулярным орошением земли паводками Нила несли меньшую налоговую нагрузку, по сравнению с жителями окраинных ком, которые вынуждены были нести дополнительные расходы по орошению своих земель.

Из-за неэффективной налоговой системы землевладельцы уходили из комы, и число налогоплательщиков сокращалось. Перераспределение брошенной земли (эпинемесис) среди оставшихся жителей комы фактически становилось для них повышением налоговой нагрузки, поскольку у каждого землевладельца сразу же менялось соотношение царской (с высоким налогообложением) и частной земли. Из комы уходили целыми семьями и, что особенно характерно для середины IV в., – не в город, а в сельские поселения, в хозяйства более или менее крупных землевладельцев, т. е. под покровительство (патроциний) богатых и влиятельных лиц.

В результате патроциний в римском Египте начал интенсивно развиваться, а с 60-х годов IV в. н. э. уже появляются императорские эдикты, направленные против патронов.

Исследователи отмечают, что в ранневизантийскую эпоху до VII в. включительно существовала 21 разновидность прямых налогов. Главным налогом являлся *аннона* – годовой доход с земли. Вначале этот налог взимался в натуральной форме, однако, начиная с V в., почти всегда вносился деньгами. В анноне совмещались поземельный налог и подушная подать. Помимо него взимались налоги на оснащение солдат оружием, на покупку лошадей и др. Торговцы платили дополнительную пошлину на товары в размере 12,5%, позже – лишь 10%.

Кроме того, византийская администрация, не желая допускать потерь налоговых поступлений, ввела условие, по которому если земельный участок не обрабатывался по причине смерти владельца или бегства от сборщиков налогов, то налоговую недоимку должна была возместить община. В принудительном порядке она передавала этот участок соседям или родственникам владельца, которые получали право на использование земли с целью получения дохода. Дополнительные затраты, возникавшие в связи с увеличением земельного участка, вместе с дополнительными налогами приводили к разорению мелких крестьянских хозяйств.

Тяжесть налогового бремени была такова, что афинский архиепископ в 1200 г. писал императору: «Наша афинская епархия, население которой вот уже какое-то время покидает родину из-за налогов, непрерывно взимаемых один за другим, подвергается опасности превратиться в вошедшую в поговорку скифскую пустыню, до такой степени давят на нас налоги».

Подобную реакцию жителей налогоплательщиков мы можем наблюдать и во Франкском государстве.

Государство франков

В конце V в., в ходе распада Западной Римской империи, франки⁴ завоевали Галлию и положили начало

⁴ Франки – группа племен западных германцев, населявших в первые века нашей эры территорию у нижнего течения Рейна.

существованию Франкского государства. Многие положения франкской налоговой системы и налоговый кадастр были заимствованы из римской практики налогообложения. В государстве также взимались поземельный налог и подушная подать. Поземельный налог (как правило, в денежной форме, реже — в натуральной) платили те, кто владел землей и получал с нее доход и, кроме того, владельцы домов в городах. Франки заимствовали у римлян и налоговый кадастр.

С 768 г. франкским королем становится Карл Великий (ок. 742–814 гг.), завоеватель и основатель огромной империи. При нем и при правителях основанной им династии Каролингов продолжали сохраняться поземельный налог и подушная подать. Кроме того, при Карле Великом для всего населения становится обязательной так называемая десятина.

Первоначально она была простым добровольным приношением в церковь десятой части доходов⁵, но мало-помалу церковь сделала десятину обязательной. Если Турский Собор 567 г. приглашал верных вносить десятину, то Маконский Собор 585 г. уже предписывал платить ее под угрозой отлучения. Карл Великий в 779 г. превратил ее в повинность, которая налагалась на всех в силу государственного закона, под страхом уголовных кар.

Хроники Каролингов не сообщают ничего о волнениях, связанных с налогами. Налоговая политика была прежде всего направлена на решение общественно-политических задач, а не просто на мобилизацию крупных денежных сумм.

Князь Игорь — неудачливый сборщик налогов

А вот на Руси было иначе. Осенью 944 г. жертвой возмущенных поборами данников стал известный киевский князь Игорь. Вот как описывал эти события в «Истории государства Российского» Н. М. Карамзин:

«Князь, при наступлении осени ... отправился в землю Древлян и забыв, что умеренность есть добродетель власти, обременил их тягостным налогом. Дружина его ... так-

⁵ В древности десятина существовала у ряда семитских народов, в частности, у евреев, от которых и перешла к христианскую церковь.

же хотела богатства и грабила несчастных данников, усмирённых только победоносным оружием. Уже Игорь вышел из области их; но судьба определила ему погибнуть от своего неблагоразумия. Ещё недовольный взятою им данью, он вздумал... возвратиться к Древлянам, чтобы требовать новой дани. Послы их встретили его на пути и сказали ему: “Князь! Мы все заплатили тебе: для чего же опять идёшь к нам?” Ослеплённый корыстолюбием, Игорь шёл далее. Тогда отчаянные Древляне... вооружились... вышли из Коро- стена, убили Игоря со всею дружиною».

Средневековая Флоренция

Налоговая система средневековой Флоренции имела различные виды налогов: гербовый сбор, судебные пошлины, квартирная плата, налоги на наследство. Кроме того, взимались налоги с ввозимых в город товаров, рыночные пошлины, сборы за хранение грузов на берегу реки, складские пошлины, дорожные сборы и другие налоги и сборы. Среди косвенных налогов основное место занимали промысловый налог и налог с оборота. Налогом облагалось даже открытие ремесленной мастерской.

Владельцы мукомольных мельниц или судовладельцы неоднократно выступали с резкими протестами против новых и всегда более высоких налогов, угрожая в крайнем случае уничтожить принадлежавшие им средства производства.

Увеличение налогов приводило к росту цен, что в свою очередь вызывало недовольство простых горожан. В конечном итоге оно перерастало в бунты (1343 и 1378 гг.).

Франция XIII–XVIII вв.

Налоговое бремя во Франции также было высоким и имело тенденцию к росту. В ходе преобразований увеличивались прежние и вводились новые виды налогов. В качестве временных налогов габель (налог на соль) и талья (прямой налог) были известны уже с XIII века. В 1340 г. Филипп VI Валуа сделал продажу соли монополией коро-

левской власти. Население было обязано покупать соль у государства по повышенной цене. Был установлен минимум, который должна была покупать каждая семья. Вместе с тем существовали личная талья, которой облагалось исключительно третье сословие, и имущественная талья, которая также уплачивалась главным образом крестьянским населением. Талья стала постоянной в 1439 г. При Генрихе II, правившем с 1547 по 1559 гг., была увеличена габель и введена малая талья. Только Великая французская революция 1789 г. отменила оба вида налога.

Тяжелое налоговое бремя приводило к народным выступлениям. Особенно известны соляной бунт в Бордо в 1548 г., восстания в Овилларе (1633 г.) и в Ажене (1635 г.).

О росте налогового бремени во Франции в 1515–1683 гг. В 1515 г. налоги на сельскохозяйственную продукцию составляли 6,5%, а к 1675 г. — уже 19% от валового объема сельскохозяйственной продукции.

Размеры налогового бремени, которое приходилось на одно хозяйство, были настолько значительными, что на инвестиции ничего не оставалось. Государство, землевладелец и церковь забирали значительную долю небольшой по объему аграрной продукции. Историк Пьер Губер подсчитал, что в конце XVII в. почти 1/6 доходов среднего крестьянского хозяйства шла на уплату налогов. Кроме того, все платежи должны были выплачиваться властям золотом, что в условиях натурального хозяйства вело к усилению налогового гнета.

Высокое налоговое бремя тормозило развитие сельского хозяйства во Франции и приводило к обнищанию значительной части крестьянского населения.

Налоговая реформа в Германии во второй половине XVII века

Трагическим событием в истории Германии была Тридцатилетняя война (1618–1648), в течение которой погибло 40% сельского населения и 33% городского. Высокие налоги того времени привели к тому, что крестьянское

население на ряде территорий (Силезия, Курпфальц) отказывалось обрабатывать собственную землю. В связи с этим возникла необходимость проведения налоговых преобразований. При этом встал вопрос: либо провести переоценку всего имевшегося на данный момент имущества с тем, чтобы получить новую основу для традиционного определения налоговых сумм, либо изменить вид налогообложения, перейдя полностью к взиманию косвенных налогов. Предполагалось, что новая налоговая система станет более справедливой, так как не будет больше зависеть от оценок и охватит все население в одинаковой степени. Однако введение в Силезии в 1666 г. различных косвенных налогов не привело к ожидаемым результатам. Налоговая система включала в себя налог на скот, подымный сбор на каждое домовое владение, налог на забой скота, налоги на производство железа, извести, на суковальни, на стекловарни, а в городах еще и налоги на имущество и подушную подать.

Подобная налоговая система стала одной из причин массовой миграции жителей Пфальца в Северную Америку в XVIII в. Схожими оказались результаты и в Курпфальце, где высокие налоги буквально подорвали экономику. Налоговая реформа XVII в. оказалась неэффективной и послужила одной из причин стагнации развития и роста городов и земель Германии вплоть до начала XIX в.

В целом, наш исторический экскурс дает основание считать, что на протяжении всех времен налогоплательщики старались избежать повышения или введения новых налогов. При превышении некоторого критического уровня налогового бремени налогоплательщик пытается выйти из-под действия этой системы. Если же по каким-либо причинам этого сделать не удастся, например, вследствие высоких транзакционных издержек, связанных с выходом из системы, то хозяйствующий субъект-налогоплательщик либо прекращает заниматься этим видом хозяйственной деятельности, либо становится субъектом так называемого теневого сектора (теневой экономики).

Внимание, подписка!

Уважаемые читатели! Подписаться на «ЭКО» на первое полугодие 2003 г. можно во всех почтовых отделениях.

Индекс в российском каталоге газет и журналов:

для индивидуальных подписчиков – **71117**,

для предприятий – **73540**.

В розницу журнал не поступает!

На журнал можно подписаться в редакции, сэкономив на почтовых расходах, которые сейчас составляют до трети каталожной цены.

Подписку можно оформить по безналичному расчету, используя для перечисления денег следующие реквизиты:

АНО «Редакция журнала «ЭКО»,

ИНН 5408133630,

р/с 40703810303120000162 в ОАО СИБАКАДЕМБАНК,

к/с 30101810100000000821,

БИК 045004821.

В графе «Назначение платежа» укажите период подписки (например, журнал «ЭКО» за январь–июнь 2003 г.), адрес доставки и контактный телефон. Без этих данных рассылка невозможна.

В редакции можно подписаться на полную электронную версию «ЭКО», направив запрос по **E-mail eco@ieie.nsc.ru**

Условия подписки (а также содержание вышедших номеров, избранные статьи и многое другое) вы найдете на нашей электронной страничке в Интернете: **www.econom.nsc.ru/eco**

Наш адрес: **630090 Новосибирск,**

пр. Академика Лаврентьева, 17.

Контактный телефон: **(383-2) 34-19-25.**

КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА НОЯБРЬ

4 ноября

1946 г. В Париже образована ЮНЕСКО – Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры.

6 ноября

1879 г. Родился Евгений Самуилович Варга (1879–1964), экономист, академик (1939).

1942 г. Родился Валерий Владимирович Кулешов, экономист, академик (1997), директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН.

9 ноября

1818 г. Родился Иван Сергеевич Тургенев (1818–1863), русский писатель.

10 ноября

1759 г. Родился Иоганн Фридрих Шиллер (1759–1805), немецкий поэт и драматург.

1888 г. Родился Андрей Николаевич Туполев (1888–1972), авиа-конструктор.

1895 г. Родился Терентий Семенович Мальцев (1895–1994), российский земледелец, предложивший в 1951 г. безотвальную систему обработки почвы для районов Зауралья и Западной Сибири.

1919 г. Родился Михаил Тимофеевич Калашников (1919), российский конструктор стрелкового оружия.

Всемирный день молодежи.

В России отмечают день милиции.

11 ноября

1821 г. Родился Федор Михайлович Достоевский (1821–1881), русский писатель.

17 ноября

Международный день студента.

В России отмечают День Ракетных войск и артиллерии.

19 ноября

1711 г. Родился Михаил Васильевич Ломоносов (1711–1765), русский ученый-естествоиспытатель, поэт, просветитель.

1900 г. Родился Михаил Алексеевич Лаврентьев (1900–1980), российский ученый-математик, академик (1946), создатель и первый председатель Сибирского отделения АН СССР.



21 ноября

1694 г. Родился Вольтер (Франсуа Мария Аруэ) (1694–1778), французский писатель и философ-просветитель.

В России отмечают День работников налоговых органов.

22 ноября

1801 г. Родился Владимир Иванович Даль (1801–1872), русский писатель, лексикограф, этнограф, создатель «Толкового словаря живого великорусского языка».

24 ноября

1632 г. Родился Бенедикт Спиноза (1632–1677), нидерландский философ.

1729 г. Родился Александр Васильевич Суворов (1729–1800), российский полководец, генералиссимус (1799).

День матери.

25 ноября

1810 г. Родился Николай Иванович Пирогов (1810–1881), врач, естествоиспытатель, педагог, основоположник военно-полевой хирургии в России.

1887 г. Родился Николай Иванович Вавилов (1887–1943), биолог, генетик, первый президент ВАСХНИЛ (1929–1935).

1867 г. Альфред Нобель запатентовал изобретенный им динамит.

26 ноября

1894 г. Родился Норберт Винер (1894–1964), американский математик, физик, философ, отец кибернетики.

1894 г. Родился Иван Дмитриевич Папанин (1894–1986), полярный исследователь, дважды Герой Советского Союза (1937, 1940), контрадмирал (1943).

27 ноября

1909 г. Родился Анатолий Иванович Мальцев (1909–1967), математик, академик (1958), лауреат Ленинской и Государственной премий, президент Сибирского математического общества, один из создателей теории моделей и теории алгоритмических систем.

1918 г. Родился Борис Евгеньевич Патон, ученый-металлург, академик (1962), президент Национальной академии наук Украины.

1705 г. Пётр I издал Указ о формировании первого в России полка морской пехоты в составе 1365 человек. Ныне в этот день в России отмечают День морской пехоты.

28 ноября

1820 г. Родился Фридрих Энгельс (1820–1895), мыслитель, общественный деятель, один из основоположников марксизма.

1880 г. Родился Александр Александрович Блок (1880–1921), русский поэт.

Подготовил Р. А. СКАЗОВ

Пуля – патрону

- ✍ *Не страшно, что гол и бос, а страшно, когда босс — и гол.*
- ✍ *Форсминорные обстоятельства.*
- ✍ *Ума не приложу, почему руки не доходят.*
- ✍ *Алко — голь перекатная.*
- ✍ *Все люди — братья: пашущие братья, пишущая братия и пышущие здоровьем братки.*
- ✍ *Нам — дым отечества, им — сладко и приятно.*
- ✍ *Строго ограниченное изобилие.*
- ✍ *Радиоактивная жизненная позиция.*
- ✍ *Карлсон, который живет под «крышей».*
- ✍ *Передел беспредела.*
- ✍ *Монополисты всех стран, разъединяйтесь!*
- ✍ *Лиха беда — начальство.*
- ✍ *Око за око, зуб за зуб, ум за разум.*

С. С. МИРОНЧЕНКО,
Одесса

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 10. 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, 2001. Подписано к печати 23.09.02.
Формат 84х108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 752.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

10 (340) 2002

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

БОРИСОВ В. А., директор Института сравнительных
исследований трудовых отношений, кандидат
социологических наук, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил, академик РАН, Москва

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

ЛЬВОВ Д. С., академик-секретарь Отделения экономики РАН,
академик РАН, Москва

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

ХАНДРУЕВ А. А., первый вице-президент Фонда «Реформа»,
доктор экономических наук, Москва

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»

