

Хороших зрелов
в 2003 году!



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

12 (342) 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 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»

В НОМЕРЕ

РЕГИОН

- 2 КЛЕБАНОВ И. И.
Сибирь и Дальний Восток
в макроэкономике России
- 8 ДРАЧЕВСКИЙ Л. В.
XXI век: стратегия развития
Сибири
- 16 БЫКОВСКИЙ В. А.
Особенности экономического
развития Севера Западной
Сибири

«ЭКО»-ИНФОРМ 15

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 27 КИПЧАРСКАЯ Е. В.
Одной компьютеризации
недостаточно

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 31 МЫСЛЯЕВА И. Н.
Глобализация и антиглобализм
- 41 КЛЕМАН К., ШЕИН О. В.
Антиглобалистское движение
и его перспективы
в России
- 54 САВЧУК С. В.
Глобократия

ЕСТЬ ИДЕЯ!

- 59 ЧЕРЕВИКИНА М. Ю.,
ЛОБУРЕЦ Ю. В.
Посредники инновационного
рынка. Опыт СО РАН:
проблемы и решения
- 81 БАЙКАЛОВ С. П.,
МАКСИМОВ А. В.
От локальных систем — к единой

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

- 91 ФАСХИЕВ Х. А.,
ГУСЕВА А. А.
Грузовое автомобилестроение
России

- 106 АНТОНОВ Г. Д., ИВАНОВА О. П.
Как сформировать эффективные
интегрированные компании
в промышленности России?
- 112 БУЕР А. О., ПОРУНОВ А. Н.
Кто добывает —
тот и рекультивирует

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 117 ГЛОВАЦКИЙ А. Б.
Обманизаторы
- 124 КАРПОВ А. А.
Скальпель в руках маньяка,
или особенности национальной
системы налогообложения

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 127 ЛОГИНОВ М. П.
Андеррайтинг ипотечных
кредитов

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 138 БАКАЕВА В. В., БАКАЕВ А. С.
Торговые агенты: структура
и характеристики сообщества

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 151 МАСЛОВА И. С.
Рабочая сила в пореформенной
России

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 161 ГРОШЕВ И. В.
В любой ситуации получать
выгоду

ПИСЬМА, ОТКЛИКИ 171

- 173 Памяти учителя и прекрасного
человека

POST SCRIPTUM

- 176 ВЕЙЦМАН Э.
Из древнеримских анналов
- 178 Календарь знаменательных дат на
январь
- 181 Указатель статей и материалов,
опубликованных в 2002 г.





В сентябре 2002 г. в Иркутске прошел Второй Байкальский экономический форум.

Ниже мы публикуем выдержки из выступления на нем министра промышленности, науки и технологий РФ И. И. Клебанова и текст выступления на форуме полномочного представителя президента РФ по Сибирскому федеральному округу Л. В. Драчевского*.

СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК В МАКРОЭКОНОМИКЕ РОССИИ

И. И. КЛЕБАНОВ,
министр промышленности, науки и технологий РФ,
Москва

Федеральная экономическая политика в отношении Сибири и Дальнего Востока

Основной причиной сложившейся в Сибири и на Дальнем Востоке ситуации является низкая конкурентоспособность продукции регионов. Она обусловлена следующими факторами: высокими энерготарифами; высокими транспортными издержками; низким температурным режимом отопительного сезона и дискомфортными условиями проживания.

Топливо-энергетический комплекс. Проблема высоких энерготарифов является на Дальнем Востоке наиболее важной. В настоящее время федеральный центр компенсирует тарифы на электроэнергию в энергосистеме Дальнего Востока. Кроме того, введение в эксплуатацию энергетических комплексов позволит снизить тарифы на электроэнергию почти в два раза.

* Тексты выступлений любезно предоставлены газетой «Наука в Сибири»: <http://www.sbras.nsc.ru/HBC/2002/n38/f05.html>; <http://www-sbras.nsc.ru/HBC/2002/n38/f06.html>



Для повышения эффективности энергообеспечения Сибири необходимо:

- в области гидроэлектроэнергетики – завершение строительства Богучанской ГЭС проектной мощностью 3 млн кВт, реконструкция Братской ГЭС, начало строительства каскада гидроузлов на Нижней Ангаре;
- расширение и техническое перевооружение действующих тепловых электростанций;
- развитие энергосбережения изолированных потребителей, наибольшее количество которых расположено в северных районах Сибири.

Транспортный комплекс. Не менее остро стоит в Сибири и на Дальнем Востоке и транспортная проблема.

Важнейшими в транспортном комплексе Дальнего Востока являются, с одной стороны, максимально эффективное использование географического положения региона в системе международных транспортных перевозок, и, с другой стороны, развитие местной транспортной инфраструктуры как наиболее значимой составляющей инвестиционного потенциала.

В рамках решения первой задачи из федерального бюджета ведётся финансирование реконструкции основных аэропортов региона (Якутск, Южно-Сахалинск, Хабаровск, Владивосток, Благовещенск). Осуществление этих мер имеет важнейшее значение для включения российского Дальнего Востока в систему кросс-полярных маршрутов авиаперевозок.

Серьезная проблема на Дальнем Востоке – неразвитость сети автомобильных дорог. Главной федеральной задачей в этой области является обеспечение сквозного автомобильного проезда по маршруту Санкт-Петербург – Владивосток за счет ликвидации разрывов на участке автодороги Чита – Хабаровск.

В Сибири транспорт играет важную роль в обеспечении как перевозок внутри региона, включая обслуживание удаленных и труднодоступных районов, так и межрегиональных и транзитных международных перевозок по Транссибирской магистрали (транспортный коридор «Транссиб»). Северные районы в значительной мере зависят от функционирования Северного морского пути.

Определяющее значение для развития Сибири имеет проходящий через наиболее освоенные и населенные районы транспортный коридор «Транссиб», связывающий страны Западной Европы со странами Юго-Восточной Азии с выходами на Казахстан, Монголию, Китай, а в перспективе – на Корейский полуостров и в Японию.

В будущем транзитные функции может взять на себя Северный транспортный коридор, который свяжет северо-восток европейской части страны с Дальним Востоком. Основой коридора станет Северо-Российская Евразийская магистраль в составе БАМ – Севсиб – Баренцкомур (Баренцево море – Республика Коми – Урал).

Арктический коридор проходит по Северному Ледовитому океану вдоль побережья России. Основу его образует Северный морской путь (СМП). Коридор в первую очередь предназначен для обслуживания российских регионов, в том числе обеспечения северного завоза.

Меры по решению проблем Сибири и Дальнего Востока. Природные ресурсы Сибири и Дальнего Востока – ресурсная база России. Важнейшим приоритетом является совершенствование законодательной базы по их эффективному использованию. Правительством подготовлен и в ближайшее время будет внесен в Думу пакет законов.

Для решения существующих проблем ключевое значение имеют также федеральные целевые программы, целью реализации которых на территории этих макрорегионов является создание экономических условий для устойчивого развития Сибири и Дальнего Востока, формирование благоприятного инвестиционного климата для развития приоритетных отраслей, достижения необходимых социальных нормативов, соответствующих специфике регионов, и стимулирования программ и проектов международного и приграничного сотрудничества.

Правительством Российской Федерации утверждена Стратегия экономического развития Сибири, где определены общие положения социально-экономического развития макрорегиона. Реализация положений Стратегии предусматривается правительственной программой социально-эконо-

мического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу в рамках существующих федеральных целевых программ, а также региональных и межрегиональных программ социально-экономического развития.

В утвержденной правительством Российской Федерации новой редакции федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2010 года» обеспечена концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития территории; объемы средств, выделяемых из федерального бюджета, приведены в соответствие с его реальными возможностями; в систему программных мероприятий включены необходимые законодательно-институциональные преобразования, направленные на повышение конкурентоспособности региона как на внутрироссийском, так и на международных рынках.

Определены приоритетные направления вложения средств федерального бюджета на реализацию программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2010 года».

...В 2002 г. инвестиционные затраты федерального бюджета по объектам программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2010 года» составили порядка 1,75 млрд руб. Приоритетными являются объекты топливно-энергетического комплекса Дальнего Востока и Забайкалья – 64% от общего объема средств, транспортного комплекса – 18%. Значительные средства выделяются на государственную поддержку социальной сферы – 9,22% и ЖКХ – 8,06%. Эти параметры выдерживаются в проекте федерального бюджета на 2003 г.

По состоянию на 1 сентября профинансировано около 60% от общего объема выделяемых в 2002 г. средств.

Взаимодействие России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) стал наиболее динамично развивающимся мировым полюсом экономического роста, важным международным финансовым центром.

На долю стран региона, составляющих 40% населения земного шара, в настоящее время приходится около 60% мирового ВВП, 47% объема внешней торговли, около 46% прямых иностранных инвестиций.

В одобренной в ноябре 2000 г. президентом Российской Федерации В. В. Путиным Концепции участия России в форуме «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС) ставится задача «выделить азиатско-тихоокеанское направление в качестве одного из приоритетных в общей композиции российской внешней политики».

Российская Федерация на протяжении многих лет участвует в деятельности таких структур, как Тихоокеанский экономический совет (ТЭС), Совет Тихоокеанского экономического сотрудничества (СТЭС). Достаточно динамично разворачивается экономический диалог «Россия – АСЕАН», расширяется взаимодействие соответствующих российских ведомств с Азиатским банком развития, активизируются контакты с рядом других консультативных структур. В 1998 г. Россия стала членом АТЭС, а в начале сентября 2002 г. во Владивостоке прошла 3-я инвестиционная ярмарка Форума АТЭС.

Но пока доля России в совокупном товарообороте стран АТР продолжает оставаться незначительной (около 2,5% в 2000 г.). Во внешней торговле большинства стран АТР доля России не превышает 1%. Самые высокие показатели достигнуты в торговых отношениях с Китаем (3,8%) и Вьетнамом (немногим более 3%).

Результаты развития инвестиционного взаимодействия России со странами АТР за последние годы можно в целом охарактеризовать как благоприятные. В период с 1998 по 2000 гг. общий объем накопленных в Российской Федерации инвестиций из тихоокеанских стран увеличился с 6,4 до 8,0 млрд дол., доля региона в суммарных накопленных зарубежных капиталовложениях в РФ возросла с 18,0% до 24,9%.

Правительство Российской Федерации выделяет следующие приоритеты сотрудничества со странами АТР.

1. *Сотрудничество в области морских биоресурсов.* В этой сфере Российская Федерация имеет соглашения с

11 государствами АТР. Тем не менее существующая ситуация нас не устраивает. Мы считаем необходимым развитие этой традиционной области в сторону глубокой переработки рыбы и морепродуктов на российских предприятиях, а также развитие обмена информацией и новыми технологиями.

2. Принципиальное значение для развития сотрудничества с АТР имеет *совместная добыча, переработка и транспортировка нефти и газа из России в АТР, сооружение линии электропередач из Иркутской области в Китай, создание энергомоста Россия – Япония.*

3. *Сотрудничество в области транспорта.* Основной целью данного сотрудничества является создание конкурентоспособного и эффективного транспортного коридора Европа – Азия, что предполагает взаимоувязку технологии и интересов морского, железнодорожного и автомобильного транспорта. Одна из важнейших задач – решение проблемы загрузки железных дорог, в первую очередь Транссиба и БАМа. При этом создание этого коридора может быть осложнено реализуемым Евросоюзом проектом «ТРАСЕКА», на осуществлении которого сосредоточены усилия многих стран Европы и Центральной Азии. Однако на сегодня транспортировка грузов из Азии в Европу через территорию России является более выгодной.

4. *Развитие межрегионального приграничного сотрудничества.* В первую очередь это сотрудничество с КНР, приграничный внешнеторговый оборот с которой увеличился в 2001 г. на 9,8% и составил 3,45 млрд дол. В то же время общий объем внешнеторгового оборота между нашими странами составил 10,67 млрд дол., увеличившись на 33,3%. Необходимо закрепить имеющиеся на этом направлении позитивные тенденции. Среди наиболее ярких примеров сотрудничества с КНР можно отметить реализацию таких проектов, как освоение Ковыктинского газоконденсатного месторождения с предполагающимися поставками газа в Китай и страны АТР в объеме 25–30 млрд м³ ежегодно, развитие кооперационных связей Ляопинской компании «Экран» с предприятиями Комсомольска-на-Амуре (сборка цветных телевизоров) и др.

XXI ВЕК: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СИБИРИ

Л. В. ДРАЧЕВСКИЙ,
полномочный представитель президента РФ
по Сибирскому федеральному округу

Начало XXI века ознаменовалось появлением ряда новых тенденций и вызовов, на которые мировому сообществу необходимо дать ответы в самое ближайшее время.

Главной проблемой, которая занимает умы многих руководителей стран и регионов, ученых и практиков, является обеспечение устойчивого развития.

Безусловно, что ее решение потребует решительных шагов как внутри стран, так и на международном уровне – в экономике и социальной сфере, в области окружающей среды, соблюдения национальных интересов различных государств.

Проблема обеспечения устойчивого развития остро стоит и перед Сибирью (имея в виду ее не административное, а географическое понятие).

Спад производства и финансовый кризис, охватившие Россию в 90-е годы прошедшего столетия, особенно больно ударили именно по сибирским регионам. Большинство из них стали дотационными, с ярко выраженной сырьевой направленностью экономики. Резко понизился уровень жизни населения, что привело к возникновению тенденции его устойчивого оттока из многих сибирских регионов.

Дальше идти прежним путем было нельзя. Поэтому по поручению президента Российской Федерации В. В.Путина с конца 2000 года активно велся поиск новых путей и точек роста Сибири, адекватных вызовам времени и нынешним рыночным реалиям.

Потребовалось около 1,5 лет, чтобы выработать и обосновать необходимые новые подходы к решению проблем Сибири.



В результате была подготовлена и утверждена правительством Российской Федерации Стратегия экономического развития Сибири. Предусмотренные в ней меры позволяют переломить наметившиеся негативные тенденции и выйти на устойчивый экономический рост. Причем этот рост будет опережать среднемировые темпы. Он будет, как полагают аналитики, также выше среднегодовых темпов прироста в европейской части России.

В целом Стратегия ориентирована на решение в период до 2020 года четырех важнейших задач, стоящих перед Сибирью в начале XXI века:

- ▶ *первая* – экономика Сибири постепенно перейдет от нынешней ярко выраженной сырьевой направленности к современной сбалансированной структуре. При этом экономический потенциал сибирских регионов возрастет примерно в 3–3,4 раза;
- ▶ *вторая* задача – регионы Сибири смогут не только полностью удовлетворить внутренние потребности России в минерально-сырьевых ресурсах, но и обеспечить значительное увеличение их поставок за рубеж. При этом главным станет вывоз минеральных ресурсов глубокой степени переработки, что резко поднимет эффективность экономики Сибири и всей России;
- ▶ *третья* задача – значительно укрепит хозяйственные взаимосвязи как между регионами самой Сибири, так и ее связи с регионами европейской части России и Дальнего Востока. В этот период предполагается устранить образовавшийся к настоящему времени чрезмерный разрыв в уровне развития сибирских территорий и обеспечить создание условий для достижения достаточно высокого уровня жизни населения во всех регионах Сибири;
- ▶ *четвертая* задача – Сибирь создаст мощные, благоприятные предпосылки для существенного укрепления торгово-экономического и иного взаимодействия России с другими странами.

В результате реализации намеченной стратегии Сибирь сможет вернуться в число равноправных экономических партнеров как на внутреннем рынке, так и на мировой арене.

Современная Сибирь обладает, как минимум, тремя мощными точками роста.

Одна из них предопределена самой природой. В сибирских недрах сосредоточено около 70% общероссийских запасов полезных ископаемых. Только в Сибирском федераль-

ном округе находится около 85% общероссийских запасов свинца и платины, 80% – угля и молибдена, 71% – никеля, 66–69% – меди, цинка и марганца, 40% – золота.

Здесь имеются большие прогнозные запасы нефти, газа и многих других ценнейших природных богатств. Причем многие месторождения являются по существу уникальными. Среди них месторождение золота – Сухой Лог, Удоканское медное месторождение, Чинейское месторождение железо-титанванадиевых руд.

Сейчас многие спорят, какой должна быть экономика Сибири и России? Нередко можно услышать призывы сразу выстроить экономику на базе новейшей обрабатывающей промышленности, современной электроники. Что можно сказать по этому поводу?

Нужно быть реалистами, необходимо, как отмечал президент Российской Федерации В. В.Путин, понимать, что «российская экономика в XXI веке, по крайней мере в первой его половине, по-видимому, сохранит свою сырьевую направленность. Потенциальная ценность балансовых запасов полезных ископаемых России позволяет рассматривать минерально-сырьевой комплекс как базис устойчивого развития страны на длительную перспективу».

Именно сырьевой сектор сегодня может и должен создать базу, финансовую основу для перехода к иной, более современной структуре российской экономики.

С учетом того, что подавляющая часть запасов минерального сырья находится в Сибири, то без всяких преувеличений можно сказать, что именно Сибири будет принадлежать в ближайшей и долгосрочной перспективе ведущая роль в обеспечении экономического развития России, устойчивого ее роста, в том числе и в социальной сфере.

Наличие крупного природно-ресурсного потенциала обуславливает особое место России среди индустриальных стран. Этот потенциал – разумеется, при его эффективном использовании – станет одной из важнейших предпосылок устойчивого вхождения России в мировую экономику.

Вовлечение в хозяйственный оборот уже части тех месторождений, которые имеются в Сибири и хорошо изучены,

неприменно приведет к формированию в Сибири ряда новых экономических центров не только общероссийского, но и мирового масштаба, существенному повышению роли Сибири в мировом внешнеторговом обороте.

Безусловно, в плане реальных сроков решения этой задачи многое будет зависеть от масштабов тех инвестиций, которые можно будет направить на освоение новых месторождений и создание необходимой инфраструктуры. Мы хорошо это понимаем, так же как понимаем и реальную финансовую ситуацию в России, которая должна будет погасить в следующем, 2003 году, более 17 млрд долларов США. Поэтому мы готовы сотрудничать в этой области с бизнесом других стран, как входящих в Европейский союз, так и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Все сказанное в полной мере относится и к нашему лесопромышленному комплексу. На фоне огромной потребности стран Европы и АТР в сырье для своей деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности возможности Сибири используются менее чем на 10%.

Нужно учитывать и качественную сторону. Сибирская деловая древесина по ряду своих параметров имеет более высокие характеристики, чем в других регионах. Здесь сказывается влияние климатического фактора. Укороченный летний период и низкие температуры приводят к меньшему росту и более высокой плотности древесины.

Вторая точка роста, заложенная в основу намеченных преобразований, базируется на достижениях сибирской науки. Работая над Стратегией, мы внимательно проанализировали тот задел для практики, который создан за последние годы. Он превзошел даже самые смелые предположения. Только в Сибирском отделении Российской академии наук имеется около 150 завершенных научных и технологических разработок, внедрение которых позволяет на порядок поднять производительность труда и резко снизить материало- и энергоемкость выпускаемой продукции. По существу речь идет о реальных возможностях создания материально-производственной базы экономики XXI века.

Наша беда состоит в том, что из-за резких структурных преобразований произошел разрыв (прежде всего информационный) между научными организациями и производственными предприятиями. Сейчас мы предприняли на уровне округа ряд шагов по заполнению информационного вакуума. В результате менеджеры, работающие даже на крупных предприятиях, удивились, когда узнали, сколь многое им могут предложить сибирские ученые. Это относится и к таким гигантам, как «Норильский никель» и «Сибирский алюминий».

В ближайшее время мы сосредоточим внимание на коммерциализации результатов уже законченных научно-технологических и конструкторских разработок. Мы готовы в этой области сотрудничать с зарубежными фирмами.

Говоря о второй, так скажем, «научно-технологической» точке роста, хочу заметить, что Сибирь обладает более высоким потенциалом для ускоренного перехода к новым технологическим укладам, чем другие регионы России. Это предопределяется не только теми научными разработками, о которых я уже сказал, но еще двумя немаловажными обстоятельствами.

Во-первых, более молодой и современной материально-технической базой реального сектора экономики, которая во многом формировалась в 70–80-е годы.

И, во-вторых, исторически сложившимся высоким удельным весом в Сибири предприятий отечественного оборонно-промышленного комплекса, которые всегда ориентировались на высокие технологии.

Национальная военная доктрина России, основанная на новых мировых реалиях, предусматривает возможность вывода из оборонно-промышленного комплекса Сибири и «передачи» в гражданский сектор экономики до 60% предприятий оборонного комплекса.

В этих условиях наши стратегические ориентиры выстроены таким образом, чтобы, соединив достижения сибирской науки с высоким потенциалом высвобождающихся оборонных предприятий, добиться прорыва в уровне производства, обеспечить распространение передовых технологий в гражданские отрасли и сферы экономики. Это позво-

лит значительно сократить сроки модернизации и реформирования сибирской экономики.

Третья точка роста Сибири предопределена ее геополитическим положением. Находясь между мощным экономическим комплексом Европы и бурно растущим Азиатско-Тихоокеанским регионом, Сибирь может стать естественным звеном мировой экономической системы, связывающей рынки Европы и АТР.

По существу речь идет о рационализации мировых транспортных взаимосвязей и грузопотоков, которая даст весомый экономический эффект как странам Европы и АТР, так и самой Сибири. За счет использования Транссибирской магистрали Япония и Корея, например, смогут сократить свои транспортные издержки в товарообороте с европейским континентом на 15–20%, а также значительно ускорить оборот финансовых ресурсов. Большие перспективы имеет освоение новых кросс-полярных авиационных маршрутов, заметно сближающих регионы Америки с азиатскими регионами.

Безусловно, что, развивая экономику Сибири и выстраивая новые транспортные коридоры международного значения, России необходимо будет разработать новую, более эффективную тарифную стратегию на видах транспорта.

Задействование громадного внутреннего потенциала Сибири позволяет значительно расширить границы и поднять уровень ее экономического взаимодействия с другими странами, построить их на качественно новой основе.

Наряду с дальнейшим укреплением своих традиционных взаимосвязей с участниками Евросоюза, Сибирь вполне способна резко расширить свой товарооборот со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Пока он находится по существу в зачаточном состоянии. Доля не только Сибири, но и всей России в общем объеме внешнеторгового оборота азиатских государств не превышает 2%. Слабо используются и другие возможные направления сотрудничества.

Мы полагаем, что имеется возможность уже в ближайшей перспективе выйти на уровень внешнеторгового сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в разы превышающий его нынешний уровень.

К настоящему времени уже подготовлено или находится в стадии разработки более десятка крупных проектов по совместному сотрудничеству регионов России и стран АТР.

Я знаю, что многие из них, в том числе касающиеся взаимодействия в области углеводородного сырья и транспортных проектов, будут обсуждаться на секциях Байкальского экономического форума. Это значительно облегчает мою задачу и позволяет не останавливаться на указанных проектах.

Говоря о реализации совместных проектов, хочу подчеркнуть два обстоятельства. Первое, мы готовы идти на самые разнообразные формы сотрудничества — начиная от простого товарообмена и вплоть до концессий, рассчитанных на длительные сроки. Такие сроки, которые достаточны для неоднократного возмещения вложенного капитала.

Второе, безусловно, реализация возможных совместных экономических, научно-технических и иных проектов требует создания соответствующего благоприятного экономического климата. Мы понимаем, что регионы Сибири в этом плане еще уступают сложившейся мировой практике. Основной порок в этой области кроется в том, что в отношении инвестиционной привлекательности пока больше ведется общих разговоров и дискуссий, нежели делается практических шагов.

Между тем любой бизнес строится на конкретности, возможности опоры на точный расчет, на реальные гарантии. Поэтому мы в Сибирском федеральном округе готовы выработать и осуществить на региональном уровне меры по созданию действительно благоприятного климата, который бы способствовал привлечению к сотрудничеству самых широких предпринимательских кругов из стран АТР.

В этом же направлении работает и Правительство России.

В заключение хочу заметить, что уже в октябре 2002 года руководители регионов Сибири и представители сибирского бизнеса намерены выработать программу совместных действий по реализации той Стратегии, которую я коротко изложил на нашем форуме.

Здесь большое поле для самого широкого взаимодействия, и мы рассчитываем на такое взаимодействие. Уверен, оно будет взаимовыгодным!

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

14 ноября 2002 г. в Брюсселе состоялась презентация Союза независимых производителей газа России (Союзгаз). ЗАО «Норт-газ» с 9 июля 2002 г. является членом этого союза.

Согласно энергетической стратегии Евросоюза потребление газа будет расти. К 2020 г. около 60% газа, потребляемого Западной Европой, будет импортироваться. Кроме того, либерализация газового рынка в Европе приведет к тому, что большее количество газа будет продаваться на реальном рынке (вместо долгосрочных контрактов с фиксированными ценами).

До 2020 г. Россия собирается поддерживать добычу природного газа на уровне 700 млрд куб. м, при этом на долю ОАО «Газпром» будет приходиться около 530 млрд куб. м.

В таких условиях все большее значение приобретают независимые газовые компании – именно их добыча призвана компенсировать возможный дефицит газа как по поставкам на внутренний рынок России, так и по экспортным поставкам. ОАО «Группа Альянс» – представитель интересов ООО «Билс Трейд» – одного из акционеров ОАО «Варьеганнефть», приветствует решение руководства компании «Славнефть» рассмотреть вопрос о расторжении сделки по приобретению «Славнефтью» пакета акций ОАО «Варьеганнефть» и возвращении этого пакета прежнему владельцу. Это решение подчеркивает стремление компании «Славнефть» строить свою работу в строгом соответствии с законодательством Российской Федерации, с Законом об акционерных обществах, поскольку акции ОАО «Варьеганнефть» были приобретены прежним руководством ОАО «Славнефть» незаконно, так как на момент продажи находились под арестом.

Молодые специалисты Российского государственного университета (РГУ) нефти и газа им. И. М. Губкина получают гранты ОАО «РИТЭК».

ОАО «РИТЭК» установило 10 грантов в размере 1000 долларов каждый. Денежные вознаграждения будут вручаться по результатам конкурса «Молодой ученый-губкинец» и распределяться следующим образом: студентам – 3 гранта, аспирантам – 3 гранта, молодым преподавателям – 4 гранта. Гранты будут назначаться на календарный год, начиная с 2003 г.

Год назад, в ноябре 2001 г. ОАО «РИТЭК» учредило стипендии для студентов и аспирантов РГУ нефти и газа. Компания установила 3 стипендии по 700 руб. в месяц для студентов и 3 стипендии по 1500 руб. в месяц для аспирантов.

ЗАО «Независимое нефтяное обозрение “СКВАЖИНА”» (©) 1999

Все права защищены skv@nefte.ru



Автор показывает, как распределяются несметные богатства Севера. И, увы, его выводы неутешительны. Рядом с преуспевающими нефте- и газодобывающими предприятиями на Севере Западной Сибири существуют районы экологического и социального бедствия.

Особенности экономического развития Севера Западной Сибири

В. А. БЫКОВСКИЙ,
мэр г. Муравленко

Край нефтяников, и не только...

Еще полвека назад на территории Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов проживало немногим более ста тысяч жителей, и доля объема промышленной продукции этих мест в показателях Тюменской области составляла менее 10%. Со временем пропорции резко изменились, и уже в 1990 г. доля промышленной продукции Севера области превысила 80% от областного уровня (табл. 1).

На Севере Западной Сибири в труднейших климатических условиях при отсутствии транспортной схемы был создан мощный топливно-энергетический комплекс (ТЭК), которому нет аналогов в мире. За 30 с лишним лет освоения нефтяных и газовых месторождений были завезены, смонтированы и введены в эксплуатацию объекты, при строительстве которых использовано около 300 млн т стали. Учитывая, что Советский Союз в хорошие времена выплавлял максимально 100 млн т стали в год, то практически вся сталелитейная промышленность страны в течение трех лет работала на один топливно-энергетический комплекс Западной Сибири. При этом на нефтяных и газовых месторождениях промышленная инфраструктура развивалась в ущерб социальной.

© ЭКО 2002 г.



**Динамика соотношения экономического потенциала Севера*
и Юга Тюменской области в 1991–2001 гг., % к итогу**

| Показатель | Регион | 1991 | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 |
|----------------------------------|--------|------|------|------|------|------|------|
| Объем промышленного производства | Север | 81,5 | 91,1 | 92,1 | 93,3 | 96,0 | 96,0 |
| | Юг | 18,5 | 8,9 | 7,9 | 6,7 | 4,0 | 4,0 |
| Инвестиции в основной капитал | Север | 82,5 | 86,0 | 90,1 | 91,4 | 93,0 | 95,7 |
| | Юг | 17,5 | 14,0 | 9,9 | 8,6 | 7,0 | 4,3 |
| Бюджетные доходы | Север | – | 77,3 | 78,2 | 84,4 | | |
| | Юг | – | 22,7 | 21,8 | 15,6 | | |
| Платные услуги | Север | 50,0 | 60,6 | 78,3 | 76,1 | | |
| | Юг | 50,0 | 39,4 | 21,7 | 23,9 | | |

* Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

Из табл. 1 видно, что показатели, характеризующие уровень социально-экономического развития, на Юге Тюменской области значительно ниже, чем на Севере. В целом за 1990-е годы произошло значительное ослабление роли экономики Юга Тюменской области относительно автономных округов – ее доля уменьшилась по всем основным показателям.

В течение 1989–1997 гг. добыча нефти на территории региона уменьшилась в 2 раза. На нефтяных месторождениях существуют различные периоды разработки: роста добычи, стабильной и падающей добычи. Если бы на территории Западной Сибири работало одно месторождение, то при выводе его в 1988 г. на уровень добычи в 415 млн т нефти в год настоящий временной период соответствовал бы периоду стабильной добычи. Тем более на Севере Западной Сибири эксплуатируется несколько сотен месторождений, которые находятся на разных стадиях разработки: прирост, стабилизация, падение добычи.

Теоретически не было предпосылок для такого резкого спада. Двукратное падение добычи нефти не соответствует геолого-техническим условиям разработки месторождений и не подчиняется экономической логике. Это падение, на наш взгляд, искусственное, и вызвано оно не геолого-

техническими причинами, а политическими и организационными. К ним можно отнести:

- политическую ситуацию в стране;
- смену общественно-политического строя, как следствие – ожидание и смену собственника;
- частое изменение налогового законодательства.

Новые хозяева нефтяных месторождений, опасаясь политической и экономической нестабильности, не инвестировали полученную прибыль в поддержание и развитие производства.

Стабилизация и увеличение добычи нефти в последние 3 года объясняются тем, что запасы энергоресурсов достаточны для увеличения объемов добычи, даже при сложившейся ситуации, когда прирост запасов ниже текущей добычи.

В стране произошла некоторая стабилизация на политическом и экономическом поле. Новые владельцы нефтяных компаний, привыкнув к тому, что они уже хозяева, и почувствовав, что процесс национализации невозможен, имея громадные прибыли по результатам финансово-хозяйственной деятельности, вынуждены направлять деньги на инвестиции. Это сейчас выгодно. В последнее время и в регионе наблюдаются позитивные тенденции во взаимоотношениях между государством, регионом и компаниями, что является предпосылкой для устойчивого развития региона.

Является ли увеличение добычи нефти и газа основным фактором устойчивого развития региона – ответ на этот вопрос является одним из главных в освещении нашей темы.

Рассматривая экономику Севера Западной Сибири в системе устойчивого развития, можно обозначить четыре уровня взаимоотношений:

- ☐ регион в экономической оболочке России и мировое сообщество;
- ☐ регион и его экономическое место в России;
- ☐ горизонтальные экономические связи региона;
- ☐ регион и экономика предприятий.

Учитывая, что экономика региона уникальна не только в рамках России, но и в рамках мирового сообщества, кратко остановимся на внешних факторах.

Регион, как сырьевая база России, участвует в обеспечении энергоресурсами значительного количества стран мира: в мировом рынке доля региона по нефти составляет 4%, по газу – около 35%. Регион, являясь участником мирового рынка энергоресурсов, естественно, в большой степени зависит от этого рынка, от спроса и предложения (сколько нефти и газа поставляется на рынок, какая потребность в этих энергоресурсах). Наш регион стал основным поставщиком газа в Европу (при некоторой конкуренции с Норвегией и Великобританией), активным поставщиком нефти и газа на мировой рынок. И, как следствие, региональная экономическая и социальная политика подвержена влиянию динамики цен на мировом рынке. А цена на мировом рынке – вещь зачастую непредсказуемая, она зависит от геополитической обстановки в мире и от экономической политики игроков на этом рынке.

Жить на Севере и хорошо...

Два года назад в систему государственного устройства Российской Федерации был введен новый институт управления – федеральные округа. Уральский федеральный округ объединяет всего шесть субъектов Российской Федерации, но по объему промышленного продукта занимает второе место среди семи федеральных округов.

Из шести субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа имеют наиболее высокие социально-экономические показатели по сравнению со среднероссийскими (табл. 2).

На территории автономных округов размещены предприятия, составляющие основу топливно-энергетического комплекса Уральского федерального округа. В 2001 г. на территории региона было освоено 18% инвестиций всей Российской Федерации. Это еще раз подтверждает, что Север Западной Сибири имеет огромный промышленный потенциал и перспективу. Это первое, чем выделяется регион в российской экономике. И второе: в 2001 г. зафиксирова-

**Основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации,
входящих в Уральский федеральный округ, в 2001 г.**

| Показатель | Российская Федерация | Уральский федераль- ный округ | Курган- ская обл. | Сверд- ловская обл. | Тюмен- ская обл. (с авто- номными округами) | Челябин- ская обл. | Ханты- Мансий- ский АО | Ямало- Ненецкий АО |
|--|---------------------------------|--|------------------------------|------------------------------------|--|-------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| Индекс промышленного производства, % к 2000 г. | 104,9 | 106,8 | 90,9 | 112,5 | 106,6 | 104,0 | 107,6 | 104,8 |
| Инвестиции в основной капитал (январь–сентябрь), млрд руб. | 1031,5 | 230,4 | 1,7 | 20,5 | 189,2 | 9,1 | 110,6 | 70,5 |
| Строительство жилых домов, тыс. м² общей площади | 31121,7 | 2416,5 | 75,4 | 633,1 | 1069,7 | 638,2 | 596,3 | 89,9 |
| Оборот розничной торговли, % к 2000 г. | 110,8 | 114,3 | 112,3 | 118,9 | 114,0 | 108,9 | 119,1 | 112,0 |
| Объем платных услуг населению, % к 2000 г. | 100,8 | 99,3 | 100,7 | 101,4 | 106,0 | 86,8 | 106,0 | 101,1 |
| Индекс потребительских цен на товары и услуги (декабрь), % к декабрю 2000 г. | 118,6 | 120,5 | 127,8 | 120,1 | 119,9 | 124,8 | 119,2 | 122,9 |
| Стоимость минимального набора продуктов питания (декабрь), руб. | 891,1 | 937,0 | 818,4 | 907,3 | 1099,4 | 896,1 | 1182,3 | 1353,6 |

| Показатель | Российская Федерация | Уральский федераль- ный округ | Курган- ская обл. | Сверд- ловская обл. | Тюмен- ская обл. (с авто- номными округами) | Челябин- ская обл. | Ханты- Мансий- ский АО | Ямало- Ненецкий АО |
|---|-------------------------|-------------------------------------|----------------------|---------------------------|---|-----------------------|------------------------------|--------------------------|
| Индекс цен производителей промышленной продукции (декабрь), % к декабрю 2000 г. | 110,7 | 110,0 | 116,3 | 103,7 | 114,9 | 105,8 | 108,1 | 137,9 |
| Реальные денежные доходы населения (ноябрь), % к ноябрю 2000 г. | 105,9 | 111,0 | 98,7 | 108,4 | 120,6 | 92,5 | 121,9 | 121,3 |
| Средняя начисленная заработ- ная плата (ноябрь), тыс. руб. | 3,6 | 5,9 | 2,2 | 3,7 | 11,6 | 3,3 | 15,6 | 12,1 |
| Общая численность безработных, тыс. чел. | 6410 | 574 | 66 | 179 | 180 | 149 | 87 | 22 |
| Численность безработных, зарегистрированных в службах занятости, на конец 2001 г., тыс. чел. | 1122,7 | 93,0 | 8,0 | 37,5 | 27,8 | 19,7 | 15,1 | 8,1 |
| Число родившихся на 1000 населения | 9,1 | 9,7 | 9,2 | 8,9 | 11,4 | 9,2 | 12,2 | 12,8 |
| Естественный прирост (+) и убыль (-) населения | -6,5 | -4,5 | -6,5 | -7,1 | +1,8 | -6,3 | +5,1 | +6,6 |

но, что темпы увеличения реальных денежных доходов населения значительно выше среднероссийских. Но это связано в основном с тем, что в 1998–1999 гг. темпы снижения реальных денежных доходов на Севере Западной Сибири превышали среднероссийские в несколько раз. Реальные денежные доходы северян в 2001 г. еще не вышли на уровень 1997 г., так же, как в целом по России.

В Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах за 1991–2000 гг. произошло снижение валового регионального продукта и некоторое изменение его структуры в связи с уменьшением объемов добычи нефти и газа в регионе (табл. 3).

Таблица 3

**Структура валового регионального продукта
в Ямало-Ненецком АО в 1995 и 2000 гг., млн руб.**

| Показатель | 2000 | 2000 к 1995, % |
|---------------------------------|-------------|-----------------------|
| Валовой региональный продукт | 63789 | 78 |
| <i>В том числе по отраслям:</i> | | |
| промышленность | 41412 | 85 |
| сельское хозяйство | 69,3 | 72 |
| строительство | 17498,8 | 32 |
| транспорт | 1901,4 | 83 |
| связь | 752,2 | 101 |
| торговля | 2155,3 | 68 |

...И ПЛОХО

И все-таки качество жизни здешнего населения не соответствует природным богатствам края.

Даже в самых благополучных Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском округах существуют территории экономического, социального, экологического бедствия. Почему? Потому что основные доходы от нефти и газа концентрируются на добывающих предприятиях, а рядом с ними могут соседствовать бедные районы.

Из-за суровых природно-климатических условий региона такие показатели, как ресурсоемкость производства и затраты на проживание людей, выше средних по России.

В зоне экстремальных климатических условий, где добывается более 90% российского газа и 60% российской нефти, проявляются особые требования к надежности обеспечения жизнедеятельности людей, поэтому половина бюджета обоих автономных округов Севера Тюменской области в силу природно-климатических условий расходуется на поддержание производственной и социальной инфраструктуры.

Главными хозяйствующими субъектами в регионе являются ООО «Газпром» и вертикально-интегрированные нефтяные компании. Основные месторождения газа, разрабатываемые «Газпромом», вступили в стадию падающей добычи. Наиболее продуктивные залежи наиболее крупных месторождений – сеноманские – в значительной степени выработаны. Текущая газоотдача по Медвежьему составляет 80%, по Уренгойскому – 69%. Сеноманская залежь Ямбургского месторождения с текущей газоотдачей в 50% перейдет в стадию падающей добычи уже в 2002 г., то есть весь газ, добываемый из этих залежей, будет низконапорным. Дальнейшая разработка этих месторождений потребует применения новых технологий добычи и реконструкции действующих промыслов, что в свою очередь увеличит себестоимость добычи и потребует значительных капитальных вложений.

Ситуация с выработкой запасов нефтяных месторождений на территории региона еще более проблемная. Основные крупнейшие месторождения – Самотлорское, Федоровское, Аганское, Суторминское – находятся в завершающей стадии разработки, а ввод в эксплуатацию новых месторождений с более низкими запасами нефти требует значительных инвестиций.

Запасы нефти и газа, залегающие на территории этих округов, превратили этот регион в главную и самую крупную сырьевую базу ТЭК России.

На формирование экономики Севера Западной Сибири региональные политики не оказывают существенного влияния. Тем более интересы субъектов Федерации зачастую находятся в противоречии с общероссийскими и интересами могущественного нефтяного лобби в Москве, которое

контролирует финансовые и инвестиционные потоки ТЭК региона. Региональным политикам очень часто приходится выпрашивать у руководства страны разрешение на получение части того, что и так должно бы принадлежать местным жителям.

На территории Севера Западной Сибири в настоящее время разведано несколько сотен нефтяных и газовых месторождений с запасами порядка 50 трлн м³ газа, 20 млрд т нефти и 5 млрд т газового конденсата. При дальнейшем изучении геологических структур запасы топливно-энергетических ресурсов могут, как минимум, удвоиться. Но сегодня на наш регион смотрят не иначе, как на сырьевой придаток России. И еще несколько десятков лет он будет выполнять эти задачи. Не исключено развитие других сфер производства. Например, энергетики, где в качестве сырья будет использован остаточный природный газ, нефтехимии, а также разработки твердых полезных ископаемых на Северном Урале, добычи рыбы. Однако все вышеперечисленные отрасли в конечном итоге в ближайшее время не повлияют на изменения в отраслевой структуре объемов промышленной продукции и валового внутреннего продукта региона.

Устойчивость региона еще много десятков лет будет связана только с развитием ТЭК и расширением некоторых других видов хозяйственной деятельности.

Валовой региональный продукт самый высокий в стране, а толку?

Индекс физического объема промышленной продукции в России снизился до 75% к уровню 1990 г. На этом фоне падение валового внутреннего продукта региона за этот период соответствует общероссийскому масштабу падения производства.

Темпы роста объема производства промышленной продукции в российской экономике за последние годы также соответствуют наблюдаемым на Севере Западной Сибири (табл. 4).

Таблица 4

Показатели экономического развития субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ, в 2001 г.

| Регион | Объем промышленной продукции, млн руб. | В % к | | Объем промышленной продукции на душу населения, руб. | Рейтинг на душу населения |
|----------------------------|--|-------|---|--|---------------------------|
| | | итогу | соответствующему периоду предыдущего года | | |
| Ханты-Мансийский АО | 426862,5 | 44,9 | 107,6 | 307449,2 | 1 |
| Ямало-Ненецкий АО | 109226,7 | 11,5 | 104,8 | 219772,0 | 2 |
| Тюменская область (без АО) | 22613,7 | 2,4 | 104,0 | 16719,9 | 5 |
| Курганская область | 16426,8 | 1,7 | 90,9 | 15092,6 | 6 |
| Свердловская область | 209840,0 | 22,1 | 112,5 | 45793,6 | 3 |
| Челябинская область | 166566,9 | 17,5 | 104,0 | 45549,9 | 4 |

Приведем вариант расчета валового регионального продукта региона.

□ Основу валового продукта Ханты-Мансийского АО составляет добыча нефти. При текущей добыче порядка 200 млн т нефти в год и при достаточно скромной мировой цене на нефть в 120 дол. за тонну расчетный валовой региональный продукт составит: $200 \times 120 = 24$ млрд дол.

□ Вместе с энергетической, газовой и прочими отраслями суммарный валовой региональный продукт Ханты-Мансийского АО должен составлять величину порядка 30 млрд дол.

Валовой региональный продукт Ямало-Ненецкого АО формируется в основном в результате работы двух секторов:

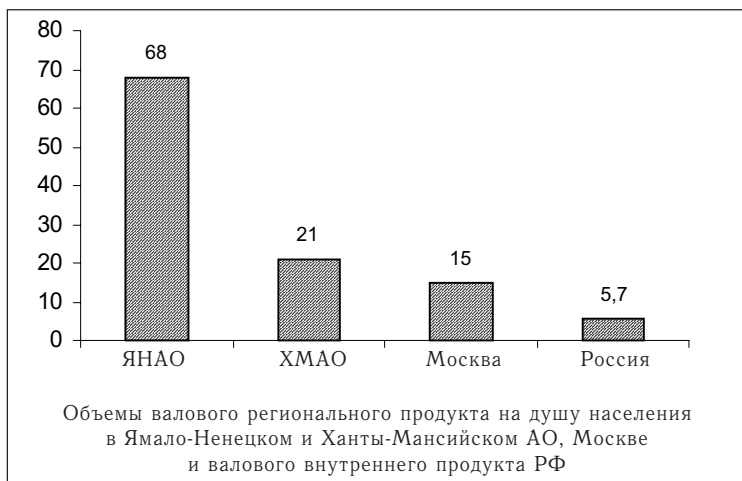
- ✓ газовый комплекс при использовании усредненных экспортных и внутрироссийских цен на газ формирует следующий ВРП: $500 \text{ млрд м}^3 \times 60 \text{ дол./100м}^3 = 30 \text{ млрд дол.}$;
- ✓ нефтяной и газоконденсатный комплекс также вносит свою долю в ВРП: $35 \text{ млн т} \times 120 \text{ дол./т} = 4,2 \text{ млрд дол.}$

Таким образом, валовой региональный продукт Ямало-Ненецкого округа составлял бы, при таком расчете, более 34 млрд дол.

Совокупный расчетный региональный валовой продукт, создаваемый на территории двух округов, составляет 64 млрд дол.

При определении расчетного валового регионального продукта, производимого на территории автономных округов, использованы усредненные цены, которые включают в себя добавочную стоимость, создаваемую при транспортировке, реализации нефти и газа, а также таможенные пошлины и налоги.

Приведем сравнение расчетных объемов валового регионального продукта на душу населения на территориях этих двух автономных округов, а также Москвы и в целом России (см. рисунок).



Автономные округа, расположенные на Севере Западной Сибири, имеют самые высокие расчетные и фактические показатели валового регионального продукта на душу населения среди всех субъектов Российской Федерации. Однако существующие условия, созданные российским законодательством и вертикально-интегрированными компаниями, не дают возможности региону нормально развиваться.

ОДНОЙ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ НЕДОСТАТОЧНО

Е. В. КИПЧАРСКАЯ,
Ульяновский государственный технический университет

Сегодня Запад переживает бум реинжиниринга – коренной перестройки систем управления предприятиями, внедрения новых информационных технологий, изменений приемов ведения бизнеса. Отечественным предприятиям, чтобы не отстать от конкурентов, надо пересматривать свою стратегию поведения на рынке и перестраивать неэффективные системы управления.

В большинстве случаев любые улучшения в системе управления связывают именно с автоматизацией и компьютеризацией, что выражается в конкретных вопросах руководителей: «Сколько компьютеров нужно? Какую программу приобрести? Как быстро и насколько эффективно все будет работать и когда?» Все нововведения в основном ограничиваются консультацией в магазине, покупкой определенного количества компьютеров со стандартной начинкой или покупкой системы «1С». На самом деле (в действительности) сама по себе покупка компьютеров – не выход.

Время, потраченное на то, чтобы вникнуть в работу отделов, окупится быстрее, чем дорогостоящая, но неэффективная, а тем более не работающая АСУ.

Иногда достаточно понаблюдать за работой вашей фирмы для того, чтобы выявить «узкие» места, и тогда, может быть, перестановка кадров или расширение полномочий отделов смогут решить проблему неэффективного управления. Часто структура управления «рисует» руководством в виде схемы «наверху», определяются должности и отделы, закрепляются в штатном расписании или переходят по наследству. А что на деле?

© ЭКО 2002 г.



Действительно ли ваш директор по маркетингу занимается маркетингом, какие вопросы решают он, его отдел или подразделение? Кто и какие проекты разрабатывает на данный момент? Как отчитываются подчиненные, насколько можно автоматизировать их труд? Надо анализировать эти и подобные вопросы не по разовым отчетам, а шаг за шагом, с описанием схем потоков информации из отдела в отдел, от подчиненного к подчиненному и руководителю, изучать соответствие, идентичность и повторяемость информации в отчетности, обмен статистической, маркетинговой и бухгалтерской информацией не только на уровне руководства, но и на более низком уровне, включая внешних пользователей.

Если вы ограничите процесс автоматизации тем, что намете фирму или собственного программиста для внедрения комплексной системы управления, существует риск, что будут автоматизированы и ненужные процессы. Ведь очень часто существующие взаимоотношения, распределение обязанностей между отделами и работниками нуждаются в совершенствовании. В одном отделе один работает за всех, в других люди не справляются, половина техники простаивает в кабинетах директоров и их заместителей, а на местах, где она используется более эффективно, ее не хватает. Лучше проанализировать и при необходимости оптимизировать все заранее, тем более, что никто лучше руководителя не представляет всю работу предприятия.

Вторым этапом в изучении системы управления и ее последующем изменении будет определение конечной цели ее усовершенствования в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Даже если вы решили коренным образом перестроить структуру, осуществить реинжиниринг, это не произойдет мгновенно. По некоторым оценкам, фирме потребуется не менее года, чтобы полностью перестроить систему, и неудачей заканчивается почти половина попыток. Вы должны представлять, как будет выглядеть ваша фирма, хотя бы в общих чертах, через 2–3 года, и соответственно, чего вы хотите добиться через год, месяц, неделю, какие технические и денежные средства для этого понадобятся. Надо

представлять, будете ли вы автоматизировать сначала один отдел, потом другой или осуществлять параллельно автоматизацию нескольких отделов, или же сначала произведете некоторые организационные перестановки и посмотрите, как будет работать «новая» система. Несмотря на то, что в зарубежной и отечественной литературе описывается множество моделей систем управления, нет единой, эффективной системы, которую можно рекомендовать всем или даже некоторым предприятиям.

Эффективность автоматизированных систем управления, эффекты от внедрения новых систем, покупки дополнительного оборудования являются самыми «больными» вопросами в системе реструктуризации управления.

Если сокращается численность отделов при замене ручного, бумажного труда компьютерной обработкой информации, то эффект измерим — это экономия на заработной плате, снижение издержек на аренду и содержание офисных помещений, а следовательно, снижение себестоимости продукции. В случае же просто высвобождения рабочего времени, ускорения принятия решений эффект не так очевиден, но он также есть и должен учитываться. Это — сокращение времени сверхурочной работы, а следовательно, дополнительных выплат, повышение качества работы и производительность труда. Дополнительный эффект можно также наблюдать от уменьшения бумажного документооборота, снижения издержек на междугородные телефонные переговоры — все эти эффекты поддаются оценке еще на этапе разработки и внедрения автоматизированной системы или реструктуризации. Сегодняшний опыт показывает, что именно ускорение обмена информацией, быстрое принятие решений, своевременная реакция на изменения являются главными конкурентными преимуществами предприятия на рынке.



Что такое антиглобализм?

Для многих это понятие ассоциируется с агрессивными группами молодых людей, размахивающих палками на площадях, переворачивающих комфортабельные авто, крушащих витрины магазинов... Такими нам представляют антиглобалистов с телеэкранов и со страниц многочисленных изданий. На самом деле все значительно глубже, настолько глубоко, что пропагандистская полуправда оборачивается откровенной ложью.

В данной подборке мы представляем статьи непосредственных участников мирового антиглобалистского движения и организаторов этого движения в России. Это, как может заметить читатель, отнюдь не «скинхеды», не фашисты и не громилы, а вполне достойные люди, которые вполне законным путем реализуют свое видение нового мироустройства. Подборка имеет общепознавательное значение, но будет интересна также исследователям, изучающим общественные и социальные движения.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И АНТИГЛОБАЛИЗМ

И. Н. МЫСЛЯЕВА,
доктор экономических наук,
профессор МГУ им. М. В. Ломоносова, председатель
общественной организации «Демократический контроль»
(«АТТАК-Россия»)

В представлениях рядовых граждан антиглобалистское движение сегодня, к сожалению, чаще всего ассоциируется с группой молодых людей, которые, вооружившись дубинками, путешествуют из одной страны в другую, срываю работу важных международных форумов, бьют витрины, переворачивают и поджигают машины. Антиглобалистами пугают мирных обывателей, выставляют их в качестве прямой угрозы спокойной жизни. Нередко обстановка сознательно нагнетается прогнозами ущерба, ожидаемого от очередного нашествия антиглобалистов в те страны и те города, где собирается очередной международный форум. Так было, например, в конце октября 2001 г. в Москве, где проходила выездная сессия Давосского экономического форума.

© ЭКО 2002 г.



Конечно, демонстрации и выступления радикально настроенных молодых и не очень молодых людей происходят, но это лишь видимая, внешняя сторона. За нею скрыта определенная суть, которая не всегда осознается или сознательно выхолащивается (что бывает чаще) теми, кому выгодно представлять антиглобалистов как кучку экстремистов, недалеких и необразованных людей, стремящихся затормозить общественный прогресс», выступая против объективного процесса глобализации. Сегодня их все чаще сравнивают с луддистами, которые в конце XVIII – начале XIX вв. выступали против применения машин, ломали эти машины, чтобы те не вытесняли рабочих с фабрик и заводов. Однако, несмотря на их сопротивление, аргументируют свою позицию сторонники нынешнего курса глобализации, тогда общественный прогресс не удалось повернуть вспять, и промышленная революция в Англии стала реальностью. Поэтому, считают они, антиглобалисты и сегодня борются с ветряными мельницами. И на этом основании создается общественное мнение, что у движения антиглобалистов нет социальной перспективы. Но так ли это?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует обратиться к истокам антиглобализма.

Некоторые считают предшественниками антиглобалистского движения Сапатистскую армию национального освобождения (Мексика), которая выступила против договора о свободной торговле, подписанного США, Канадой и Мексикой (НАФТА) и вступившего в силу 1 января 1994 г. Летом 1996 г. в штате Чиapas (Chiapas) в Мексике прошла первая международная встреча организаций, выступающих против реализации договора о свободной торговле и присоединения к нему в будущем других, кроме Мексики, стран Латинской Америки. Но основные события в конце 90-х годов разворачивались в Европе – во Франции.

В декабре 1997 г. французская газета «Le Monde Diplomatique» опубликовала статью Игнасио Рамона «Обезоружить рынок», которая имела эффект разорвавшейся бомбы. В ней дан анализ противоречий, накапливавшихся в течение последних десяти лет и ставших очевидными к концу 90-х го-

дов. Пренебречь изложенными в ней фактами, а тем более закрыть на них глаза, было нельзя. Речь, в первую очередь, шла о стремительном росте в условиях глобализации финансовых рынков (валютных, кредитных, фондовых), которые все более приобретали самостоятельное и самодовлеющее значение, отрываясь от собственно сферы производства и торговли.

Это приводило к резкому возрастанию числа и объема финансовых спекуляций. По мере усиления процессов глобализации у финансового капитала появилось много новых возможностей для самовозрастания, минуя сферу производства. Это и наличие офшорных зон, так называемых «налоговых оазисов», где капиталы надежно защищены извне и могут многократно прокручиваться, и втягивание в сферу финансовых спекуляций средств социальных фондов (пенсионных, фонда социального страхования и др.). Это, наконец, широкое распространение новых финансовых инструментов и операций (деривативов, опционов и т. п.), дающих прекрасную возможность для безграничных финансовых манипуляций.

Финансовый кризис, начавшийся в странах Юго-Восточной Азии осенью 1997 г., — закономерный результат происходящих процессов и печальный итог развития мировой экономики в 90-х годах XX в. Он-то и стал толчком, всколыхнувшим весь мир. Здравомыслящая часть международной общестственности вдруг осознала, что финансовая глобализация зашла настолько далеко и в распоряжении крупных международных фондов сегодня сосредоточены столь крупные финансовые ресурсы, что их хватит для того, чтобы в одночасье обрушить экономику любой, даже самой развитой страны.

Опасность мирового диктата, исходящая со стороны усиливающейся власти международных финансовых организаций на фоне кризиса профсоюзного и международного рабочего движения и привела в июне 1998 г. во Франции к объединению целого ряда прогрессивных французских изданий, общественных ассоциаций и профсоюзов в организацию «АТТАС-France» («АТТАК-Франция»).

Первоначально эта организация в качестве своей главной цели провозгласила объединение усилий демократических сил за введение так называемого налога Тобина. Отсюда и название ассоциации: «Action pour une taxe Tobin d'aide aux citoyens» (АТТАС), что в переводе на русский язык означает: «За введение налога Тобина в помощь гражданам».

Джеймс Тобин – известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии, ещё в 1972 г. подсчитал, что если обложить налогом в 0,1% все проведенные финансовые операции, то ежегодно можно получать 166 млрд дол. дополнительного дохода. Эту сумму Дж. Тобин предлагал передать международным организациям, альтернативным ныне действующим крупным международным финансовым институтам (МВФ, Всемирный банк, Международный валютный фонд и др.) для борьбы с неравенством и бедностью, для развития образования и подъема экономики отсталых стран.

По мнению организаций, вошедших в ассоциацию «АТТАК-Франция», реализация предложений Дж. Тобина позволила бы значительно уменьшить объем финансовых спекуляций, высвободить средства для развития реального сектора экономики и решения социальных проблем.

Борьба за введение налога Тобина, по мнению учредителей организации «АТТАК», могла бы объединить самые разные общественные организации и политические партии. Так и случилось. Простой, понятный большинству граждан лозунг объединил их. Число сторонников организации стало быстро расти. Среди них были учителя, рабочие, ученые, политические деятели, студенты, безработные и даже бизнесмены. К концу 1999 г. общее число сторонников этого движения только во Франции составило 1000 человек, а в конце 2001 г. – 30 тыс. человек.

После создания «АТТАК-Франция» стало очевидным, что налог Тобина – это вполне осязаемая конкретная цель, достижение которой неизбежно выводит на решение широкого круга проблем, среди которых:

- контроль деятельности международных финансовых организаций;
- погашение долгов стран третьего мира;

- защита прав и свобод граждан, в том числе права на достойную жизнь, бесплатное образование, медицинскую помощь;
- реализация права на жизнь для восьми миллиардов людей Земли, а не только одного «золотого миллиарда» и др.

Этот достаточно широкий взгляд, опирающийся на идею необходимости борьбы с отрицательными последствиями глобализации, составил основу платформы «АТТАК-Франция», которая была принята в Париже, на международной встрече, в декабре 1998 г.

На эту встречу были приглашены делегации других стран, цели деятельности которых близки целям «АТТАК-Франция». И таких организаций оказалось немало. В частности, «Движение безземельных» (Бразилия), «Политический и информационный центр международной солидарности» (Южная Корея), «Женское движение» (Канада, Квебек), «Ассоциация государственных фермеров Karnathaka» (Индия), «Международный форум альтернатив – FMA» (Бельгия, Канада, Сенегал) и др. Большинство этих организаций приняли участие в парижской международной встрече 11–12 декабря 1998 г. и высказали готовность участвовать или содействовать движению «АТТАК-Франция» как движению за демократический контроль над финансовыми рынками и их учреждениями.

Вокруг «АТТАК-Франция» стали собираться экологические организации, выступающие против загрязнения окружающей среды, женские организации, действующие против усиливающейся дискриминации женщин, профсоюзы, борющиеся с ущемлением трудовых прав граждан и т. п. Каждая из общественных организаций обращала внимание на какую-то одну проблему, которая либо явилась порождением глобализации, либо существенно обострилась под влиянием происходящих глобальных процессов. Это и стало, на мой взгляд, причиной того, что за организациями, сплотившимися вокруг «АТТАК-Франция», прочно закрепилось слово «против», что, в конечном счете, и вылилось в общее название – «антиглобализм».

Большинство организаторов движения считают это название не совсем удачным, поскольку оно искажает истинный

смысл движения. Создается впечатление, особенно у непосвященных, что все его участники выступают против глобализации как таковой. Однако это далеко не так. Участники антиглобалистского движения *борются не против глобализации, а против её негативных последствий, против неолиберальной модели глобализации, осуществляемой только в интересах транснациональных компаний и международного финансового капитала, глобализации, которая игнорирует интересы большинства граждан.*

К сожалению, само название «антиглобализм» этого не содержит. В названии заложен лишь некий аспект отрицания, не видно позитива, что, наверное, не совсем правильно, поскольку дезориентирует большинство граждан.

24–26 июня 1999 г. в Париже состоялась вторая крупная международная встреча, на которой в общей сложности присутствовало около тысячи человек из 70 стран мира. Она называлась: «Рыночная диктатура? Другой мир возможен». На этой встрече участники не только обменивались информацией, проводили совместные обсуждения быстро меняющейся ситуации в мире, но и разработали план конкретных действий на ближайшее время.

В резолюции парижской конференции отмечается необходимость усилить давление на национальные правительства, вынудить их отказаться от участия во втором раунде дискуссий представителей стран-членов ВТО по проекту «Многосторонних инвестиционных соглашений» (АМІ). По мнению участников конференции, проекты, обсуждаемые сегодня ВТО, направлены на то, чтобы подчинить политическую власть транснациональному капиталу, что ведет к неэффективному, неравномерному и несправедливому распределению мировых ресурсов, к присвоению узкой группой людей основной части мирового богатства и разрушению экологической системы планеты. Деятельность международных финансовых институтов, отмечали они, привела к ухудшению экономической ситуации в Азии, России и Бразилии. Поэтому международная финансовая система и её институты должны быть коренным образом изменены. Парижская конференция призвала к активной

борьбе за введение налога на финансовые операции, за отмену офшорных зон и долгов стран третьего мира. Перечисленные требования неотделимы от гарантий прав – гражданских, политических, объединяться в ассоциации и организовывать профсоюзы. Они неотделимы также от конкретизации права на равенство мужчин и женщин.

На конференции подчеркивалось, что «всемирность», прославляемая как альянс «рынка и демократии», как единственно возможный в таком виде выбор для человечества, в действительности есть не что иное, как диктатура рынка, освобожденного от всяких ограничений. Приватизация СМИ и контроль за ними со стороны наиболее богатых и могущественных корпораций способствуют тому, что такое понимание «всемирности» становится господствующим. На самом же деле неолиберальная политика означает расшатывание и деградацию систем занятости, общественного благосостояния, образования, здравоохранения, управления ресурсами, унаследованных от предыдущих поколений. Поэтому современная глобализация разрушительна для основополагающего права на жизнь и для самой жизни. Она несет кризисы и разрушения и подталкивает мир к катастрофе. Вот почему её необходимо остановить.

После парижской встречи прошло всего два с половиной года. За это время число сторонников «АТТАК-Франция» возросло многократно. Во многих странах возникли аналогичные организации с аналогичным названием, например, «АТТАК-Бразилия», «АТТАК-Аргентина», «АТТАК-Германия»... В августе 2000 г. в России некоторые свободные профсоюзы, часть женских организаций, а также прогрессивные ученые учредили организацию «Демократический контроль» («АТТАК-Россия»). В целом сегодня такие организации существуют более чем в 30 странах. Создана «парламентская сеть» движения «АТТАК», в которую входят парламентарии разных стран, разделяющие цели движения и проводящие координацию своих действий.

Международное движение «АТТАК» организовано как сеть, без каких-либо иерархических структур и географического «центра». Общение между его участниками осуществ-

вляется с помощью Интернета, способствующего обмену информацией о деятельности.

Непосредственно во Франции «АТТАК» организована как сеть местных комитетов в городах и кварталах. Национальный орган координирует во Франции планы действий и вырабатывает приоритетные направления деятельности движения на ближайшее время, но местные комитеты сами определяют, как они будут действовать. Финансируется деятельность организации за счет членских взносов.

Социальная база антиглобалистского движения весьма широка. Помимо профсоюзных, женских, экологических организаций очень много молодежных организаций, которые активно участвуют в демонстрациях и акциях протеста. Это, например, «Movimiento de Resistencia Global» (Движение глобального сопротивления) в Испании – неформальное объединение разных молодежных организаций, в которое входит и движение «скваттеров», направленное на насильственный захват пустующих квартир, а также движение за отмену долгов развивающимся странам (собравшие 1,1 млн подписей); «Tute Bianche» («Белые халаты») в Италии – организация бездомных безработных; «Globalize Resistance» («Глобальное сопротивление») и «Drop the Debt» («Отменить долги»), действующие в Англии; студенческое движение США, которое создало организацию «Direct Action Network», имеющую самое прямое отношение к событиям в Сизтле и др. Внутри «АТТАК» есть своя молодежная сеть.

Молодежные организации очень отличаются от других организаций своей неформальностью и радикальностью проводимых акций. Некоторые из них (особенно анархисты) искренне считают, что акции ненасильственного неповиновения, которые проводит большинство антиглобалистских движений, демонстрирующих свое несогласие с властью держащими миром сего, мало что дают. Радикалы в антиглобалистском движении составляют сегодня так называемый «Blak Blocs» («Черный блок»). Они-то и бьют витрины магазинов, переворачивают машины, считая, что только таким образом можно обратить на себя внимание. Но их не

так много — 3–5 тыс. человек. Большинство членов «АТТАК» осуждают их тактику и пытаются от них отмежеваться, понимая, что действия этих молодых людей дискредитируют движение в целом.

Тот факт, что в последнее время в рамках антиглобалистского движения появился «Черный блок», не случаен. В движении более или менее четко обозначились две принципиально разные тактики достижения стратегических целей. Одни (главным образом организации социал-демократической ориентации) считают, что современный капитализм можно реформировать изнутри, если, например, ввести налог Тобина, изменить принципы деятельности и управления важнейшими международными финансовыми организациями — МВФ, ВТО, МБРР и т. п. Другие считают, что реформирование капитализма ничего не даст. Вместе с тем и те и другие прекрасно понимают, что надо не только говорить о негативных последствиях глобализации, но и предлагать что-то новое, альтернативное тому, что уже существует в виде модели неолиберальной глобализации.

Попытка показать, что другой мир возможен, и была предпринята антиглобалистами на Всемирном социальном форуме в Порту-Алегри в Бразилии в январе 2001 г. Он был задуман как альтернатива форуму в Давосе, противоположная ему в нескольких отношениях.

Прежде всего — географически. Всемирный экономический форум ежегодно проводился на известном зимнем курорте в Швейцарии. Всемирный социальный форум проходил летом в Бразилии. Если в Давосе собрались члены правительства, высокопоставленные чиновники и крупные бизнесмены, то в Порту-Алегри были представлены делегаты от многочисленных общественных организаций и движений, а также профсоюзы разных стран. В Давосе большое внимание уделялось вопросам создания благоприятных экономических условий для свободного движения капитала в условиях глобализации, а в Порту-Алегри обсуждались возможные негативные последствия этого процесса.

Участники Всемирного социального форума в первую очередь заострили внимание на негативных социальных по-

следствиях глобализации, на которые мало внимания обращают озабоченные созданием единого экономического пространства официальные лица. И, наконец, что тоже символично, Всемирный экономический форум проходил в одном из самых дорогих и респектабельных городов Европы – Давосе, Всемирный социальный форум – в Порту-Алегри, в котором в течение последних 8 лет вполне успешно внедряется система общественного самоуправления городом.

Всемирный социальный форум собрал в Порту-Алегри более 10 тыс. делегатов из 122 стран мира. Он проходил в стенах католического университета. Пять дней делегаты обсуждали вопросы ликвидации государственных долгов, реформирования современных крупных финансовых институтов, форм и методов контроля за движениями финансового капитала, создания системы контроля за использованием бюджетных средств, движением инвестиций и использованием национальных богатств. Обсуждались также негативные последствия приватизации общественного сектора и средств массовой информации, нарушение прав граждан в ходе приватизации ресурсов, системы образования и здравоохранения.

На форуме был представлен опыт организаций, которые уже добились положительных результатов в самоорганизации и самоуправлении (общественное самоуправление и участие граждан в бюджетном процессе в Порту-Алегри, создание кооперативов безземельных в Бразилии и др.).

И сегодня участники антиглобалистского движения достаточно четко декларируют один из главных своих лозунгов: «Дать возможность людям самим определять, как им жить». Не стоит народам навязывать представления о том, что такое хорошо, только исходя из интересов участников Давосского форума. Люди сами разберутся и определят, что для них хорошо, а что плохо. Что им подходит, а что нет. И не надо им в этом мешать. Именно этого, по большому счету, сегодня и добивается антиглобалистское движение, укрепляя тем самым, а не разрушая демократические принципы организации современного международного сообщества.

АНТИГЛОБАЛИСТСКОЕ ДВИЖЕНИЕ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

К. КЛЕМАН,
доктор социологии,
член международного бюро «АТТАК» (Франция),
О. В. ШЕИН,
депутат Государственной Думы РФ,
председатель Российской партии труда

Современный рынок преодолел национальные границы и стал в буквальном смысле слова всеобъемлющим. В условиях развития автоматизации производства, удешевления транспортных перевозок, не говоря уже о практически молниеносном обмене информацией, возможность производства продукции по мере продвижения от полуфабриката к товару в различных странах мира стала обыденным явлением. Особенность нынешнего этапа состоит в том, что под контроль наднационального капитала подпадают не только товары, но и природные ресурсы, сфера услуг, культура, а национальные правительства способствуют динамичному ускорению этого процесса.

При этом надо понимать причины, по которым эти национальные правительства проводят практически одинаковую политику, направленную фактически на обслуживание интересов транснациональных компаний. Но в конечном итоге эта политика приводит к снижению уровня жизни народов всего мира, остающегося за границами стран, образующих так называемый «золотой миллиард».

Что такое глобализация?

Глобализация как процесс стирания препятствий к перемещению капитала во всем мире унифицирует не только таможенные тарифы, но и уровни заработной платы, социальной обеспеченности, национального пенсионного законодательства, разумеется, по нижней планке. Политику

© ЭКО 2002 г.



и стратегию глобализации реализуют международные финансовые и торговые организации – МВФ, ВТО, Всемирный банк, мощные транснациональные корпорации, роль которых в мировом экономическом процессе постоянно возрастает.

Всемирная торговая организация

Всемирная торговая организация, преобразованная в 1995 г. из Всеобщего соглашения по тарифам и торговле (GATT), сегодня объединяет более 135 государств. Это объединение было создано в 1947 г. с целью снижения таможенных тарифов. В результате тарифные барьеры снизились с 40% до 5% в настоящее время. Затем Соглашение перешло в качественно новую фазу развития, ради чего преобразовано в ВТО. Его цель – ликвидировать таможенные барьеры вообще (не только для товаров, но и для продуктов, услуг, интеллектуального производства, инвестиций и т. п.) и достичь свободного перемещения капитала, которое не было бы сковано национальными законодательствами.

В настоящее время Россия ведет интенсивные переговоры о вступлении в ВТО.

Несколько лет назад была предпринята попытка коренным образом изменить всю систему отношений в мире. С этой целью в недрах ВТО и ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) было подготовлено Многостороннее соглашение об инвестициях – *Accord multilateral sur l'investissement* – АМІ. В переводе с французского по иронии судьбы эта аббревиатура звучит как русское слово «друг». Суть данного соглашения заключалась в полной ликвидации национальных преград на пути движения капитала. Предполагалось, что страны, подписавшие Соглашение, будут создавать для иностранных компаний те же условия работы, что и национальным, включая участие в приватизации и обороте земель. Иностранным инвесторам предоставлялось право скупать земли, естественные богатства и ресурсы, телекоммуникационные и другие услуги, валюту без каких бы то ни было ограничений, а в случае «потери возможности извлечения прибыли из

инвестиций» им, по идее проекта, возмещался ущерб. Более того, по условиям этой международной «сделки», войдя однажды в состав Соглашения, государства не могли бы выйти из него на протяжении 20 лет.

Чем чреваты для национальных экономик последствия принятия АМІ, показал случай, происшедший в Канаде перед принятием данного соглашения. Американская корпорация «Этил», используя Североамериканское соглашение о свободной торговле, подало иск, оцениваемый в 250 млн долларов, на канадское правительство в связи с запретом Оттавы использовать добавку под названием ММТ (токсин по очистке выхлопных газов, портящий автомобильное оборудование) в бензин. Нетрудно себе представить, какие последствия может иметь подобная практика. Она будет парализовывать действия любого национального правительства, направленные на защиту окружающей среды, на охрану естественных богатств, на обеспечение справедливых условий работы, а также на то, чтобы поставить инвестиции на службу общественным интересам.

Многостороннее соглашение об инвестициях было сорвано благодаря мобилизации антиглобалистских организаций типа «АТТАК», которые опубликовали предварительный текст соглашения и подняли международный скандал. В результате некоторые правительства, и в первую очередь французское, отказались подписать АМІ.

Первая крупная антиглобалистская демонстрация, состоявшаяся в Сиэтле в ноябре 1999 г., была направлена против соглашения ВТО по ликвидации барьеров в сфере услуг и предоставления ТНК права свободно скупать телекомпании, приватизировать учреждения культуры, образования и здравоохранения. Подписание данного соглашения под давлением международной общественности провалилось. Мировое общественное мнение воспротивилось захвату транснациональными корпорациями всё новых областей человеческой деятельности и заявило протест против запланированного перевода в разряд банального товара социально значимых услуг, направленных на удовлетворение общественных потребностей.

Но во Всемирной торговой организации сожаления по этому поводу продолжались недолго: в обстановке секретности были возобновлены переговоры по Всеобщему соглашению о торговле услугами (ВСТУ), цель которых – открыть транснациональным корпорациям доступ к торговле услугами в области образования, здравоохранения и окружающей среды. Если положения Многостороннего соглашения об инвестициях, в случае их принятия, могли позволить любой фирме обращаться с жалобой на государство, принявшее «меры, равносильные экспроприации», то Всеобщее соглашение о торговле услугами в том виде, в каком оно сейчас рассматривается, даст право фирме обжаловать любую правительственную меру, «более суровую, чем это необходимо», препятствующую достижению целей ВСТУ. Таким образом, под прикрытием Всеобщего соглашения о торговле услугами за закрытыми дверями сейчас готовится решение, усугубляющее отвергнутые положения АМІ. В связи с этим организации антиглобалистского движения, в том числе и Международная конфедерация свободных профсоюзов (МКСП), проводят всеобщую мобилизацию сил во всех странах. Профсоюзы собираются ответить на это новыми акциями протеста и международной солидарности трудящихся, включая проведение забастовок, демонстраций, пикетов.

Международный валютный фонд

МВФ в силу своей полувековой истории – гораздо более известная организация, чем ВТО. По своему статусу и структуре это учреждение является подразделением ООН – международной организации государств, предназначение которой по Уставу – это демократизация мира и международная безопасность. Но, в отличие от ООН, где и США и Науру имеют по одному голосу, в МВФ, как в обычном акционерном обществе, все решают деньги. Количество голосов здесь определяет взнос стран в уставный капитал фонда. Поэтому США имеет в нем примерно 20% голосов, а страны «большой семерки» – 45%. И эти проценты наглядно показывают, в чьих интересах проводит политику руководство МВФ.

Если ВТО ломает барьеры на пути движения капитала, уничтожая национальные протекционистские и социальные законодательства, то МВФ напрямую диктует правительствам и парламентам независимых государств, как расходовать национальные бюджеты, как приватизировать госсобственность, как осуществлять экономию на образовании и здравоохранении, как взвинчивать кредитные ставки. Плачевные экономические и социальные последствия деятельности МВФ вкушают сегодня Россия и вся Восточная Европа, получившие кредиты МВФ в обмен на выполнение требований проведения политики, соответствующей ультралиберальным принципам правительств самых богатых стран мира. Россия и вся Восточная Европа вошли в МВФ в начале 90-х годов XX в., и это придало еще больше сил и псевдолегитимности деятельности фонда, которая проводится в ущерб правам трудящихся и окружающей среде, социальному развитию стран, стабильности национальных валют, что приводит к финансовому дефициту, задержкам заработной платы.

На практике деятельность МВФ оборачивается тем, что неравенство по доходам во всем мире с 1960 г. более чем удвоилось, разрыв между богатыми и бедными странами увеличился в 3 раза. Разница средних доходов на душу населения в богатых и бедных странах увеличилась с 5700 дол. в 1960 г. до 15400 дол. в настоящее время. Соотношение между доходами 20% наиболее богатых слоев населения и 20% наиболее бедных, составлявшее в 1960 г. 1:30, в 1997 г. достигло 1:74. Тем не менее, согласно МВФ, речь здесь идет лишь о «горьком лекарстве», которое в долгосрочной перспективе вылечит больных.

Знаменитая российская «шоковая терапия» — это наглядный пример осуществления проекта МВФ. Экономические и социальные последствия хорошо известны — падение промышленного производства вдвое и возврат сельского хозяйства по объему производимой продукции на уровень 1956 г., спад уровня жизни на 2/3 по сравнению с уровнем 1991 г., рост безработицы, обнищание большинства людей, разрушение системы социального обеспечения и т. п.

Сегодня, при внешнем долге России, превышающем 136 млрд дол. и поглощающем на выплаты до 20% расходов бюджета, МВФ фактически определяет параметры российского бюджета. Совершенно очевидно, что эти отчисления осуществляются за счет занижения заработной платы, повышения коммунальных платежей, невыплаты долгов по детским пособиям. Словом, напрямую за счет российских граждан.

При этом нельзя утверждать, что российское правительство действует исключительно по приказам МВФ. На самом деле прикрытия МВФ, скорее всего, служит убедительным аргументом правительству для проведения удобной для российской олигархии политики.

Горькие уроки «шоковой терапии» заключаются в том, что эти методы не сделали благополучной еще ни одну из национальных экономик. МВФ ни разу не продемонстрировал успешного примера по выводу какой-либо страны на более высокую ступень развития.

Скорее, наоборот. Примером тому и чилийский опыт, о котором так много сегодня говорят как о положительном результате деятельности фонда. Но мало кто за прибылями, получаемыми американскими компаниями, добывающими в Чили медь, видит, что количество чилийских семей, живущих за чертой бедности, с 1970 г. по 1989 г. возросло на 32%. Вот истинное лицо «чилийского чуда» и деятельности МВФ в этой стране.

Разумеется, все зависит от того, что считать критерием прогресса, — рост доходов населения, рост объемов производства или рост такого виртуального показателя, как прибыль? В капиталистическом обществе прибыль — краеугольный камень экономики. Но возникает вполне закономерный вопрос: за счет чего в этом обществе происходит повышение нормы прибыли?

Ухудшение условий труда

В одном из циркуляров, предназначенном для внутреннего пользования ВТО, сказано, что одной из главных задач принятия Всеобщего соглашения о торговле услугами является сокращение заработной платы!

«Наиболее значительные преимущества, — говорится в нем, — предоставляемые коммерцией, происходят не от самого строительства или же управления больницами, а благодаря возможности использовать в этих целях более квалифицированный, более эффективный и менее дорогостоящий персонал по сравнению с тем, что может быть в распоряжении местных рынков труда».

Сокращение заработной платы, урезание всех трудовых прав и гарантий — одна из приоритетных целей ВТО, МВФ, Мирового банка и т. п. Определились эти приоритеты под прямым воздействием деятельности транснациональных компаний. ТНК — основное лобби, определяющее выгодную им либеральную политику правительств богатых стран, в которых сосредоточено большинство головных фирм ТНК. Сегодня в мире существует около 40000 таких компаний, они осуществляют две трети товарооборота мировой торговли. Причем почти половина его объема производится через собственные торговые сети. Сто самых крупных транснациональных корпораций имеют годовой оборот примерно в 1,4 трлн дол.

Приход ТНК в бедные страны обусловлен дешевой рабочей силой и возможностью прямой эксплуатации сырьевых богатств этих стран.

Европейский и североамериканский капитал присматриваются к возможности инвестиций в наиболее прибыльные российские сырьевые компании. А российский капитал, в свою очередь, переводит свои активы за рубеж. Так, Челябинский тракторный завод ведет сборку во Вьетнаме. Легковые машины «Ока» производства Камского автозавода собирают в Пакистане. «УралАз» строит цеха в Китае, «ГАЗ» — в Южной Африке, а тольяттинский завод — в Эквадоре. Где дешевле рабочая сила, туда и перетекает капитал.

Поэтому можно утверждать, что процесс глобализации экономики идет в ущерб интересам трудящихся в то время, как он приносит все большее благосостояние привилегированным слоям общества всего мира. Расслоение и рост неравенства идут полным ходом. Подобная тенденция наблюдается и в США. В период с 1973 г. по 1994 г. реальный

ВНП на душу населения вырос в Соединенных Штатах на треть. Но при этом у высшего управленческого персонала крупных корпораций средняя зарплата выросла на 66%. Сегодня они получают примерно в 120 раз больше, чем их рядовые работники. В то же время у трех четвертей работающего населения средняя заработная плата сократилась на 19%.

С точки зрения экономического и социального развития, самая тревожная тенденция деятельности ТНК заключается в стремлении максимально наращивать прибыли за счет торговли и финансовых операций, замораживая при этом или сокращая производство. С 1985 г. мировая торговля товарами и услугами растет в два раза быстрее, чем объемы производства. Еще быстрее идет рост объема финансовых операций в мире. За последние 20 лет объем сделок с иностранной валютой и международными ценными бумагами вырос более чем в 10 раз. Это означает, что судьба предприятий решается в ходе биржевых спекуляций на рынке ценных бумаг крупными игроками, которые озабочены не состоянием предприятий и уж тем более не положением работников, а количеством полученных дивидендов в денежном выражении.

Уже достаточно случаев, когда массовые увольнения с предприятий происходят в благополучной производственной и экономической ситуации, с единственной целью — повысить финансовую прибыль.

Антиглобалистское движение

Порожденные глобализацией проблемы породили и антиглобалистское движение. Впервые за многие годы снизу возникло массовое интернациональное движение солидарности, имеющее стойкий антикапиталистический характер. Именно антикапиталистический, поскольку под сомнение взята главная причина социальных и экономических потрясений — свободное хождение капитала. Антиглобалистское движение разнообразно. Основная его черта — общая борьба против последствий глобализации. То есть отнюдь не все участники движения ставят под вопрос су-

ществование капиталистической системы. Многие просто хотят установления демократического контроля, запрета на вхождение капитала в некоторые жизненные необходимые сферы или ограничения свободы перемещения капитала путем установления минимальных социальных и экологических норм. Таким образом, впервые за долгие годы происходит объединение разных сил в мире вокруг общих лозунгов и общих акций протеста.

Предшественник антиглобалистского движения – Сапатистская армия национального освобождения (Мексика). Сапатистский опыт показателен для общей оценки антиглобалистского движения. Организации, входящие в движение, создаются для решения конкретных проблем. Например, для защиты прав туземных народов. Но при этом они отдают себе отчет, что их проблема напрямую связана с процессом борьбы против капиталистической глобализации.

Основные виды деятельности антиглобалистского движения – встречи, демонстрации и шествия в противовес официальным саммитам международных институтов (МВФ, ВТО, «большой восьмерки» и т. п.). Его цели: выдвижение альтернативной концепции построения мира, попытка заставить представителей государственных и межгосударственных институтов прислушиваться к общественному мнению. Участники акций выступают против того, чтобы руководители богатых стран присваивали себе возможность править миром, не считаясь с мнением простых граждан.

В первой такой антиглобалистской акции в ноябре 1999 г. в Сиэтле удалось сорвать саммит ВТО и прервать переговоры по Всеобщему соглашению о торговле услугами. Правящий класс еще не был готов к таким акциям. Но последующие действия антиглобалистов оказались не столь успешными. Тем не менее каждая встреча представителей глобальных международных учреждений в Вашингтоне, Праге, Ницце, Гетеборге, Генуе и т. п. сопровождалась выступлениями десятков тысяч протестующих.

В ходе таких встреч участники антиглобалистского движения проводят свои «социальные форумы», где анализируется процесс капиталистической глобализации, обсуждают

способы сопротивления и альтернативные предложения. Против овеществления мира выдвигаются широкие гуманитарные, социальные, культурные, экологические и демократические лозунги: отмена долгов развивающихся стран, демократический контроль над финансовыми рынками и их учреждениями, право на труд и на достойную зарплату, равноправие между мужчинами и женщинами, запрет на принудительный труд и на детский труд, экологически безопасное производство, права на землю, защита прав этнических и сексуальных меньшинств и много других.

Демократические требования направлены на сохранение и укрепление гражданского контроля над тем, как решается судьба людей в стране, регионе, сообществе, мире. Антиглобалисты выступают против того, чтобы миром управляли транснациональные корпорации. В социальной области они добиваются достойной зарплаты, минимального социального страхования, справедливой системы распределения богатств как внутри стран, так и между странами. Приветствуется только такое экономическое развитие, которое не ставит под угрозу окружающую среду и будущее человечества. В культурной области напоминает о том, что искусство не является товаром и что народные культуры и традиции должны быть защищены.

И наконец, самое главное, все участники движения сходятся на том, что человек — не товар, его нельзя продать и нельзя допускать вмешательство капитала в такие жизненно важные сферы, как система образования, здравоохранения и коммунального хозяйства.

Организации, входящие в движение, как правило, специализируются в одной области, но при этом они исходят из того, что все эти проблемы взаимосвязаны и могут быть решены только как вместе взятые. Поэтому, несмотря на разнообразие организаций, они координируют свою деятельность, объединившись в общую сеть, каждая организация сохраняет самостоятельность, но при этом координирует свои действия с другими, обмениваясь информацией и выработывая общую стратегию борьбы с капиталистической глобализацией.

Все движение построено на диалектическом принципе признания специфичности, с одной стороны, и стремления к общности — с другой. Противоречий в движении очень много: между особыми требованиями каждого и общечеловеческими принципами всех; между теми, кто стремится просто реформировать систему, и теми, кто нацелен на построение совершенно другого общества; между интернационалистическим подходом и слабым присутствием бедных слоев общества или бедных стран на международных мероприятиях; между сторонниками мирного сопротивления и более радикально настроенными участниками. Особенность антиглобалистского движения состоит в том, что в нем укрепилось терпимое отношение ко всем составляющим его течениям.

Перспективы антиглобализма в России

Сегодня Россия — самый масштабный полигон, на котором международные финансовые институты проводят испытания проектов по либерализации мирового экономического пространства. До приватизации школ, как в Великобритании, дело у нас еще не дошло, но российское государство впервые в истории человечества взяло на себя роль биржевого игрока, введя такую накопительную пенсионную систему, которая позволяет государственному Пенсионному фонду без ограничений вкладывать средства в финансовые спекуляции.

Кто может этому противостоять? Весьма сомнительно, что национально ориентированные силы. Их опора — национальный бизнес — практически размыт, если не считать отдельных предпринимателей среднего масштаба.

На наш взгляд, противовесом политике капиталистической интеграции России может быть только широкое социальное движение интернационального направления, повышение активности рабочих и общественных организаций России. Это, в первую очередь, рабочие профсоюзы, родившиеся в 90-е годы и в борьбе за свои права накопившие ценный опыт противостояния административной машине. Это был путь забастовок, перекрытия дорог, оккупацион-

ных стачек, путь увольнений, судебных преследований, избиений и убийств рабочих активистов. Думается, что независимо от личной позиции руководителей российских объединений рабочих профсоюзов, на уровне профкомов предприятий настроение достаточно радикальное. Иначе, в условиях напряженного противостояния, и не может быть.

В России образовался целый ряд общественных движений, возникших вокруг конкретных проблем — экологических, пенсионных, антивоенных и т. д. В подавляющем большинстве эти проблемы порождены политикой международных финансовых институтов и деятельностью международных биржевых спекулянтов. Так, вызывающее возмущение большинства людей намерение правительства перейти на повременную оплату телефонных услуг главной причиной имеет рост дивидендов «Дойче-банка» и Джорджа Сороса как крупных акционеров компании «Связь-информ». Далее, рост тарифов на лифты происходит не без влияния зарубежных компаний, контролирующих большинство лифтовых организаций России и платящих рабочим буквально копейки (300–400 руб. в месяц). Ключевую роль в кампании против повышения налогов на пиво сыграла шведская компания «Балтика», буквально купающаяся в деньгах, и т. д. и т. п. Российское общество медленно, но неуклонно начинает обращать на это внимание. Поэтому перспективы для объединения активных рабочих, пенсионных, правозащитных, экологических и других общественных организаций в единое социальное движение в России есть.

Сегодняшняя ситуация в нарождающемся российском антиглобалистском движении выглядит следующим образом.

Инициативная группа для создания движения «Мир не товар». Группа включает в себя активистов профсоюза «Защита» (О. Шеин, С. Сычев), политической организации «Социалистическое сопротивление — Комитет за рабочий интернационал» (И. Будрайтскис, Т. Цылютина) и организацию «Альтернатива» (А. Бузгалин, Л. Булавка). Это движение видится как широкое левое антикапиталистическое объединение людей из разных организаций. Оно планирует вести пропагандистскую работу и инициировать общественные

кампании, первая из которых будет направлена против вступления России в ВТО. В связи с этим совместно с коалицией свободных профсоюзов, борющихся за прогрессивное законодательство о труде, организуется день протеста 9-го ноября 2002 г., объявленный Всемирным днем сопротивления ВТО.

Принципы построения движения предполагаются как глубоко демократичные (на основе самостоятельных местных комитетов), открытые (в рамках принципиального интернационализма и оппозиции либеральному курсу реформ) и коллегиальные (на основе принципа сопредседательства). Организация «АТТАК-Россия» (под названием «Демократический контроль») уже создана, в основном вокруг Школы трудовой демократии. Она объединяет ученых-марксистов (И. Мысляева, Г. Ракитская и Б. Ракитский), некоторых руководителей Всероссийской конфедерации труда (Б. Кравченко и А. Иванов), а также Независимый женский форум. В рамках этой организации ведутся научно-общественные конференции и информационная работа среди профсоюзных активистов, входящих в сеть Школы трудовой демократии.

Устанавливаются горизонтальные связи российских активистов и активистов стран Запада. Например, российский комитет активистов, выступающих против накопительной пенсионной системы, выходит на аналогичную французскую организацию, профсоюзы «Защита» и свободный профсоюз московского и ленинградского метро – на профсоюзы работников метро Лондона и Парижа и т. д. Все это имеет вполне практическое значение. Последние 15 лет власть в России постоянно ссылалась на зарубежный опыт, объясняя причины и необходимость реформ. Правда, вначале это был опыт США и Нидерландов, а сейчас в качестве примера приводятся Мексика и Нигерия. Но российским гражданам надо уже открыть правду о ситуации на Западе.

И еще. Если Казахстан в политике либерализации был испытательным полигоном для дальнейшего проведения политики либерализации в России, то теперь Россия стала полигоном для отработки реформ, которые впоследствии могут быть проведены в развитых странах.

ГЛОБОКРАТИЯ

С. В. САВЧУК,
аспирант кафедры мировой экономики Государственного
университета управления им. Серго Орджоникидзе,
Москва

В конце августа 2002 г. Конференция ООН по торговле и развитию опубликовала результаты исследования, посвященного крупнейшим экономическим структурам мира. Первую сотню рейтинга составляют 71 страна и 29 транснациональных корпораций (ТНК). Самой крупной ТНК в мире признана «Еххон Mobile». Она занимает 45-е место в общем рейтинге, по своей экономической мощи уступив место Чили, но опередив Пакистан. Прибавочная стоимость, созданная этой корпорацией составляет 63 млрд дол. Следующий гигант – «General Motors» (47-е место) – по капитализации опережает Перу, Новую Зеландию и ОАЭ.

Рейтинг, определенный ООН, подтверждает опережающие темпы роста ТНК по сравнению с национальными экономикami. Происходит перераспределение власти, которая все больше концентрируется в руках глобальных корпораций. Эту власть, по мнению автора, вполне правомерно называть *глобократией*, т. е. властью глобальных компаний.

Настоящий этап глобализации характеризуется переходом количественных изменений в качественные. Это значит, что рост мобильности факторов производства, в том числе и информации, в конечном итоге привел к перераспределению экономической власти и возникновению новой экономической структуры общества.

Концентрация экономической власти в руках ТНК ускорится за счет происходящих слияний и поглощений. Пережив с начала XX в. уже пять волн слияний и поглощений, мировая экономика в конце второго тысячелетия подошла к новому рубежу, который ознаменован появлением на экономической арене супергигантов. Сделки между авиапро-



изводителями «Boeing» и «McDonnell Douglas», автомобилестроительными концернами BMW и «Rover Group», «Daimler-Benz» и «Chrysler», нефтяными компаниями «British Petroleum» и «Amoco», «Mobil» и «Texaco», финансовыми институтами «Morgan Stanley» и «Dean Whitter Discovery», аудиторскими фирмами «Coopers&Lybrand» и «Pricewaterhouse» и компаниями многих других отраслей подтверждают это.

Основные принципы развития крупных компаний в 80-е годы – экономия, гибкость и маневренность. Во второй половине 90-х годов они дополнились ориентацией на экспансию и рост. Крупные компании ищут дополнительные источники расширения своей деятельности. Но наиболее популярным остается слияние и поглощение компаний.

Сегодня около 90% прямых инвестиций в мире осуществляют ТНК. И значительная доля этих средств направляется на слияния и поглощения. По прогнозам UNCTAD, представленным в 10-м отчете по иностранным инвестициям, объем заграничных инвестиций предприятиям в 2000 г. должен был пересечь рубеж в триллион долларов (1999 г. – 865 млрд дол.). Причем более 85% (1999 г. – 83%) всех прямых инвестиций приходится на долю слияний и поглощений. Инвестиции межнациональных и транснациональных компаний стран Европы составили в 1999 г. 510 млрд дол. В то же время индустриальные страны являются и основными импортерами прямых инвестиций, приняв в 1999 г. 75% прямых мировых инвестиций в размере 636 млрд дол.

Поток прямых инвестиций в развивающиеся страны составил в 1999 г. 208 млрд дол. (1998 г. – 176 млрд). Однако, несмотря на абсолютный рост, относительная доля инвестиций в развивающиеся страны снизилась с 38% в 1997 г. до 24% в 1999 г. Как и в случае с индустриальными странами, основу прямых инвестиций здесь составляют сделки по слиянию и поглощению. Интересен тот факт, что, с одной стороны, слияния и поглощения представляют значительную часть внешнего финансирования, но с другой – предприятия в развивающихся странах становятся жертвами поглощений. Поэтому, несмотря на прямые инвестиции

в эти страны, никаких новых инвестиций в основные фонды и создание новых рабочих мест не осуществляется. Слияния и поглощения компаний ведут, скорее, к возникновению глобального рынка купли-продажи предприятий и мировой олигархии, которые не приносят пользы развивающимся странам.

О концентрации экономической власти в руках крупных корпораций в развитых странах свидетельствует то, что 3/4 всех поглощенных фирм в Германии – это относительно небольшие компании стоимостью до 3 млрд марок. В то же время почти половина компаний, инициировавших слияния и поглощения, относится к классу крупных концернов стоимостью не ниже 3 млрд марок.

Большинство слияний и поглощений ТНК влечет за собой массовые увольнения в ходе рационализации и ликвидации дублирующих функций. Пример «Mobile» и «Еххон» показателен в этом плане. Эти компании уже в 2001 г. договорились сократить персонал на 2 тыс., а в 2002 г. – сразу на 16 тыс. чел. На этом новая группа «сэкономила» 3,8 млрд дол. По подсчетам ее руководителя Ли Реймонда, чистая прибыль группы первоначально увеличится на 1 млрд дол., а начиная с 2003 г. – на 2,5 млрд дол. ежегодно.

Одновременно объединенные ТНК, достигнув более высоких марж с помощью эффекта от изменения масштаба и других синергетических мероприятий, душат мелкий и средний бизнес, составляющий основу стабильного общества, уничтожают ростки конкуренции. Существует опасность разделения общества на постоянно сокращающийся в ходе объединений мир корпораций и «остальной» мир. Границы компании постоянно расширяются в ходе информационного и телекоммуникационного прогресса, открывая ТНК путь для неограниченного роста.

В исследовании «The effects of Mergers: An International Comparison» (Gugler Klaus, Mueller Dennis C., Yurtoglu B. Burcin и Zulehner Christine), проведенном в Университете Виенна и опубликованном в 2001 г., слияния и поглощения подразделены на три основные категории: увеличивающие прибыльность за счет увеличения рыночной доли, увеличи-

вающие прибыльность за счет повышения эффективности и снижающие прибыльность и эффективность. Приведем некоторые результаты этого исследования.

Классификация слияний и поглощений по размеру компаний в течение 5 лет после сделки, %

| | Рост объема продаж | |
|------------------|-----------------------|------------------|
| | Рост прибыли | Снижение прибыли |
| | I | II |
| Небольшие фирмы | 34,7 | 17,5 |
| Крупные компании | 23,4 | 12,7 |
| Всего | 29,1 | 15,1 |
| | Падение объема продаж | |
| | III | IV |
| Небольшие фирмы | 20,4 | 27,4 |
| Крупные компании | 34,8 | 29,1 |
| Всего | 27,6 | 28,2 |

В первом сегменте – повышения эффективности – находится значительное количество небольших фирм (34,7%), в то время как в третьем сегменте – повышение власти на рынке – преобладают крупные компании. Что не раз подтверждалось практикой: небольшие компании, объединяясь, концентрируют внимание на снижении издержек за счет рационализации и выхода на более высокий уровень производства. Они начинают производить больший объем потребительной стоимости, иногда создают и новые рабочие места. Объединения гигантов нередко заканчиваются снижением издержек за счет резкого сокращения персонала, манипуляций ценами и снижения объемов выпускаемой продукции до уровня, максимизирующего прибыль.

В то время как 56,7% слияний и поглощений окончились повышением прибыльности, 55,8% объединений имели результатом снижение объемов продаж в течение 5 лет

после сделки. Общий вывод, к которому пришли исследователи, заключается в том, что, если считать слияния и поглощения, приводящие к увеличению власти на рынке и не увеличивающие эффективность, уменьшающими благосостояние общества, то именно такого вида сделки преобладали на протяжении последних лет.

Президент Бразилии Фернандо Кардозо, американский экономист Роберт Рейх и многие другие политические и общественные деятели, видные ученые с мировым именем считают, что мир окончательно раскалывается надвое. Рождается «новый апартеид» с очень немногими привилегированными и всеми остальными. Пример России с кучкой олигархов и 30% населения, живущими в бедности, – наглядная иллюстрация происходящего.

С одной стороны, в отличие от спекулятивных инвесторов, ТНК приобретают долгосрочный интерес в странах, что, несомненно, положительно влияет на мировой экономический климат. Мировая экономика как система пока еще отдельных национальных хозяйств способна обрушиться, подобно картонному домику, даже вследствие небольших начальных колебаний, которые, многократно увеличиваясь, могут привести и приводят (вспомним финансовый кризис 1998 г.) к широкомасштабным негативным последствиям. Систему, о нестабильности которой уже давно говорят многие эксперты финансовых рынков, укрепляют крупные ТНК.

Но с другой стороны, мир находится перед лицом еще одной опасности: установления гегемонии глобальных компаний, руководствующихся отнюдь не принципами морали и пользы человечеству. Государствам в связи с вышеперечисленным необходимо как следует сопоставить пользу для общества крупных частных экономических структур и их объединений с вызываемыми ими негативными моментами. Борьба с глобократией должна проводиться не только на макроуровне, главное, чтобы люди осознали серьезность этой проблемы.

Посредники инновационного рынка. Опыт СО РАН: проблемы и решения*

М. Ю. ЧЕРЕВИКИНА,
кандидат экономических наук,
заместитель начальника отдела фундаментальных
исследований Президиума СО РАН,
Ю. В. ЛОБУРЕЦ,
кандидат физико-математических наук,
консультант Управления организации
научных исследований Президиума СО РАН,
Новосибирск

Основными причинами невосприимчивости российской экономики к высоким технологиям считаются отсутствие средств у предприятий, дорогие кредиты и высокие риски, препятствующие получению кредитов. Такая аргументация не учитывает влияния всей совокупности институциональных ограничений инновационного рынка, механизмы участия науки в процессе производства и реализации инноваций.

Термин «посредник» в сознании многих настолько прочно связан с негативными экономическими взаимодействиями, что зачастую это представление ставит барьеры на пути продвижения научных разработок на рынок. Между тем инновационная инфраструктура включает в свой состав не только производственно-технологические (технопарки, бизнес-инкубаторы, ИТЦ), информационные и финансовые структуры (специальные фонды, ориентированные на поддержку инноваций, или венчурное финансирование), системы сертификации, но и «посредников», занимающихся собственно продвижением разработок на рынок¹. К ним относятся организации, занимающиеся патентованием, лицензированием, коммерциализацией интеллектуальной собственности, консалтингом, маркетингом инноваций.

* Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект 02-02-00198а.

¹ Тема инфраструктуры инновационного рынка (инновационной инфраструктуры) достаточно широко обсуждается в печати, и, хотя нет общепринятого представления о ее составе, большинство исследователей придерживается классификации, приведенной в статье: Арзамасцев Н. В. Механизм государственного содействия при коммерциализации технологий // Интеллектуальные ресурсы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал. М.: АНХ, 2001.



Практика Запада: роль университетов

В практике экономически развитых стран, таких как США, Великобритания, организации-посредники рынка инноваций, получившие название Industrial Liaison Officers (ILO), зачастую возникают в рамках или при участии ведущих университетов и научных бюро (НИИ). Так, Оксфордским университетом (Великобритания) совместно с региональными органами управления создано восемь ILO. В большинстве университетов Великобритании это небольшие службы, организованные, как правило, на основе совместительства ученых-разработчиков. Условия создания и финансирования ILO, принципы взаимодействия этих служб с разработчиками и университетом-учредителем могут различаться. Одни финансируются только за счет средств факультетов университета, другие – в основном за счет привлеченных средств; в одних есть собственные юристы и патентные поверенные, в других – прибегают к услугам специализированных бюро. Но всех их объединяют значительная роль разработчиков, учредительство университета и выполняемая функция: управление интеллектуальной собственностью.

Опыт работы ILO для российских НИИ и университетов весьма поучителен. Старейшая оксфордская компания – «ISIS Innovation», работающая на рынке инноваций с 1988 г., берет на себя важнейшие функции управления интеллектуальной собственностью: выявляет потенциальную охраноспособность научных разработок и эффективность патентования; несет издержки по охране интеллектуальной собственности; выявляет потенциальных лицензиатов, работая в интересах исследователей и университета. Первая задача, которую решает «ISIS», – поиск ответа на сложный и тонкий вопрос о патентоспособности разработки и целесообразности регистрации заявки на патент. Успешность решения этой задачи зависит от квалификации патентных поверенных, их тесного взаимодействия с разработчиками, вплоть до определения порядка сохранения конфиденциальности.

Для выполнения второй задачи, проведения маркетинга, необходимо оценить заинтересованность потенциальных инвесторов в данной разработке, в поддержке практического воплощения патента. При Оксфордском университете существует экспертный совет – объединение «Оксфордские инновации», состоящий из представителей ведущих компаний и потенциальных инвесторов. Члены этого объединения дают оценку каждого зарегистрированного патента. Только после этого реализуется маркетинговая программа каждой разработки. Достаточно часто «ISIS» принимает решение о целесообразности создания фирмы по производству инновационного продукта. «ISIS» поддерживает эти фирмы в период их становления, предоставляя различного рода услуги.

Поскольку «ISIS» несет все издержки по управлению интеллектуальной собственностью, исследователи и университет передают этой компании все свои права на разработку. Такие условия требуют доверительности отношений посредника и разработчика, закрепленных в четко прописанных контрактах, соглашениях, процедурах работы компании. Устав Оксфордского университета также прописывает потенциальные права на интеллектуальную собственность, их распределение и распределение лицензионного дохода между университетом, кафедрой, изобретателем и компанией. Компания получает 30% чистого лицензионного дохода, который направляется на погашение издержек по патентованию и другие юридические издержки управления собственностью.

Подобная практика существует и в других университетах. В Великобритании ILO действуют в трети университетов. Стэнфордский (Великобритания) университет в 1997 г. получил только на роялти 50 млн дол.²

² На основании обзора материалов, предоставленных Институтом обучения и развития (Вашингтон, США) и «Oxford Innovation» (Оксфорд, Великобритания) для обсуждения на семинаре руководителей служб коммерциализации НИОКР, март 2000 г.; Бабаскин С. Я., Зинов В. Г. Службы посредников с промышленностью в НИИ // Интеллектуальные ресурсы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал. М.: АНХ, 2001.

Мы идем иным путем. Наши университеты

В России посреднические фирмы и организации в области интеллектуальной собственности и трансфера технологий работают по иной схеме. Они предпочитают предоставлять только консалтинговые услуги и не берут на себя расходы и ответственность по управлению интеллектуальной собственностью. Такая направленность деятельности посреднических фирм, помимо высоких рисков вложений и отсутствия у посредников средств на оплату экспертизы и патентования, возможно, связана с неприятием передачи прав интеллектуальной собственности посреднику, а также с квалификацией и опытом специалистов, работающих в данной области бизнеса.

Одна из наиболее известных и давно работающих в области передачи технологий российских фирм – Патентно-лицензионная фирма «Транстехнология» (Москва) – ориентирована на предоставление юридических услуг в области охраны интеллектуальной собственности, от патентного поиска и составления лицензионных соглашений и договоров о научно-техническом и производственном сотрудничестве до правовой помощи в случае нарушения прав патентообладателя и недобросовестной конкуренции. «Транстехнология» оказывает консультации и по вопросам коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности, но не отвечает за конечный результат трансфера технологии.

На пути разработки от идеи до контракта разработчики могут получать различные консультации и юридические услуги, но выбор стратегии управления интеллектуальной собственностью осуществляет разработчик. Если же дело все-таки доходит до продажи лицензии на использование изобретений и ноу-хау для производства и сбыта продукции, и владелец технологии поручает фирме провести переговоры с покупателем и подписать лицензионный договор, то консалтинговая фирма получает за эти услуги 10–15% от суммы лицензионных платежей (причем поступают они от покупателя на банковский счет фирмы).

Аналогично предоставлением услуг по оформлению и реализации патентов и других прав интеллектуальной собственности занимаются и другие российские посреднические компании. В Москве это, например, АО «Лицензинторг», ЗАО «Техноконсалт», «TETRA Consult Ltd.», «Интергруппа экспертов и консультантов», в Санкт-Петербурге – АО «Трансфер», в Нижнем Новгороде – ЗАО «Нижегородское агентство наукоемких технологий». Каждая компания имеет свою специфику. Сфера деятельности некоторых – не только оформление прав интеллектуальной собственности и их реализация, но и продвижение инновационного продукта, инвестиционного проекта, повышение объема продаж фирмы-клиента. Схема взаимодействия с заказчиком та же: оплата услуг по консалтингу. Интерес представляет схема кредитования в виде работы экспертов. В этом случае оплата услуг может осуществляться из привлеченных инвестиций.

Ряд компаний, например АО «Трансфер», «Интергруппа экспертов и консультантов», возникли «при вузах»: либо при их учредительстве, либо учредительстве преподавателей и выпускников. Однако, в отличие от западной практики (Оксфорда), эти компании не ориентированы на продвижение «своих» разработок и работу в интересах данных вузов. Влияние вузов проявляется в том, что в деятельности этих компаний-посредников довольно большое место занимает обучение: тренинги, семинары по вопросам интеллектуальной собственности и трансфера технологий, некоторые привлекают к работе студентов, как, например, ЗАО «Нижегородское агентство наукоемких технологий».

В России есть фирмы, ведущие свою деятельность в интересах отрасли, например, ЗАО «Центр передачи технологий» (ЦПТ) – одна из первых российских компаний, работающих в сфере коммерциализации интеллектуальной собственности и технологий, созданных на предприятиях авиационной, ракетно-космической и атомной промышленности, связи и телекоммуникаций. Российское авиационно-космическое агентство (Росавиакосмос) рассматривает ЦПТ в качестве отраслевого центра по патентно-лицензионной работе и коммерциализации результатов научно-техничес-

кой деятельности. Научно-технический совет Росавиакосмоса имеет специальную секцию «Правовая охрана и введение в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности».

Перестроечные поиски СО РАН

В конце 80-х годов руководство Сибирского отделения РАН (СО РАН) также пошло по пути создания фирм-посредников, которые занимались бы продвижением разработок институтов СО РАН на рынок. Были учреждены технологическая ассоциация «Технасиб» и внешнеторговая фирма «Интерсиба». Первая была ориентирована на задачу разработок отечественным предприятиям, вторая – на зарубежный рынок. Опыт работы этих фирм представляет большой интерес. В конце 80-х, в перестроечное время, когда только была упразднена монополия государства на внешнеторговую деятельность, самостоятельный выход на внешний рынок, тем более в инновационной сфере, был малопонятным делом. На «Интерсибу» возлагались довольно широкие задачи: от изучения экспортного потенциала СО РАН и конъюнктурного анализа рынков продукции институтов – до проведения экспортно-импортных операций, от заключения договоров – до организации валютных расчетов, транспортно-экспедиторских и таможенных операций.

Именно вторая сторона деятельности «Интерсибы» – экспортно-импортные операции – стала для фирмы основной. И это закономерно. «Интерсиба» не только заключала контракты, связанные с передачей результатов НИР и ОКР, но и осуществляла закупку для институтов СО РАН научного оборудования, прежде всего, персональных компьютеров, множительной техники, а также товаров широкого потребления для нужд трудовых коллективов. Эта деятельность имела весьма отдаленную связь с трансфером разработок НИИ, с управлением интеллектуальной собственностью.

Активная деятельность «Интерсибы» – наращивание объемов и количества заключенных контрактов, расширение географии стран-импортеров научной продукции – про-

должалась три года. Так, в первый год работы (1989 г.) «Интерсиба» заключила 12 экспортных контрактов и 13 импортных. Экспорт осуществлялся в основном в социалистические страны, хотя были контракты с Японией, Голландией и Сирией. В следующем году фирма в 2,5 раза увеличила количество контрактов и расширила географию стран и фирм-импортеров, в основном не за счет стран-членов СЭВ, а также увеличивала объемы реализации. Сумма экспортных контрактов за 2 года составила более 4 млн инвалютных рублей. Фирма выполняла также услуги по финансовому сопровождению международных конференций и других мероприятий, проводимых институтами СО РАН, что также давало определенный доход.

В 1991 г. решением правительства страны был осуществлен переход на расчеты со странами Совета экономической взаимопомощи в свободно конвертируемой валюте, что привело к приостановлению части контрактов. Потери составили более 3 млн инвалютных рублей. Тем не менее фирма сопровождала (выполняла) 24 экспортных контракта, включая переходящие. В 1992 г. число вновь заключенных контрактов сократилось до девяти, продолжающихся — до 13. «Интерсиба» продолжала оказывать посреднические торговые услуги на внешнем рынке некоторым предприятиям, не входящим в Сибирское отделение РАН (НПО «Алтай», Томский нефтехимический комбинат, СКТБ катализаторов).

В течение 1992 г. изменились законодательные нормы, в том числе по внешнеэкономической деятельности, началась приватизация. Заказчики «Интерсибы», не входящие в систему СО РАН, предпочли самостоятельно выходить на внешний рынок. В 1993 г. число новых контрактов увеличилось до 11, но общее число выполняемых контрактов значительно сократилось, в 1,6 раза упала экспортная выручка. Следующий год оказался решающим: было заключено только четыре новых экспортных контракта. Объем же импорта возрос в 1,6 раза по сравнению с предыдущим годом, но доля научного оборудования для институтов СО РАН составляла менее 15%. Фактически фирма стала посредником на рынке компьютеров и оргтехники.

В силу как объективных, так и субъективных причин «Интерсиба» не смогла выполнить те широкие задачи, которые возлагало на нее руководство Сибирского отделения. Получив право осуществления экспортно-импортных операций в числе первых³, трудно было не использовать такое преимущество и не сосредоточиться на выполнении этих операций, освоение которых требовало квалификации и опыта. Кроме того, большая потребность в компьютерах и оргтехнике давала возможность существовать за счет посреднических поставок, пока этот вид бизнеса не стал широко распространен. Что касается продвижения законченных разработок институтов на внешний рынок, то несколько лет была возможность использовать всё, что «лежало на поверхности». Когда же предприятия и организации, в том числе учреждения РАН, получили возможность самостоятельно выходить на внешний рынок и проводить валютные операции, услуги фирмы стали все менее востребованы.

К сожалению, имеющееся временное преимущество не было использовано для отработки схем и накопления опыта в управлении интеллектуальной собственностью и собственном трансфера технологий. Ни таких знаний, ни опыта в академической среде не было, так как в советские времена для внедрения новых технологий не требовалось оформления передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, не нужны были договоры с инвесторами, всё решалось вышестоящими органами. Тем более не было знаний соответствующего законодательства зарубежных стран, ведь при государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность продать технологию зарубежной организации можно было только через объединения Минвнешторга СССР.

В 1991 г. «Интерсиба», по согласованию с руководством Сибирского отделения, подписала с американской компанией «Venture West Technologies Inc.» учредительный дого-

³ В 1989 г. только некоторым предприятиям и министерствам по определенному кругу товаров было разрешено выходить на внешний рынок самостоятельно. Регистрационные функции Министерства внешней торговли СССР начались только с 1990 г.

вор о создании в США (штат Калифорния) совместного предприятия. Задачи международной правовой защиты и доведения разработок Сибирского отделения РАН до уровня, необходимого для коммерческой реализации на внешнем рынке, предполагалось решать с помощью этого предприятия. Было отобрано восемь разработок.

В результате деятельности «Интерсибы» не были, к сожалению, созданы технологии коммерциализации разработок и управления интеллектуальной собственностью институтов СО РАН, остались не проработаны столь важные договорные отношения между разработчиками, Сибирским отделением и фирмой-посредником. Решающую роль сыграло отсутствие квалифицированных кадров: патентных поверенных и юристов в области интеллектуальной собственности, владеющих зарубежным патентным правом, специалистов по маркетингу.

Перестроечный экономический и правовой романтизм породил еще одного посредника инновационного рынка – АО «Сибирское научное агентство», учрежденное СО РАН, СО РАМН и СО РАСХН, а также рядом промышленных предприятий Сибири и их союзов, банками, органами региональной власти. Это акционерное общество вначале было задумано как научная биржа и поначалу называлось «Сибирская научная биржа». Предполагалось торговать законченными НИР и ОКР, правами интеллектуальной собственности (лицензиями), тем самым создавая условия для формирования рынка заказов и рынка исполнителей⁴. Агентство задумывалось как посредник на рынке инновационной продукции с широким диапазоном деятельности: информационные (предполагался учет объектов интеллектуальной и имущественной собственности, способной быть объектом сделок), консалтинговые, маркетинговые (конъюнктурный анализ рынка), торгово-посреднические и другие услуги, включая организацию и проведение презентаций и выставок.

⁴ Удивительно, что уважаемые организации-учредители не нашли ни одного грамотного экономиста, который объяснил бы им, что перечисленные товары не являются биржевыми (**прим. ред.**).

Агентство, зарегистрированное весной 1992 г., так и не смогло осуществить ни одного инновационного проекта. В основном оно занималось торгово-закупочными операциями, поэтому команда специалистов в области трансфера технологий не сформировалась.

Ассоциация «Технасиб»⁵ была учреждена Президиумом СО РАН и Новосибирским облисполкомом в 1991 г. Ассоциация была построена по типу холдинга, выступая учредителем ряда малых предприятий и акционерных обществ. В рамках ассоциации действовало 20 малых предприятий и АО, объединенных по направлениям деятельности: создание наукоемких производств; производство товаров народного потребления; сервисные услуги по ремонту оборудования и сооружений, а также перевозкам; подготовка и переподготовка квалифицированных кадров, в том числе менеджеров для малого инновационного бизнеса. Предприятия, созданные в рамках ассоциации, получили начальный капитал – фонды, интеллектуальную собственность в виде разработок институтов СО РАН, кадры, некоторый портфель заказов. Через ассоциацию, согласно «Плану реализации научно-технических предложений для решения социально-экономических проблем региона на 1991–1995 гг.», формировался заказ Новосибирской области.

Однако привлечение финансовых ресурсов сразу наткнулось на ряд существенных барьеров. Для государственного финансирования малого бизнеса еще не сформировались фонды и механизмы реализации, возможности региональных бюджетов для венчурного финансирования были очень ограниченными и также не были подкреплены механизмом взаимодействия с бизнесом. В условиях инфляции отечественный капитал получал прибыль только от «коротких» и сверхприбыльных инвестиций, а зарубежный, не имеющий опыта работы на рынках нашей страны и гарантий в виде собственности (интеллектуальная собственность, земля, недвижимость принадлежали СО РАН), опасался участия в инвестиционных проектах. Использовать портфель заказов

⁵ Отчеты о деятельности СО РАН в 1991, 1992 гг. Т. 3. «Основные итоги использования результатов научных исследований в народном хозяйстве».

и финансовую поддержку для предприятий, входящих в ассоциацию, не удалось. Ассоциация расширила сферу своей деятельности, начав проведение консультаций, экспертизы и подготовку документов по созданию предприятий, охране и использованию интеллектуальной собственности. Предприятия работали самостоятельно. По всей видимости, у них не было реальной экономической и юридической зависимости от ассоциации.

Ассоциация «Технасиб» не смогла выполнить поставленные перед ней задачи и была ликвидирована. Но остались выжившие малые предприятия, которые осуществляют заключительные стадии процесса трансфера технологий. Конечно, эти предприятия, созданные в условиях слабо регламентированных отношений собственности, получили и, возможно, продолжают получать большие преференции. Опыт их деятельности в течение 10 лет нуждается в анализе для поиска конструктивной политики взаимодействия СО РАН с венчурными малыми предприятиями. Возможно, сегодня эти предприятия представляют собой своего рода институциональные ловушки: устойчивые неэффективные институты. Псевдорыночные отношения таких предприятий с институтами, в рамках которых создавались разработки, поддерживаются из-за опасения разработчиков потерять контроль над процессом трансфера. Зачастую это не позволяет привлечь ни специалистов по вопросам бизнеса, ни инвестиции и, в конечном итоге, приводит к ориентации предприятия на небольшой рынок, тормозит развитие.

Таким образом, институты-посредники инновационного рынка, созданные Сибирским отделением РАН в конце 80–90-х годов, оказались нежизнеспособными. Перед ними ставились слишком широкие задачи, которые трудно было решать в сложившейся экономической и правовой ситуации, они не были обеспечены кадрами. Научные организации не хотели отдавать посредникам даже малую часть выручки, что связано как с крайне бедственным финансовым положением институтов в начале 90-х годов, так и с недооценкой роли опытного посредника.

Десять лет спустя. Главное в посреднике – деньги?

В конце 90-х годов появились отечественные посредники, занимающиеся поиском потребителя разработки, а также инвестиций в инновации. Так, старейшая российская фирма в сфере зарубежного патентования – коллективный поверенный РАН «Союзпатент» – может взять на себя поиск потенциальных пользователей изобретений, которые собирается патентовать за границей российская организация. Потенциальный потребитель оплачивает патентование и получает право первого покупателя лицензии. «Союзпатент» готов к сотрудничеству с организациями Сибирского региона, что было продемонстрировано в ходе семинара, проведенного этой организацией в Новосибирске весной 2001 г., и последующих деловых встреч с руководством ряда институтов Сибирского отделения РАН.

К сожалению, организации СО РАН далеко не полностью используют возможности «Союзпатента», даже в области его традиционных услуг. Так, за последние пять лет число заявок на изобретения, подаваемых ежегодно научными учреждениями РАН в «Роспатент», выросло с 483 до 601. При этом доля институтов СО РАН составляла в среднем 39%, хотя число работающих в них научных сотрудников достигает всего лишь 16,5% от их общего количества в Академии. Иная картина сложилась в области зарубежного патентования. Количество изобретений, запатентованных учреждениями РАН за границей, увеличилось с 20 в 1996 г. до 101 в 2000 г. Этот рост стал возможен благодаря ежегодному, начиная с 1996 г., выделению правительством России около 150 тыс. дол. на патентование изобретений РАН за рубежом. Решение о расходовании этих средств принимает специальная комиссия, созданная распоряжением Президиума РАН.

Однако число зарубежных патентов, ежегодно получаемых институтами СО РАН, осталось неизменным – в среднем около восьми. Возможностью централизованной оплаты расходов на зарубежное патентование воспользовались

лишь два учреждения СО РАН – Институт катализа и Институт неорганической химии. Среди причин такой малой активности институтов следует назвать значительные расходы на поездки авторов изобретений и патентоведов на заседания комиссии и недоработанность формулировок типового договора между РАН и институтом о размерах и порядке компенсации расходов, связанных с патентованием изобретений за границей. Создание «Союзпатентом» в Новосибирске на базе ГПНТБ СО РАН своей информационной ячейки с региональным представителем фирмы направлено на решение этих проблем.

В конце 90-х появились различного рода внебюджетные фонды, направленные на финансовую поддержку инноваций. Так, главной задачей Межотраслевого внебюджетного фонда «Инновации», созданного при Научно-технической ассоциации «Технопол-Москва»⁶, является финансирование НИОКР, инновационных проектов и разработок в целях создания высоких технологий и техники нового поколения. При создании МВФ «Инновация» удалось использовать положение Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», в соответствии с которым предприятия и организации независимо от форм собственности могут отчислять до 1,5% от себестоимости реализуемой ими продукции (работ, услуг) в фонд НИОКР, и при этом суммы отчисленных средств включаются в себестоимость продукции указанных предприятий и организаций и освобождаются от налога на добавленную стоимость.

Фонд располагает также средствами, которые возвращают на предприятия и организации в соответствии с условиями договоров о выделении финансирования НИОКР на возвратной основе (финансирование НИОКР из средств фонда может осуществляться на возвратной и безвозвратной основе). МВФ «Инновации» имеет еще одно преимущество – он фактически владеет методикой оценки эффективности инновационных проектов, применяемой Минпромнауки в своих конкурсах.

⁶ Учредители – фирма патентных поверенных ООО «Городиский и партнеры» и Межведомственный аналитический центр Министерства экономики Российской Федерации.

На иных организационных и финансовых основах образован в 1999 г. некоммерческий Международный координационный фонд «Развитие Высоких Технологий» (РВТ). Учредители и попечители фонда – частные лица из США и России, а его основная задача – организация инвестиционных проектов и финансовое консультирование инвесторов, организация международного сотрудничества, поддержка и продвижение на российский и международный рынки технологий и научных разработок. Фонд, скорее, не предоставляет «свои» финансовые ресурсы, а работает как интернет-магазин, формируя базы данных разработок и заявок на разработки, начиная от НИОКР и кончая готовой продукцией. Идея интернет-магазина высоких технологий, возможно, когда-нибудь и будет эффективной, но сегодня в базе данных РВТ предложения и заявки датируются одним числом прошлого года. Видимо, интернет-торговля не имеет успеха. Позитивным примером продвижения разработки через фонд РВТ является создание фирмы для трансфера технологии световой и лазерной сварки, пайки, наплавки, для которой были найдены инвестиции. Фонд реализует и некоммерческие проекты, привлекая гранты других фондов. Так, на грант фонда «Евразия» реализуется проект обучения основам инновационного менеджмента, проводятся семинары.

Действующих на российском инновационном рынке посредников условно можно разделить на две категории: консалтинговые фирмы и фонды. Первые специализируются на оказании консультационных услуг по вопросам охраны интеллектуальной собственности и маркетинга, вторые – на поиске заказчика-инвестора. При этом фонды не обязательно располагают или распоряжаются финансовыми ресурсами.

Несмотря на значительный перечень законченных разработок, имеющих в СО РАН, есть проблемы и сложности в их продвижении на рынок самими разработчиками. Основные из них – отсутствие средств, институты СО РАН не проявляют заинтересованности в работе с российскими консалтинговыми фирмами и фондами, да и последние не слишком заинтересованы в таких контактах. Для большин-

ства институтов СО РАН тратить средства на консультации по выбору стратегии охраны прав интеллектуальной собственности кажется непозволительной роскошью, тем более, что нет никаких гарантий реализации этих прав. Разработчики, скорее, хотят иметь дело с фондами, получить финансовую и маркетинговую поддержку либо найти через них заказчика, готового финансировать трансфер технологии или совместное производство продукта.

Но как фонды, так и консалтинговые фирмы, сконцентрированные в основном в столицах, в поиске клиентов практически не выходят за пределы своего региона. Эта ситуация, безусловно, отражает неразвитость рынка инноваций. Но, на наш взгляд, существует еще одна причина: барьер недоверия к российским посредникам.

«Заграница нам поможет». Учиться технологии трансфера

Руководство СО РАН обратилось к зарубежным компаниям, готовым заниматься продвижением на рынок российских технологий. Одна из них — «Hale & Associates LLC» (США, штат Филадельфия). Ее работа основывается на взаимодействии с университетом. Руководитель фирмы — профессор Хейл, специалист в области трансфера технологий и технологического взаимодействия со странами СНГ. Его услугами по вопросам технологического обмена со странами СНГ пользуются правительственные организации США. «Hale & Associates LLC выступила с предложением бесплатной подготовки плана коммерциализации одной из разработок СО РАН силами студентов и преподавателя школы бизнеса, входящей в состав одного из университетов Филадельфии, в которой проф. Хейл является ведущим преподавателем. Руководством СО РАН (по согласованию с руководством института) была предложена разработка Иркутского института химии — «Ацизол»⁷.

⁷ Это высокоэффективный антидот, применяемый при сильных отравлениях летальными дозами окиси углерода (угарного газа), обладающий как лечебными, так и профилактическими свойствами (см.: Станкевич О., Лобу-рец Ю. Ацизол: путь на рынок // Наука в Сибири. 2000. № 12).

Сибирская заявка на маркетинговую проработку препарата ацизол вошла в список отобранных проектов наряду с проектами из США и других стран. Был отмечен высокий уровень готовности: проведена клиническая апробация препарата, получено разрешение Минздрава РФ на его применение; разработана промышленная технология его получения, осуществлена патентная защита в России.

Интересной и важной является технология взаимодействия с американской фирмой-посредником. Работа начинается с рассмотрения заявок специальной экспертной комиссией школы бизнеса, оценивающей перспективность работы по коммерциализации продукта. Затем формируется группа разработчиков проекта создания коммерческого продукта. В данном случае группа состояла из четырех студентов школы бизнеса. Необходимым условием работы являлся тесный и постоянный контакт (по электронной почте) с представителем разработчиков препарата. Важным также было подписание обязательств о конфиденциальности и неразглашении коммерческой информации всеми членами коллектива разработчиков проекта коммерциализации. Эти документы были переданы заказчику. Следующий существенный момент технологии взаимодействия – предоставление информации по вопросам, которым изобретатели препарата не уделяли внимания и в которых у них нет достаточного опыта. Это информация об объемах производства, существующих и потенциальных, стоимости продукта, процессе упаковки, соблюдении стерильности, побочных продуктах, получающихся в результате производственного процесса, географии распространения лекарства и т. д.

На подготовку плана коммерциализации, включая маркетинговый, а также план с описанием рынков сбыта, было затрачено полгода. В представленном документе подробно проанализированы свойства препарата, важные для производства и применения, его достоинства и недостатки, произведена оценка потенциальной потребности в препарате в ряде ведущих стран. Важнейший аспект плана – вопросы охраны интеллектуальной собственности. Была выработана стратегия защиты объектов интеллектуальной собствен-

ности, связанных с составом препарата и его производством, регистрацией товарного знака, с учетом особенностей процедуры патентования в США, европейских странах и во Всемирной организации интеллектуальной собственности. В специальном разделе описаны процедуры получения официального разрешения на медицинский препарат в США и Европе.

Было проанализировано три сценария, различающихся объемами имеющихся начальных ресурсов. По каждому из них разработан план коммерциализации, который включает рекомендации по организации производства препарата в России и за рубежом, с выделением этапов от патентования и заключения договоров по сбыту и отгрузке готовой продукции. По каждому этапу каждого сценария указаны ориентировочные сроки их выполнения и размеры соответствующих затрат, даны оценки прибыли от производства и сбыта препарата в США в течение первых пяти лет. Надо отметить, что стоимость такой работы в США составляет от 20 до 100 тыс. дол.

Полученный нематериальный актив в виде плана развития бизнеса по производству ацизола и прав на интеллектуальную собственность начал «работать»: Иркутским институтом химии и его московскими партнерами учреждено малое предприятие по выпуску этого препарата. Для Сибирского отделения РАН важнейший вопрос, возникающий в процессе передачи технологии инновационным фирмам, — кто будет ее учредителем и пойдет ли часть доходов от производства и реализации интеллектуальной собственности на развитие научных исследований.

СО РАН совместно с «Hale & Associates LLC» была организована подготовка планов коммерциализации по разработкам Института химии нефти (технология производства волокнистых материалов из термопластовых отходов) и Института физики прочности и материаловедения (технология электронно-лучевой наплавки защитных покрытий). В настоящее время профессор Хейл назначен исполнительным директором Научного центра университетского комп-

лекса Филадельфии, ответственным за международные связи и трансфер технологий. В комплекс входят около 30 университетов и других организаций.

Будет ли и в дальнейшем взаимодействие Сибирского отделения РАН и Научного центра университетского комплекса Филадельфии строиться на безвозмездной основе, будут ли найдены взаимовыгодные условия, покажет время.

Сибирское отделение пыталось установить контакт еще с одной зарубежной компанией, ориентированной на российский рынок, – консалтинговой компанией «Novesop Technologies» (NT). Фирма имеет московского представителя и может в некоторых случаях организовать финансирование расходов на коммерциализацию за счет заинтересованной западной компании с последующим разделением полученной выручки (за вычетом стоимости услуг NT и других затрат на выполнение проекта) пополам между владельцем технологии и NT. Но в соответствии с практикой зарубежных компаний условием работы NT является присвоение ею прав на патенты, полученные с ее финансовой помощью, на период до продажи лицензии пользователю. Кроме того, NT предпочитает опираться на технологические запросы западных компаний и избегает работать по предложениям о передаче технологий, исходящим от российских разработчиков. Институты и организации Сибирского отделения РАН были информированы о запросах NT, но среди готовых разработок Сибирского отделения РАН почти ничего, кроме некоторых искусственно выращиваемых кристаллов, эту компанию не заинтересовало.

Гораздо более приемлемые условия предлагает разработчикам стран СНГ другая американская фирма – «PHLburg Technologies», базирующаяся в штате Делавер. Компания берется за продвижение технологии без предварительной оплаты своих услуг и обеспечивает финансирование затрат на коммерциализацию за счет средств заинтересованной производственной компании. Свои расходы (до 50 тыс. дол. на продвижение одной разработки) компания компенсирует за счет лицензионных платежей промышленных фирм, освоивших предложенные технологии. За счет этих же от-

числений она производит расчеты с владельцами разработок в соответствии с подписанными соглашениями. Компания не претендует на патентные права на изобретения разработчика и готова рассматривать инициативные предложения российских разработчиков. После успешного завершения проекта и получения платежей от пользователя технологии доходы (за вычетом расходов, понесенных компанией «PHLburg» в ходе работы над проектом) делятся пополам между компанией и организацией-разработчиком. В отличие от консалтинговых фирм эта компания заинтересована в успешном завершении процесса передачи технологии.

Компания «PHLburg Technologies» предоставила технологию (правила) взаимодействия с разработчиками инноваций. Техничко-экономические требования к разработкам весьма высоки. Предварительный отбор разработок проводится на основании коротких (1–2 страницы) описаний. Но чтобы окончательно убедиться в том, что разработка может найти спрос и принесет приемлемый доход, компания весьма тщательно изучает разработку с помощью специалистов в соответствующей области науки, маркетологов и патентоведов в течение примерно 6 месяцев. Для этого разработчик представляет фирме массу информации о разработке по специальным формам: «Лист данных», «Форма описания изобретения» и «Контрольный список», для заполнения которых необходимо следовать специальному руководству по подготовке пакета документов. В целях предотвращения утечки информации о разработке представители «PHLburg Technologies» и владельца технологии предварительно подписывают соглашение о конфиденциальности.

Обилие бумаг и сложность их заполнения часто вызывают неприятие российских разработчиков. Они просто не могут понять, зачем все это нужно, и воспринимают эти требования как следствие недоверия к их заверениям о том, что эта разработка – лучшая в мире. Часто на этом их взаимодействие с фирмой и заканчивается. Ведь фирма не может полагаться на поверхностные оценки преимуществ разработки ее авторами, она может доверять только незави-

симым специалистам, которые рассматривают предлагаемое новшество с точки зрения научной новизны, патентной ситуации и рыночных перспектив.

В сентябре 1999 г. было подписано соглашение о сотрудничестве между Сибирским отделением РАН и компанией «PHLburg Technologies». Была достигнута договоренность о внесении в типовый договор между компанией и организацией-разработчиком двух изменений. Первое состояло в том, что разногласия будут разрешаться не судом того американского штата, где находится компания, а Институтом арбитража Стокгольмской торговой палаты. Это позволит значительно уменьшить расходы наших разработчиков на проезд, и, кроме того, от судей третьей страны можно ожидать большей беспристрастности. Второе изменение касалось указания в явном виде доли организации-разработчика при распределении полученного дохода (до этого предлагалось определять ее путем вычитания долей других участников проекта из 100%). СО РАН является единственной в СНГ организацией, по отношению к которой будут применяться эти особые условия.

После подписания упомянутого соглашения с «PHLburg Technologies» Сибирское отделение информировало разработчиков о правилах предоставления заявок и о запросах западных клиентов компании на технологии. Единственным результатом этой работы пока является подготовка контракта на заказную НИР для Института катализа. Правда, его подписание постоянно откладывается в течение многих месяцев по причинам, не зависящим от российской стороны.

В начале 2002 г. СО РАН установлены контакты с японской компанией «Jastero». Она занимается трансфером российских технологий на японский рынок и рынки третьих стран в форме патентов, лицензий, материалов и готовых изделий. Основные направления и принципы работы компании «Jastero» с разработчиками аналогичны тем, что предлагает компания «PHLburg», но японская компания уклоняется от конкретизации этих условий, предпочитая согласовывать их с каждым партнером в отдельности.

Итак, можно выделить несколько причин, снижающих заинтересованность разработчиков в контактах с фирмами-посредниками инновационного рынка.

Во-первых, устойчивое недоверие к посредникам вообще и негативный опыт посреднических инновационных фирм СО РАН начала 90-х. И сегодня разработчики опасаются потерять контроль над процессом реализации своей разработки и предпочитают заниматься трансфером самостоятельно. Устойчивость этого стереотипа поведения закрепляется, с одной стороны, опасением разработчиков зря затратить деньги, а с другой — представлением, что вопросы патентования можно решить самим, были бы деньги, а главная проблема — поиск заказчика.

Во-вторых, неразвитость российского рынка посреднических услуг. В условиях высоких рисков большинство российских фирм ориентированы на консалтинговую деятельность, а большинство разработчиков — на поиск заказчика для самостоятельного или совместного производства. Неразвитость рынка посреднических услуг для инновационной деятельности проявляется и в значительной региональной замкнутости фирм-посредников.

В-третьих, взаимодействие с зарубежными посредниками выявило несколько проблем. Так, процедура взаимодействия посредника и разработчика представляется последним сложной и малопривлекательной. Не в российской практике детальное представление характеристик разработки, ее экономических аспектов. Разработчики подозревают зарубежных посредников в предвзятом отношении к нашим достижениям и в технологическом пиратстве. Зачастую принятое в зарубежных фирмах присвоение прав на интеллектуальную собственность также представляется опасным для наших разработчиков. И, наконец, академическим институтам не под силу оплатить подготовку плана коммерциализации из собственных средств. К этим проблемам присоединяется сложность взаимодействия из-за языкового барьера и разного отношения к четкости выполнения принятых на себя обязательств.

В этих условиях вновь возникает необходимость организации ведомственной структуры (по типу «Центра передачи технологий» Росавиакосмоса) или «ISIS Innovation» Оксфордского университета. При создании такой фирмы необходимо учесть уроки начала 90-х годов и не ставить невыполнимые задачи. Такая фирма могла бы сосредоточиться на оценке патентоспособности и выработке стратегии охраны интеллектуальной собственности; организации экспертизы разработок и подготовке плана коммерциализации. Очень важно, чтобы фирма принимала на себя расходы. Но для этого она должна иметь источники финансирования.

Сегодня в некоторых институтах СО РАН появились специалисты-самоучки, которые методом проб и ошибок освоили основные операции, необходимые для вывода научной продукции на рынок. Их можно перечесать по пальцам — это институты катализа, ядерной физики, химии нефти, сильноточной электроники, теоретической и прикладной механики, теплофизики. Остальные без посторонней помощи не могут продать результаты своей работы. Да и тем институтам, где есть специалисты-самоучки, помощь квалифицированного посредника была бы кстати, ведь это позволило бы расширить поиски потребителей и число заключаемых контрактов, а их условия в большей мере соответствовали бы интересам институтов-разработчиков.

Алтайская промышленность, пробиваясь на товарные рынки, уже не может обойтись без региональной информационно-аналитической системы, встроенной в глобальное информационное пространство. Это одна из самых приоритетных задач развития края.

ОТ ЛОКАЛЬНЫХ СИСТЕМ – К ЕДИНОЙ

С. П. БАЙКАЛОВ,
кандидат технических наук,
заместитель главы администрации Алтайского края,
А. В. МАКСИМОВ,
кандидат физико-математических наук,
проректор по информатизации
Алтайского государственного университета,
Барнаул

Компьютерная сеть для нормальной жизни

Существующие информационные связи в крае устанавливались в рамках традиционных административных отношений. В основном они выстраивались по вертикали и имели жесткую привязку к центру. Получается так, что формы предоставления информации как в прежние годы, так и сейчас, в большинстве случаев, не имеют между собой ничего общего. И, как результат, не позволяют осуществлять полноценный информационный обмен.

Используемое отдельными производственными структурами и государственными организациями программное обеспечение разнородно и к тому же зачастую морально устарело. Накопленные отдельными производителями и государственными организациями информационные ресурсы, как правило, доступны не для всех потребителей. Их содержание не соответствует даже минимальным требованиям сегодняшнего дня, эти ресурсы несовместимы и имеют «кусочный» характер. Несмотря на уже существующие техни-

© ЭКО 2002 г.



ческие возможности, между информационными базами нет сетевого взаимодействия, а это приводит к дополнительным расходам на управление.

Перечисленные проблемы дают возможность сформулировать главную управленческую задачу, без решения которой информационные ресурсы региона так и останутся «вещью в себе». **Для нормальной жизнедеятельности региону необходима своя компьютерная сеть.** И уже на ее основе можно связать разрозненные информационно-аналитические ресурсы края. Тогда самые различные управленческие структуры и отдельные пользователи смогут оперативно получать комплексную экономическую информацию по Алтайскому краю.

Практическая ценность региональной компьютерной сети заключается в создании системы мониторинга товарных потоков, их оптимизации и продвижения на внутренние и внешние рынки. С ее помощью можно будет быстро переоборудовать производства при изменении внешней и внутренней конъюнктуры товарных рынков.

Кроме того, очень остро стоит проблема минимизации затрат на ведение хозяйственной деятельности, привлечения инвестиций в промышленность края и решения социально значимой проблемы, связанной с трудоустройством населения.

Основное ещё предстоит

Территориальная компьютерная система может войти в информационно-телекоммуникационную среду, создаваемую министерствами и ведомствами на региональном или федеральном уровне. Особенно это оправданно, когда речь идет о периферийных участках районного или муниципального управления. Но, как правило, там катастрофически не хватает квалифицированных кадров, обслуживающих сетевые информационные технологии. Ограниченные финансовые возможности местной администрации не позволяют иметь дорогостоящее оборудование.

Сегодня руководители всех рангов и уровней все чаще пользуются электронной почтой. Но когда она дублируется бумажными носителями, это существенно замедляет информационный процесс. Прежде всего, недостаточно оперативно выполняются запросы товаропроизводителей. Поэтому нужны единый банк данных и расширение доступа к нему. От того, насколько полно будут использоваться возможности этого банка, зависит его эффективность, и, как следствие, его дальнейшее функционирование.

Освоение информационных систем и технологий не может успешно развиваться без соответствующего оснащения рабочих мест, их технической стандартизации и унификации, взаимной совместимости баз данных и программных интерфейсов, широкого внедрения локальных вычислительных сетей и их интеграции в корпоративные и региональные сети общего и специального назначения.

Локальные вычислительные сети уже охватили практически все структуры государственной власти и местного самоуправления. Формируются базы данных по отдельным аспектам экономики, землеустройства, культуры, права, инженерной мысли и социальных отношений.

Ориентируясь на запросы клиентов

Приблизить момент объединения уже существующих информационных систем Алтайского края можно, если:

- объединить отраслевые и ведомственные базы данных в единую информационную систему, а ее — с другими региональными и федеральными системами;
- обеспечить более широкую доступность для всех групп пользователей;
- требовательно относиться к достоверности предоставляемых данных;
- разработать эффективные информационно-поисковые механизмы и создать тематические каталоги;
- расширить финансовую поддержку информационной системы, что и обеспечит ее постоянное развитие.

Поставщики информации заинтересованы в том, чтобы как можно полнее отвечать на запросы своих клиентов. Они стараются сделать Интернет все более привлекательным для жителей территории. При этом информационная структура web-портала должна более или менее точно отражать разностороннюю жизнь региона.

Региональной информационной системе должны быть свойственны целостность и самодостаточность, доступность ресурсов и оптимизация сетевой инфраструктуры. Все это привлекает дополнительных клиентов. Следует показать с самой выгодной стороны культурные ценности региона, его историю, связи, экологию, природные, сырьевые и трудовые ресурсы.

Информационный сервис почти на нуле

Для поддержки многих информационных ресурсов желательно иметь геоинформационную систему (ГИС). На этот счет есть наработки например, в Алтайском государственном университете. Он активно использует ГИС-технологии для решения экономических, исторических, экологических и других задач. Университет предоставляет ГИС-информацию края всем желающим (<http://www.asu.ru/science/project/index.ru.shtml>).

Уже сейчас открыт бесплатный доступ к региональным информационным ресурсам, что позволило несколько утолить информационный голод. Скачкообразно повысились число и активность организаций, поставляющих информацию, заметно выросло также местное «интернет-население». Однако кардинальные вопросы, связанные с информационным обеспечением потребностей экономики и государственного управления, так и не были решены. Почему?

Потому что мало заявить о создании информационного пространства в крае и даже закупить для этой цели оборудование и подготовить специалистов. Это лишь та часть, которая связана со строительством «транспортных магистралей» для информационных потоков. Информационный вакуум необходимо еще и заполнить. Без этого эффективно

использовать информационные ресурсы в экономическом и социальном развитии края попросту невозможно.

Однако до сих пор положение с информатизацией вполне можно считать сдерживающим фактором в развитии региона. Отраслевые информационные системы существуют как бы сами по себе. Их создание не согласовано друг с другом и не увязано с интересами органов государственной власти и краевого управления. И потому значительно снижается результативность вложенных в информационные системы инвестиций.

Затраты на техническую базу (приобретение компьютеров, создание сетей) в десятки и сотни раз превышают затраты на приобретение и создание программного обеспечения. В Алтайском крае последние два года лавинообразно растет число клиентов компьютерной сети. Интернет открывают для себя и физические, и юридические лица.

Причем среди последних очень много товаропроизводителей. Предоставить им региональный информационный продукт в такой ситуации – дело вполне естественное. Но в крае (как показывает анализ регионального информационного наполнения) вопреки всякому здравому смыслу электронный сервис находится почти что на «нуле».

Что мешает развитию информационного пространства

Исключение составляют университеты, которые «окучивают» свое информационное поле и специализируются на выполнении хоть слабо, но финансируемых ведомственных, федеральных и международных научно-гуманитарных проектов. Так, множество информационных серверов региона (более 200) размещены в компьютерной сети Алтайского государственного университета.

Среди этих серверов – региональная биржа труда, региональный сегмент российской информационно-справочной системы «Абитуриент», официальный сервер Барнаула, электронные публикации и многие другие. Но крайне низкая пропускная способность и неустойчивость магистраль-

ных каналов научно-образовательной компьютерной сети Алтая затрудняет «внешнему» пользователю получение необходимых сведений.

Существует также масса других препятствий, мешающих созданию единого информационного пространства. Например, банальный факт — не хватает специалистов и средств для того, чтобы его наполнить. Коллективы, занятые созданием и поддержкой региональных информационных ресурсов, крайне немногочисленны и разрозненны.

Нерегулярное финансирование и дублирование различными министерствами, ведомствами и фондами одних и тех же начинаний (от глобальных до небольших) в общем-то мешает воплощению задуманного. К тому же недостаточно технически оснащены и внутрирегиональные, и магистральные каналы.

Бег с препятствиями

Вот лишь некоторые моменты, которые особенно тормозят движение вперед:

- ▶ местных источников информации недостаточно, они разобщены, и их деятельность несогласованна;
- ▶ услуги Интернета дороги;
- ▶ на общем фоне предоставленных в сети информационных ресурсов деловая часть занимает весьма скромное место, отчего и инвестиционная привлекательность региона еще очень далека от желаемой;
- ▶ те базы данных, что имеются, зачастую лишены открытого доступа, а это, как правило, не способствует росту деловых и административных представительств в Интернете;
- ▶ периферийные города и районы — очень редкие гости в сети, при этом описательная часть информации, включающая лишь университетские тексты по географии и истории, оставляет желать много лучшего.

Все вместе и каждый сам по себе

Почему же все складывается именно так и никак иначе? Причины многообразны, но суть у них одна – полное невнимание к коллегам и непонимание друг друга. Это и взаимная несогласованность сетевой политики провайдеров. И то, что наши внешние инвесторы – ведомства, научные и благотворительные фонды – не спешат создавать соответствующий образ региона в Интернете и развивать его информационную инфраструктуру.

Министерства и ведомства озабочены, в первую очередь, накоплением собственных ведомственных информационных ресурсов, куда относятся такие глобальные пространственно-распределенные информационные системы, как электронные биржи труда и образовательных услуг и система «Абитуриент». Вряд ли можно назвать хоть один успешный федеральный информационный проект, который существенно бы затронул интересы товаропроизводителя.

Научные же фонды заняты инициированием и выполнением индивидуальных научных программ, предоставляют в сеть связанную с ними информацию, а все остальное их мало интересует. То же самое можно сказать и о благотворительных фондах, которые не торопятся (и не должны) создавать представление о регионе как об административно-территориальной единице. Основные сферы интересов благотворительных фондов – благотворительность, обращенная к отдельным людям, поощрение местной «экзотики», в крайнем случае – стимулирование отдельных групп производителей (помощь в становлении).

Таким образом, наибольшие преимущества в Интернете пока имеют сведения общекультурного и экзотического характера. Они, конечно, способствуют росту привлекательности Алтайского края, но почти не влияют на развитие его экономической составляющей.

В качестве одного из успешных интернет-проектов, выполняемых в крае и финансируемых благотворительными фондами, можно назвать выполненный Алтайским госуниверситетом в 1995 г. проект Фонда «Евразия» «Создание в

Алтайском крае регионального центра информационной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса с использованием средств и технологий Internet».

Результатом явилось, во-первых, проведение массы семинаров с товаропроизводителями и коммерческими структурами по вопросам использования интернет-технологий, что существенно подняло их интерес к Интернету, во-вторых, создание и выставление в Интернете базы предприятий и организаций Алтайского края, весьма актуальной на тот момент, и, в-третьих, создание одного из первых web-серверов в России, представляющих регион в целом.

Информационная структура данного сервера была представлена в том же году на Всемирном конгрессе ЮНЕСКО «Образование и информатика» и получило его одобрение. Развитие же информационного наполнения самого сервера существенно застопорилось.

«Виртуальный» товар в натуре

С 1999 г. Алтайское краевое государственное унитарное предприятие «Концерн “Алтайресурсы”» внедрило и эксплуатирует систему «НИТРО». (В «ЭКО» № 1 за 1999 г. рассказывалось об этой системе.) Но потом выяснилось, что она не получила широкого применения. В первую очередь потому, что хозяйствующие субъекты ее не заметили. Мы учитывали это обстоятельство, внедряя ее в Алтайском крае.

Для описания продукции наша система использует Общероссийский классификатор деятельности предприятий. Это дает возможность увязать систему с другими ей подобными системами регионального и международного значения. В результате за три года своей деятельности концерн создал информационную базу, в которую внесены товаропроизводители Алтайского края.

Одна из серьезных проблем, возникающих при эксплуатации таких систем, — необходимость постоянной актуализации содержания. «Концерн “Алтайресурсы”» смело взялся за это дело. Ему была оказана постоянная поддержка и

внимание со стороны органов краевого управления. Все это отвечало настоятельной потребности товаропроизводителей края. И вот результат – в первом полугодии 2002 г. созданы, модифицированы и используются следующие массивы информации:

- ◀ база данных предприятий – 4746 записей;
- ◀ база данных продукции и услуг предприятий – 172881 записей;
- ◀ классификатор продукции и услуг – 44406 записей;
- ◀ морфологический словарь для идентификации поступающих слов при индексации продукции – 311969 записей;
- ◀ база данных административно-территориальных единиц в виде иерархического дерева, справочника почтовых индексов, справочника телефонов населенных пунктов – 174350 записей;
- ◀ справочник стандартов на базе ГОСТов – 28945 записей;
- ◀ набор вспомогательных справочников, применяемых при регистрации предприятия и продукции.

Получение, передача, обработка и хранение данных в системе в настоящее время происходит в результате обмена файлами на носителях или по электронной почте в формате MSWord, MSExcel или Инфо-клиент, а также в виде обычных писем или факсов. Система обладает весьма широким спектром функциональных возможностей для аналитических обзоров рынка, но обмен данных с клиентом становится самым узким ее местом.

Так, обмен данными возможен только по пересекающейся продукции. Клиенты, не имеющие фирменного программного обеспечения, доступ к информации получают только через операторов ГУП «Концерн “Алтайресурсы”». Это обзоры рынка на бумажных носителях либо в виде файлов.

Труден первый шаг

В 2002 г. разработан проект, предлагающий вести организацию товарных потоков региона с использованием современных интернет-технологий. Суть проекта в попытке открыть доступ к данным для тех клиентов, кто имеет выход к Интернету.

Таким образом, информационная поддержка товарных рынков превращается в самостоятельную подсистему, выступающую как часть информационно-аналитической структуры Алтайского края.

Проект подразумевает трехуровневый сетевой информационный обмен (краевое управление – производитель – потребитель), создание баз данных, упрощающих процессы снабжения, сбыта и регулирование складских запасов. Конечным итогом проекта является создание элементов единого информационного пространства и информационное сопровождение товарных рынков.

Простота обращения с базами данных и бесплатное распространение информации делает их очень популярными. В то же время электронные носители обеспечивают возможность одновременной и безопасной работы пользователей как внутренней, так и внешней сети. Предусмотрены также электронная тематическая подписка, формирование объявлений и предложений.

Поддерживать слаженную работу системы будет пилотная группа предприятий, выступающих в качестве испытательной площадки для проекта. Там же будет проходить обучение технологиям специально отобранных для этого представителей краевого и муниципального управления, руководителей и специалистов предприятий.

ГРУЗОВОЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ РОССИИ

Х. А. ФАСХИЕВ,
доктор технических наук,
ОАО «КАМАЗ»,
А. А. ГУСЕВА,
КамГПИ,
г. Набережные Челны

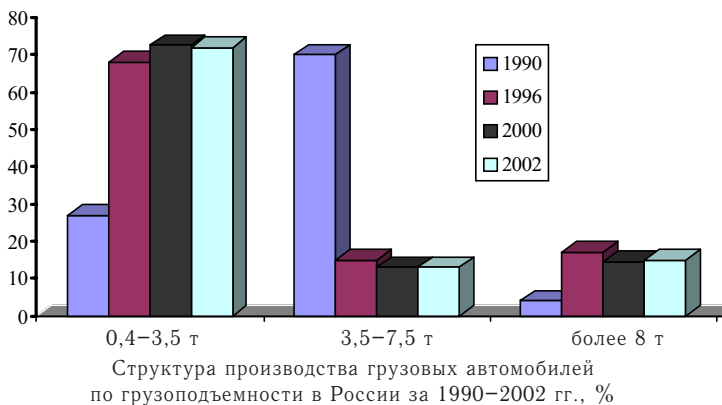
Состояние национальной автомобильной промышленности ярко характеризует уровень социально-экономического развития страны. Например, на долю США, производящих 25% мирового ВВП, в 2001 г. из выпущенных в мире 56,3 млн автомобилей приходилось 23%. У России эти показатели поскромнее – 1,5 и 2,3%. Обеспеченность населения автомобилями прямо пропорциональна объему ВВП, приходящемуся на душу населения. Автомобильные заводы России обеспечивают работой 10% трудоспособного населения страны (850 тыс. работников). В РФ эксплуатируется 24,7 млн ед. автомобильной техники. Из них 19,7 млн шт. – легковые автомобили, в том числе иномарки – 2,8 млн шт.; 4,4 млн шт. – грузовые автомобили (иномарки – 202 тыс. шт.), автобусы – 620 тыс. шт. (иномарки – 60,4 тыс. шт.).

К сожалению, значительная часть автотранспортных средств (43% автобусов, 51% грузовых и 47% легковых автомобилей) эксплуатируются свыше 10 лет. Парк грузовых автомобилей за последние 5 лет обновляется примерно на 5% в год вместо 10% по нормативу. В год списывается до 14% парка, т.е. парк грузовых автомобилей России продолжает стареть.



Изменения в системе управления

Грузовое автомобилестроение России ежегодно производит столько автомобилей, сколько требует рынок. Так, в 2001 г. было произведено и реализовано 174,4 тыс. автомобилей, в I полугодии 2002 г. – 80,9 тыс. шт. (план на 2002 г. – 209,2 тыс. шт.). Импорт грузовых автомобилей в 2001 г. составил 8% от объема выпуска в стране. Расширяется модельный ряд грузовых автомобилей, идет адаптация производителей к требованиям рынка как по количественным, так и качественным факторам. За 1990–1996 гг. произошла коренная реструктуризация производства автомобилей по грузоподъемности (рисунок). Теперь она аналогична структуре производства грузовиков в развитых странах. Так, в I полугодии 2002 г. в общем объеме выпуска доля малотоннажных автомобилей с грузоподъемностью до 3,5 т составила 72%, средней грузоподъемности – 15%, а автомобилей с грузоподъемностью более 8 т – 13%. В каждом из этих классов в пределах СНГ имеется несколько производителей, зародились элементы конкуренции.



Изменения происходят не только в структуре выпуска автозаводов, но и в системе организации и управления производством, которая адаптируется к рыночным требованиям. Формируются вертикально интегрированные холдинги, на крупных предприятиях выделяются бизнес-единицы, со-

здаются управляющие компании, в которые передаются активы профильных предприятий. Некоторые фирмы специализируются на изготовлении автомобилей по заказам клиентов на базе продукции автозаводов. Появились и новые производители автомобильных компонентов, которые предлагают все более современные узлы и детали для комплектации автомобилей. Чтобы снизить затраты на производство и сократить сроки создания новой техники, автомобильная промышленность России ориентируется на тенденции, происходящие в мировом автомобилестроении. К наиболее важным из них надо отнести следующие.

1. Смена собственников предприятий и создание крупных вертикально интегрированных промышленных комплексов, связанных единым технологическим процессом от добычи сырья до производства конечного продукта. К их числу можно отнести группу «Базовый элемент», создавшую специально для решения задач автомобильной промышленности холдинг «РусПромАвто» («ГАЗ», «УралАЗ», «ПАЗ», «ЛиАЗ», «ГолАЗ», «КАВЗ», «ЯМЗ», Ульяновский моторный завод, Канашский агрегатный завод), «СОК», металлургическую компанию «Северосталь» («УАЗ», «ЗМЗ»). Эти компании обладают значительным финансовым капиталом. Создание крупных корпоративных объединений способствует концентрации финансовых, производственных, кадровых и интеллектуальных ресурсов, оказывает существенное влияние на все процессы, происходящие в отрасли. Наиболее вероятны организация 4–5 таких объединений, которые могли бы конкурировать с крупнейшими зарубежными концернами, создание корпоративных структур, куда будут входить предприятия, выпускающие как легковые, так и грузовые автомобили, автобусы и их важнейшие компоненты. В этом случае отпадают проблемы монополизма, появляется возможность унификации агрегатов и систем грузовых автомобилей и автобусов. Диверсификация производства в таких структурах будет способствовать уменьшению внешних рисков и большей независимости от внешних условий.

2. Выделение производства комплектующих изделий в самостоятельные структуры. Например, «КАМАЗ» выделил

заготовительные производства и производство автомобильных компонентов в юридически самостоятельные предприятия, «ГАЗ» передает большие производства комплектующих на заводы Чувашии и совместные предприятия, «ВАЗ» предоставил хозяйственную самостоятельность девяти крупным производственным единицам. Это позволило высвободить мощности для сборки новых моделей, переложить на поставщиков ответственность за НИОКР, ускорить освоение новых моделей, обеспечить качество комплектующих, изготовление и поставку высокоагрегатированных компонентов.

3. Возрождение экспорта автомобильной техники и увеличение внутреннего спроса благодаря повышению конкурентоспособности российских автомобилей по комплексному показателю «цена – качество». Так, в 2002 г. экспорт у ОАО «КАМАЗ», ОАО «Автомобильный завод “Урал”» превысил 40% выпуска.

4. Размещение автозаводами своих сборочных производств на территории других стран. Лидером здесь является «ГАЗ», создавший более 20 сборочных производств в странах СНГ и имеющий намерение организовать сборку автомобилей на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Автомобили «КАМАЗ» собирают в Эфиопии, Казахстане, Польше, ведутся работы по размещению сборочных производств в Китае, Азербайджане, Украине. Так как недорогие российские автомобили вызывают большой интерес в развивающихся странах, открылось новое эффективное направление расширения их сбыта на перспективных рынках.

5. Сертификация систем качества автозаводов по стандартам ИСО 9000 версии 2000 г., внедрение стандарта ИСО/ТС 16949, касающегося требований к поставщикам, позволяет производителям улучшить свое положение на рынке и гармонично войти в сообщество предприятий, поставляющих свою продукцию на мировой рынок.

6. Создание дилерской сети, охватывающей максимальное число регионов.

7. Финансовое оздоровление предприятий за счет увеличения объемов выпуска продукции, сокращения производ-

ственных и непроизводственных расходов, реструктуризации долгов. Многие автозаводы оптимизировали производственную базу и трудовые ресурсы, передали социальные объекты муниципалитетам, произвели консервацию простаивающих мощностей.

Позитивные явления в отрасли налицо. Однако говорить, что грузовое автомобилестроение в России вышло из глубокого кризиса, разразившегося в 90-х годах, пока рано. Основными проблемами грузового автомобилестроения России на сегодня являются:

- ✓ низкая рентабельность производства отечественных производителей (табл. 1);
- ✓ большой объем кредиторской задолженности (на начало 2002 г. – 107,5 млрд руб.);
- ✓ недостаточный объем инвестиций при высокой изношенности основных фондов (износ более 60%, средний возраст оборудования – 14 лет);
- ✓ низкая инвестиционная привлекательность для зарубежных партнеров;
- ✓ низкая загрузка мощностей (около 40%);
- ✓ технический уровень выпускаемых автомобилей не соответствует мировому уровню, отдельным Директивам ЕС, Правилам ЕЭК ООН, особенно по экологичности, безопасности, надежности;
- ✓ недостаточность НИР и ОКР, слабая оснащенность испытательно-исследовательской базы;
- ✓ нехватка высококвалифицированных менеджеров и специалистов;
- ✓ низкая платежеспособность потребителей;
- ✓ недостаток высококачественных комплектующих, металлов и материалов;
- ✓ высокая налоговая нагрузка;
- ✓ слабая поддержка производителей государством;
- ✓ низкая производительность применяемых технологий (табл. 2);
- ✓ отсутствие развитой, устойчивой законодательной базы и др.

Рентабельность некоторых автомобильных фирм в 1992–2001 гг.*

| Фирма | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------------------|-------------|---------------|--------------|-------------|-------------|-----------|-------------|
| «Даймлер-Бенц» | 2,1/1,5 | -3,3/0,6 | 2,6/0,9 | -7,9/-5,6 | 1,4/2,6 | 2,9/6,5 | 6,5/3,7 ** |
| «Мерседес-Бенц» | 3,8/5,7 | -1,1/0,4 | 3,9/2,6 | 3,2/1,9 | 3,8/2,0 | 3,9/н.д. | 6,5/н.д. ** |
| «Ивеко» | -0,8/-0,9 | -3,5/-7,0 | 3,2/0,3 | 5,0/3,8 | 2,9/2,3 | 3,5/3,0 | 3,9/2,9 |
| «МАН» | 8,1/3,2 | 2,9/0,4 | 0,4/-1,4 | 3,9/2,2 | 4,5/2,1 | 3,8/1,6 | 4,9/2,2 |
| «Мицубиси» | 2,8/1,0 | 2,4/0,8 | 1,4/0,2 | 2,8/0,4 | 2,0/0,4 | 1,2/0,3 | 0,1/-2,7 |
| «Навистар» | -3,8/-5,8 | -9,6/-11,1 | 3,4/1,6 | 4,8/2,7 | 1,8/1,2 | 4,0/2,4 | 6,0/3,9 |
| «Паккар» | 1,9/2,5 | 4,8/2,4 | 6,0/4,8 | 6,7/5,5 | 5,1/4,6 | 6,1/5,3 | 7,5/5,5 |
| «Рено» грузовые | -6,5/н.д. | -5,8/н.д. | 0,7/н.д. | 3,0/н.д. | -2,3/н.д. | -0,6/н.д. | 2,2/н.д. |
| «Скания» | 7,6/н.д. | 4,3/2,0 | 14,7/9,6 | 15,4/9,4 | 9,1/5,9 | 7,7/5,0 | 7,9/5,0 |
| «Вольво» грузовые | -2,1/-3,0 | 1,9/2,1 | 8,1/6,4 | 9,3/н.д. | 2,3/н.д. | 3,8/н.д. | 4,4/н.д. |
| «Хино» | 0,6/1,2 | 0,6/0,5 | 0,2/0,5 | 3,5/0,8 | 2,1/1,8 | 1,7/1,1 | 0,1/0,3 |
| «ДАФ» | | 1,9/0,8 | 7,9/5,4 | 7,9/5,7 | | | |
| «Исизу» | -1,5/-1,1 | -0,8/0,3 | 0,4/0,6 | 2,7/2,8 | 3,3/3,7 | 2,8/0,9 | 1,8/0,9 |
| Группа «Фиат» | 0,1/1,1 | -2,4/-3,6 | 4,2/1,6 | 4,5/2,9 | 2,3/3,1 | 3,9/2,7 | 1,6/1,4 |
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | | |
| «КАМАЗ» | -14,2/-26,5 | -628,9/-628,9 | -20,7/-106,1 | -10,1/-11,2 | 0,1/0,3 | | |
| «ГАЗ» | 10,8/7,7 | 2,1/1,6 | 5,4/4,4 | -15,3/-17,4 | 0,8/0,2 | | |
| «УАЗ» | н.д. | -1,2/-3,1 | 4,0/2,2 | -13,8/-35,3 | -4,4/-3,7 | | |
| «ЗИЛ» | н.д. | -32,2/-32,2 | н.д. | -23,1/-28,1 | -28,7/-37,5 | | |
| АЗ «Урал» | н.д. | 2,6/н.д. | 12,8/10,8 | 7,4/2,3 | 0,4/-0,3 | | |

Источник табл. 1–2: Storey J. The world's truck manufacturers. A financial and operating review.–Southburgh, Thetford Norfolk IP25 7SU, UK. * В числителе дана производственная рентабельность – отношение балансовой прибыли к объему реализации, в знаменателе показана чистая рентабельность – отношение прибыли после налогообложения к объему реализации в процентах.

** С учетом продаж фирмы «Крайслер».

**Показатели производительности труда фирм, выпускающих
грузовые автомобили в 1996–1998 гг.**

| Фирма | 1996 | | 1997 | | 1998 | |
|---------------------|-------------------------------|--|-------------------------------|--|-------------------------------|--|
| | Объем выпуска, тыс. шт. | Выпуск на одного работ- ника | Объем выпуска, тыс. шт. | Выпуск на одного работ- ника | Объем выпуска, тыс. шт. | Выпуск на одного работ- ника |
| «ДАФ»* | 10,0 | 1,4 | 21 | 2,7 | 26 | 3,6 |
| «Мерседес- Бенц» | 910,0 | 4,6 | 993,0 | 4,9 | 1132,0 | 5,7 |
| «Ивеко» | 120,0 | 3,6 | 124,0 | 3,8 | 137,0 | 4,3 |
| «МАН» | 41,0 | 1,6 | 41,0 | 1,5 | 49,0 | 1,8 |
| «Навистар» | 95,0 | 6,3 | 104,0 | 6,9 | 128,0 | 7,7 |
| «Рено» | 60,0 | 2,5 | 67,0 | 2,8 | 86,0 | 3,3 |
| «Скания» | 43,0 | 2,0 | 47,0 | 2,2 | 50,0 | 2,3 |
| «Вольво» | 71,0 | 2,8 | 78,0 | 3,0 | 93,0 | 3,2 |
| «Хино» | 360,0 | 38,2 | 396,0 | 42,6 | 319,0 | 34,4 |
| «Исизу» | 360,0 | 25,7 | 349,0 | 25,0 | 356,0 | 25,5 |
| «Паккар» | 70,0 | 5,0 | 79,0 | 4,2 | 94,0 | 4,9 |
| «КАМАЗ» | 14,8 | 0,3 | 23,5 | 0,4 | 22293,0 | 0,4 |
| «ЗИЛ» | 21,6 | 1,0 | 20,4 | 0,9 | 16,2 | 0,9 |
| АЗ «Урал» | 5,5 | 0,3 | 8,5 | 0,4 | 9,7 | 0,5 |
| «ГАЗ» | 98,3 | 0,9 | 93,8 | 0,9 | 89,2 | 0,9 |
| «УАЗ» | 20,4 | 0,8 | 22,7 | 0,9 | 17,3 | 0,7 |

* Данные за 1994–1996 гг. (для российских автозаводов – за 1999–2001 гг.).

Как найти инвестиции?

Чтобы решить эти проблемы, нужны повышение качества продукции и активизация инноваций как в конструкцию автомобилей, так и в производственную базу. Причем решение их переплетено в тугой узел, так как качество в существенной степени определяется технологией, а без качественной продукции обеспечить финансовое благополучие предприятия весьма проблематично. Например, ОАО «КАМАЗ» на внутреннем рынке автомобили реализует по цене около 480 тыс. руб., тогда как те же машины за рube-

Таблица 3

**Затраты автомобильных фирм на НИОКР и инвестиции
в 1991–1998 гг., % к объему продаж ***

| Фирма | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| «Даймлер-Бенц» | 9,5/11,3 | 9,4/11,6 | 9,2/10,5 | 8,4/9,7 | 8,7/10,8 | 8,3/11,6 | 7,9/11,7 | 5,1/6,2 |
| «Мерседес-Бенц» | 4,8/6,4 | 4,7/6,7 | 4,9/3,5 | 4,7/3,9 | 5,1/7,7 | 5,1/11,4 | 4,8/5,5 | 4,9/6,2 |
| «Ивеко» | 4,5/7,5 | 4,2/5,4 | 4,3/4,2 | 3,2/2,6 | 3,1/3,0 | 3,6/4,6 | 3,2/4,5 | 3,3/4,6 |
| «МАН» | н.д./4,4 | н.д./5,6 | н.д./7,3 | н.д./5,2 | 3,3/4,0 | 3,3/4,0 | 3,4/3,8 | 3,3/5,0 |
| «Мицубуси» | 3,8/5,7 | 3,9/5,3 | 3,6/3,3 | 2,3/3,0 | 2,0/8,5 | 1,9/8,7 | 2,2/8,7 | 2,3/9,5 |
| «Навистар» | 2,7/2,4 | 2,4/1,5 | 2,1/2,4 | 1,9/1,7 | 1,8/2,3 | 2,3/2,1 | 2,0/2,8 | 2,5/4,0 |
| «Паккар» | н.д./1,8 | н.д./3,1 | 0,6/2,4 | 0,8/1,3 | 0,8/1,8 | 1,1/2,5 | 1,3/1,6 | 1,6/2,5 |
| «Рено» | 4,1/4,0 | 4,8/4,6 | 4,4/2,7 | 3,9/3,4 | 3,9/3,2 | 4,0/4,7 | 2,7/3,1 | 2,3/2,4 |
| «Скания» | 3,3/5,7 | 3,5/7,0 | 3,9/7,4 | 3,0/8,1 | 2,6/6,3 | 3,2/7,6 | 2,9/6,5 | 2,4/5,7 |
| «Вольво» | 6,7/2,8 | 8,2/3,3 | 4,1/2,0 | 3,2/2,0 | 3,5/3,7 | 4,6/5,3 | 4,0/4,4 | 3,7/3,8 |
| «ДАФ» | | | н.д./2,2 | н.д./1,6 | н.д./2,4 | | | |

* В числителе – затраты на НИОКР, в знаменателе – инвестиции.

жом продаются на 90–100 тыс. руб. дороже. Финансовое положение можно улучшить за счет экспорта. Но покупатели за рубежом предъявляют повышенные требования к качеству автомобилей и техническому уровню, особенно по экологичности, безопасности и надежности.

Для преодоления этого отставания российская автомобильная отрасль нуждается в огромных инвестициях. Затраты на НИОКР ведущих автомобильных фирм составляют порядка 3–8% от продаж, а инвестиции – 2–10% (табл. 3). По этим показателям отечественные автомобильные заводы существенно отстают от зарубежных конкурентов. Так, у ОАО «КАМАЗ» затраты на НИОКР в последние 5 лет находятся на уровне 1% от продаж. Если учесть, что объемы продаж российских автозаводов в несколько раз ниже, чем у наших зарубежных конкурентов (табл. 4, 5), можно представить ситуацию с развитием отечественного автостроения. Объем инвестиций в отрасль за 1998–2001 гг. оценочно составил 6–8 млрд руб., или 10–12% от среднегодовой потребности в инвестициях. По расчетам, для обновления автомобильной промышленности России требуется 15 млрд дол. инвестиций. Как же активизировать инвестиции в отрасль?

Таблица 4

**Объем реализации (млн дол.) и рентабельность* (%)
российских автозаводов за 1997–2001 гг. ****

| Автозавод | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|-----------|------------|-------------|------------|--------------|-------------|
| «АвтоВАЗ» | 4094,9/9,4 | 2681,8/14,1 | 1947,2/3,5 | 2380,2/1,9 | 3867,1/10,8 |
| «ГАЗ» | 2203,2/7,7 | 1486,8/1,6 | 985,5/4,5 | 1052,7/–17,4 | 983,7/0,2 |
| «КАМАЗ» | 475,6/н.д. | 175,7/–629 | 356,2/н.д. | 657,4/–11,2 | 848,3/0,3 |
| «УАЗ» | 613,1/н.д. | 369,7/–3,1 | 208,4/2,2 | 236,9/–35,3 | 246,3/–3,7 |
| «ЗИЛ» | 235,3/н.д. | 241,9/–32 | 282,5/н.д. | 160,5/–28,1 | 135,0/–37,5 |
| «УралАЗ» | 199,6/н.д. | 115,6/н.д. | 102,7/11 | 154,1/2,3 | 215,4/–0,3 |

* Отношение прибыли после налогообложения к объему реализации.

** В числителе – объем реализации, в знаменателе – рентабельность.

**Объем продаж некоторых зарубежных автомобильных фирм
в 1992–1998 гг.**

| Фирма | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| «Даймлер-Бенц», млрд ДМ | 48,78 | 50,88 | 54,08 | 54,96 | 55,69 | 63,15 | 131,8 |
| «Мерседес-Бенц», млрд ДМ | 32,91 | 33,41 | 36,74 | 38,81 | 41,04 | 45,16 | 131,8 |
| «Ивеко», млрд итальянских лир | 4,98 | 3,88 | 4,40 | 5,20 | 5,48 | 5,89 | 6,65 |
| «МАН», млрд ДМ | 3,88 | 3,66 | 3,58 | 3,81 | 4,22 | 4,05 | 4,49 |
| «Мицубиси», млрд иен | 18,54 | 19,37 | 22,64 | 28,14 | 28,75 | 26,59 | 27,25 |
| «Навистар», млрд дол. | 2,84 | 3,86 | 4,35 | 4,72 | 4,37 | 5,46 | 6,85 |
| «Паккар», млрд дол. | 2,00 | 2,89 | 3,61 | 3,51 | 3,41 | 5,71 | 6,76 |
| «Рено» грузовые, млрд франков | 3,58 | 3,72 | 4,41 | 5,05 | 4,62 | 5,17 | 6,15 |
| «Скания», млрд крон | 2,84 | 2,21 | 2,91 | 3,73 | 3,96 | 4,59 | 5,08 |
| «Вольво» грузовые, млрд крон | 4,04 | 4,32 | 5,72 | 6,29 | 6,20 | 7,10 | 8,76 |
| «Хино», млрд иен | 3,83 | 3,85 | 4,11 | 5,36 | 4,85 | 4,58 | 4,30 |

Основным источником инвестиций российских предприятий являются собственные средства, прежде всего амортизационные отчисления и прибыль. Но автомобильная промышленность России – низкорентабельная отрасль (табл. 1). Основная часть ее продукции реализуется на внутреннем рынке, который характеризуется низкой платежеспособностью. Производители автомобилей не могут безгранично повышать цены, а вот цены на комплектующие, топливно-энергетические ресурсы, продукцию металлургического комплекса растут быстрыми темпами. Вследствие этого производители автокомпонентов имеют рентабельность существенно выше, чем автомобильные заводы (табл. 6). Для обеспечения динамичного и согласованного развития различных отраслей было целесообразно ускорить рассмотрение проектов федеральных законов «Об основах ценовой политики Российской Федерации», «О холдингах», «О государственном контроле за порядком применения регулируемых цен и тарифов», «Об основах ценообразования и организации контроля за ценами».

Инвестиции – иностранные, выгоды – местные

Эффективным способом утоления «финансового голода» являются иностранные инвестиции. И главное – при этом

Таблица 6

Уровень рентабельности и заработной платы отдельных автосборочных предприятий и их поставщиков в 2000–2001 гг.*

| Предприятие | Рентабельность, % | | Среднемесячная заработная плата, руб. | |
|--|-------------------|-------|---------------------------------------|------|
| | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 |
| <i>Автосборочные заводы</i> | | | | |
| ОАО «ГАЗ» | –7,4 | 5,4 | н.д. | н.д. |
| ОАО «КАМАЗ» | 9,4 | 3,9 | 2709 | 3597 |
| ОАО «Павловский автобус» | 15,8 | 6,5 | н.д. | н.д. |
| АМО «ЗИЛ» | –15,2 | –11,4 | 2652 | 3750 |
| ОАО «Брянский автозавод» | 5,2 | 2,7 | 882 | 1494 |
| Курганский АвЗ | –11,5 | –30,1 | 1871 | 1975 |
| ОАО «УАЗ» | –35,3 | н.д. | 2173 | 2777 |
| ОАО «УралАЗ» | 2,3 | н.д. | 1417 | 2891 |
| ООО «ЛИАЗ» | 4,4 | 0,2 | 2680 | 3769 |
| ЗАО «Уральский АМЗ» | 1,2 | –0,9 | 1787 | 2699 |
| ОАО «Курганский ЗКТ» | –32,0 | –22,3 | 1455 | 2912 |
| <i>Агрегатные заводы-поставщики</i> | | | | |
| Вологодский подшипниковый | 18,0 | 33,3 | 1975 | 3782 |
| Ярославский ЗТА | 12,9 | 23,7 | 2452 | 3194 |
| ЗАО «СОАТЭ», Старый Оскол | 19,1 | 22,0 | 2205 | 3021 |
| ОАО «Челябинский АМЗ» | 7,7 | 18,8 | 2112 | 2807 |
| ОАО «Лихославльский радиаторный завод» | 7,1 | 16,9 | 1528 | 2576 |
| ОАО «Дмитровградский ААЗ» | 24,9 | 13,7 | н.д. | н.д. |
| ОАО «ЭТНА», Нижний Новгород | 27,1 | 5,6 | н.д. | н.д. |
| ОАО «Ирбитский ААЗ» | 28,4 | 5,5 | 890 | 1120 |
| ЗАО «Мичуринский ЗПК» | 33,2 | 5,1 | 1099 | 1615 |

* По данным ОАО «Автосельхозмаш-холдинг».

создаются высокотехнологичные, современные производства, выпускающие продукцию мирового уровня. Качество автомобиля, прежде всего, определяется качеством применяемых в конструкции комплектующих, материалов, поэто-

му производство их по западным технологиям – кратчайший путь ликвидировать отставание отечественного автостроения. Для этого необходимо создание совместных предприятий на территории России.

Интересный опыт в этой области накоплен в странах Восточной Европы. Так, за последние 10 лет приток иностранных инвестиций в автомобилестроение Венгрии составил 1,4 млрд дол., Польши – 4 млрд дол. Это без учета вложений в смежные отрасли. Венгрия, весь автопром которой в 80-е годы сводился к выпуску порядка 14 тыс. «Икарусов», в 2000 г. выпустил 50 тыс. «Ауди-ТТ», 80 тыс. «Сузуки», около 500 тыс. двигателей «Опель», миллион моторов «Ауди» и ряд других автокомпонентов. Автомобильная отрасль получила более 2 млрд дол. иностранных инвестиций, оборот автопроизводителей достиг более 4 млрд дол., созданы около 30 тыс. новых рабочих мест. Только на один сборочный конвейер «Сузуки» работают более 40 местных фирм-поставщиков, «Ауди» ежегодно у здешних производителей приобретает комплектующие на 120 млн дол.

Как же удалось Венгрии достичь таких успехов всего за 10 лет? В начале 90-х годов для поддержки инвесторов там приняли закон: вложил 10 млн форинтов (около 40 млн дол.) – освобождаешься от уплаты налогов на 10 лет при условии размещения в течение пяти лет производства 50% комплектующих в Венгрии. Льготы можно получить и при более мелких инвестициях, если они размещены в слабо развитых районах. Закон касается как иностранных, так и внутренних инвесторов, и не только автосборочных проектов, но и любых других. Свою положительную роль сыграло и то, что Венгрия – политически стабильная страна, рабочие и инженеры имеют высокую квалификацию, дорожная сеть, коммуникации хорошо развиты.

Вслед за инвестициями в автосборочные предприятия следуют вложения в производство комплектующих. После прихода «Фольксвагена» в «Шкоду» иностранные производители в Чехии создали более 120 совместных предприятий по производству автомобильных компонентов, а более 30 организовали свои производства на территории Польши.

Компании с иностранным капиталом составляют 46% чешской промышленности по производству комплектующих для автомобилей, и их доля превышает 80% всей продукции.

Самый богатый опыт по привлечению иностранных инвесторов в автомобильную отрасль имеет Китай. Китай до середины 80-х годов на двух государственных автозаводах выпускал порядка 500 тыс. грузовых автомобилей устаревшей конструкции, легкового автостроения вообще не было. План выпуска легковых автомобилей базировался на иностранных проектах и инвестициях, на совместных предприятиях по сборке автомобилей и выпуску комплектующих. Внутренний рынок плотно «огораживался», и были созданы благоприятные условия для выпуска машин внутри страны. Импортные пошлины в 80-е годы составляли 200%, в 90-е – 80–120%, к 2006 г. их планируется снизить до 25%. До 2002 г. квоты на импорт не превышали 30 тыс. автомобилей в год. По требованию ВТО китайские власти начали постепенно увеличивать квоты на 20% в год, а после 2006 г. квоты будут вовсе отменены.

Инвесторы в Китае свои предприятия обязаны регистрировать как СП, в котором каждой стороне принадлежит 50% акций. Уже в первый год степень локализации производства должна составить 40%, а через три года – 80%. Автомобили могут продавать только китайские дилеры, и кредитовать операции по продаже разрешено только китайским банкам и финансовым компаниям.

Несмотря на довольно жесткие условия, желающих работать на китайском рынке было много. За последние 15 лет свои совместные предприятия создали «Фольксваген», «Тойота», «Сузуки», «Хонда», «Даймлер-Крайслер», «Ситроен» и др. Эти гиганты привели в Китай и своих поставщиков комплектующих. В 2000 г. в Китае было продано 600 тыс. легковых автомобилей, в 2001 г. – 721 тыс., из них 97% изготовлены на совместных предприятиях. В Китае на 1000 жителей приходится лишь 10 автомобилей, тогда как в развитых странах – 400–600. Бурное развитие экономики страны открывает фантастические перспективы производителям автомобилей на китайском рынке. Второй мощ-

ный довод автопроизводителей, работающих на этом рынке, – высокая рентабельность бизнеса. Так, рентабельность производства у «Фольксвагена» – 15%, у «Дженерал моторс» – 19%, тогда как в среднем по миру рентабельность у автопроизводителей равна 2%. Это вызвано дешевизной рабочей силы в Китае. Кроме того, в отличие от других стран Юго-Восточной Азии, в Китае национальная валюта не подвержена резким колебаниям, что снижает риск вложений в экономику страны.

Аналогично был создан автопром и в Индии. Иностраным инвесторам были поставлены условия: не менее 10 млн дол. инвестиций, и через 3 года выпускать 50%, а через 5 лет – 70% комплектующих внутри страны. При соблюдении этих условий предоставлялись налоговые льготы. При этом пошлина на ввоз и новых, и подержанных автомобилей была до 70% от стоимости. Сейчас в стране работают 35 автомобильных заводов, из них 16 – совместные предприятия.

К сожалению, принятые в России за последние годы Указ президента РФ от 05.02.1998 г. № 135, Постановление правительства от 23.04.1998 г. № 413 «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности» и принятая распоряжением правительства № 978-р 17.07.2002 г. «Концепция развития отечественной автомобильной промышленности до 2010 года» не представляют ценности с точки зрения привлечения инвестиций в автомобильную промышленность. Августовский кризис 1998 г. положил конец инвестиционным соглашениям, принятым на основе первых двух нормативных документов. Заложенный в Постановлении № 413 «порог» для получения льгот (1,5 млрд руб.) слишком высок, особенно для инвесторов, намеренных реализовать проекты по производству комплектующих изделий. Минимальный уровень инвестиций в проекты необходимо снизить в 3–5 раз, тогда у производителей комплектующих появится заинтересованность инвестировать в экономику России. Созданная трехступенчатая система рассмотрения технико-

экономического обоснования инвестиционных проектов очень сложна и длится более года. Эту процедуру можно было бы ограничить анализом бизнес-плана.

Концепция развития автомобильной промышленности каких-либо конкретных мероприятий по привлечению инвестиций не содержит. Документ носит декларативный характер, констатирует всем известные факты. Естественно, тезисы типа «организовать», «совершенствовать», «стимулировать», «содействовать», «повышать» не смогут оказать реальную поддержку отечественным производителям в привлечении инвестиций. В документе о налоговых льготах инвесторам о защите инвестиций речь не ведется. Для реализации концепции в скором времени должны быть приняты конкретные нормативные документы, может, в них будут льготы инвесторам.

Создание таможенных барьеров зарубежным производителям — лишь одна сторона привлечения автопроизводителей в страну. Чтобы «пошли» инвестиции, должен быть благоприятный инвестиционный климат в стране. Если инвестору будут предоставлены существенные льготы, как в Венгрии, Индии, то и в России появятся современные производства автокомпонентов. При этом таможенные пошлины на их ввоз должны быть высокими. Рычаги воздействия надо использовать комплексно, а не ограничиваться полумерами. А пока несовершенство законодательной базы, высокая инфляция, «дороговизна» денег, бегство капитала из страны, слабая развитость инфраструктуры и фондового рынка, чиновничий рэкет, высокая криминогенность, слабость судебной системы, низкий уровень менеджмента и квалификации работников, низкая платежеспособность населения сдерживают иностранные инвестиции в страну. Устранение этих барьеров — процесс долгосрочный и требует огромных затрат. Так что в ближайшее 3–5 лет российский автопром вряд ли станет конкурентоспособной, интегрированной в мировое автомобилестроение отраслью.

Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России?

Г. Д. АНТОНОВ,
доктор экономических наук,
первый заместитель генерального директора
ОАО «Сибур-Западная Сибирь»,
О. П. ИВАНОВА,
кандидат экономических наук,
Кемерово

Одной из наиболее важных причин неэффективной работы и распада интегрированных компаний является необоснованный, случайно сложившийся («замусоренный») состав участников объединения. Так, например, «Лукойл» вынужден в 2002–2003 гг. провести реструктуризацию бизнеса и избавиться от 206 «ненужных» компаний, закрыть 5 тысяч скважин. Когда создавалась нефтяная компания «Норси-Ойл», отсутствие поставщиков сырья в ее составе в тот период не оценивалось как препятствие. За время существования компания так и не обеспечила стабильную работу НПЗ. В результате невозможно говорить о полностью самостоятельном развитии компании.

Среди других причин неэффективности и распада интегрированных компаний (неблагоприятные условия внешней среды, высокая налоговая нагрузка и др.) **необоснованный состав является наиболее важной**, потому что:

- ✓ объединившиеся компании не могут воспользоваться преимуществами интеграции, а вот действие ее негативных последствий усиливается;



- ✓ у компаний возникают проблемы (сырьевые, сбытовые и др.);
- ✓ снижается производительность;
- ✓ увеличивается себестоимость производства, транспортировки продукции;
- ✓ компании нуждаются в реструктуризации (выводе «ненужных» участников, их замене), это связано с дополнительными затратами и соответственно снижает эффективность интеграции;
- ✓ затрудняется приспособление интегрированных компаний к меняющейся среде, снижается мобильность принятия решений;
- ✓ в некоторых случаях происходит распад компании.

Почему же при создании интегрированных компаний их состав формируется «случайно», необоснованно?

Многие интегрированные компании были сформированы в результате «абы какого» размещения свободных денежных средств. Активы приобретались хаотично: покупалось то, что продается в настоящий момент или просто дешево стоит. Во многом это обусловлено сжатыми сроками приватизации. Предпринимателям некогда было задумываться, для чего они приобретают тот или иной актив. Выбор объектов для объединения не имел стратегической основы.

Как определяется состав интегрированных компаний в российской практике?

Выделяются следующие подходы:

- технологический – предприятия объединяются по технологической цепочке, критерий выбора объекта для интеграции – технологическая совместимость, специфичность активов;
- ситуационный – речь идет о совместном выживании или сохранении управляемости, производственного комплекса и др.;
- случайный подход, или «свободные деньги» – к интеграции подталкивает желание куда-то вложить свободные денежные средства. Главный принцип здесь – дешевизна приобретаемого субъекта.

Почему данные подходы не могут решить проблему формирования эффективного состава компаний?

Недостатки применяемых в российской практике подходов:

- оценка эффективности или целесообразности интеграции не учитывает преимуществ и недостатков объединения с конкретным субъектом;

- интеграция не рассматривается как стратегия поведения компании на рынке.

Для решения проблемы неэффективности и распада надо сформировать обоснованный состав интегрированной компании. Как это сделать?

Состав компании — это:

- ✧ перечень участников — производители, поставщики, продавцы, торговые организации;
- ✧ виды объединенных сфер деятельности (маркетинг, сбыт, производство и т. д.).

Как правильно определить участников и сферы деятельности?

Мы предлагаем взять за основу стратегию, определяющую образ компании. Имеются в виду характеристики компании, позволяющие ей занять нишу на рынке.

Стратегия содержит ответы на следующие вопросы.

- **Для чего?** Что должно быть в результате (доля на рынке, низкая цена и себестоимость, продукт другого передела, много продуктов и т. д.)? Для чего объединять (чтобы доля рынка была больше — объединяться с конкурентами, чтобы цена была меньше — интегрироваться по вертикали, чтобы риски были меньше — создавать конгломерат)?
- **С кем?** С кем объединяться (с поставщиками, потребителями, конкурентами)?
- **Что?** Что объединять (сбыт, снабжение, маркетинг, производство, финансы)?
- **Как?** Как объединяться (купить предприятие, заключить контракт и т. д.)?

Для того чтобы это определить, надо соотнести эффект с затратами, или эффект с недостатками.

По сути, это — стратегия маркетинга. А для того чтобы получить ответы на поставленные вопросы, используются инструменты маркетинга. Например, чтобы ответить на вопрос, «с кем объединяться?», надо изучить рынок, провести конкурентную разведку и оценить преимущества, получаемые в результате интеграции с этим субъектом, и возможные негативные последствия. **То есть стратегия — это модель поведения компании в про-**

странстве среди конкурентов, потребителей, поставщиков, партнеров. Стратегия определяет сам процесс, последовательность этапов, мероприятий, стыкующих различные сферы деятельности, и результат, который должен получиться после объединения (продукт, доля рынка и т. д.).

Новизна маркетингового подхода заключается в совершенно другом, не применявшемся до сих пор на практике алгоритме принимаемого решения (таблица).

Маркетинговый подход отличается от других концепций и подходов к интеграции тем, что:

- предполагает получение приумноженного эффекта не только от объединения финансов или от концентрации управленческих ресурсов, но и от объединения других видов деятельности;
- новый состав компании предполагает не только оценку совместного использования производственных ресурсов и их комбинирования, но и преимуществ в результате объединения других ресурсов (маркетинга, сбытовых сетей и т. д.);
- принимаемые решения учитывают не только структуру рынка, периодичность колебаний на рынках и прогнозируемость, но и состояние конкуренции, тенденции развития рынков, характеристики продуктов, их жизненные циклы, характер поведения потребителей, поставщиков и другие маркетинговые факторы;
- все строится на применении различных инструментов маркетинга, а не только на том, что предусматривает концепция стратегических матриц.

Маркетинговый подход включает:

- ▶ аналитическую подготовку (анализ эффективности планируемого или существующего состава интегрируемой компании);
- ▶ разработку маркетинговой стратегии как основы стратегии интеграции;
- ▶ разработку стратегического плана маркетинга;
- ▶ структурирование компании при использовании дивизионального подхода, бюджетирования, системы трансфертных цен, централизации маркетинга.

Маркетинговый подход учитывает, **что на разных этапах жизненного цикла интегрированной компании и в зависимости от характера рынка, влияния внешних факторов могут объединяться разные сферы деятель-**

ЭКО

| ЭТАПЫ (СТАДИИ) | | | | | | |
|---|--|---|--|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Маркетинговый подход | | | | | | |
| Анализ состояния и перспектив развития рынков, на которых функционируют предприятия, компании (спрос, предложение, цены, конкуренция) до интеграции | Анализ проблем предприятий, выявление факторов внешней и внутренней среды, их вызывающих | Выявление предпосылок, определение мотивов интеграции | Определение сфер деятельности, которые необходимо объединить, выбор вида интеграции, выбор рынка, на котором будет функционировать новая структура | Выявление субъектов, имеющих сходные интересы на рынке, потенциальных субъектов для интеграции, анализ их характеристик | Определение преимуществ от интеграции с потенциальным субъектом слияния, возможных негативных последствий | Разработка стратегии интеграции, формулирование целей с учетом тенденций развития рынков, разработка «образа будущего» |
| Технологический подход | | | | | | |
| | | | | Выбор субъекта, связанного технологически или по признаку специфичности активов | Определение эффекта от использования внутренних цен, закрепления поставщиков сырья и потребителей продукции | |
| Ситуационный подход | | | | | | |
| | | Выявление мотивов интеграции, исходя из ситуации | | Выбор субъекта, интеграция с которым позволит реализовать мотив объединения | Расчет эффекта от снижения издержек или увеличения объемов, доли рынка и т. д. | |
| Подход «свободные деньги» | | | | | | |
| | | | | Выбор субъекта для интеграции по признаку дешевизны продажи | | |

ности (производство, сбыт, маркетинг, управление, учет и др.). Количество централизуемых в компании видов деятельности может меняться на протяжении ее жизненного цикла. Выбор партнеров для интеграции, типа интеграции (вертикальная, горизонтальная, конгломерат), объединяемых сфер деятельности, обоснование отраслевого состава компании осуществляется на основе результатов маркетинговых исследований, с применением методологии оценки преимуществ от объединения с конкретным субъектом хозяйствования, выявления возможных недостатков интеграции.

Чтобы правильно оценить эффективность интеграции предприятий, необходимо соотнести выигрыш (эффект) от интеграции не только с затратами на ее осуществление, но и с отрицательным влиянием недостатков интеграции.

Мы предлагаем проводить сравнение:

- во-первых, частных эффектов (от реализации какого-либо одного преимущества интеграции) и общих затрат на интеграцию;
- во-вторых, частных эффектов и частных затрат (то есть затрат на достижение конкретного преимущества).

Определение эффективности можно осуществить путем сопоставления:

- ◀ во-первых, отдельных эффектов, получаемых в результате реализации какого-либо одного преимущества интеграции и величин убытков или прироста затрат, связанных с достижением какого-либо отдельного преимущества интеграции;
- ◀ во-вторых, отдельных эффектов и общей суммы убытков и прироста затрат, связанных с отрицательным влиянием недостатков интеграции.
- ◀ позволяет определить эффективность интеграции для каждого субъекта, входящего в объединение, а не только эффективность создания компании в целом.

Важный элемент нового подхода – создание единой службы маркетинга. Цель единой маркетинговой службы – эффективная организация снабжения производств и сбыта продукции, устранение организационной разобщенности в маркетинговой деятельности, повышение управляемости интегрированной структурой, координации деятельности и в обмене информацией.

В статье рассматриваются недостатки так называемого «экологического налогообложения». По мнению авторов, главный из них – низкие ставки налогообложения, которые не обеспечивают возмещение затрат на экологическую реконструкцию, а следовательно, и экологически безопасное развитие экономики. Показана практика применения «сбора на рекультивацию» в развитых странах.

КТО ДОБЫВАЕТ – ТОТ И РЕКУЛЬТИВИРУЕТ

Налог на добычу полезных ископаемых и рекультивация земель

**А. О. БУЕР,
А. Н. ПОРУНОВ,**
кандидат географических наук,
Сызранский филиал Самарского государственного
технического университета

Глава 26 Налогового кодекса РФ «Налог на добычу полезных ископаемых» взамен трех действующих налогов (плата за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциз на нефть и стабильный газовый конденсат) вводит новый налог на добычу полезных ископаемых.

К сожалению, методология установления этого единого налога на добычу осталась такой же, что и ранее, со всеми ее просчетами. Главный из них – не обеспечивается экологически безопасное развитие экономики, поскольку уровень предлагаемых ставок столь низок, что просто несерьезно говорить хоть о каком-то возмещении затрат на экологическую реконструкцию.

Любой процесс добычи минерального сырья должен завершаться в цивилизованном обществе рекультивацией земель, т. е. проведением, как минимум, горно-планировочных (средозащитных) работ, связанных с устранением и нейтрализацией вредного воздействия горных пород на



среду жизнеобитания (почву, воздух, воду). Или, в лучшем варианте, восстановлением нарушенного горными работами ландшафта (рельефа местности, почвенного и растительного покрова).

В качестве примера рассмотрим упрощенную технологию добычи глины и жизненный цикл карьера. Пласт глины, которую необходимо добыть, может залегать на глубине до нескольких метров. Все, что находится над этим пластом, – вскрышная порода. Ее, по технологии, необходимо снять при помощи бульдозера и экскаватора. При этом вся растительность и плодородный слой почвы уничтожается, а вскрышная порода идет в отвал. За годы функционирования карьера отвалы (искусственные сопки высотой до десятков метров) превращаются в монолитные курганы, которые при проведении работ по рекультивации необходимо будет перевезти обратно в карьер.

Начинается процесс добычи глины. Как правило, отечественная технология добычи не позволяет осуществлять одновременно и рекультивацию земель (следовая рекультивация). Поэтому необходимо ждать годы, а то и десятилетия, пока запасы месторождения не истощатся. За это время на поверхности земли образуется огромный котлован, напоминающий безжизненный лунный пейзаж. Возьмем простейший вариант рекультивации – горно-планировочный (разравнивание и планировка поверхности отвалов, выполаживание и террасирование откосов, отвалов и уступов в карьерах, стабилизация отдельных площадей) с инженерной подготовкой восстанавливаемых площадей (отвод поверхностных вод и защита от подтопления, размыва и заболачивания, оврагообразования и эрозии). Приведенный выше стандарт рекультивации, разработанный еще в эпоху социализма, не самый дорогой, но и его реализация требует огромных средств. Во времена СССР такие средства находились, и рекультивация проводилась.

Рыночные отношения коренным образом изменили ситуацию. Рассмотрим лишь несколько способов уклонения от затрат на проведение рекультивации.

Способ первый. Для добычи глины открывается «ООО», которое незадолго до истощения месторождения объявляет себя банкротом. Даже если у арбитражного управляющего будет болеть душа за родной край и он захочет профинансировать работы по рекультивации, вряд ли у него что-либо выйдет. Затраты на культивацию велики.

Способ второй (самый простой). Организация, владеющая заводом по производству кирпича, получает лицензию на добычу глины. Незадолго до истощения месторождения работы по добыче глины приостанавливаются (официальная версия), а фактически прекращаются. Срок действия лицензии истекает, и месторождение «возвращается» государству, в лице уполномоченных органов. Проводить рекультивацию на месторождении, которое не истощено, никто не станет.

Способ третий. Добыча завершена, запасы сырья исчерпаны, и карьер потихоньку закрывают. Органы местной власти либо не обращают на это внимания в силу федеральной принадлежности месторождения, либо с главным экологом района «договариваются». Чиновникам из областного центра, выдающим лицензии, тем более нет дела до этого карьера и до его последующей судьбы. Главный показатель их деятельности – количество выданных лицензий. И вновь до рекультивации дело не доходит.

Теперь давайте поставим себя на место честного предпринимателя, который цивилизованно осуществляет свой бизнес и хочет оставить после себя хорошую память.

Допустим, что запасов глины хватит на 10 лет добычи. И мы оценили стоимость предполагаемых работ по рекультивации, которые будут проведены спустя этот срок. А теперь простой вопрос на знание бухучета: на каком счете вы будете аккумулировать на протяжении 10 лет денежные средства, которые впоследствии будут затрачены на рекультивацию месторождения? Нет такого счета, и в обозримом будущем не планируется его появление. Тогда как быть? На наш взгляд, выход один – введение налога с ориентировочным названием: сбор на рекультивацию. Налог должен перечисляться в бюджет образования, на территории которого располагается месторождение. Лучше, если это будет местный бюджет.

Ежемесячные отчисления в этот фонд освобождают организацию, осуществляющую добычу минерального сырья от необходимости заниматься рекультивацией вообще! По окончании добычи местные власти финансируют работы по рекультивации в объемах, на которые хватит средств фонда, либо на широкомасштабную акцию, с финансированием из дополнительных источников.

При определении величины сбора следует учитывать:

- величину удельных общественно необходимых затрат на рекультивацию;

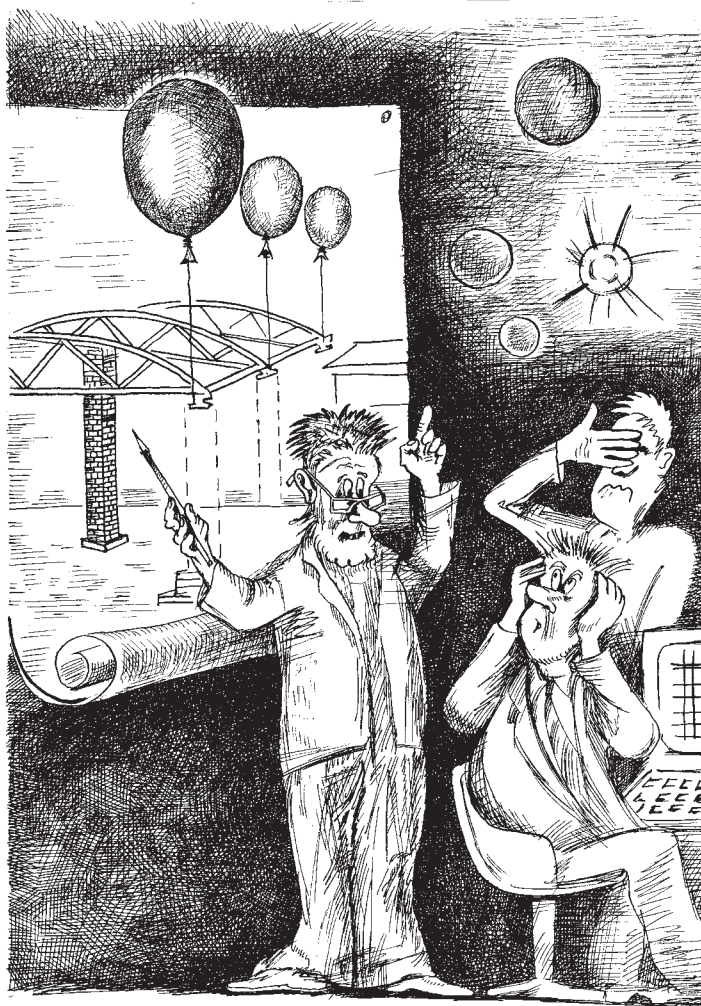
- данный сбор должен включать в себя часть дифференциальной ренты, поскольку затраты на рекультивацию в лучших условиях будут меньше, чем в худших. Следовательно, размер сбора должен быть дифференцирован в зависимости от условий рекультивации;
- эколого-экономическую эффективность рекультивационных работ с тем, чтобы свести к минимуму субъективные факторы при определении размера сбора.

В России введение указанного налога (сбора) находится в стадии методической проработки, в то же время имеется богатый зарубежный опыт по использованию так называемого «сбора на рекультивацию».

В Нидерландах «сбор на рекультивацию» устанавливается как для предприятий, ведущих добычу сырья, так и для предприятий, производящих из этого сырья продукцию. Во Франции добывающие предприятия также обязаны делать соответствующие отчисления на рекультивацию, причем предприятия, проводящие одновременно и разработку, и рекультивацию, получают значительные субсидии. В основе «сбора на рекультивацию» в Германии лежит не только стоимость программы рекультивации, но и стоимость предупреждения ущерба от загрязнения среды при разработке карьеров. Благодаря введению в Германии этого налога намечено к 2005 г. снизить выбросы пыли в атмосферу на 25%. Этот налог коснется как крупных, так и мелких добывающих предприятий. В целом в странах ЕС принцип «тот, кто добывает – рекультивирует» является одним из основных в реализации экологической политики, начиная с 1972 г., а с 1986 г. стал в странах ЕС законодательным актом.

И все же дальше всех в этом плане продвинулись Япония и Швейцария. В Японии, в соответствии с принятыми в 1990 г. дополнениями в Закон о борьбе с загрязнением окружающей среды, действует система денежной компенсации за эстетический ущерб, наносимый населению при нарушении природных ландшафтов в процессе разработки и добычи минеральных ресурсов. Выплата компенсации производится владельцами добывающих предприятий. А в Швейцарии действуют ограничения периода времени, в течение которого возможна добыча сырья открытым способом. Превышение установленных сроков чревато колоссальными штрафами, а необходимость рекультивации здесь уже никем не оспаривается последние 100 лет. Более того, ландшафтная рекультивация здесь – довольно выгодный бизнес.

В недавние времена наш слух приятно ласкали миллионные цифры поданных рационализаторских предложений, а также многомиллиардные экономические эффекты, якобы полученные от их использования. Но были ли на самом деле успехи такими грандиозными, как их пытались представить, и как обстоят дела с рационализацией сейчас? Отвечая на эти вопросы, автор ставит точный диагноз нашему обществу.



ОБМАНИЗАТОРЫ

А. Б. ГЛОВАЦКИЙ,
кандидат технических наук,
Москва

В том, что рационализация практически не сказывается на улучшении технико-экономических показателей производства, я имел возможность убедиться очень давно, когда работал на металлургическом заводе. Там я обратил внимание на то, что подавляющее количество рационализаторских предложений было направлено на экономию дорогостоящего кокса, который использовался при производстве чугуна в домне. Однако доменщики знают, что понизить расход кокса ниже определенной величины нельзя, так как прохождение газов в шихте будет затруднено. Наблюдая за тем, в каких масштабах реализовывались предложения по экономии кокса, мне захотелось узнать: когда же будет достигнут минимальный расход, так интенсивно снижаемый рационализаторами?

Результаты исследований привели меня в шоковое состояние. Оказалось, что расход кокса давно должен быть снижен настолько, что доменные печи могли вообще прекратить его потребление. Однако они не только всю кокс потребляли, но и количество его в расчете на одну тонну чугуна даже не уменьшилось.

В чем же была причина этого феноменального явления? Она, как выяснилось, заключалась в подгонке дат начала использования почти всех рацпредложений, содержащих какие-либо решения по изменению технологических приемов управления доменной плавкой, под эпизодические снижения расхода кокса, вызванные улучшением качества шихты, к чему рационализаторы никакого отношения не имели. Поэтому очередного, стихийно образующегося улучшения качества шихты в доменном цехе ожидали, словно «манны небесной», принимаясь немедленно составлять акты о начале использования многочисленных рационализаторских

© ЭКО 2002 г.



предложений, накопившихся к этому времени. Иного выхода у заводчан не было: необоснованно завышенные и спускаемые сверху планы по количеству поданных рацпредложений и величине экономических эффектов от их внедрения необходимо было неукоснительно выполнять.

Госкомизобретений тоже стремился приукрашивать показатели по рационализации, по сути принуждая своими нормативными актами предприятия выдавать желаемое за действительное. Эти акты, например, позволяли подсчитывать годовой экономический эффект на основании фактически достигнутых показателей от использования рацпредложения не в течение всего года, а лишь первых трех месяцев. При этом предписывалось считать, что и в оставшиеся месяцы года эффективность внедренного новшества должна оставаться на том же уровне. Среднемесячную экономию первого квартала внедрения, выраженную в рублях, необходимо было умножать на 12 и считать результат фактически достигнутой экономической эффективностью за год.

Так, разумеется, на нашем заводе и делалось. И хотя легко было проследить, что в оставшиеся 9 месяцев года расход кокса был намного выше, чем за первые три, никого привлечь за жульничество было невозможно, поскольку все делалось в соответствии с нормативными актами.

Аналогичные указания давались и при подсчете суммарного экономического эффекта. Его следовало учитывать в течение трех лет. Однако на второй и на третий год требовалось лишь составить акт о продолжении использования рацпредложения, а также зафиксировать изменение объема выпуска продукции. И здесь не нужно было углубляться в анализ изменения технологических показателей. И опять арифметика была предельно проста: расчетную (а не фактическую, что далеко не одно и то же) экономическую эффективность первого года использования предложения переносили на последующие, скорректировав в соответствии с изменившимися объемами производства. Поскольку плановая система хозяйствования уже заведомо предусматривала рост выпуска продукции, в конечном счете, оказывалось так, что можно было в течение 2 лет и 9 месяцев

получать авторское вознаграждение за внедренное рационализаторское предложение даже в том случае, если оно приносило одни убытки.

Не надо было быть большим специалистом по организации технического творчества, чтобы понять, что такой подход к оценке его показателей был самым настоящим мошенничеством, позволяющим лжерационализаторам грабить государственную казну. Вот почему, если судить по большому счету, рационализацию никто на местах серьезно не воспринимал. Многие просто считали, что в стране поставлен грандиозный спектакль, участие в котором позволяет, «надувая» с помощью патентного ведомства государство, иметь дополнительные заработки.

Очевидцем такого отношения к рационализации на нашем заводе я оказывался многократно. Видел, что бесконтрольная и столь легкая возможность получения вознаграждений нередко превращалась в своего рода материальное поощрение за выполнение какого-либо разового задания или постоянно выполняемого поручения начальства, завершение сверхурочной работы, а то и просто за активное участие в общественной жизни. Зачастую начальник цеха в ответ на вопрос работника о дополнительной оплате той или иной проделанной работы говорил ему, сколько рацпредложений тот может написать.

Смешно и грустно, но я имел возможность наблюдать, как руководитель то и дело вынужден был даже приходить на помощь такому «рационализатору», надиктовывая ему тексты необходимого количества предложений.

Но, может быть, такое жульничество происходило только на нашем заводе? Отнюдь. Вот, например, о чем рассказал инженер И. Берлин в одном из журналов «Изобретатель и рационализатор» (далее «ИР»). Он обратил внимание на то, что магистральный трубопровод первоначально был запроектирован в обход совхозного поля. Однако при «привязке» проекта к местным условиям строители подали рационализаторское предложение, уговорив председателя совхоза и проектную организацию прокладывать этот трубопровод через поле. В итоге получилась громадная эконо-

мий средств, и договаривающимся сторонам осталось лишь поделить между собой причитающееся вознаграждение.

Понятно, что ловкачи-проектанты просто «делали» деньги, сознательно проектируя два варианта установки газопровода. При этом утверждался дорогостоящий вариант, а после подачи рационализаторского предложения на свет вытаскивался более дешевый.

Имеются и другие примеры, свидетельствующие о вреде, который приносила рационализация. Люди моего поколения наверняка знают, что раньше на вентилях с горячей водой стояли бронзовые уплотнители, которые можно было не менять десятилетиями, пока за «дело» не взялись рационализаторы. И результат их «новаторского» подхода к увеличению срока службы прокладок хорошо известен сегодня любой домохозяйке.

Хорошим качеством обладали, как правило, лишь те изделия и товары, которые только начинали выпускаться. Но проходило некоторое время, и первоначального качества уже не было и впомяне. Например, на одном заводе, производившем шланги для отечественных пылесосов, было предложено изготавливать их не из гибкой стеклоткани, а из плотной бумаги. Экономический эффект был баснословным. Однако такие шланги сразу же выходили из строя. Но это уже никого не интересовало.

Надо ли удивляться тому, что отечественная армия любителей легких заработков постоянно пополнялась.

Работая внештатным экспертом Комитета народного контроля Москвы, я имел возможность сполна убедиться в подмене истинного новаторства формулированием никчемных, пустых, а то и вовсе надуманных предложений с последующим получением за их мнимое внедрение еще и громадных авторских вознаграждений. Даже сейчас, заново просматривая сохранившиеся у меня документы тех лет, я не перестаю поражаться масштабности совершаемого жульничества в этой сфере человеческой деятельности. О том, что «надувательство» государства происходило повсеместно, свидетельствует такой факт. Взяв из отчетности Госкомстата СССР цифры о количестве якобы ежегодно высвобождающихся рабочих в резуль-

тате внедрения рацпредложений, направленных на механизацию и автоматизацию производственных процессов, я подсчитал, что уже через несколько лет после внедрения первого предложения почти весь рабочий класс в нашей стране должен был бы быть из производственной сферы полностью освобожден. А он между тем преспокойно трудился. Более того, количество рабочих за этот период почти не уменьшилось, а число занятых ручным трудом в отдельных отраслях промышленности, как это следовало из той же статистической отчетности, даже увеличилось.

Казалось бы, с переходом на рыночные отношения страна могла больше не опасаться грабежа со стороны «рационализаторов».

Однако не тут-то было. Реаниматор этого движения нашелся быстро. Им, как ни странно, стал председатель Совета министров Российской Федерации И.Силаев. В подписанном им в июне 1991 г. постановлении № 351 «О мерах по развитию изобретательства и рационализаторской деятельности» оказалась такая запись: «Поощрение авторов осуществляется не только за предложения, имеющие технический характер, но и за другие предложения (организационные, управленческие и т. п.)». Понятия «организационные», «управленческие» и особенно «т. п.» давали еще большую возможность для мошенничества. Изменил чуть-чуть структуру управления – рационализаторское предложение. Возвратил все в исходное состояние – опять рационализаторское предложение. Сократил одного работника, но добавил вместо него нескольких – еще одно рационализаторское предложение. Переставил мебель в служебном помещении или оборудование на производственном участке с места на место – новая рационализация.

После такого постановления миллионы отечественных лжеинноваторов воспрянули духом и приступили к «действиям».

А что же в Роспатенте, который с января 1992 г. объявил себя правопреемником Госпатента СССР? Может быть, хотя бы там кто-нибудь возмутился, встал на защиту государственных интересов? Отнюдь. На совместном заседании коллегий Комитета Российской Федерации по патентам и товарным зна-

кам (председатель В. Рассохин) и Государственного комитета Российской Федерации по промышленной политике (председатель С. Хаджиев) «изобрели» и с одобрения Республиканского совета ВОИР (председатель Ю. Манелис) заложили под фундамент отечественной экономики «бомбу» замедленного действия. «Бомбой» был документ под названием: «Методические рекомендации по организации и проведению рационализаторской работы на предприятиях Российской Федерации». Он разрешил предприятиям относить вознаграждения и премии, выплачиваемые за внедрение рационализаторских предложений, на себестоимость продукции. На практике это означает, что эти средства отныне могут «уводиться» из-под налогообложения, а с учетом развития массового лжетворчества отечественный потребитель теряет даже в обозримом будущем хотя бы какую-то надежду на возможное снижение цен на товары и услуги.

Видимо, не желая показаться мелочными, авторы сделали в своем документе и такую запись: «Предприятием могут быть установлены дополнительные меры материального и морального поощрения авторов рационализаторских предложений и лиц, содействующих рационализаторской деятельности», как будто бы снятие верхнего предела в таких выплатах и отнесение их на себестоимость продукции могут оказаться недостаточными для массовых хищений.

Но, может быть, бывший председатель Роспатента В. Рассохин был недостаточно сведущ в делах или осуществлял в компании своих единомышленников столь разрушительную для экономики страны деятельность с оглядкой на заокеанские рекомендации, а новый генеральный директор Роспатента А. Корчагин, севший в кресло своего предшественника, тотчас же принялся исправлять допущенные ляпсусы? Нет, не сделал этого и он. Более того, из-под его пера вышел в свет еще один документ (информационное письмо) под названием: «О порядке выплаты вознаграждений за использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей и рационализаторских предложений», в котором разъяснялось, что размеры выплачиваемых вознаграждений не могут иметь верхнего предела. Значит, все предначертания по практической

реализации лозунга «обогащайтесь, кто как может», сделанные В. Рассохиным и К^о, А. Корчагин повелел исполнять неукоснительно и безоговорочно.

О том, каких масштабов нынче достигает реализация этого лозунга, можно оценить хотя бы на примере нашего величайшего монстра современности – «Газпрома». Вот что писал в 2000 г. о выплачиваемых там вознаграждениях журнал «ИР»: «На совместном заседании Коллегии Роспатента и пленума Республиканского Совета ВОИР, посвященном празднованию Дня изобретателя и рационализатора, представитель вяхиревской гвардии из РАО «Газпром» г-н Ломако заявил, что экономия от внедрения изобретений и рационализаторских предложений газовиков в 1994 г. составила 4 млн, а в 1999 г. – 466 млн руб.! Почти 16 млн дол. США – это вам не кот наплакал!».

Деятельность «газпромовских» новаторов может поразить любое, даже самое пылкое, воображение. Легко представить себе, какие суммы получены за несуществующие экономические эффекты. Неужели подобное творится и в других подобных структурах, таких, например, как МПС, РАО ЕЭС? И если – да, то за подобной баснословной (но, несомненно, мнимой) эффективностью прячутся миллионы выплаченных долларов. Не является ли это ответом на вопрос: почему наша жизнь с каждым днем дорожает, а цены на товары и услуги растут с космической скоростью?

Когда я смотрю трансляции с заседаний правительственных и президентских структур и внимательно вслушиваюсь в то, о чем там говорится, наших государственных мужей мне, по большому счету, становится даже жаль. Ведь они не подозревают о том, что все их, пусть и самые правильные, решения, в том числе и об обеспечении экономической безопасности России, все равно, словно волны прибой, разобьются о бездумные и прямо противоположные повеления и указания силаевых, рассохиных, корчагиных и других.

«Бедная Россия, – часто думаю я, – неужели тебе никогда не освободиться от неумных, некомпетентных лиц, которые управляют твоим несметным природным и духовным богатством»? Но утешительного ответа так и не нахожу.

СКАЛЬПЕЛЬ В РУКАХ МАНЬЯКА, или особенности национальной системы налогообложения

А. А. КАРПОВ,
предприниматель,
Бийск

Если все дороги ведут в Рим, то все разговоры об экономике неизменно приводят к налоговой системе. Причём, с завидным постоянством, государственные служащие будут сетовать на несознательность граждан, уклоняющихся от исполнения своей почётной обязанности, и о всеобщем изобилии в случае ликвидации всех налоговых недоимок. В свою очередь, граждане, законопослушные и не очень, будут сетовать на непомерность государевых податей и видеть панацею от всех наших бед и залог грядущего благоденствия в их снижении. Некоторые горячие головы призывают даже провести налоговую революцию – снизить ставки налогообложения аж наполовину.

Осмелюсь не согласиться ни с теми, ни с другими.

Для начала выясним: что же такое налог?

Налог – это один из инструментов, с помощью которого государство изымает у производителя часть материальных ценностей. Подчеркну: один из инструментов. Наравне с системой налогообложения действуют и другие немаловажные инструменты перераспределения материальных благ: заработная плата наёмных работников, вменённые издержки (сертификация, лицензирование, обеспечение государственного контроля и т. д.), дискриминация цен, банковский кредит, денежная эмиссия, инфляция, девальвация,



таможенные пошлины, современная форма барщины – льготы и в дополнение ко всему прочему – система распределения бюджетных средств.

Нельзя предлагать снижение ставок налогообложения, не меняя всей системы перераспределения материальных благ.

Налог может быть использован с умом, на благо общества и государства, а может стать способом экономического разрушения и порабощения. Скальпель в руках хирурга и в руках маньяка служит разным целям.

Точно так же причина экономического краха – не налоги, а власть, которая с их помощью делает своё грязное дело. Следовательно, и наши действия должны быть направлены в первую очередь не на снижение или отмену того или иного налога (ложкой мёда бочку дёгтя не исправить), а на обуздание власти. Только изменив характер взаимоотношений власти и народа, государства и общества (что, кстати, позволяет, даже более того, требует сделать действующая конституция), мы сможем выработать концепцию выхода из кризиса, создать в стране нормальные условия для жизни и труда.

Кто же и почему является создателем и рьяным защитником существующей налоговой системы?

Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно рассмотреть, чьи интересы она отражает. Она отражает только интересы государственно-бюрократического аппарата. И не стоит думать, что она служит взяточникам и казнокрадам. С помощью существующей налоговой системы миллионы государственных служащих, в том числе и формально работающих на предприятиях, но фактически выполняющих вменённые государством функции, ничего общего не имеющие с производством материальных благ, имеют доходные места.

Каждый новый законодательный акт, рождаемый этой бюрократической системой, на мой взгляд, глупее всех предыдущих вместе взятых. Ибо он создаётся исходя следующих принципов:

- служить сохранению бюрократической системы;
- способствовать увеличению армии служащих;

– быть достаточно противоречивым, громоздким, запутанным, чтобы была возможность издания дополнительных разъяснений, комментариев, а также учебников, пособий, организации семинаров, курсов и т. д.

Исходя из вышеизложенного, есть только один-единственный способ нормализации общественных экономических отношений – построение правового государства на основе местного самоуправления и экономической свободы граждан.

Свобода – это, прежде всего, возможность распоряжаться плодами своего труда. Необходимо изменить всю систему перераспределения материальных благ на основе принципа свободы и равенства прав и обязанностей, прежде всего, равенства гражданина и государства.

Систему же налогообложения пора ликвидировать как изжившую себя – перейти на платежи за используемые ресурсы, как наиболее адекватную сегодняшнему уровню развития общества; введя плату за:

- трудовые ресурсы;
- землю;
- топливно-сырьевые ресурсы;
- используемый промышленный капитал, доставшийся нам от других поколений;
- природоохранные мероприятия.

Введение такой системы действительно потребует политической воли и смелости. Ликвидировать одним махом теневую экономику, коррупцию, а заодно несколько десятков миллионов доходных мест – это не бабешек по базарам гонять!

АНДЕРРАЙТИНГ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

М. П. ЛОГИНОВ,
Снежинск

В России кредитный риск, т. е. вероятность потерь из-за невозврата кредита, существенно увеличивается в связи со сложностью обращения взыскания и реализации заложенного имущества. И хотя законодательство предусматривает возможность обращения взыскания на предмет залога и удовлетворение требований залогодержателя, противоречивость самого законодательства и сложившаяся практика часто делают выселение должника невозможным. Лишь очень немногие банки реально предоставляют ипотечные кредиты. В большинстве случаев договор ипотеки или договор залога используется только при кредитовании хорошо известных банку клиентов (например, собственных сотрудников) или тех, кто имеет дополнительного поручителя.

Для российского рынка **основным способом страхования кредитного риска остается проведение тщательного андеррайтинга кредита, или процедуры всесторонней оценки этого риска.**

В выполнении операций по кредитованию физических лиц в банке принимает участие значительное количество подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел бухучета, при необходимости – валютный отдел, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства или залоговых операций. При необходимости привлекаются организации, имеющие лицензию на риэлтерскую деятельность, как правило, дочерние соответствующему кредитному учреждению.

Этот перечень свидетельствует, насколько сложна и ответственна процедура андеррайтинга. Поэтому банк изна-



чально стремится получить как можно более полную первичную информацию о будущем заемщике, а также о поручителе, поскольку в качестве дополнительного обеспечения банк с охотой принимает поручительства граждан РФ, имеющих постоянный источник дохода; поручительства платежеспособных предприятий и организаций – преимущественно клиентов данного банка.

Сведения, содержащиеся в анкете заемщика (поручителя), служат базовой информацией для проведения объективной оценки платежеспособности названных субъектов и поэтому в определенной мере отражают технологию проведения такого рода исследования, которое предусматривает большую степень детализации многих вопросов, даже носящих частный характер. Заемщик (поручитель) должен быть готов предоставить кредитору исчерпывающую и правдивую информацию.

Если по результатам андеррайтинга будет установлено, что заявитель платежеспособен и соответствует критериям и стандартам, предъявляемым банком к заемщику для получения ипотечного кредита, банк выражает согласие на предоставление кредита.

Однако в каждом банке своя процедура андеррайтинга, т. е. банк сам разрабатывает схему отбора кандидатур заемщиков, платежеспособность, кредитоспособность и добропорядочность которых отвечает требованиям, критериям и условиям банка.

На основе руководств и положений банков, агентств ипотечного кредитования попробуем систематизировать проведение андеррайтинга заемщика для получения ипотечного жилищного кредита. Рассмотрим стандарты и требования к процедуре оценки вероятности погашения и выдачи кредитов (андеррайтинг заемщиков).

Этап 1. Предварительная квалификация заемщика

На данном этапе, который проводится сотрудником банка в рамках первоначального собеседования, решаются следующие задачи.

Определяется круг клиентов, которые по критериям банка могут быть квалифицированы как потенциальные заемщики: их доходы позволяют претендовать на жилищный ипотечный кредит, и они имеют намерение приобрести в собственность жилье.

Клиенты получают необходимую информацию о порядке и условиях предоставления банком жилищных ипотечных кредитов населению.

Информация включает:

- 1) требования к платежеспособности заемщика;
- 2) требования к обеспечению возвратности кредита — залог недвижимого имущества с указанием максимально допустимого значения соотношения суммы кредита к стоимости залогового имущества, страховое обеспечение и другие возможные дополнительные виды обеспечения кредита;
- 3) список документов, необходимых для подтверждения информации о клиенте, и порядок использования этой информации банком;
- 4) требование предоставления клиентом банку права (в форме доверенности) на проверку предоставленной им информации относительно его трудоустройства, получаемых доходов, имеющихся счетов в банках, кредитной истории;
- 5) порядок заключения кредитного договора, договора купли-продажи квартиры и договора ипотеки квартиры, права и обязанности сторон, устанавливаемые в результате совершения этих сделок;
- 6) порядок оформления закладной;
- 7) требования банка к оценке залогового имущества, его физическому состоянию и правовому статусу;
- 8) требования банка к страхованию залогового имущества, жизни и потери трудоспособности заемщика, а также к страхованию риска утраты права собственности на недвижимое имущество.

Сотрудником банка производится предварительный расчет:

- максимально доступной суммы кредита,
- ежемесячных платежей клиента в счет погашения кредита и процентов по нему,

- минимальной суммы наличных денежных средств, которыми должен располагать заемщик для внесения первоначально-го взноса, а также покрытия расходов, связанных с совершением сделок по купле-продаже недвижимости, заключению кредитного договора (возможные сборы банка), договоров страхования, договоров купли-продажи и ипотеки квартиры, а также по оформлению закладной.

Клиенту предоставляется информация о порядке и сроках заключения всех необходимых договоров, в том числе о порядке совершения всех действий, связанных с обязательной государственной регистрацией сделок по залогу недвижимости, необходимости нотариального удостоверения отдельных документов; о порядке, сроках предоставления и погашения жилищного ипотечного кредита банком; о правах и обязанностях банка.

Предварительная квалификация не гарантирует выдачи кредита; положительное решение по заявлению о кредите принимается на основании результатов проверки достоверности представленной клиентом информации о своей платежеспособности.

Клиент должен получить достаточно полную информацию в письменном виде и все необходимые разъяснения в устной форме, с тем, чтобы ясно представлять себе условия кредитования, а также правовые и финансовые обязательства, которые он берет на себя, заключая договор на предоставление жилищного ипотечного кредита.

Этап 2. Сбор и подтверждение полученной информации

Клиент, прошедший процедуру предварительной квалификации, получает список документов, которые он должен представить для подтверждения информации, необходимой для принятия решения о возможности выдачи ему кредита на условиях, приемлемых для банка. Это следующие документы:

- 1) копия паспорта заемщика;
- 2) документы, подтверждающие семейное положение заемщика (свидетельства о браке, рождении детей, разводе);
- 3) копия брачного контракта (при его наличии);

4) паспортные данные всех совершеннолетних членов семьи;

5) военный билет (при наличии);

6) водительское удостоверение (при наличии) либо справку из психоневрологического и наркологического диспансеров;

7) копия трудовой книжки, заверенная работодателем;

8) справка с места работы о размере дохода за предыдущий и текущий год;

9) копия декларации о доходах за два предыдущих отчетных периода, заверенная налоговой инспекцией (при наличии);

10) трудовой контракт и справку с места дополнительной работы о всех произведенных выплатах за последний год;

11) документы, подтверждающие наличие в собственности дорогостоящего имущества (квартира, дача, дом, автомобиль, земельный участок, яхта и т. д.);

12) документы, подтверждающие наличие в собственности ценных бумаг (выписки из реестров акционеров).

При необходимости эксперт по андеррайтингу имеет право запросить дополнительные документы.

Этап 3. Оформление заявления о предоставлении жилищного ипотечного кредита

Банк собирает подробную информацию о финансовом состоянии потенциального заемщика и оказывает ему помощь в заполнении заявления-анкеты на жилищный ипотечный кредит.

Этап 4. Проведение оценки вероятности погашения кредита потенциальным заемщиком

Процедура андеррайтинга состоит из следующих основных этапов анализа собранной и документально подтвержденной информации о заемщике:

- ✓ оценка платежеспособности потенциального заемщика – его способности своевременно погасить кредит – на основе анализа его доходов и расходов;

- ✓ оценка кредитоспособности потенциального заемщика на основе анализа его кредитной истории, определяющей его готовность выполнять принимаемые финансовые обязательства;
- ✓ оценка достаточности наличных денежных средств (и источник формирования), которыми располагает потенциальный заемщик, для выплаты первоначального взноса на покупку жилья и оплаты всех других необходимых расходов по совершаемым сделкам.

Ключевой момент андеррайтинга – это оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности регулярно и своевременно осуществлять платежи по кредиту. Для проведения этой оценки должна быть собрана информация относительно стабильности трудовой занятости и получения доходов заемщиком, а также его расходов. На основании чего и делается заключение о его возможностях погасить кредит.

Стабильность занятости

Стабильность трудоустройства заемщика как в момент подачи заявления на кредит, так и прогноз на перспективу, служит важнейшим индикатором способности заемщика погасить кредит. Основные критерии, которыми руководствуется банк при определении стабильности занятости потенциального заемщика следующие.

□ Непрерывная занятость в течение последних двух лет. Клиент должен представить объяснения причин всех перерывов в работе, превышающих месяц.

□ Частая смена места работы потенциальным заемщиком за последние два года – в этом случае необходимо выявить причины и обстоятельства частой смены работы, обращая внимание на следующие моменты, связанные с переходами на другую работу:

- по собственному желанию заемщика или в связи с увольнением;
- по независящим от него обстоятельствам, связанным с закрытием или реорганизацией предприятия;
- в рамках одной или различных сфер деятельности;

- сопровождалась ли образовательным и профессиональным ростом заемщика;
- сопровождалась ли повышением или снижением уровня оплаты;
- сопровождалась ли карьерным продвижением заемщика.

Анализ перечисленных факторов позволит эксперту по андеррайтингу оценить стабильность трудовой занятости клиента, возможность профессионального и карьерного роста, его способность в случае увольнения найти себе новое место работы без существенной потери в доходах.

□ Факторы, учитываемые при анализе занятости:

- негативный отзыв работодателя о клиенте может послужить основанием для отказа в выдаче кредита, но только после детального изучения полученного отзыва;
- стабильность или непрерывность (с перерывами не более одного месяца) занятости клиента в рамках одного и того же рода деятельности или одной и той же профессии в течение двух лет является положительным фактором. Эксперт по андеррайтингу должен изучить положение клиента и установить вероятность стабильности его занятости в будущем, оценить способность клиента в случае потери работы восстановить свою занятость без потери доходов;
- необходимо учитывать потенциальные возможности профессионального и карьерного роста клиента с учетом имеющегося или приобретаемого образования, опыта, уровня квалификации, возраста, что может служить существенным компенсирующим факторам при рассмотрении вопроса о предоставлении кредита.

Проверка источников дохода заемщика

Расчет максимальной суммы кредита, которая может быть выдана заемщику, производится только на основе стабильного и подтвержденного официальными документами дохода. Заемщик должен представить документы о получении стабильного дохода за текущий отчетный период и за прошлый календарный год.

Источниками получения дохода, которые учитываются банком при расчете максимально допустимой суммы кредита, являются:

- заработная плата по основному месту работы, включая доход за сверхурочную работу и премии;

- ❑ доход от работы неполный рабочий день и по совместительству;
- ❑ доход в виде дивидендов;
- ❑ доходы в виде процентов по вкладам и в виде постоянных, стабильных страховых выплат;
- ❑ пенсионные выплаты и стипендии;
- ❑ чистый доход в форме арендной платы;
- ❑ алименты и пособия на детей;

Анализ расходов заемщика

В структуре расходов заемщика выделяют следующие группы, объединенные по степени их регулярности и целевому назначению:

- ❖ ежемесячные будущие расходы, связанные с приобретаемым жильем (налоги на имущество, платежи по страхованию имущества, жизни и риска утраты права собственности, платежи за техническое обслуживание, платежи по ипотечному кредиту, другие возможные регулярные сборы и выплаты, связанные с эксплуатацией жилья);
- ❖ ежемесячные существующие расходы, связанные с имеющимся в собственности заемщика жильем;
- ❖ ежемесячные (или пересчитанные в расчете на месяц) расходы по выплате подоходных налогов, а также налоговых и страховых платежей, связанных с наличием другого имущества;
- ❖ регулярные платежи, связанные с поддержанием жизнедеятельности заемщика и его семьи (питание, образование детей, медицинское обслуживание);
- ❖ расходы, связанные с отдыхом, развлечениями, дорогостоящим хобби;
- ❖ другие постоянные и обязательные расходы, производимые ежемесячно либо с другой периодичностью в течение года.

Необходимо определить и учесть разовые расходы заемщика, связанные с приобретением жилья и получением ипотечного кредита:

- ❑ расходы, связанные с заключением и регистрацией соответствующих договоров купли-продажи и ипотеки квартиры, а также с оформлением закладной (государственная пошлина за нотариальное удостоверение и плата за государственную регистрацию в соответствии с действующим законодательством);

- ☐ расходы, связанные с выплатой комиссии риэлтеру;
- ☐ плата за оценку недвижимого имущества;
- ☐ плата за предоставление необходимых справок по приобретаемой и уже принадлежащей заемщику недвижимости;
- ☐ сборы банка, связанные с оформлением кредита, открытием счетов вкладов до востребования, рассмотрением заявления на кредит;
- ☐ единовременные расходы по страхованию недвижимого имущества, являющегося предметом ипотеки;
- ☐ единовременные расходы по страхованию жизни и потери трудоспособности заемщика;
- ☐ единовременные расходы по страхованию риска утраты права собственности владельца квартиры;
- ☐ расходы, связанные с возможным ремонтом и переездом в приобретаемую квартиру.

Превышение среднемесячных совокупных доходов заемщика над его расходами показывает, насколько финансовые возможности потенциального заемщика могут реагировать на возможные изменения как со стороны снижения доходов, так и увеличения расходов, оказывая влияние на способность заемщика своевременно погашать платежи по кредиту.

Анализ денежных и иных материальных активов заемщика

Денежные средства, которыми должен обладать клиент на момент предоставления ипотечного кредита, должны быть не меньше, чем сумма первоначального взноса на покупку жилья плюс сумма денежных средств, необходимых на покрытие расходов, связанных с порядком предоставления ипотечного кредита (возможные комиссии банка, выплаты страховой компании, оценщику, риэлтеру и т. д.), а также с регистрацией и нотариальным удостоверением договора купли-продажи квартиры, договора ипотеки квартиры и закладной, получением других документов, необходимых для оформления сделки.

В качестве источников денежных средств, необходимых заемщику для совершения ипотечной кредитной сделки, могут быть использованы:

- ♦ сбережения заемщика;
- ♦ собственные средства заемщика, получаемые от продажи принадлежащего ему движимого или недвижимого имущества, при этом продажа должна быть произведена до выдачи кредита;
- ♦ подарки от членов семьи с письменным подтверждением того, что по ним не будет потребована оплата;
- ♦ подарки или гранты некоммерческих организаций с письменным подтверждением того, что по ним не будет потребована оплата;
- ♦ подарки или гранты от работодателя, сделанные в рамках программы помощи сотрудникам, которая не должна быть возвращена или подлежит возврату после того, как будут исполнены обязательства по кредитному договору;
- ♦ государственные жилищные субсидии.

Оценка неденежных активов заемщика

Имущество заемщика (автомобиль, дача, ювелирные изделия, произведения искусства, антиквариат, другое ценное движимое и недвижимое имущество) не учитывается при определении ежемесячных доходов заемщика, при установлении максимально допустимой суммы кредита, исходя из его доходов. Однако наличие имущества, его оценочная стоимость, за которую при необходимости это имущество можно реализовать, чтобы погасить задолженность по кредиту, рассматривается как компенсирующий фактор.

Анализ и проверка кредитной истории заемщика

Проводя анализ готовности заемщика погасить кредит, эксперт по андеррайтингу должен определить, насколько можно доверять данному заемщику, исходя из субъективных характеристик его личности. Важно установить, насколько клиент банка ответственен при выполнении принятых обязательств. Помимо характера выплаты предоставленных прежде займов эксперт по андеррайтингу должен установить, какова сумма неуплаченного остатка долга, срок и размер ежемесячных платежей в счет погашения займа.

Клиенты, утаивающие информацию о своих прежних обязательствах по кредитам, могут скрывать и другие сведе-

ния, относящиеся к рассматриваемому делу. Если обнаружится, что клиент утаил имеющиеся у него долговые или иные финансовые обязательства, у него следует потребовать объяснений и провести андеррайтинг с особой тщательностью. Во избежание подобных ситуаций, сотруднику отдела по приему заявлений следует уведомить клиента, что банк может потребовать досрочного погашения кредита в связи с сокрытием информации заемщиком.

Этап 5. Анализ факторов риска и принятие решения по результатам андеррайтинга

При анализе факторов риска и принятии решения об одобрении кредита банк руководствуется следующим.

Основное внимание уделяется способности заемщика выплатить кредит. Большое значение имеют такие факторы риска, как нестабильность трудовой занятости, частая смена работы без увеличения доходов либо снижение доходов или отставание их роста от темпов инфляции.

Затем андеррайтер проверяет достаточность наличных денежных средств заемщика, необходимых для выплаты первоначального взноса за жилье, а также для покрытия расходов, связанных с заключением сделок по купле-продаже и выдаче ипотечного кредита.

Компенсирующие факторы, как правило, имеют субъективный характер и не могут быть подвергнуты точной количественной оценке. Эксперт по андеррайтингу должен определить, является ли компенсирующий фактор или их комбинация достаточно весомыми, чтобы скомпенсировать определенные отрицательные моменты в уровне доходов или стабильности их получения потенциального заемщика.

В настоящее время кредиты, предлагаемые банками на приобретение жилья, доступны ограниченному кругу лиц. Создание системы ипотечного кредитования со встроенными юридическими и экономическими механизмами ограничения рисков, мобилизации финансовых ресурсов способно существенно удешевить ипотечные кредиты и превратить их в распространенное средство решения жилищной проблемы для граждан России.

ТОРГОВЫЕ АГЕНТЫ:

структура и характеристики сообщества

В. В. БАКАЕВА,
профессор Сибирского университета
потребительской кооперации,
А. С. БАКАЕВ,
аспирант

В рыночной экономике большинство профессиональных оптовых продаж, называемых также персональными, или личными, осуществляется торговыми агентами.

Авторы, опираясь на социологические обследования, анализируют характерные черты, присущие торговым агентам, которые позволяют последним организовывать более эффективное взаимодействие с покупателями.

Персональную продажу можно определить как надлежащим способом оформленное, оплачиваемое личное представление торговым агентом разных сторон деятельности организации отдельным лицам или группе лиц. Персональная продажа, понимаемая в узком смысле, — это наиболее гибкий и индивидуализированный способ информирования покупателя о товарах, предлагаемых компанией. Персональные продажи дают возможность производителю приспособлять товары к специфическим требованиям конкретного рынка и даже к потребности конкретного покупателя.

Хороший агент, умело манипулируя (в положительном смысле этого слова) неформальными ограничениями, структурирующими куплю-продажу, снижает трансакционные издержки покупателя по поиску информации, ее измерению и ведению переговоров. Самое главное — так организовать процесс взаимодействия, чтобы издержки трансакции были приемлемы для покупателя и, по крайней мере, сопоставимы по уровню с издержками конкурирующих торговых агентов.

© ЭКО 2002 г.



Хороший агент – не каждый агент

Продажа через агентов и личное представление являются для организации самым важным и самым дорогостоящим стимулятором роста продаж и прибыли. Расходы на эту деятельность, например в США, достигают 58% всех издержек компаний, связанных со сбытом, а численность занятых ею людей составляет около 7,5 млн, или более 10% всех работающих.

Гиперконкуренция на рынке потребительских товаров не позволяет теперь торговому агенту даже в России добиться успеха лишь при помощи напора, настойчивости, преувеличенных заявлений или безупречного знания товара.

Требования к уровню профессионализма, которого надо достичь, чтобы добиться успеха, все время возрастают. Профессионализм торгового агента – это способность умело вести все дела с клиентом или потенциальным покупателем. Торговые агенты обращаются с торговыми предложениями к покупателям, находящимся на разных ступенях управленческой иерархии организации, и должны уметь соответствующим образом общаться с ними. Для покупателя торговый агент – олицетворение своей организации. Обычно именно торгового агента винят в невыполнении или ненадлежащем выполнении заказа, ошибках при оплате, задержке доставки или низком качестве товара, ему же в заслугу ставится и все хорошее, что связано с деятельностью данной организации.

Несмотря на то, что на рынке труда множество людей, ищущих работу, задача поиска среди них тех, кто может справляться с обязанностями торгового агента, непроста.

Ряд проведенных за рубежом исследований посвящен выяснению отличий преуспевающих продавцов от плохих. Хотя применительно к разным видам деятельности торговых агентов назывались разные необходимые качества, те, что приведены здесь, составляют основу успеха в этой профессии:

- 1) способность к общению;
- 2) аналитические способности;
- 3) организационные способности;
- 4) способность управлять своим временем.

По мнению большинства людей, способность к общению предполагает, что торговые агенты должны быть «хорошими говорунами». Но ведь общение состоит в умении как говорить, так и слушать.

Аналитические способности приобретают особое значение сегодня, когда основной упор делается на консультационный характер процесса продажи. Хорошие торговые агенты должны составить правильное представление и о том, чем занимается клиент, и о его потребностях.

Организационные способности и способности управлять собственным временем взаимосвязаны. Организационные способности имеют значение потому, что типичному торговому агенту приходится иметь дело с огромным объемом информации. Он должен владеть информацией о каждом покупателе, об ассортименте продаваемых товаров, о самой организации, в которой работает. И форма информации должна быть удобной для использования.

И здесь уместно сказать еще об одном качестве, отличающем преуспевающих торговых агентов от посредственных, — эрудиции, или обладании специфической информацией. В западной литературе чаще всего упоминается владение информацией о продукции, клиенте, своей отрасли, конкурентах и своей компании.

К сожалению, данных об аналогичных или близких к этой теме исследованиях, проведенных в России, нет. Попробуем дать представление об особенностях формирования и структуре нового для России профессионального слоя — торговых агентов.

Среда обитания

К середине 90-х годов формируется российский институт оптовой торговли, или набор «правил игры», имеющих в основном неформальный характер для «игроков» — продавцов и покупателей. Начинается специализация работников на оптовых закупках и оптовых продажах, либо на одном из этих направлений. Причем круг обязанностей еще «размыт», приходится выполнять функции, не свойственные подобным специалистам в западных компаниях.

Такое положение дел оказало негативное влияние на эффективность труда в оптовой торговле. Рынок постепенно насыщался, предложение превысило спрос, а, следовательно, возникли проблемы сбыта.

Низкая квалификация тех, кто занимался продажами, стала тормозом развития торговли.

Кроме того, на российском потребительском рынке появились крупнейшие западные компании, формировавшие дистрибьюторскую сеть. Отечественный капитал к тому времени тоже начал участвовать в создании крупных оптовых организаций, размещающих заказы на производство некоторых потребительских товаров в южноазиатских странах (например, обуви) и организующих массированные оптовые продажи в крупнейших городах России. Оптовые компании имели свою зарегистрированную торговую марку и даже сеть фирменных мелкооптовых и розничных магазинов (например, компания «Пальмира» с торговой маркой обуви «Монарх»). И, наконец, отечественные производители, выходя на рынок с собственной продукцией, также формировали каналы распределения, включающие региональные представительства. Все это обусловило востребованность на рынке труда квалифицированных специалистов по продажам.

В период, о котором идет речь, четыремя основными источниками таких специалистов были:

- работники негосударственных оптовых и розничных организаций и предприятий, образовавшихся с начала перестроечного периода, получившие опыт торговой деятельности в рыночных условиях;

- люди, пришедшие «с улицы» по найму представительств зарубежных компаний и получившие минимальное обучение продажам;

- выпускники соответствующих среднеспециальных и высших учебных заведений;

- бывшие работники государственной торговли.

Заметим, что отношение к последней группе работников со стороны владельцев негосударственных организаций было крайне негативным.

В результате продаж товаров в оптовых организациях стали заниматься люди, часто не имевшие даже отдаленного отношения к торговле. Текучесть кадров была исключительно велика, так как многие не выдерживали требований, предъявляемых рынком к профессиональному продавцу, из-за отсутствия необходимых знаний и значительных трудностей психологического порядка (обслуживание покупателей предполагает особый внутренний настрой на готовность удовлетворять желания людей).

Заблуждение относительно простоты осуществления продажи и пригодности любого человека «с улицы» к подобной деятельности стойко держалось еще около трех лет и в какой-то степени сыграло отрицательную роль в формировании высокопрофессиональных кадров для системы сбыта. Быстро распространявшееся мнение среди людей, ищущих работу, об очень трудном характере деятельности, связанной с продажами, приводило к многочисленным отказам заниматься ею. И если вначале наниматели требовали для этой работы лиц с высшим образованием, позднее пришлось выбирать из того, что есть. В то же время на рынке труда появились выпускники специальных учебных заведений, достаточно быстро переориентировавшихся на подготовку необходимых для нужд рынка специалистов. Вынужденно принимая на работу, в том числе связанную с продажами, этих людей, предприниматели обнаружили их быструю адаптацию к условиям конкретной организации, мобильность, гибкость, здоровое честолюбие и желание зарабатывать. Поэтому к настоящему времени на рынке труда востребованы работники с торговым образованием, причем с углубленной специализацией для работы на том или ином сегменте потребительского рынка.

Анализ объявлений о найме на работу, проведенный нами в 1999 г. по публикациям в прессе и по телевидению (всего 274 объявления), распространяющим информацию на регионы Западной Сибири, показал, что в 69% случаев люди приглашаются на работу, так или иначе связанную с продажами. Выборочное обследование путем телефонных переговоров (10% объявлений) продемонстрировало заинтере-

сованность работодателей в конкретных навыках и умениях кандидатов: знании того или иного рынка, умении привлечь потенциальных покупателей, сформировать круг клиентуры, много и быстро продавать и т. д. Повторное наблюдение показало, что в 2000 г. доля объявлений о найме на работу специалистов по продажам составила уже 72% (от такого же количества объявлений).

Даже такое скромное исследование выявило растущую потребность в продавцах товаров.

В настоящее время можно говорить о вполне сформировавшемся в России институте оптовых продаж. Он представляет собой «правила игры», образованные неформальными ограничениями (правилами, процедурами, устоявшейся последовательностью действий и т. п.) и формальными ограничениями, определяемыми в основном Гражданским кодексом РФ. Эти «правила» реализуются агентами и менеджерами по продажам, а также торговыми представителями, то есть такими специалистами, которые либо непосредственно осуществляют персональные продажи, либо их организуют и контролируют.

Статистический облик

Чтобы получить более полную и объективную информацию, характеризующую контингент специалистов по продажам, и выявить некоторые особенности их деятельности, мы провели опрос **тысячи непосредственно связанных с оптовыми персональными продажами участников ярмарок и выставок**, проводившихся в 1999–2000 гг. в Новосибирске под эгидой «Сибирской ярмарки». Специалисты представляли разные регионы России, но преимущественно Урал, Сибирь и Дальний Восток.

Оказалось, что 57% опрошенных – женщины.

Возраст более половины опрошенных – от 20 до 29 лет, а четвертой части – от 30 до 39 лет. Людей старше 50 лет среди опрошенных не было.

Более половины опрошенных владеют одной из следующих специальностей: товаровед, экономист и менеджер, причем товароведы составляют ровно половину. На четвер-

том месте – респонденты обобщенной специализации «инженер». (Видимо, так ответили выпускники технических вузов.) Чуть меньше доля маркетологов – 8%. И, наконец, 5% составили коммерсанты, а также лица, не получившие никакого специального образования.

Менее 5% имеют специальности экономиста-менеджера, финансиста, юриста, педагога, а 2% респондентов назвали специальности, не упомянутые в анкете (химик, летчик, врач, медсестра, пчеловод, агроном и др.).

Доля тех, кто при условии обучения по стандартным программам, включающим маркетинг, организацию и технологию торговли, коммерческую деятельность и т. п., с той или иной степенью глубины осваивал науку продавать, составила 71%. Это, безусловно, большая величина для российского рынка, который еще не в полной мере можно считать развитым.

Около половины опрошенных считают, что их обучение продажам было однократным и неглубоким.

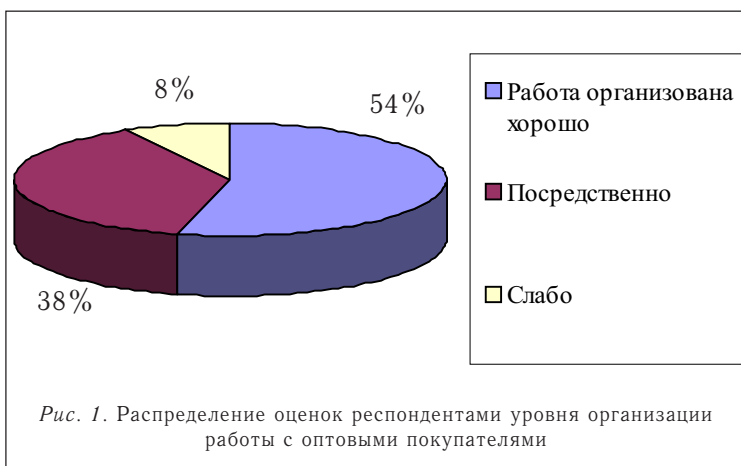
Более четверти респондентов полагают, что они неплохо подготовлены, чтобы продавать потребительские товары.

Более половины респондентов отметили недостаточные познания в области маркетинга (среди опрошенных оказалось всего 8% профессиональных маркетологов, занятых продажами). Более трети хотели бы углубить свои знания в области психологии. Примерно каждый десятый считает недостаточным свое знание менеджмента. Только 9% нуждаются в пополнении знаний по товароведению. И, наконец, всего 1% респондентов либо считают, что «хватает всех знаний», либо называют конкретные области знаний (делопроизводство, технологию производства тех товаров, которые они продают, экономику). Интересно, что среди тех, кто считает, что всех знаний им достаточно, большинство – маркетологи по диплому.

Субъективный взгляд

Вторая половина анкеты содержала специальные вопросы.

Специалистам по продажам предлагалось дать оценку организации работы по изучению оптовых покупателей в своей фирме на качественном уровне (рис. 1).



Чуть более половины считает, что изучение оптовых покупателей организовано хорошо. Это и не удивительно.

Важно отметить, что 46% респондентов отзываюся об уровне организации работы с оптовыми клиентами не восторженно, считая ее посредственной и даже слабой (8%). Если учесть, что оценка «хорошо» все-таки завышена, так как является в большей степени самооценкой (основная часть этой работы входит в служебные обязанности самих торговых агентов и менеджеров), то доля не слишком довольных уровнем организации работы с оптовыми покупателями, по-видимому, превысит 50%.

Одним из показателей интенсивности труда оптовых продавцов служит количество покупателей, с которыми они работают одновременно (рис. 2).

Все усилия, направленные на формирование эффективных отношений купли-продажи, могут оказаться бесполезными, если торговый агент внутренне не лоялен к клиенту. В таких случаях установить доверительные отношения с покупателем вряд ли возможно, а без этого, как известно, успешные продажи маловероятны. Установить степень лояльности путем опроса можно, дав возможность опрашиваемым высказать свободно свое мнение о покупателях, с которыми они работают. Предложенная анкета содержала



просьбу: «Охарактеризуйте несколькими словами Ваших оптовых покупателей (первое, что придет на ум)». Самым главным для авторов было получить именно спонтанные ответы респондентов, так как с точки зрения психологии они-то и вскрывают истинное отношение к субъекту.

Около половины из давших ответ считают своих покупателей скупыми («жадными», «прижимистыми», «считающими каждую копейку» и т. п.). Это демонстрирует невысокий уровень их лояльности к клиентам. Очевидно, примерно в половине случаев продавец наталкивается на серьезные проблемы с продажей, и причину трудностей видит в «скупости» покупателей. Считают покупателей умными («умненькими», «сообразительными», «головастыми», «с головой», «профессионалами», «грамотными» и т. п.) примерно треть опрошенных. Назвав покупателей требовательными, 10% продавцов, очевидно, осуждают вполне понятное желание покупателей получить максимальное удовлетворение от купленного товара и приемлемый уровень обслуживания.

Характеристики, близкие к значению слова «требовательные» («зануды», «пунктуальные», «капризные», «вечно недовольные», «все им не так»), должны насторожить руководителей организаций. Скорее всего, необходимая степень удовлетворенности клиентов ими не обеспечивается.

Для характеристики покупателей понятие «напористые» («настырные», «нахрапистые», «танки» и др.) употребили 8% респондентов, что свидетельствует о нелояльности продавцов к клиентам и выявляет их как бы оборонительную позицию, а это, безусловно, сказывается отрицательно на формировании доверительных отношений.

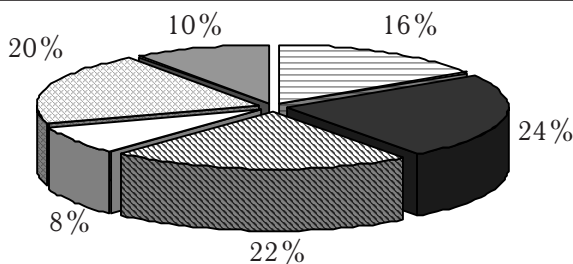
Охарактеризовали покупателей словом «разные» 7% продавцов. Эта оценка близка к нейтральной, но в общей совокупности позволяет подтвердить вывод о преимущественно низком уровне лояльности продавцов к оптовым покупателям.

В заключение анализа ответов по поводу характеристик покупателей отметим, что 3% продавцов дали определения, которые не могут быть включены ни в одну из предыдущих групп. Кроме того, каждое из них при обработке анкет встретилось только один раз. Приведем некоторые из упоминавшихся характеристик покупателей: добросовестные, верные, непостоянные, контактные, внимательные, несчастные, трудяги, грубые и др.

Одной из важнейших задач, стоящих перед торговыми агентами, является поддержание постоянных отношений с оптовыми покупателями. Для выяснения, насколько им это удастся сегодня, опрашиваемым был задан вопрос: «Какой, примерно, процент от общего числа Ваших оптовых покупателей составляют постоянные клиенты?» (рис. 3).

Только у 10% торговых агентов более половины покупателей – постоянные клиенты, следовательно, остальные 90% работают с оптовыми покупателями, не «выстраивая» с большей их частью долгосрочных отношений. Причем 40% (16%+24%) респондентов работают с клиентурой, в которой доля постоянных покупателей не превышает 20%. Хорошо известно, что затраты на поиск и привлечение нового клиента – оптового покупателя – в 5–7 раз превышают затраты на удержание уже имеющегося. Анализ структуры ответов опрошенных косвенно свидетельствует о невысокой эффективности работы с клиентурой в оптовых организациях.

Мнения респондентов о том, что имеет наибольшее значение для оптовых покупателей, собраны в табл. 1.



□ Менее 10% от общего числа покупателей составляют постоянные клиенты

■ 11–20%

▨ 21–30%

□ 31–40%

▨ 41–50%

■ Более 50%

Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос о доле постоянных покупателей в общей численности клиентуры

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос «Что, на Ваш взгляд, наиболее важно для оптовых покупателей?»

| Считают, что наиболее важно | Доля опрошенных, %* |
|-----------------------------|---------------------|
| Качество товаров | 62,0 |
| Уровень обслуживания фирмой | 16,0 |
| Оптимальные цены | 68,0 |
| Другое | 0,2 |

* **Примечание.** Каждый опрошенный мог отметить любое количество признаков, поэтому итоговая сумма долей не равна 100%.

Как уже говорилось, для успешной работы торговому агенту необходим определенный комплекс знаний и умений. Мы выбрали наиболее часто упоминаемые разными авторами «составляющие успеха» и предложили специалистам по продажам отметить среди них три наиболее важных, на их взгляд, качества (табл. 2).

**Распределение ответов респондентов на вопрос
«Какие три качества специалистов по продажам считаете
наиболее важными?»**

| Качество специалиста | Доля выбравших, % |
|---|--------------------------|
| 1. Знание товара | 80,0 |
| 2. Умение общаться | 47,0 |
| 3. Внешний вид и манера поведения | 42,0 |
| 4. Напористость | 13,0 |
| 5. Умение управлять своим временем | 4,0 |
| 6. Знание конкурентов | 38,0 |
| 7. Здравомыслие | 11,0 |
| 8. Творческие способности | 4,0 |
| 9. Знание общих установок фирмы | 26,0 |
| 10. Умение устанавливать доверительные отношения с покупателями | 35,0 |

Заметим, что «знание общих установок фирмы» многие зарубежные специалисты считают важнейшим качеством продавца, а в нашем опросе такого мнения придерживаются 26% респондентов. Такие качества, как «здравомыслие» и «напористость», важны для 11 и 13% опрошенных, что практически соответствует данным западных источников. А вот «умение управлять своим временем» и «творческие способности» только 4% продавцов включают в число наиболее важных качеств. Что совершенно расходится с мнением их зарубежных коллег – первое из этих двух качеств они считают важнейшим для успешных продаж.

На наш взгляд, главный вывод, который можно сделать на основе проведенного анализа результатов опроса российских специалистов в области продаж, это **вывод о невысоком уровне взаимной лояльности продавцов и покупателей**. А это, в свою очередь, обуславливает высокий уровень транзакционных издержек, сопровождающих процесс формирования отношений купли-продажи.

В завершение подчеркнем, что характеристики торговых агентов, или «игроков», тесно связаны с существующими «правилами игры». Эти «правила», имеющие характер неформальных ограничений, устанавливались участниками

рыночных сделок в течение длительного периода. Начало положили, очевидно, первые попытки осуществить оптовую продажу путем личного контакта, в ходе которого делалось представление товара и использовались какие-то приемы убеждения с целью заключения сделки. Со временем эти приемы проходили то, что, с определенной долей условности, можно назвать естественным отбором. Так формировалась последовательность приемов, действий, процедур и т. п., приводивших в результате следования им, с достаточно высокой степенью вероятности, к положительному исходу. Приемы и действия закрепились в виде неформальных ограничений, обрвав институт персональных (личных) продаж.

Косвенным подтверждением институционального характера процесса формирования отношений продавца и покупателя в ходе персональной продажи служит тот факт, что последовательность составляющих его процедур и действий была с легкостью перенесена первоначально без всякой корректировки в российские условия. Этот перенос осуществлялся выходившими на отечественный рынок западными компаниями, имевшими долгосрочные программы его освоения. Среди них такие гиганты, как Coca-Cola, Mars, Procter & Gamble, IBM и др. Программы в качестве важнейшего элемента включали обучение будущих специалистов по продажам. Не имея первоначально объективной информации об особенностях формирования отношений между продавцами и покупателями в России, менеджеры столкнулись с рядом проблем. Это как раз тот случай, когда импорт института не давал прогнозируемой отдачи по причине «наложения» новых формальных ограничений на уже имеющиеся. Возникла ситуация, которую мы можем назвать институциональным конфликтом. Разрешение этого конфликта привело, к сожалению, во многих случаях к отказу от применения классического варианта персональной продажи даже с поправкой на российские особенности. Процесс «приживания» стал настолько болезненным, что потребовалось более десятилетия, чтобы вернуться к пониманию необходимости выстраивания отношений оптовой купли-продажи в русле института персональных продаж.

С переходом России к рынку, отказом от принципов всеобщности и обязательности труда на фоне формирования многосекторной экономики, осуществления реструктуризации производства и затянувшегося экономического кризиса существенную трансформацию претерпели сложившаяся система занятости и механизм распределения и использования рабочей силы по отраслям и территории страны. Происшедшие изменения обсуждаются в настоящей статье.

РАБОЧАЯ СИЛА В ПОРЕФОРМЕННОЙ РОССИИ

И. С. МАСЛОВА,
доктор экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва

Новые тенденции в занятости населения

В числе наиболее явных перемен за последнее десятилетие можно назвать:

- снижение экономической активности населения, сужение количественных и деградация качественных характеристик рабочей силы, разделение экономически активного населения на занятых и безработных, резкое расширение сферы самозанятости населения, появление разнообразных форм неучтенной неформальной занятости, выделение в составе занятых помимо наемных работников частных работодателей и управляющих-менеджеров;
- резкое сокращение государственного и расширение негосударственных секторов экономики (в том числе частного), изменение распределения рабочей силы между основными секторами хозяйства;
- снижение уровня концентрации рабочей силы на крупных предприятиях и ее перелив на средние и малые предприятия и фирмы;
- трансформация трудовой мотивации у молодежи и населения в целом в сторону «доходной» составляющей, резкое снижение престижности ряда видов деятельности (таких

© ЭКО 2002 г.



как наука, педагогика, непосредственное производство и др.); появление затруднений с укомплектованием предприятий производственных отраслей квалифицированными рабочими массовых профессий и высококлассными специалистами;

- отток рабочей силы из производства в торговлю, финансовые институты, сферы посредничества, услуг и т. п.;
- становление рынка труда, переориентация рыночного механизма распределения и перераспределения рабочей силы преимущественно на неорганизованные формы перелива работников между предприятиями, отраслями и сферами деятельности;
- постепенное включение страны в международный рынок труда: активизация обмена рабочей силой между Россией и странами ближнего и дальнего зарубежья в результате расширения легальной и нелегальной трудовой миграции, «оголение» ряда отраслей и регионов страны в плане обеспеченности рабочей силой;
- неэквивалентный характер межгосударственного обмена рабочей силой: отток из страны высококвалифицированных кадров (специалистов и рабочих преимущественно молодых возрастов) и лиц с высшим образованием, приток менее квалифицированной рабочей силы строительных профессий, разнорабочих, беженцев и переселенцев из числа пожилых людей, возвращающихся в Россию из стран ближнего зарубежья;
- становление развитой инфраструктуры рынка труда, включающей государственные и многообразные частные посреднические структуры, обеспечивающие увязку спроса и предложения на рынке труда внутри страны и организацию внешней трудовой миграции;

Незавершенность процесса структурной перестройки занятости

Трансформация государственной собственности, обусловленная приватизацией, конверсией ВПК и другими преобразованиями, привела к кардинальным изменениям в системе и структуре занятости. Произошло не просто сокращение численности государственных предприятий и занятости на них, но главное — стремительное развитие частнопредпринимательского сектора, создание рыночных структур в различных сферах деятельности. Сокращение рабочих мест в госсекторе и отток из него рабочей силы привели к росту

занятости в негосударственных секторах в 1,6 раз за период 1990–2000 гг. Доля занятых в этой сфере достигла в 2000 г. 61,9%.

В частном секторе трудится в настоящее время 45,0% всех занятых. Реальная же численность работающих здесь значительно выше величины, фиксируемой органами статистики, в орбиту учета которых не попадают занятые в неформальном секторе. Укрываясь от налоговых органов, многие лица, занимающиеся репетиторством, сдачей квартир в наем, частным извозом, оказанием бытовых и торгово-посреднических услуг, остаются вне учета и отчетности по труду. По данным зарубежных экспертов, в неформальном секторе в отдельных странах занято примерно 35–40% трудоспособного населения. Очевидно, подобная ситуация характерна и для современной России.

Изменения в структуре занятости, в частности, соотношения между занятыми в двух основных сферах народного хозяйства (материальном производстве и непроизводственной сфере) и в различных секторах экономики носят в целом позитивный характер. Вместе с тем эти сдвиги нельзя считать достаточными, а процесс распределения и перераспределения рабочей силы между секторами и отраслями экономики – завершенным.

Важнейшей задачей является преодоление практики неэффективного использования рабочей силы на предприятиях многих отраслей, отказ от сохранения избыточной численности персонала вопреки длительной их неплатежеспособности, тормозящего отраслевое перераспределение рабочей силы.

Эффективное использование трудового потенциала работников

В новых условиях важнейшим критерием оценки способности к труду претендента на замещение имеющихся вакансий, помимо профессиональной пригодности, становится его соответствие требованиям предприятия, фирмы по критериям эффективности, напряженности труда, трудоот-

дачи, которые должны быть достаточными, чтобы обеспечивать окупаемость затрат и прибыль при существующих ставках налогов, сопряженных с наймом рабочей силы, и уровне заработной платы.

Многие рабочие и специалисты в нашей стране не отвечают данному критерию, даже имея высокие профессиональные качества, так как не приучены с детства трудиться с высокой отдачей, не способны к большим и длительным нагрузкам. В советский период у подрастающего поколения (начиная с обучения в школе, а позже в вузе, техникуме, ПТУ) не воспитывалась идеология необходимости жить в напряженном ритме ради того, чтобы выигрывать в конкурентной борьбе за получение престижного места работы по специальности. Поэтому, даже имея преимущества в знаниях, российские специалисты нередко проигрывают по критерию интенсивности труда и отношения к должностным обязанностям, ответственности и дисциплинированности. Сохранению этой ситуации способствуют практика предельно низкой цены труда, иждивенческие представления об ответственности государства за предоставление каждому рабочего места в соответствии с приобретенной специальностью, сохраняющееся даже в условиях затяжного экономического кризиса перенасыщение производства рабочей силой, препятствующие росту заинтересованности работников в повышении отдачи личного потенциала и напряженном труде,

В настоящее время на одних предприятиях, где сохраняются архаичные методы организации труда и производства (преимущественно в госсекторе), в результате роста вынужденных простоев и потерь рабочего времени идет снижение эффективности использования личного трудового потенциала работающих. На других, особенно частных или со смешанной формой собственности, перешедших к интенсивным методам организации труда и использования рабочей силы, к жесткому контролю за дисциплиной и качеством труда, резкому уплотнению рабочего времени, наблюдается возрастание эффективности личной трудоотдачи работающих. В некоторых сегментах (особенно в малом бизнесе) повыше-

ние трудоотдачи наемных работников достигается путем интенсификации их труда с помощью явных и скрытых нарушений норм трудового законодательства в части условий и правил оплаты труда, продолжительности рабочего времени, отпусков, оплаты больничных листов и т. п.

Социально-психологический фактор деградации качества рабочей силы

Не менее острая проблема – различная адаптационная способность разных возрастных групп экономически активного населения к изменению требований частных работодателей и условиям найма при переходе к рынку, в понижении с возрастом умения людей менять своё поведение в соответствии с новыми требованиями жизни. Острота данной проблемы усугубляется тем, что у представителей старшего, среднего и младшего поколений представления о трудовой этике, ценностные ориентации и предпочтения в трудовой сфере формировались в условиях разных социально-экономических систем. Нельзя сбрасывать со счёта и ментальность российского населения – исторически сложившееся негативное отношение большинства людей к частной собственности и «работе на хозяина», необходимости интенсивно трудиться при сравнительно низкой оплате труда.

Сегодня большинство россиян не в состоянии правильно себя позиционировать, оценить, к какой социальной группе они относятся, чем должны заниматься, в какой мере нужна их специальность и как адаптироваться к работе в новых структурах, отвечать изменившимся требованиям работодателей. В наиболее сложном положении оказалось среднее поколение, которое не вполне осознает факт морального обесценения ранее приобретенных знаний и навыков, происшедшего в результате переориентации экономики на рыночный механизм и отказа от принципа всеобщности и обязательности труда. Представители этого поколения занимают выжидательную позицию, они не готовы расстаться с прежней специальностью и достигнутым социальным

статусом, решиться на смену профессии и привычных представлений о себе и социально-трудовых отношениях.

В современной России большое число граждан трудоспособного возраста (особенно среди мужчин старше 45 лет) оказались морально раздавленными. Они деградируют из-за неприятия рыночной системы ценностей и профессиональной непригодности к её требованиям, невозможности реализации личного образовательного потенциала, вынуждены, имея высшее и среднее специальное образование, ради выживания резко снижать свой статусный уровень, переходя на неквалифицированную работу в сферу услуг и торговли. Отсюда – потеря накопленного личностью образовательного и квалификационного потенциала, отсутствие перспектив работы по специальности, рост алкоголизма и повышенная смертность среди данной группы населения.

С учетом сказанного резко повышается роль психологов и социологов в обучении всех групп российского населения новой системе поведения и выживания в условиях рыночной экономики, особенно организации психологической поддержки средних и старших возрастных групп экономически активного населения. Необходимо включение специальных курсов о способах адаптации населения к принципу эффективной отдачи с учетом возрастных особенностей, перспектив перехода к новым технологиям и изменения требований частных работодателей к рабочей силе во все звенья системы общеобразовательного и профессионального обучения молодежи, подготовки и переподготовки рабочих, специалистов и управленцев.

Углубление разбалансированности спроса и предложения рабочей силы

Разбалансированность спроса на труд и предложения рабочих рук проявляется в разного рода количественных и качественных несоответствиях: в отсутствии возможности обеспечить полностью работой всех способных и готовых приступить к работе, в наличии структурной и длительной, застойной безработицы, переходе части квалифицированных работников, чьи умения не пользуются спросом, на менее

квалифицированные виды деятельности без перспективы возврата к работе по специальности, в устойчивой нехватке рабочих и специалистов одних профессий и специальностей и избытке – по другим. Это имеет серьезные экономические, социальные, политические, нравственные, демографические последствия.

Цена негативных последствий разбалансированности спроса и предложения рабочей силы в России неизмеримо выше, чем в индустриально развитых странах. В числе экономических потерь можно назвать недопроизводство огромного количества товаров вследствие недоиспользования производственного и трудового потенциала, исключения из трудовой деятельности безработной части экономически активного населения; недополучение как минимум 8–9% ВВП; недобор бюджетом поступлений по подоходному налогу и отчислений на социальные нужды, прямые безвозвратные расходы в виде выплат пособий по безработице.

Тенденция постепенного размывания сверхиндустриальной занятости

За последнее десятилетие XX века достаточно четко выявилось несоответствие сложившейся к началу реформ профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, определившей ее предложение на рынке труда, структуре спроса на труд в переходной экономике. Появились профессиональные группы «повышенного риска»: инженерно-технические работники и другие категории профессий преимущественно умственного труда; работники физического труда из отраслей промышленности и строительства с опережающими темпами спада производства; малоквалифицированные и неквалифицированные рабочие; лица без специальности. Данная тенденция есть следствие сформировавшегося за годы централизованной планово-административной системы сверхиндустриального типа занятости с гипертрофией малоподвижных профессиональных структур, занятости преимущественно в сфере индустриального труда (в США в этой сфере на рубеже 90-х

годов работали 28,3%, тогда как в России – 56,6% всех занятых). По обслуживанию населения Россия, напротив, резко отставала от США – соответственно доли занятых в обслуживании населения соотносились как 45,8 и 23,0%. Вдвое ниже в структуре занятости была доля занятых информационным трудом (22,3 и 11,7%). Выше был и удельный вес работников физического труда (66,5% против 46,4% – в США).

Сверхиндустриальный тип занятости обусловил доминирующее положение в сфере умственного труда профессиональной группы инженеров (4,7% от общего числа занятых при 1,6% в США), а в сфере физического труда – слесарей-сборщиков (6,7% против 0,96% в США), водителей транспортных средств (соответственно, – 6,8% при 3,0% в США), а также рабочих массовых профессий (сварщиков, газосварщиков, наладчиков, маляров, штукатуров и т. п.).

Технологическая отсталость России в первой половине 90-х годов способствовала сохранению малоподвижности профессионально-кадровой структуры индустриального типа, что сдерживало переход к эффективной занятости, оптимизацию спроса предприятий на рабочую силу, повышение отдачи от личного трудового потенциала работников. Избыточная занятость до сих пор характерна преимущественно для предприятий сферы материального производства, прежде всего промышленности. Поддержание внеэкономическими методами высокого уровня занятости в индустриальных отраслях способствовало консервации неэффективных профессиональных структур в российской экономике и замедляло переход к занятости рыночного типа, что обусловило также специфичность профессионального состава высвобождаемых работников и безработных граждан при переходе к рынку.

В наиболее сложном положении оказались работники сферы умственного труда, в первую очередь специалисты с высшим и средним специальным образованием. Примечательно, что сброс излишков рабочей силы начался не с работников индустриального труда, а с занятых в науке, научном обслуживании, административно-управленческих

службах, информационной сфере. При сокращении численности этих профессиональных групп сохраняется сверхзанятость рабочих в сфере материального производства, породившая «безработицу на рабочем месте».

Подавляющая часть заявленных вакансий от предприятий и организаций предназначалась для представителей рабочих профессий. Это способствовало наращиванию кадрового потенциала, занятого преимущественно физическим трудом, и неминуемо влекло за собой устойчивый дефицит рабочей силы в сегменте «рыночных» профессий. Кроме того, консервация индустриальной сверхзанятости задержала перестройку системы подготовки кадров, рассчитанную в основном на обслуживание нужд производственной сферы, затрудняя реализацию стратегических ориентиров структурной перестройки российской экономики.

Со второй половины 90-х годов ситуация постепенно меняется. Быстро растет численность занятых трудом по обслуживанию населения и заметно сокращается занятость в сфере индустриального труда, начала увеличиваться численность и доля занятых информационными видами деятельности, активизируется процесс высвобождения рабочих с предприятий промышленности, строительства, транспорта. При этом в результате сокращения спроса отраслей материальной сферы на рабочую силу существенно снижаются возможности трудоустройства высвобождаемых рабочих массовых индустриальных профессий по той же специальности внутри материальной сферы. Постепенно численность безработных-рабочих начинает превышать число безработных-служащих. Сокращается доля ИТР в экономически активном населении, предложение работников этой группы на рынке труда все больше опережает спрос. В условиях кризисного спада производства инженерно-технические специалисты постепенно утрачивают свое доминирующее положение среди работников умственного труда. Пройдя курсы переобучения, они приобретают «рыночные» профессии, пользующиеся спросом на рынке труда. Данные социологических опросов свидетельствуют о том, что персонал коммерческих банков, маркетинговых компаний, инвести-

ционных фондов, риэлтерских контор в значительной мере сформировался за счет инженерно-технических специалистов.

Таким образом, можно констатировать четко обозначившуюся со второй половины 90-х годов тенденцию постепенного размывания сверхиндустриальной занятости, которую можно рассматривать как необходимый этап на пути к формированию эффективной занятости рыночного типа.

«Цена труда» и трансформация структуры занятости

Происшедшие сдвиги в отраслевом распределении рабочей силы и направленности потоков ее перераспределения — результат изменения соотношения уровней оплаты труда у работников разных отраслей и лиц, занятых в разных секторах экономики и разными видами деятельности. О значении стимулирующего воздействия заработной платы на сдвиги в занятости между сферами общественного производства можно судить по такому показателю, как интенсивность увольнений по собственному желанию. Сравнительный анализ движения работников по отраслям экономики позволяет сделать вывод, что увольнение по собственному желанию как фактор реструктуризации занятости имеет неравноценное значение для разных отраслей.

Среди причин, обуславливающих межотраслевую дифференциацию показателя «увольнение по собственному желанию», уровень оплаты труда всегда остается одним из главных критериев в мотивации выбора и смены рода деятельности, профессии, места работы. Неудовлетворенность размерами оплаты труда — одна из основных составляющих стимулирования мобильности кадров на отраслевом и профессиональном уровнях.

В статье рассмотрены некоторые аспекты психологической реакции населения России на происходящие в экономике изменения. Отмечу, что интерес к роли экономической психологии огромен, и очень важно применение ее достижений на российском «экономическом поле».

В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ ПОЛУЧАТЬ ВЫГОДУ

И. В. ГРОШЕВ,
кандидат психологических наук,
Государственный технический университет,
Тамбов

Дети уже понимают, а родители – еще нет

Процесс познания экономической действительности у детей начинается с понимания отдельных компонентов экономики. На этой основе по мере накопления опыта повседневной жизни складывается представление о более сложных экономических процессах.

Функции денег дети начинают понимать с четырех лет, а основные элементы поведенческой составляющей отношения к деньгам (расходование, сбережения, риск) формируются к 10 годам на основе опыта расходования карманных денег. Именно с этого возраста ребенок обращает внимание на цену покупки, осознает зависимость покупательского выбора от наличной суммы денег и разницу в цене в зависимости от места покупки, определяет потребительские свойства приобретаемого товара.

С возрастом у ребенка растет чувство реализма. Он обучается объяснять различия в ценах товаров их качеством, покупательским спросом.

Главная черта развития потребительских представлений в детстве – зависимость знаний от опыта включения ребенка в процесс потребления.

© ЭКО 2002 г.



Сравнительно рано (с 5 лет) дети начинают различать магазины по торговой ориентации, ассортименту или стоимости товара. Младшие дети полагают, что магазины фиксируют цену товаров на том уровне, который отражает их внутреннюю ценность. Около 7 лет появляется осведомленность о наличии «дорогих» магазинов.

Дети младше 10 лет не понимают природу прибыли и представляют экономику как ряд независимых процессов. В системе детских критериев выбора места покупки отсутствует оценка деятельности продавца. Становясь старше, они связывают величину цены с характером рынка и политикой правительства, однако все равно убеждены, что некий компонент цены отражает внутреннюю стоимость продукта. Лишь после 13 лет у них формируется идея о взаимосвязанности аспектов экономики.

Таким образом, в развитии экономических представлений детей происходит переход от объяснительных моделей (на основе непосредственного восприятия социальных отношений) к моделям «невидимых» экономических отношений, что дает возможность подойти к пониманию экономики как системы.

Личностный фактор поведения

Жизнь потребителя в последние годы видоизменилась и значительно усложнилась. Людям пришлось пересмотреть взгляды на главные движущие экономические силы общества: отношения личности и государства, социальную ответственность, трудовую этику, активность индивида и мотив прибыли, выбор между государственным регулированием и сокращением вмешательства государства в экономику, между общественной и индивидуальной мотивацией, преимущества кооперации и конкуренции. Появление коммерческих банков дает гражданам возможность вкладывать средства, однако требует от инвестора доверия, принятия концепций долгосрочных инвестиций, дохода, финансового управления, то есть концепций, в прошлом совершенно им чуждых. Вкладчики часто оказываются обманутыми или разочарованными, что свидетельствует об

опасностях безоглядного применения философии свободного рынка в обществе, где неопытность граждан делает их в высшей степени уязвимыми. Поэтому важно изучать психологический аспект того, как люди воспринимают экономические проблемы.

Реакцией на эти перемены многих людей, в особенности молодежи, стало усвоение западного образа мыслей, стремление к работе в подразделениях западных компаний, освоение новых технологий, отказ от неэффективных методов работы и надежда на заработки, обеспечивающие желаемый образ жизни. Частью повседневной жизни стали маркетинг, реклама, консьюмеризм, возможность выбора, упор на качество, эффективность, производительность, стремление к собственному делу и рост предпринимательства. Экономика вдруг стала зависеть от ожиданий индивидуумов (рациональных или иррациональных), их способности справляться с экономическими проблемами, принимать решения о накоплениях и расходах и т. д.

Реальность сегодняшнего дня показывает **несостоятельность и неполноту моделей экономического развития общества, не учитывающих влияние социальных, психологических, этнокультурных, религиозных и других условий и факторов.**

В зависимости от психологической готовности человека к экономическому риску людей можно разделить на две группы. Первая включает в себя индивидуумов с низким уровнем экономического риска, у которых ведущими психологическими компонентами выступают склонность к избеганию потерь, реалистичность поведения, предприимчивость. Высокий уровень экономического риска отличает вторую группу людей, у которых в качестве доминирующих признаков выступают отсутствие предприимчивости в экономическом поведении, низкий показатель склонности к экономическому новаторству, нереалистичность поведения.

Характерно, что в итоговых материалах комиссии по оценке альтернативных вариантов перехода России к рыночной экономике как общий недостаток всех предложенных и используемых в стране программ отмечалась недора-

ботанность вопросов поведения людей. Следовательно, в анализе экономических процессов необходимо учитывать психологический фактор поведения человека, реакцию людей на происходящие изменения, мотивацию экономических агентов и другие аспекты экономического поведения и жизни людей.

Экономисты часто исходят из достаточно упрощенного понимания психологических основ экономического поведения человека (модель «экономического человека», которая строится на предположении, что человек действует рационально и оптимально, т. е. максимизирует объективный доход и/или субъективную полезность и минимизирует вред и затраты), принимая за аксиому «рациональный» характер его поступков. Принцип рационального поведения человека в экономике базируется на определенных объективных посылках и на некоторых субъективных допущениях о рациональности экономического поведения. Это означает, по мнению экономистов, стремление в любой ситуации получать выгоду, не утруждая себя особо моральными, религиозными и другими соображениями. Но несостоятельность такого подхода очевидна, так как люди имеют и демонстрируют широкую палитру внутренних психологических факторов, которые приводят к поступкам, довольно «иррациональным» с точки зрения экономической теории. Поэтому следует избавляться от одномерного взгляда на человека и глубже всматриваться в его социопсихологические характеристики.

Подтверждает разумность такого подхода тот важнейший факт, что в последние два-три десятилетия обнаружен ряд феноменов, необъяснимых только рациональными мотивами и приводящих к выводам о стратегической роли эмоций в экономическом поведении человека.

Рассчитать психологические детерминанты поведения человека трудно, но именно они влияют на различные макро- и микроэкономические явления. Личностный фактор экономической активности, отражение экономической реальности через призму индивидуального, воплощенного в отношениях, мотивах, ценностях, ожиданиях, интересах, все возрастающее значение потребителя дают толчок к более

обоснованному и сложному анализу повседневного экономического поведения не только психологами, но и экономистами, к его учету в проведении экономической политики и построении различных экономических моделей.

Человек надеется на лучшее

Пока мы мало знаем о том, как обычные люди представляют себе экономику и субъективно воспринимают ее, как экономические преобразования отражаются в психике вовлеченных в них людей. Одна из центральных проблем познания поведения людей в экономике — это проблема ожиданий человека в связи с экономическими изменениями. Вряд ли стоит подчеркивать ее значимость в наших условиях, которые можно трактовать в экономико-психологическом плане как перманентную трагедию ожиданий.

Сравнивая когнитивные характеристики ожиданий: «как будет» и «как должно быть», обнаруживается, что последняя обладает достаточным постоянством и «подтягивает» к себе первую. Это означает, что экономические преобразования нельзя проводить «с чистого листа», без их корректировки на то, как они будут восприниматься. Так, ожидания в связи с ростом производства чаще всего носят неоправданно оптимистическую направленность, которая исходит не из имеющейся информации, а из субъективно завышенной уверенности в благополучном исходе.

Если в изучении принципов рационального поведения человека в экономике достижения исследователей, изучающих проблему выбора оптимальных средств для достижения цели, достаточно весомы, то в исследовании проблемы выбора конструктивной цели, к сожалению, достижения крайне невелики. Причина — в неоправданном стремлении исключить психологические, этические и другие начала из анализа поведения человека, т. е. свести поведение последнего к полной рациональности, психологической однозначности и этической нейтральности. Но ведь собственно идея максимизации дохода или полезности — это не что иное, как очень жесткая этическая посылка анализа, а само изучение постановки цели и вообще рационального экономи-

ческого поведения без привлечения достижений в области целеполагания (прежде всего, психологии) вряд ли выглядит рационально. Да и достаточность принципа максимизации вызывает серьезные возражения.

Во-первых, междисциплинарная позиция учета результатов, полученных прежде всего в психологии, свидетельствует о том, что внутренняя мотивация человека, его цели, в том числе и экономические, в угоду стройной теории сужены до предела. Во-вторых, практически не учитывается, что внешняя адаптация (например, общение в группе) может определять поведение ничуть не меньше, чем внутренняя заданность. И, наконец, принцип максимизации сомнителен с точки зрения проверяемости самой этой гипотезы.

Ожидания имеют глубинную связь с тем, как люди оценивают различные аспекты экономического роста. Они детерминированы не только уровнем экономического развития страны, но и социокультурным строем жизни, важным «ингредиентом» которого является взаимное доверие производителя и потребителя, продавца и покупателя и т. п.

Трагедию краха ожиданий, наблюдаемую сейчас, можно во многом объяснить фактом смены мотивации: отказом от внешних побудительных мотивов, которые, как ни парадоксально, являлись внутренней мотивацией трудовой и деловой активности, и непринятием внутренних побудительных мотивов активизации экономической деятельности, из-за того, что они воспринимаются как навязываемые извне и силой. Исходя из вышесказанного, необходима ориентация на новую парадигму, а именно **парадигму морального измерения экономической жизни**.

Восприятие населением финансовой политики правительства

Финансовая политика государства – важный макро- и микроэкономический процесс. Психологический фактор проявляется в нем значительно ярче, чем, например, в сфере производства.

Наибольший интерес здесь вызывает психологическая реакция населения на систему сбора доходов в государствен-

ный бюджет, традиционно рассматриваемая в контексте психологической теории отражения денег.

Суммарная картина взглядов на природу налогообложения, фиксируемую в таких психологических образах как «чувство налогового бремени», «налоговое противодействие», «налоговый менталитет» и «налоговая мораль», сводится к характеру рефлексивного отношения к налогам, посредством которого выявляется отношение субъекта к собственным заработкам.

Чувство налогового бремени, рефлекслируясь через ощущение обязанности регулярно выплачивать государству часть своих доходов, проявляется прежде всего в заведомо отрицательном восприятии большинством налогоплательщиков налога на заработок как «неизбежного зла», которое необходимо принимать как данность. Многие налогоплательщики воспринимают косвенные налоги как потерю своего личного (семейного) бюджета и блага. Более заметна для потребителя финансовая тяжесть прямых налогов. При этом рост доходов личности ведет, как правило, к тому, что осязаемость косвенных налогов для нее падает, а ощущение растущего давления прямых налогов возрастает.

В социально-психологическом плане данное личностное ощущение нагрузки связано с чувством неправильного распределения налогового бремени в стране, с объективным сокращением получаемой суммы денег, с невозможностью увидеть реальный результат использования налоговых отчислений и ощущением того, что по сравнению с другими социальными слоями нагрузка на данную личность несправедливо высока. Чем более социальной, а, значит, неперсонифицированной, становятся роль и функции налогообложения, тем более асоциальной и агрессивной оказывается реакция субъекта на уплату налога. Значительная часть населения воспринимает свою налоговую нагрузку как слишком завышенную и считает, что не получает за это должного объема благ от государства. Такая ситуация ставит на повестку дня задачу финансово-педагогической корректировки сознания граждан путем информации об истинной роли государства.

Налоговое противодействие отражает совокупность психологических установок, реакций и действий человека по отношению к налоговому бремени. К собственно психологической установке добавляется элемент разочарования. Процесс налогообложения и, в особенности его результат, представляются, как правило, немотивированными для субъекта.

Поскольку у значительной части населения выплаты налогов ассоциируются с уплатой штрафа, естественно ожидать определенного противодействия людей процессу налогообложения. Эта реакция включает в себя те конкретные действия, которые предпринимает человек, стремясь избежать чрезмерного (по его мнению) или даже вполне оправданного налогообложения. Налоговое сопротивление выражается весьма рельефно: от крайнего негативизма (предпринимательские круги) — до относительного спокойствия (другие слои населения). Сравнительно низкий уровень заработной платы снижает порог восприимчивости подоходных выплат. Особенностью такого противодействия является то, что оно редко выступает в открытой форме, как протест против действий государства. Однако нелегальные формы ухода от налогов — практически постоянное явление во всех странах. Правительству трудно противостоять сокрытию налогов. Процесс завуалирован, и это создает сложность в его изучении.

В связи с этим ряд ученых предлагает правительству ввести в экономических вузах специальный курс по налоговой психологии. Прагматическая цель курса — обучение специалистов по налогам методам, позволяющим предугадывать поведение налогоплательщика на стадии подготовки к уплате и в процессе непосредственного расчета с налоговой инспекцией.

Встречаясь с отрицательными моментами в поведении людей по отношению к налогообложению, правительству необходимо стремиться использовать компенсирующие средства. Однако бесконечно совершенствовать технику взимания налогов невозможно, поэтому разумнее воздействовать

на население методом развития у него чувства ответственности перед государством и понимания объективных потребностей общества.

По сравнению с реакцией человека на налоговую процедуру, эмоциональное его отношение к бюджетным расходам государства более нейтрально и сдержанно. Это и понятно: человек всегда обостренно воспринимает потерю своего блага. Потеря рождает сожаление по отношению к тому, что имелось прежде, при получении нового блага возникает желание сравнить его с тем, что досталось другим. В этом отражается заложенный природой рефлекс, усиленный способностью мыслить, сравнивать и, к сожалению, завидовать. Как бы ни старался человек воспринять процесс государственного финансирования с нейтральной, то есть с объективной, точки зрения, субъективный аспект всегда доминирует. Экономические реалии отражаются в сознании человека и в его реакции, как правило, в искаженном свете, корректируются воздействием изначальных личностных установок и интересов. Это объективно неизбежно: человеку, как правило, достаточно сложно полностью и адекватно воспринимать крупные суммы финансовых трансфертов, которые осуществляет государство. Для большинства людей величина, равная, например, 500 руб., в контексте их личных доходов гораздо более осязаемая, чем 5 млрд руб. в рамках государственного бюджета. При этом соотношение объективного и субъективного в позиции каждого человека у разных людей может быть, безусловно, разным. Во многом она определяется уровнем его культуры, профессионального экономического образования, менталитетом, полом. В личной жизни часто встречается типичная психологическая реакция недооценки того, что человек получает, т. е. прибавка совсем не обязательно рождает положительную реакцию, как думают некоторые экономисты. Подобные восприятия возникают несмотря даже на то, что объем получаемых от государства социальных благ возрастает.

Итак, восприятие населением финансовой системы — сложный, противоречивый и многоплановый психологический процесс. Нередко население имеет искаженное пред-

ставление о роли государства в экономике, о государственных финансовых программах, о суммах производимых правительством расходов и масштабах финансовых мер правительства. Большинство населения недовольно объемом благ, которое оно получает от государства. У многих социальных групп доминирует ощущение, что государство им что-то недодает. Кроме этого, достаточно сильно распространено недовольство, связанное с ощущением того, что другие социальные группы получают больше и в пользу других групп государственное финансирование возрастает или может возрасти. Налицо эффект более высокой оценки тех ценностей, которые достались другим.

Психологическое недовольство ряда социальных групп затратами государства может выражаться в появлении убеждения о том, что в своих финансовых затратах государство делает немало ошибок и просчетов. Финансовая деятельность государства не может рассчитывать на долгосрочный успех увеличения финансовых расходов в пользу определенных социальных слоев общества. Она встретит у этих слоев в основном доброжелательно-спокойно-одобрительную реакцию и одновременно сильно выраженное недовольство со стороны других слоев населения, не получивших в данный момент свой «кусочек от общего пирога».

Динамика цен (складывающаяся, в частности, под влиянием косвенного налогообложения) существенно затрагивает большинство населения. Однако повышение цен соотносено в сознании масс с ростом косвенных налогов. Вывод делается обычно в упрощенной форме: «Рост цен – вина правительства!». Итоговую картину восприятия «финансового поведения» государства можно свести к противостоянию двух концепций: «эффективно производить блага или осуществлять справедливое их распределение». Заканчивая рассмотрение некоторых аспектов психологической реакции населения на происходящие в экономике изменения, отметим, что интерес к роли экономической психологии в современной России огромен, что подчеркивает актуальность и значимость нового этапа интеграции экономической психологии в российское поле экономики.

Бывший директор государственного предприятия «Нижегородский завод им. М. В. Фрунзе», **Виктор Григорьевич КАМЕШКОВ** делится успешным опытом: усилиями энтузиастов своего дела заводское СКБ стало стабильным научно-производственным предприятием, частной инновационной фирмой.

Фирма эффективна, хотя работает в обычных российских условиях, тех самых, на которые многие все еще списывают свои неудачи.

В конце 80-х годов Нижегородский завод им. М. В. Фрунзе работал в полную силу. Не хватало рабочих рук и оборудования для выполнения заказов на радиоизмерительные приборы и специальную технику в нужном объеме.

Узким местом на заводе оказалось гальваническое производство и производство печатных плат. Нельзя сказать, что гальваническое производство было лишено внимания руководства завода: располагалось оно в современно оборудованном корпусе, имело отечественные линии марки АГ-42 и достаточно мощные очистные сооружения промышленных стоков. Однако оборудование гальванического цеха было крайне неэффективным, трудоемким в обслуживании. Управление гальваническими линиями велось с единого пульта по кабельным линиям, которые часто выходили из строя — ведь общая протяженность проводной системы в агрессивной среде превышала 18 км.

Было ясно: гальваническое оборудование необходимо менять; только так можно повысить производительность и улучшить экологические показатели его работы. Но с чего начать? Инженерно-технические работники завода не могли сами изменить принципиальные основы существующей технологии гальванического производства, поэтому на завод были приглашены специалисты из научно-исследовательского института, одно-

из подразделений которого занималось автоматизацией.

Ученые перешли на завод не потому, что для них были созданы особые условия, — они увидели возможность конструировать гальванические линии на принципиально другой основе. Для разработки и внедрения нового поколения гальванических линий на заводе создали СКБ. Специалисты СКБ модернизировали производство — появились две роботизированные гальванические линии с применением не требующих ремонта цельнолитых полиэтиленовых и полипропиленовых ванн.

Но жизнь становилась сложнее, и руководство завода, для выживания в кризисной ситуации и получения денежных средств, переориентировало конструкторское бюро на сотрудничество со сторонними организациями. Заказы на линии поступали, тем более что предприятия, выпускавшие гальванические линии АГ-42, АГ-44, свернули производственную деятельность.

В настоящее время СКБ стало самостоятельной организацией, именуемой ООО «Научно-производственное предприятие РОБОТЭК», с частной формой собственности. Наименование предприятия отражает суть его деятельности, заключенную в словах — «роботизация» и «экология». «РОБОТЭК» за минувшие 12 лет изготовил и внедрил совместно с заказчиками 19 роботизированных гальванических линий (РГЛ), поставил много другого гальванического оборудования. РГЛ устойчиво, надежно работают на пред-



приятиях приборостроения, радио- и электронной промышленности, атомной, общего машиностроения, авиапрома, часовой и медико-инструментальной промышленности практически на всей территории европейской части от Санкт-Петербурга до Ижевска и от Волгограда до Углича.

Оригинальная научная база построения РГЛ, рациональные конструкторские решения и ноу-хау обеспечили нижегородским изделиям преимущества перед зарубежными аналогами: простоту и надежность работы, меньшие эксплуатационные затраты, минимальные сроки монтажа и отладки, более низкие цены.

Экологические требования к такому виду оборудования решены за счет внедрения полипропиленовых и полиэтиленовых ванн. Водопотребление в технологическом процессе приближено к европейским нормативам. Удачным и эффективным экологическим решением стало применение установок локальной селективной сорбентной очистки.

При невиданной разрухе в радиоэлектронной промышленности научно-производственному предприятию «РОБОТЭК» удалось создать роботизированные гальванические линии значительно более дешевые, надежные и более простые по сравнению с зарубежными аналогами. В условиях снижения объемов промышленного производства в России предприятию «РОБОТЭК» удается сохранить взаимоотношения с предприятиями бывших республик СССР на уровне обмена информацией и поставок материалов для улучшения экологии. Так, из Узбекистана поступает специальный сорбент, с Украины — химические компоненты для холодного обезжиривания деталей, нала-

жено сотрудничество с предприятиями Литвы.

Конструкторы предприятия в настоящее время работают над совершенствованием программного управления. Проектируют линии практически под любые требуемые заказчиком технологические процессы и производительность. «РОБОТЭК» монтирует РГЛ, предоставляя сервисное оборудование и экологические средства, сдает линии заказчику «под ключ» и обеспечивает гарантийное обслуживание.

Относительная дешевизна РГЛ достигается не только благодаря конструкторским решениям, но и за счет малой численности управленческого персонала и низких накладных расходов предприятия. Мы не ставим целью широкую рекламу нашей продукции: на 2002 г. предприятие обеспечено заказами на разработку и поставку РГЛ и другого гальванического оборудования. Просто хочется сказать, что, несмотря на все трудности, с которыми встречаются мелкие предприятия «при соединении» науки с производством, предприятие стабильно развивается, совершенствуя проектно-конструкторскую и производственную базу.

В стране сегодня нет внимания со стороны государства к предприятиям, выпускающим гальваническое оборудование, — а ведь они вносят реальный вклад в решение экологических проблем. Жаль, что Ассоциация инженеров-гальваников СССР перестала существовать, редко проводятся семинары, конференции по совершенствованию уровня гальванического производства. Не разрабатываются, к сожалению, и системы стандартов по автоматизированному производству гальванопокрывтий.

ПАМЯТИ УЧИТЕЛЯ И ПРЕКРАСНОГО ЧЕЛОВЕКА

В этом году исполнилось бы 80 лет одному из основоположников современной российской регионалистики **Роберту Исаковичу ШНИПЕРУ**. Он был человеком, который обладал необыкновенно острым восприятием жизни и редким умением почувствовать ее самые насущные, самые злободневные проблемы и найти подходы к их решению. Роберта Исаковича отличало качество, без которого не может быть настоящего ученого, — способность предвидеть события и проблемы на основе глубокого знания экономики и понимания объективных закономерностей общественно-экономического развития.

Роберт Исакович был в числе тех, кто 7 ноября 1941 года с парада на Красной площади уходил прямо на фронт. За участие в Великой Отечественной войне Р. И. Шнипер награжден многими боевыми орденами и медалями.

После тяжелого ранения Р. И. Шнипер был демобилизован и поступил учиться в Ленинградский плановый институт. После его окончания он был направлен на работу в Госплан Бурят-Монгольской автономной республики. Начиная с этого момента жизнь Р. И. Шнипера тесно связана с Сибирью, с ее людьми и ее неисчислимыми проблемами.

Работа в Госплане позволила ему изнутри увидеть реальные проблемы, с которыми ежедневно сталкиваются руководители многочисленных хозяйственных и региональных структур, оценить действенность методов, используемых для их решения, увидеть, почему применяемый механизм управления дает сбой и не позволяет достичь желаемых результатов. Годы практической работы позволили создать прочный фундамент, на котором впоследствии выросла целая научная школа.

В Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР Р. И. Шнипер пришел зрелым ученым, имея за плечами большой багаж практической, научно-исследовательской и преподавательской работы. С его приходом в институте стало формироваться самостоятельное научное направление, в исследованиях появились такие понятия, как регион, комплексное сбалансированное развитие региональных систем, экономические противоречия между интересами различных региональных структур, механизм сочетания интересов развития отрасли и территории.

Р. И. Шнипер оставил после себя огромное научное наследие. Он автор 20 монографий, более 200 статей. Выход каждой его крупной новой работы становился событием в научной экономической жизни. В соавторстве с доктором экономических наук Б. П. Орловым в 1969 году Р. И. Шнипер публикует монографию «Экономическая реформа и территориальное планирование», в которой нашли отражение идеи Р. И. Шнипера, послужившие основой его докторской диссертации. Эта работа предвосхитила все то, что происходит в нашей сегодняшней жизни. В ней впервые были поставлены проблемы расширения экономической самостоятельности регионов, последовательно развивались идеи необходимости



расширения использования метода хозрасчета, который должен стать основой взаимодействия отрасли и территории. Если бы те, кто управлял и принимал решения, были более дальновидны, восприняли эти идеи, может быть, многие социально-экономические процессы развивались бы совсем по другому сценарию.

В 1978 году вышла уникальная по своей содержательности и новизне монография Р. И. Шнипера «Региональные предплановые исследования». Эта монография сейчас еще более актуальна, чем тогда, потому что в ней ставится вопрос о необходимости формирования системы плановых и предплановых разработок как необходимого условия эффективного управления на любом уровне. И региональная экономика не является исключением.

В этой монографии и в последующих работах¹ Р. И. Шнипер впервые поднимает проблему необходимости подхода к региональной экономике с позиций теории расширенного воспроизводства и говорит о том, что предметом управления на региональном уровне является региональный воспроизводственный процесс, что эффективность региональной экономики определяется совокупностью воспроизводственных пропорций и их сбалансированностью, что регион каждого ранга характеризуется своей отличительной совокупностью региональных пропорций воспроизводства. Именно в работах Р. И. Шнипера впервые функции регионов рассматривались во взаимозависимости с их бюджетами, которые должны быть финансовой основой реализации этих функций.

Актуальными остаются и теоретические работы Р. И. Шнипера по проблемам использования программно-целевого подхода к управлению региональной экономикой, практической основой которых послужили исследования по таким конкретным проблемам, как хозяйственное освоение зоны БАМ, интенсификация развития южной зоны Западной Сибири, развитие агропромышленного комплекса Сибири и другие. Под его руководством был подготовлен цикл монографий по теории регионального программного планирования, позволяющий считать Р. И. Шнипера одним из основоположников регионального программного управления в стране².

Монография Р. И. Шнипера «Регион: Экономические методы управления» (1991 г.) отражает целостность и взаимосвязанность воспроизводственного и программного подходов в новых условиях хозяйствования. Адекватное описание возникающей социально-экономической среды региона, экономических противоречий и условий рыночного взаимодействия участников регионального воспроизводственного процесса потребовали разработки и освоения новых экономических и финансовых методов их

¹ Шнипер Р. И., Маршалова А. С., Новоселов А. С. и др. Комплексное региональное планирование: вопросы методологии. Новосибирск: Наука, 1988; Воспроизводственные проблемы планового управления регионом / Под ред. Р. И. Шнипера и А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1989.

² Шнипер Р. И., Маршалова А. С., Унтура Г. А. и др. Региональное программное планирование. Новосибирск: Наука, 1981; Локальные комплексные программы / Шнипер Р. И., Новоселов А. С., Лексин В. Н. и др. Новосибирск: Наука, 1984; Шнипер Р. И., Маршалова А. С., Новоселов А. С. и др. Методологические положения разработки крупных территориальных программ. Новосибирск: Наука, 1986.

регулирования. В частности, актуальны в настоящее время идеи применения специальной «матрицы интересов» субъектов хозяйствования в регионе и финансово-экономического баланса региона.

Реалии сегодняшних дней сделали востребованными научные результаты Р. И. Шнипера по проблемам товародвижения и распределительных отношений в новых условиях хозяйствования. Как результат – фундаментальная монография «Региональные проблемы рынковедения...»³, в которой излагается стратегия формирования и функционирования различных видов региональных рынков. Она может стать основой концепции развития рыночных отношений в регионах.

Когда в России начался глубочайший кризис, охвативший все сферы социальной и экономической жизни, и когда казалось, что почти вся страна оказалась за чертой бедности, Р. И. Шнипер публикует статью о конкурентных позициях регионов, об их инвестиционном рейтинге⁴.

Целостность научных взглядов Р. И. Шнипера проявилась в его последней монографии⁵, в которой провозглашена принципиально новая методология стратегического развития регионов Сибири, приобретающих экономическую самостоятельность. Он впервые предложил исследовать конкурентные позиции и мотивации социально-экономического и научно-технического развития отдельных регионов, а также зоны риска экономической деятельности, присущие рыночной экономике.

Не так много на свете людей, о которых можно сказать, что они определили судьбу своих многочисленных учеников и последователей. Р. И. Шнипер относится к их числу.

Опираясь на фундаментальные идеи Р. И. Шнипера, его ученики поставили перед собой задачу – исследовать основные проблемы регионального планирования и управления с учетом происходящих социально-экономических изменений в регионах России. В их работах получили дальнейшее развитие идеи воспроизводственного подхода к управлению регионом, разработки механизма управления социально-экономическими процессами региона, системы прогнозирования и планирования регионального развития, государственного регулирования рыночных процессов.

С уходом Р. И. Шнипера его школа не прекратила существование. Его ученики и единомышленники продолжают успешно работать в России и других странах СНГ, проводят научные исследования и реализуют их результаты в практике управления региональной экономикой.

**Акад. А. Г. ГРАНБЕРГ, акад. В. В. КУЛЕШОВ,
к. э. н. А. С. МАРШАЛОВА, д. э. н. А. С. НОВОСЕЛОВ,
д. э. н. А. А. КИСЕЛЬНИКОВ, к. э. н. В. Е. СЕЛИВЕРСТОВ,
к. э. н. С. С. ГУЗНЕР, к. э. н. А. К. УШАКОВ**

³ Шнипер Р. И., Новоселов А. С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. Новосибирск: Наука, 1993.

⁴ Шнипер Р. И. Конкурентные позиции регионов и их оценка // Регион: экономика и социология. 1995. № 1. С. 3–24.

⁵ Шнипер Р. И. Регион: диагностика и прогнозирование. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1996.

ИЗ ДРЕВНЕРИМСКИХ АННАЛОВ

О борьбе со взятками в Древнем Риме

Однажды в конце I века христианской эры коррупция и, в частности, взяточничество среди римских чиновников достигли такого масштаба, что сенат был вынужден посвятить этому вопросу специальное заседание. В его ходе отцы-сенаторы обратились к Цезарю с вопросом: какие предполагаются меры для пресечения такого зла? На это Гай Юлий выступил со следующим предложением.

— Отцы-сенаторы! — сказал он. — Предлагаю, во-первых, узаконить взяточничество как элемент государственной политики. Во-вторых, предлагаю всем гражданам римским, включая чиновников, выплачивать специальную добавку к зарплате, стипендиям и пенсиям, так называемые взятошные.

— Цезарь! Помилуй! — возопили отцы-сенаторы. — Помогут ли подобные меры? Вспомни про регулярные задержки заработной платы, пенсий с пособиями и даже так называемых детских.

— Не волнуйтесь, господа! — ответил Гай Юлий. — Уж с выплатой «взятошных» никаких задержек не будет. Наши чиновники позаботятся об этом в первую очередь!

О Древнеримской академии наук

В императорском Риме существовала Академия наук, членами которой помимо Ученых с большой буквы состояли также и так называемые организаторы науки и производства, т. е. директора ведущих НИИ и крупных предприятий. «Организаторы» частенько бессовестно эксплуатировали своих сотрудников, присваивая труд всего коллектива; в силу этого члены Древнеримской академии наук делились на две группы: минор и мажор, т. е. младшую и старшую. Младшие носили ученое звание — Авторитет; старшие — Академик в законе.



Римский бюрократический принцип

Однажды император Нерон, как известно умом не отличавшийся, спросил своего учителя Сенеку:

— А скажи-ка, Сенека, почему в мое правление дела в Риме идут, мягко выражаясь, через пень-колоду?

— Ваше Величество! — ответил Сенека. — Все беды империи из-за дорог и дураков. Особенно из-за последних. Уж больно их много у нас развелось, а в среде нашей бюрократии и вообще повальная дурь. Живут-то по принципу «Я начальник — ты дурак. Ты начальник — я дурак!» Но ведь каждый начальник еще и чей-то подчиненный. Вот и получается, как в Скифии говорят, дурак на дураке и дураком погоняет.

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва



КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА ЯНВАРЬ

1 января

1961 г. В СССР проведена денежная реформа. Обмен вновь выпущенных денежных знаков осуществлялся в соотношении один новый рубль за 10 старых.

2 января

1992 г. В России осуществлена так называемая либерализация цен.

3 января

106 до н. э. г. Родился Марк Туллий Цицерон (106–43 до н. э.), римский политический деятель, оратор и писатель.

4 января

1643 г. Родился Исаак Ньютон (1643–1727), английский математик и физик.

7 января

1726 г. (27 декабря 1725 г. по ст. ст.) Официальное открытие Академии наук в Санкт-Петербурге.

8 января

1823 г. Родился Альфред Рассел Уоллес (1823–1913), английский натуралист, создавший одновременно и независимо от Чарльза Дарвина теорию естественного отбора.

1890 г. Родился Карел Чапек (1890–1938), чешский писатель. Ввел в обиход слово «робот».

11 января

1917 г. На территории России создан первый заповедник – Баргузинский. С 1997 г. этот день отмечают как День заповедников.

12 января

1903 г. Родился Игорь Васильевич Курчатов (1903–1960), советский физик, академик (1943), трижды Герой Социалистического Труда.

1907 г. Родился Сергей Павлович Королев (1907–1966), советский ученый и конструктор, основоположник практической космонавтики, академик (1958).

1989 г. С 12 по 19 января прошла последняя перепись населения СССР. Население страны составило 286 млн 717 тыс. чел.

13 января

1869 г. (1 января по ст. ст.) В России впервые открыта подписка через почту на периодические издания.



1991 г. Учрежден День Российской печати. Дата связана с днем рождения первой российской газеты, учрежденной Петром I.

14 января

1827 г. Родился Петр Петрович Семёнов-Тян-Шанский (1827–1914), российский географ, статистик, общественный деятель.

1814 г. В Санкт-Петербурге открыта Государственная публичная библиотека, носящая ныне имя Н. Е. Салтыкова-Щедрина.

15 января

1809 г. Родился Пьер Жозеф Прудон (1809–1865), французский теоретик анархизма, давший формулу «собственность есть кража».

1850 г. Родилась Софья Васильевна Ковалевская (1850–1891), математик, первая женщина – член-корреспондент Российской академии наук (1889).

1897 г. В России введено золотое обращение.

17 января

1706 г. Родился Бенджамин Франклин (1706–1790), американский просветитель, государственный деятель, один из авторов Декларации независимости США (1776) и Конституции (1787). Основал Пенсильванский университет (1740).

1847 г. Родился Николай Егорович Жуковский (1847–1921), один из основоположников аэродинамики, «отец русской авиации».

1920 г. В Советской России официально отменена смертная казнь.

19 января

1736 г. Родился Джеймс Уатт (1736–1819), шотландский изобретатель, создатель парового двигателя (1774–1784).

1813 г. Родился Генри Бессемер (1813–1898), английский изобретатель конвертерного способа производства стали (патент 1856).

1912 г. Родился Леонид Витальевич Канторович (1912–1986), советский математик и экономист, академик (1964), лауреат Нобелевской премии по экономике 1975 г.

21 января

1855 г. Родился Джон Браунинг (1855–1926), американский конструктор оружия.

1882 г. Родился Павел Александрович Флоренский (1882–1937), российский ученый, религиозный философ, богослов.

1928 г. Родился Янош Корнаи, венгерский экономист, иностранный член РАН с 1994 г.

22 января

1561 г. Родился Фрэнсис Бэкон (1561–1626), английский философ.

1905 г. Расстрел царскими войсками мирной демонстрации в Петербурге (Кровавое воскресенье, 9 января по ст. ст.).

24 января

1872 г. Родился Глеб Максимилианович Кржижановский (1872–1959), большевик, академик (1929), председатель государственной комиссии по электрификации России, разработавшей план ГОЭЛРО (1920), автор песен «Варшавянка», «Беснуйтесь, тираны».

25 января

1845 г. Родился Герман Александрович Лопатин (1845–1918), революционер-народник, первый переводчик «Капитала» К. Маркса на русский язык.

1949 г. Опубликовано коммюнике о создании Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Решение об этом было принято на проходившем 5–8 января в Москве экономическом совещании СССР, Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии и Чехословакии как ответная мера на предложенный США план Маршалла. В том же году в СЭВ вступила Албания, на следующий год – ГДР, а в 1962 г. – Монголия.

27 января

1926 г. В Лондоне шотландский изобретатель Джон Бэрд впервые продемонстрировал широкой публике телевизор, основанный на механической системе передачи изображения.

28 января

1841 г. Родился Василий Осипович Ключевский (1841–1911), российский историк.

1820 г. Русская кругосветная экспедиция на шлюпах «Восток» (командир Ф. Ф. Беллинсгаузен) и «Мирный» (командир М. П. Лазарев) открыла Антарктиду.

29 января

1860 г. Родился Антон Павлович Чехов (1860–1904), русский писатель.

1866 г. Родился Ромен Роллан (1866–1944), французский писатель.

1710 г. (18 января по ст. ст.) Издан указ об официальном введении русского гражданского алфавита вместо применявшегося ранее старославянского.

1926 г. В Советском Союзе введено обязательное военное обучение в школах.

30 января

1872 г. Родился Глеб Евгеньевич Котельников (1872–1944), изобретатель, создатель первого в России авиационного ранцевого парашюта (1911).

1924 г. II съезд Советов СССР утвердил первую Конституцию СССР.

Указатель статей и материалов, опубликованных в 2002 г.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- РЫЖЕНКОВ А. В. Спад в большом квазицикле конъюнктуры и усиление тенденции средней нормы прибыли к понижению (на материалах США) 6

ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- ВОРОНОВ Ю. П. Первая Нобелевская премия по экономике в XXI веке 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- ЗЕЛТЫНЬ А. С. Инвестиционная активность в России в 2001 г. 10
- КОНТОРОВИЧ А. Э., КОРЖУБАЕВ А. Г. Энергия рождает энергию. Энергетика в устойчивом развитии мирового сообщества 8
- КУРЬЕРОВ В. Г. Анализ экономической ситуации в России в январе–сентябре 2001 г. 1
- КУРЬЕРОВ В. Г. Иностранные инвестиции в экономику России. 2001 г. 10
- КУРЬЕРОВ В. Г. Макроэкономическая политика в России в 2002 г. и прогноз 7
- КУРЬЕРОВ В. Г. Обзор экономической ситуации в России 8

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

- СОКОЛОВ В. М., СОКОЛОВ А. В., КРИВЕНКО А. П., МИНИН В. А. Россия на мировом рынке металлов платиновой группы 9

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- ИВАНОВА О. П., АНТОНОВ Г. Д. Внутренний и внешний рынки химической продукции 1



СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

| | |
|---|---|
| БЕРДАШКЕВИЧ А. П. О научном бюджете на 2002 г. | 4 |
| КРАСИЛЬНИКОВ В. Н. «В своей работе мы постоянно делаем упор на регионы» | 2 |
| САФРАЛИЕВ Г. К. Наука облагораживает общество | 2 |

ОБРАЗОВАНИЕ

| | |
|--|---|
| БЕЛЬСКИХ И. Е., БЕЛЬСКИХ О. Е. Экономические реалии в вузовском отражении | 1 |
| «Выполняем социальный заказ территории». Беседа за «круглым столом» в Алтайском государственном университете | 4 |
| КИРЮШИН Ю. Ф. Эффект интеллектуального притяжения | 4 |
| ХАРЧЕНКО И. И., ЧИНАКОВА Н. В. Знать экономику со школьной скамьи | 9 |

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

| | |
|--|-----|
| АБАЛКИН Л. И. «Мы готовы дать реалистические и рассчитанные на успех рекомендации» | 1 |
| Арктический коридор: утопия или реальность? («круглый стол» «ЭКО») | 5–6 |
| АСТАПОВ К. Л., АГАБЕКОВ С. И. Возможные темпы роста российской экономики | 6 |
| БЕЛЯЕВ Л. С., МАРЧЕНКО О. В., ПОДКОВАЛЬНИКОВ С. В. Низкие цены нужны лишь потребителям | 8 |
| БЛИНОВ А. О. Российская экономика в третьем тысячелетии — свет в конце тоннеля | 2 |
| БЛИНОВ А. О., ЗЕЛЕНСКАЯ Т. В. Гарантийные механизмы и инвестиционный процесс | 7 |
| БУКИНА Г. Н. Организация и методы налогового планирования | 7 |
| ВАРНАВСКИЙ В. Г. Быть ли в России концессиям | 6 |
| ВОРОНОВ Ю. П. Дефляционная функция терроризма | 3 |
| ВОРОНОВ Ю. П. Дядя Сэм — гигант торговли | 5 |
| ЕВСЮКОВ Д. Е. Электронные деньги как новая составляющая кредитно-денежной системы | 5 |

| | |
|--|----|
| ЖИТЕНКО Е. Д. Как стимулировать инновационную деятельность? | 3 |
| ИГНАТОВ А. В. Пенсионный оборотный налог: для страны, пенсионеров и Министерства налогов и сборов | 11 |
| ИЗРЯДНОВА О. И., ЛУГАЧЕВА Л. И. Макроструктура производства: от эйфории к реализму | 11 |
| КАЗАНЦЕВ С. В. Сравнительный анализ потенциала и эффективности экономики российских регионов | 7 |
| КАШИН В. А., БОБОЕВ М. Р. Как и почему следует реорганизовать ТЭК | 8 |
| КЛЕМАН К., ШЕИН О. В. Антиглобалистское движение и его перспективы в России | 12 |
| КРЮКОВ В. А. Зарытая эффективность, или как государство пытается управлять нефтяными компаниями | 9 |
| КРЮКОВ В. А. Кто в «нефтяном доме» хозяин? | 2 |
| КУЗНЕЦОВА С. А., МАРКОВА В. Д. Инновационные возможности: мифы и реальность | 11 |
| КУЗОВКИН А. И. Тарифная политика и конкурентный рынок электроэнергии | 9 |
| ЛЕНГА Г. Взаимоотношения России и ВТО: актуальные проблемы | 4 |
| ЛЕОНТЬЕВА Ю. О. Воздушные монополии | 7 |
| ЛИТВИНЦЕВА Г. П. Парадокс российской экономики: избыток денег и кризис инвестиций | 5 |
| МАСЛЕННИКОВ И. Б. Институционализм инвестиционной привлекательности | 8 |
| МЫСЛЯЕВА И. Н. Глобализация и антиглобализм | 12 |
| НИКИТИН Г. Г., ДУЛЬСКАЯ Н. Н., БУРКО И. Ю., НИКИТИН А. Г. Хозяйственная деятельность предприятий | 3 |
| ПИЛЯСОВ А. Н. Собираение земли Кузбасской | 4 |
| САВЧУК С. В. Глобократия | 12 |
| СЕНЧАГОВ В. К. Глобализация: позиция России | 2 |
| СИЛЬВЕСТРОВ С. Н., ХЕННИГ О., ОВЧИННИКОВ В. В. «В ВТО вступать надо» | 3 |
| СМИРНОВ В. Д., ГУРИН Г. В. Производительность труда: как ее измерять? (на примере сельского хозяйства) | 3 |
| СОРОКИН Д. С. «Золотой миллиард» против бедного | 9 |

| | |
|---|----|
| СУЛАКШИН С. С., РОМАНИХИН А. В. Как национальной промышленности защищать свои интересы (о создании системы цивилизованного лоббизма в России) | 10 |
| УЛАНОВ С. М. О ценовом хозяйстве России | 10 |
| ЦИРУЛИС К. Н., БАЖАНОВ В. А. Военная реформа в России | 4 |
| ШАБАЛИН А. О. Усиление взаимосвязей между фондовым рынком и реальным сектором | 9 |

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

| | |
|--|----|
| БЕЗРУКОВ Л. А. Будет ли России уютно на мировых рынках? | 1 |
| БОЙКО И. В. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия | 11 |
| БУЛАТОВ В. И. Меняем ресурсы на ядерные отходы. К проблеме ввоза в Россию отработанного ядерного топлива | 4 |
| ВОРОНОВ Ю. П. Экономика терроризма | 2 |
| ВОРОНОВ Ю. П. Экономические функции терроризма | 1 |
| ГЛОВАЦКИЙ А. Б. Обманизаторы | 12 |
| ГЛОВАЦКИЙ А. Туалет для кошки в засухе дождей | 9 |
| ГУБКИН А. А. Химический комплекс Кузбасса и Сибири еще не поздно спасти! | 1 |
| ДОРОШЕНКО В. Л. Что такое право? | 3 |
| КАРПОВ А. А. Скальпель в руках маньяка, или особенности национальной системы налогообложения | 12 |
| ЛУЗАН П. П. Был ли триумф советской экономики? | 5 |
| ХАНИН Г. И. Лучшие времена в Россию уже пришли? | 2 |
| ХАНИН Г. И. Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности | |
| ХАНИН Г. И., ПОЛОСОВА О. И., ИВАНЧЕНКО Н. И. Промышленное производство России в 1996–1999 гг.: альтернативная оценка | 6 |
| | 1 |

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

| | |
|--|----|
| БАКАЕВА В. В., БАКАЕВ А. С. Торговые агенты: структура и характеристики сообщества | 12 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| ГОЛУБКОВ В. А. Анализ итогов деятельности страховых компаний Сибирского Федерального округа за 2001 год | 6 |
| ГОЛУБКОВ В. А. О страховом рынке России | 6 |
| КУРШАКОВА Н. Б. Кейс-метод подготовки банковских менеджеров | 11 |
| ЛОГИНОВ М. П. Андеррайтинг ипотечных кредитов | 12 |
| ЛОГИНОВ М. П. К вопросу об оценке недвижимости в России | 9 |
| ЛУГАЧЕВА Л. И. Государственная поддержка лизинговой деятельности: региональный аспект | 9 |
| МЕНЯЙЛОВ С. С. Перераспределение прав собственности при лизинге и эффективность производственного объединения | 9 |
| НОВИКОВА О. Проблемы правового регулирования сети Интернет | 9 |
| РУДЬКО-СИЛИВАНОВ В. В., АФАНАСЬЕВ А. А. О рисках срочного рынка | 6 |
| <i>Лизинг как форма инвестиций в реальный сектор экономики</i> | |
| ЗОРЬКИН А. Р. Ограничители развития лизинга | 8 |
| КОСТИН В. В., ВОРОНКОВ С. П. О лизинге на вторичном рынке авиатехники | 8 |
| КУЛИПАНОВ Г. Н. Как перестать быть бедными | 9 |
| Лизинг в ядерной энергетике | 9 |
| РОГОВСКИЙ Е. И., ТРОФИМОВ Б. А. Развитие лизинга в Алтайском крае | 8 |

УПРАВЛЕНИЕ

| | |
|--|---|
| БЕКОВ Х. А. Российские проблемы с позиции теории человеческого капитала | 7 |
| ГОРШКОВА Л. А. Есть ли анализ систем управления на предприятиях Нижегородской области? | 5 |
| ГУРКОВ И. Б. Распределение рабочего времени руководителей российских промышленных предприятий | 8 |
| ДИЕВ В. С. Управление, интуиция и неорационализм | 7 |
| КАЛАШНИКОВ В. Н., ПЛЕШАНОВ О. Л., ПУДОВКИНА С. Г. От управления функционально-ориентированного – к процессному | 5 |

| | |
|--|-------|
| МАЛИНИН Е. Д. Организационная культура: зарубежный опыт | 10–11 |
| МАСЛЕННИКОВА Н. П. Управление коллективом в процессе внедрения нововведений | 9 |
| НУЕН ВАН МИНЬ «Организация – Семейства» и современная экономическая модель производственно-коммерческой сети | 10 |

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ

| | |
|---|---|
| БАРЫШЕВА Г. А., СКРЫЛЬНИКОВА Н. А. Инновационная политика в Томской области | 7 |
| ЖИТЕНКО Е. Д. Трансферт технологий: причины успеха | 6 |

ЕСТЬ ИДЕЯ!

| | |
|--|----|
| БАЙКАЛОВ С. П., МАКСИМОВ А. В. От локальных систем – к единой | 12 |
| ФАРКОВ А. Г. По рекам – вдоль и поперек | 10 |
| ЧЕРЕВИКИНА М. Ю., ЛОБУРЕЦ Ю. В. Посредники инновационного рынка. Опыт СО РАН: проблемы и решения | 12 |

ОТРАСЛЬ

| | |
|---|----|
| АНДРЕЕВ И. П. Потери и хищения госэнергоресурсов | 10 |
| БЫКОВСКИЙ В. А. Капитализация нефтяных и газовых компаний (методика оценки) | 8 |
| ЗАУСАЕВ В. К., БЫСТРИЦКИЙ С. П., ГОРБАРЕНКО Т. С. Реструктуризация лесопромышленного производства: формы и механизмы государственного участия | 11 |
| ЗАХАРОВА Т. В. Служат ли минеральные ресурсы фактором экономического роста? | 7 |
| КОНЮХОВА Е. Н. Как повлияет вступление в ВТО на машиностроение Кузбасса? | 11 |
| СИТРО К. А., ЯГОЛЬНИЦЕР М. А. Роль минерально-сырьевого комплекса в экономике России | 7 |
| ШАФРАНИК Ю. К., КРЮКОВ В. А. Промедление смерти подобно (почему нельзя отказываться от государственной политики в нефтегазовом секторе) | 11 |

РЕГИОН

| | |
|--|----|
| БЫКОВСКИЙ В. А. Особенности экономического развития Севера Западной Сибири | 12 |
| ДОРЖДЕЕВ А. Республика Калмыкия: экономика, экология, положение предприятий | 4 |
| ДРАЧЕВСКИЙ Л. В. XXI век: стратегия развития Сибири | 12 |
| ИВЧЕНКО В. В. Региональное экономическое программирование: трудный путь становления | 11 |
| КЛЕБАНОВ И. И. Сибирь и Дальний Восток в макроэкономике России | 12 |
| МАГОМЕДОВ М.-С. М. Трудовой потенциал Дагестана | 10 |
| МАГОМЕДОВ М.-С. М. Экономическая ситуация и использование трудового потенциала Республики Дагестан | 8 |
| МАЛОВ В. Ю., МЕЛЕНТЬЕВ Б. В. Оценка последствий отказа от федеральной поддержки экономики Сибири | 8 |

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

| | |
|---|----|
| АНТОНОВ Г. Д., ИВАНОВА О. П. Как сформировать эффективные интегрированные компании в промышленности России? | 12 |
| БАЙКАЛОВ С. П., МЕЖОВ И. С. Объединиться и выжить или погибать в одиночестве? | 2 |
| БУЕР А. О., ПОРУНОВ А. Н. Кто добывает – тот и рекультивирует | 12 |
| ЛУГАЧЕВА Л. И. Новый подход к региональной промышленной политике | 5 |
| ФАСХИЕВ Х. А., ГУСЕВА А. А. Грузовое автомобилестроение России | 12 |

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

| | |
|--|----|
| КОРСУНЦЕВ И. Г. Об экологических ограничениях в развитии цивилизации | 11 |
|--|----|

ДЕЛОВОЙ КЛУБ «ЭКО»

| | |
|---|---|
| КЛИМОВА Г. Н. Точный расчет и адресность | 3 |
| Опыт реформирования предприятия: чему жизнь научила руководителей | 8 |

| | |
|---|---|
| Экономика России: от выживания — к... выживанию | 3 |
|---|---|

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

| | |
|--|---|
| ВЫСОЦКИЙ П. В., ИВАНОВА О. П. Инструмент выживания отрасли в регионе | 4 |
| ЗИМИНА Т. В. Акционерные общества работников: первые итоги развития | 3 |
| КИРИЛЛИН А. Д. Не счесть алмазов... или «звездный час» | 4 |

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

| | |
|--|----|
| КИПЧАРСКАЯ Е. В. Одной компьютеризации недостаточно | 12 |
| КОСТИН И. М., ФАСХИЕВ Х. А. Развитие автомобилестроения: законодательные аспекты | 5 |
| МОЛОТКОВ Ю. И., ДЕГТЯРЕВ С. И. Реструктуризация в МПС: оставим камень на камне | 7 |
| НИКИТЕНКО О. Ф. Мои рыночные университеты | 7 |
| ПУСТЫРЕВ Е. Ф. Кооперация через призму интересов | 8 |
| ШУБА Г. П. Совершенствование управления и маркетинг | 7 |

Управление предприятием: новые подходы

| | |
|--|---|
| НЕЧАЕВ Н. И. Эффективный менеджмент: регулирование процессов в бизнесе через бизнес-процессы | 6 |
| УРМАН Л. И., МЕЖОВА Л. Н. Финансовое планирование — инструмент для совершенствования управления предприятием | 6 |

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

| | |
|---|----|
| АБЛАЖЕЙ А. М., УШАКОВ Д. В. Молодые специалисты на промышленном предприятии | 10 |
| МАСЛОВА И. С. Рабочая сила в пореформенной России | 12 |
| ТАПИЛИНА В. С. Социально-экономическая дифференциация и здоровье населения России | 2 |

ПУБЛИЦИСТИКА

| | |
|---|-------|
| ПРОХОРОВ А. П. Заначка и обманные управленческие технологии | 10–11 |
|---|-------|

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

| | |
|---|----|
| БУКРЕЕВ Е. В. Простая беседа о сложных вещах | 5 |
| ИСАКОВА О. «Мой девиз – работать на индивидуальность» | 4 |
| КАРЕЛИН А. «Проблема – в мировоззрении» | 2 |
| МОЧАЛИН Н. А. Как удержать руку на пульсе? | 3 |
| НЕСТЯК В. С. Надежда умирает последней | 10 |
| ФИЛАТОВ С. С. Зачем нам «Шварцкопф», когда есть «Сибиар»? | 4 |

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

| | |
|--|----|
| ЛЕОНТЬЕВА Ю. О. Налог на имущество: прискорбная реальность | 11 |
| ЛОГИНОВ М. П. Андеррайтинг ипотечных кредитов | 12 |
| ШЛЫКОВ В. В. Экономическая безопасность предприятия | 11 |

НАШ МЕНТАЛИТЕТ

| | |
|---|---|
| ТОРБИН А. Играем на выбывание: российское телевидение и российский бизнес | 1 |
|---|---|

ПСИХОЛОГИЯ

| | |
|---|---|
| ЗАВЬЯЛОВ В. Ю. «Смерть жатву жизни косит» | 2 |
| НИКОЛАЕВА Е. Н. Тестирование без мифов | 8 |

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

| | |
|---|-----|
| ГОЛАНД Ю. М. Потерянный шанс (о привлечении иностранного капитала в Россию) | 5–6 |
| ДАЦЫШЕН В. Г. Сибирский чай. Из истории чайной торговли в России | 4 |
| КИРИЛЛОВ А. К. ОВК: традиции давно минувших дней | 11 |
| РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Выдающийся государственный деятель России – Сергей Юльевич Витте | 2 |
| РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Столыпин: аграрная реформа и Сибирь | 9 |
| СЕРЕБРЕННИКОВ С. В. Посещение Сталиным Красноярска в 1928 г. (опыт историографического анализа и архивных разысканий) | 12 |

| | |
|---|----|
| ЧЕРЕМИСИНОВ Г. А. Конъюнктурные циклы нэпа | 12 |
| ЧУДНОВ И. А. Планы и реалии послевоенной кон- версии | 11 |

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

| | |
|---|-----|
| МЕДВЕДЕВ Ж. Сталин и первые дни войны | 3 |
| ЦЫГАНКОВ К. Ю. С чего началась современная бух- галтерия | 2–3 |

ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| ДИКАНЬ К. В. Налоговые системы древности и их вли- яние на поведение хозяйствующих субъектов | 10 |
|---|----|

РЕФОРМЫ В СНГ

| | |
|---|----|
| АЛПЫСБАЕВА С. Н., МУНШ В. А. Практика разреше- ния неплатежей в Казахстане: опыт Карагандинской области | 12 |
| КУЧЕРСКИЙ Н. И., РИЗАЕВ С. Р. Горно-металлурги- ческий комбинат и государство: гармония интересов | 5 |

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

| | |
|--|---|
| ЗАГРЕБЕЛЬНЫЙ С. Н. Выращивание малых иннова- ционных предприятий | 1 |
| МИКЕЛЕВИЧ Я. Оптимистическое интервью | 1 |
| ХИДЭНОРИ С. Противоречия между национальной экономикой и интернационализацией в современном ка- питалистическом обществе | 6 |
| ЧАГЕЛИШВИЛИ Л. П. Информационное обеспечение евразийского транспортного коридора | 6 |

ПИСЬМА, ОТКЛИКИ

| | |
|---|----|
| АЛЕКСЕЕВ С. И. Россия и ВТО: поспешать надо мед- ленно | 6 |
| КАМЕШКОВ В. Г. Что может частное СКБ | 12 |

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

| | |
|--|----|
| ГРОШЕВ И. В. В любой ситуации получать выгоду | 12 |
| МАЛИНИН Е. Д. Организационная культура: зарубеж- ный опыт | 11 |

| | |
|---|----|
| ОРЛОВ А. И. Новое управленческое мышление | 4 |
| ПОВАРНИН С. И. Поспорить? Я не прочь! | 7 |
| РЕЗНИК С. Д. Семейная бухгалтерия: как ее вести | 12 |
| РЕЗНИК С. Д., КУЛИКОВ В. Н. Команда управленцев – реальные проблемы | 5 |

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

| | |
|---|---|
| ГЛАДКИХ Н. В. Зачем нам еще одна книга о Сталине? | 2 |
| ХАНИН Г. И. Преданная революция, или несчастная судьба демократии в России? | 3 |

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

| | |
|--|----|
| КИБАЛОВ Е. Б. Нужны ли нам радикальные перемены? | 10 |
| УДАЛОВ Ф. Е., ВОРОНОВ Н. А., УДАЛОВ О. Ф. Можно ли назвать это новым управленческим мышлением? | 10 |

КНИЖНАЯ ПОЛКА

| | |
|--|----|
| АРБАТОВ А. А. Как вывести регионы из кризиса | 2 |
| ГОДИН Ю. Ф. Экономическая безопасность – «всему голова» | 11 |
| ДАНИЛИН Ю. Мини-конспект полезной книги | 5 |
| ЕВСТИГНЕЕВ Р. Н. Больше чем учебник | 1 |
| КОРЕЛЬСКИЙ В. Ф. Истоки многих современных проблем Европы | 8 |
| МКРТЧЯН Г. М. Вместо «невидимой руки рынка» – «грабящая рука государства» | 3 |
| СЕРЕБРЕННИКОВ С. В. О новизне и стереотипности в учебных пособиях, рецензиях и во взглядах | 4 |
| СОКОЛОВ А. В., БАЖАНОВ В. А. «Оборонка»: жизнь в эпоху перемен | 12 |

ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

| | |
|--|---|
| АПРЕЛЕВ В. П., УШАКОВ Л. Н. Сказка о сэкономленном времени | 7 |
| КОЗЛОВА Ю. С. «Рожденный ползать...»? | 8 |
| НИКОЛАЕВА Е. Н. Включить все резервы мозга: умственно отсталые дети – не всегда аутсайдеры | 7 |

| | |
|--|---|
| НИКОЛАЕВА Е. Н. Старость и здоровье | 9 |
| ПУТИЛОВ А. А, «За этим стоит более общая проблема» | 9 |

POST SCRIPTUM

| | |
|--|-------|
| Байки из новой экономики | 2 |
| ВЕЙЦМАН Э. Большие надежды (из древнеримских анналов) | 7 |
| ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских анналов | 9, 12 |
| ВОРОНЦОВ В. В. Пиарова победа | 5 |
| ВОРОНЦОВ В. В. Построено на песке, но какая архитектура! | 1, 9 |
| Календарь знаменательных дат | 2–12 |
| Кроссворд | 4 |
| МИРОНЧЕНКО С. С. Буковки и очепятки | 11 |
| МИРОНЧЕНКО С. С. Интервью со взяточником | 11 |
| МИРОНЧЕНКО С. С. Пуля – патрону | 10 |
| РЯБЧИКОВА М. Байки из новой экономики | 6 |
| ЮДИН Г. Г. О клиенте – с любовью | 11 |

«ЭКО»-ИНФОРМ 1, 2, 4, 8–12

| | |
|---------------------------------------|----|
| Памяти В. Д. Речина | 8 |
| Памяти учителя и прекрасного человека | 12 |

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 12. 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, 2002. Подписано к печати 23.11.02.
Формат 84х108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 784.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

Нестареющие истины

**Я верю, что могущество смеха
и слез сможет стать противо-
ядием от ненависти и страха**

Ч. Чаплин

**Что сделалось смешным, не мо-
жет быть опасным**

Вольтер

**Мы и не представляем себе,
сколько нужно ума, чтобы не
казаться смешным!**

Н. Шамфор

