

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

1 (319) 2001

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

БОРИСОВ В. А., директор Института сравнительных
исследований трудовых отношений, кандидат
социологических наук, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил, академик РАН, Москва

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

ЛЬВОВ Д. С., академик-секретарь Отделения экономики
РАН, академик РАН, Москва

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

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., генеральный директор
ПО «Сиббиофарм», доктор экономических наук, Бердск

ХАНДРУЕВ А. А., проректор Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, 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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 2 ЗЕЛТЫНЬ А. С.
Структурная политика России
на пороге третьего тысячелетия

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 21 ХАНИН Г. И.
Альтернативные методы
определения объема экспорта
капитала из России
- 31 ЩЕРБАКОВА Л. А.
Из Золотой долины – в Золотую
Силиконовую тайгу?
- 49 КОВАЛЕВ С. П.
Несколько советов для менедже-
ров программистских фирм

30 ЭКО-ИНФОРМ

ОТРАСЛЬ

- 60 МАЗИКИН В. П.,
СУББОТИН С. П.,
БУРКОВА Р. Ф.
Топливная промышленность –
основа формирования регио-
нального бюджета

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 67 ВОРОНОВ Ю. П.
Электронная коммерция:
проблемы мировые и российские
- 76 КОРНЮХИНА Н. Б.
Источники инвестиционных
ресурсов в России

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 85 МЕЛЕШИНА Г. А.,
АРИСТОВ Б. Н.
Реинжиниринг – путь
к реорганизации компании

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

- 98 РЕЧИН В. Д.
Какими качествами должен
обладать директор предприятия

РУБЕЖ ВЕКОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

- 112 Основы социальной концепции
Русской Православной Церкви

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 125 «Лекарство» против краха,
или как сделать банкротство
эффективным в России

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 136 РОМАНОВА Л. С.
Сибиряки разрабатывают
маршруты завоевания мира

РЕФОРМЫ В СТРАНАХ СНГ

- 148 НИГМАНОВ Э.
Текстильная олигополия

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 150 МЕДИКОВ В. Я.
«Черный передел» собственнос-
ти и власти

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 167 ЛА Данг Тхи Хиеу
Вьетнам на рынке АТЭС:
преимущества, трудности
и задачи

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

- 179 БЫКОВ В. А.
О стратегии «ЭКО»:
несколько пожеланий
- 182 МОКИН В. А.
Сила монополистов – послуш-
ные потребители

ЧЕЛОВЕК В ЭКСТРЕМАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ

- 185 ДАРМАН П.
Поведение за границей
в экстремальной ситуации

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 189 СУХАРЕВ В.
Десять принципов мудрого
отношения к жизни

Структурная политика России на пороге третьего тысячелетия

А. С. ЗЕЛТЫНЬ,
Высшая школа международного бизнеса,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва



© ЭКО 2001 г.

На пороге третьего тысячелетия российская экономика испытывает ряд тяжелых проблем, решение которых требует серьезной модернизации структуры хозяйства.

К таким проблемам относится прежде всего **старение и износ основных фондов, включая фонды важнейших отраслей промышленности и инфраструктуры.**

Старение основных фондов

В большинстве отраслей промышленности износ основных фондов в конце 90-х годов значительно превысил 50% (таблица).

Износ фондов основного вида деятельности в промышленности РФ, % от общей стоимости основных фондов на конец года*

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
Вся промышленность	46,4	46,2	48,5	50,5	52,4	52,9
Электроэнергетика	40,6	43,4	45,7	47,4	48,6	49,4
Топливная	46,7	48,2	51,2	52,6	54,2	54,6
Черная металлургия	50,1	44,8	46,9	48,9	52,0	53,1
Цветная металлургия	46,9	45,9	47,5	48,7	51,3	51,8
Химическая и нефтехимическая	56,3	54,1	57,6	60,0	62,0	62,7
Машиностроение и металлообработка	47,5	45,4	47,4	50,1	52,3	53,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	48,3	46,8	50,2	51,1	54,9	55,4
Промышленность стройматериалов	42,1	43,3	46,5	49,2	51,7	53,7
Легкая	40,2	42,8	47,7	51,8	54,4	55,1
Пищевая	40,7	41,1	42,8	45,7	46,9	43,9

* По крупным и средним предприятиям.

Степень износа основных фондов транспорта в начале 1998 г. составила 42,8% (38,5% в 1995 г.), в том числе железнодорожного – 45,6% (38,3%), автомобильного –

53,6% (46,1%), воздушного – 65,4% (58,1%). В частности, требуется замена более одной трети электровозов, половины тепловозов, 40 тыс. грузовых вагонов.

По прогнозам РАО «ЕЭС России», к 2003–2004 гг. может выработать свой ресурс 40% оборудования компании. Специалисты указывают на то, что в целом по России резерв рабочей мощности электростанций составляет лишь 12%, тогда как минимально допустимый резерв в странах Евросоюза равен 25%.

Значительно увеличилась по сравнению с началом 90-х годов доля строительных машин с истекшим сроком службы в подрядных организациях. Так, на конец 1998 г. истек срок службы 31,2% одноковшовых экскаваторов (в 1991 г. – 14,5%), 38,2% скреперов (8,8%), 37% бульдозеров (12,9%), 47,9% башенных кранов (33,6%), 52,1% кранов на гусеничном ходу (29,1%), 43,2% кранов на пневмоколесном ходу (24,2%), почти 30% кранов на автомобильном ходу (17,4%).

Неизбежность выбытия значительной активной части основных фондов в принципе создает машиностроительным отраслям российской промышленности благоприятные условия для наращивания производства. Однако проблематично, смогут ли они в полной мере ими воспользоваться, в частности и потому, что за годы трансформации в России не появилось мощных машиностроительных корпораций.

Характерно в этой связи сопоставление отраслевой принадлежности 20 крупнейших российских промышленных компаний с 20 крупнейшими фирмами из составляемого журналом «Форчун» списка 500 крупнейших мировых фирм. Если среди 20 крупнейших российских промышленных компаний 18 представляют ТЭК и металлургическую промышленность и лишь 2 – машиностроение (АвтоВАЗ и ГАЗ), то в упомянутом списке в первой двадцатке крупнейших мировых промышленных фирм – 10 машиностроительных компаний.

В первой десятке крупнейших российских промышленных компаний присутствует лишь одна машиностроительная (АвтоВАЗ), тогда как в первой десятке списка журнала «Форчун» – 8 машиностроительных фирм.

Тяжелое положение складывается в **топливно-энергетическом комплексе**.

В стратегии социально-экономического развития России до 2010 г., подготовленной Центром стратегических разработок, констатируется **ухудшение сырьевой базы комплекса**. В частности, в нефтяной промышленности за последние 7 лет объем геологоразведочных работ сократился в 3 раза. Прирост разведанных запасов по отношению к добыче газа составлял в 1999 г. лишь 37% и к добыче нефти – 65%.

Крайне медленно происходит освоение передовых методов добычи нефти. В результате нефть, добываемая с применением современных методов воздействия на пласт, составила в конце 90-х годов лишь 6% всей добываемой в России.

Как утверждают специалисты Центра стратегических разработок, неизбежное истощение разработанных месторождений может привести уже в ближайшем будущем к сокращению производства основных экспортирующих отраслей, к резкому росту затрат в этом секторе и снижению его конкурентоспособности.

Ситуация усугубляется тем, что вопреки тенденции, характерной для развитых рыночных экономик, в которых на протяжении последних двух с половиной десятилетий значительно понизилась удельная энергоемкость ВВП¹, в России за годы трансформации удельная энергоемкость экономики возросла на 21% и превышает показатель развитых стран Запада в 3,5 раза.

Прогноз Центра стратегических разработок предполагает значительное снижение энергоемкости ВВП России к 2010 г. и рост внутреннего потребления топливно-энергетических ресурсов в 2010 г. по сравнению с уровнем 1999 г. лишь в 1,1 раза. Так, академик В. И. Маевский утверждает, что при таком росте внутреннего потребления

¹ В частности, потребление нефти на единицу ВВП в развитых рыночных экономиках в 1999 г. понизилось по сравнению с уровнем 1972 г. примерно на 45% (см.: The Economist. 2000. March 11. P. 98).

топливно-энергетических ресурсов среднегодовой прирост ВВП не превысит 2%. По его мнению, для достижения среднегодовых темпов прироста ВВП в 5% будет необходимо сократить экспорт топливно-энергетических ресурсов на 20–40% (Независимая газета. 2000. 18 авг.).

При этом складывается впечатление, что основным стимулом к энергосбережению, по мнению авторов прогноза, должен стать значительный рост цен на энергоносители. Однако опыт развитых рыночных экономик по преодолению энергетического кризиса 70-х годов показал, что быстрое создание и широкое внедрение энергосберегающих технологий невозможны без значительных расходов государства на программы в области энергосбережения² и предоставления щедрых налоговых льгот компаниям, внедряющим энергосберегающие технологии и оборудование, а также населению.

Очень сложные проблемы существуют в электроэнергетике страны.

Потребности электроэнергетики в инвестициях, по оценкам руководителей РАО «ЕЭС России», намного превышают ее финансовые возможности. Как утверждает член правления РАО «ЕЭС России» А. Трапезников, «на ближайшие 5 лет на обновление оборудования и сетевое строительство нам необходимо 25 млрд дол., тогда как сейчас мы можем наскрести из всех источников 700–800 млн дол.»³. В связи с этим Трапезников убежден в том, что рост тарифов на электроэнергию с 1 мая 2000 г. на 35% недостаточен, и необходимо их дальнейшее повышение⁴.

Однако возможности получения дополнительных средств на инвестиции за счет повышения тарифов на электроэнергию довольно ограничены, поскольку и при сегодняшнем уровне тарифов электроэнергетика демонстрирует самый

² Например, в США в конце 70-х – начале 80-х годов расходы федерального бюджета на программы энергосбережения превышали 500 млн дол. в год.

³ Ведомости. 2000. 10 марта. В 1999 г. инвестиции по РАО «ЕЭС России» составили 28,3 млрд руб., или 1,16 млрд дол. (Экономика и жизнь. 2000. № 32).

⁴ Как считает А. Б. Чубайс, чтобы инвестировать 5 млрд дол. в год, необходимо повысить тарифы на электроэнергию в 5 раз (Экономика и жизнь. 2000. № 32).

высокий уровень просроченной дебиторской задолженности среди крупных отраслей хозяйства.

При этом доля денежных платежей за отгруженную продукцию РАО «ЕЭС России» существенно ниже, чем в промышленности в среднем и по сравнению с другими естественными монополистами.

Одна из важнейших структурных слабостей российской экономики – **крайне низкий уровень развития комплекса отраслей по производству высококачественных товаров и услуг потребительского назначения.**

Очень плохое состояние здоровья населения России требует, в частности, резкого повышения качества медицинских услуг, динамичного развития фармацевтической и медицинской промышленности, инфраструктуры физической культуры и спорта.

В качестве примера того, в каком плачевном состоянии находятся важнейшие отрасли, связанные с обеспечением здоровья населения, можно привести фармацевтическую промышленность. Только 10% лекарств в России производится из отечественных субстанций. Лишь единицы среди российских фармацевтических предприятий отвечают принятым в развитых рыночных экономиках стандартам. Переоборудование российских фармацевтических предприятий в соответствии с этими стандартами требует около 5 млрд дол., тогда как емкость всего фармацевтического рынка России оценивается в 1,5 млрд дол.

Важно учитывать и то обстоятельство, что без налаживания массового производства высококачественных товаров и услуг потребительского назначения невозможно создать достаточные стимулы к высокопроизводительному труду.

Отставание России в сфере высоких технологий

Важнейшая структурная проблема российского хозяйства – **глубокое технологическое отставание от развитых рыночных экономик.** Уже в середине 90-х годов Россия существенно отставала от передового мирового уровня по основным технологиям. Так, если принять передовой мировой уровень за 100, позиции России в 1995 г. оценивались

следующим образом: технологии новых материалов – 90, микроэлектронные технологии – 40, оптоэлектронные и лазерные – 65, компьютерные и информационные – 25, уникальные ядерные – 100, технологии энергетики и энергосбережения – 30, биотехнологии – 40, промышленного оборудования и перспективных двигательных установок – 70.

Нет сколько-нибудь веских оснований считать, что этот разрыв за вторую половину 90-х годов сократился. Напротив, скорее всего, он стал еще значительнее.

Надежды, возлагавшиеся на конверсию предприятий ВПК как средство повышения технологического уровня гражданских отраслей промышленности, не оправдались. Центр стратегических исследований отмечает низкую по сравнению с мировым уровнем конкурентоспособность имеющих в ВПК производственных мощностей и технологий для использования в гражданском секторе экономики. Отсюда следует, что не стоит обольщаться успехами в наращивании объемов экспорта вооружений, этого, как и в советские времена, чуть ли не единственного вида продукции российского машиностроения, конкурентоспособного на мировом рынке.

Крайне опасным по своим долгосрочным последствиям представляется **отставание России в области информационных технологий**, хотя по сравнению с другими важнейшими отраслями хозяйства сфера телекоммуникаций в России в течение 90-х годов развивалась довольно динамично.

Глубокое внедрение информационных технологий во все сферы хозяйства и быта – это, пожалуй, важнейшая технологическая особенность развития мировой экономики на протяжении последних десятилетий. В США, Европейском союзе и Японии расходы фирм на информационные технологии растут в год в среднем на 12%, что значительно больше, чем рост инвестиций в основной капитал в целом. Расходы на информационные технологии составляли в 1998 г. 8% ВВП США, 7,5% ВВП Великобритании и 5% ВВП стран, входящих в зону евро.

Высокими темпами внедряются внутрикорпорационные информационные системы, позволяющие повысить качество

управления и эффективность деятельности фирм. Быстро возрастает количество абонентов новых видов мобильной связи, причем в ближайшие годы можно ожидать широкого распространения ее новых стандартов, предназначенных не только для передачи голосовой информации, но и цифровой и визуальной; резко увеличивается число пользователей Интернета, расширяется спектр осуществляемых посредством «всемирной паутины» операций.

О том, насколько быстро происходит распространение Интернета, свидетельствует то, что он завоевал аудиторию пользователей в 50 млн человек всего за 4 года, тогда как радио для завоевания такой аудитории понадобилось 38 лет, персональному компьютеру – 16, телевидению – 13 лет.

Количество пользователей Интернета в США возросло с 40 млн в 1997 г. до 84 млн в 2000 г. и, по имеющимся прогнозам, достигнет 170 млн в 2003 г. Еще более высокими темпами возрастает число пользователей Интернета в Азии, которое (даже не учитывая Японию) увеличилось с 8 млн в 1997 г. до 40 млн в 2000 г. и превысит 200 млн человек в 2003 г.

В России же, несмотря на то, что число зарегистрированных пользователей Интернета за последние 4 года выросло в 6 раз, оно по состоянию на июль 2000 г. оценивалось всего в 2,5 млн⁵.

С помощью Интернета в ряде отраслей организуются консорциумы для создания глобальных виртуальных рынков, в которых участвуют десятки тысяч поставщиков. В частности, в автомобильной промышленности о создании такого консорциума объявили «Дженерал моторс», «Форд», «Даймлер – Крайслер». Емкость создающегося ими виртуального рынка оценивается в 240 млрд дол.⁶

Можно ожидать динамичного внедрения информационных технологий и средств телекоммуникаций в предстоящие годы. В частности, прогнозируется увеличение числа пользователей в мире фиксированной телефонной связи с

⁵ Экономика и жизнь. 2000. № 27.

⁶ The Economist. 2000. March 4. P. 47, 67.

800 млн в 1997 г. до 1 млрд в 2004 г., сотовой связи – с 200 млн до 1 млрд, Интернета – со 100 млн до 1 млрд.

Прогнозируется быстрый рост доли рыночных сделок, осуществляемых с использованием Интернета. Ожидается, что в США с 2000 г. до 2003 г. она возрастет в промышленности – с 3,2 до 35%, розничной торговле – с 0,6 до 6%, строительстве – с 0,2 до 1,4%, здравоохранении – с 0,4 до 9%, пищевой промышленности – с 10 до 35%, энергетике – с 1,5 до 28%.

Причины столь динамичного развития и внедрения во всех сферах хозяйства информационных технологий связаны с открывающимися возможностями понижения транзакционных издержек, совершенствования контроля за состоянием запасов, улучшения управления снабжением.

Согласно исследованию, проведенному компанией Маккинзи, с 1995 г. затраты на взаимодействие с партнерами, поставщиками, конкурентами и потребителями, удельный вес которых в издержках американских компаний, работающих в традиционной экономике, доходит до 50% и превышает этот уровень, упали в 2–3 раза, что привело к снижению издержек на 20–30%. В 1998 г. общая сумма экономии за счет «электронной коммерции» в целом по миру оценивалась в 15,2 млрд дол., причем ожидалось, что к 2002 г. она достигнет 1,25 трлн дол. Согласно исследованию компании «Голдмен энд Сакс», широкое внедрение электронной коммерции приведет к повышению средних темпов роста ВВП в развитых странах на 0,25%⁷.

Хотя по публикациям Госкомстата РФ невозможно составить сколько-нибудь полное представление о состоянии отраслей российской промышленности, занятых производством вычислительной техники и средств телекоммуникаций, оно, согласно публикациям в российской печати, представляется плачевным.

По оценке российских специалистов, около 90% объема продаж на российском рынке телекоммуникационного оборудования приходится на иностранные изделия. «Отечественная промышленность средств связи, – считают они, –

⁷ The Economist. 2000. April 1. P. 71.

оказалась технологически не готова к конкуренции с зарубежными технологиями, в основном по причине тотальной милитаризации всего высокотехнологичного сектора отечественного машиностроения с подавляющей ориентацией технологий на нужды военных»⁸.

Что касается производства вычислительной техники, то, как сообщает российская печать, в настоящее время в России из множества деталей, составляющих начинку компьютера, производятся лишь корпуса, блоки питания и некоторые периферийные устройства. Примерно в 20 лет оценивается отставание российской электронной промышленности от мировых лидеров в производстве интегральных схем. Правда, как утверждает министр промышленности, науки и технологий А. Н. Дондуков, в ближайшее время в РФ будет создан суперкомпьютер, превосходящий европейские аналоги и сопоставимый с японским (Экономика и жизнь. 2000. № 31. С. 2). Необходимо, однако, учитывать характерный для России глубокий разрыв между разработками и производством.

Характерно, что практически во всех основных российских телекоммуникационных компаниях высока доля участия иностранного капитала. Так, что касается компаний, занятых мобильной связью, германская «Дойче Телеком» владеет значительными пакетами акций таких российских компаний, как «Московская сотовая связь», «Мобильные телесистемы», «Дельта телеком», а также региональных операторов стандартов NMT и GSM. Шведско-норвежская фирма «Теларис» имеет большой пакет акций российских компаний «Вымпелком» и «Северо-Западный GSM». Американская «Милликом» обладает значительными пакетами акций 10 российских региональных операторов стандарта AMPS, «Московской сотовой связи», «Санкт-Петербургского телекома».

Крупными пакетами акций российских компаний, предоставляющих услуги в местной проводной связи и доступ в Интернет, владеют иностранные фирмы «Маркони», «АТТ», «Белгакомм», «Ньюбraid».

⁸ Независимая газета. 1999. 5 окт.

В российских компаниях, предоставляющих услуги магистральной связи, участвуют иностранные фирмы «Сонера», «Эндрю корп.», «Глобал Уан».

Наконец, блокирующий пакет акций крупнейшей российской компании телефонной связи «Связьинвест» принадлежит международному консорциуму «Мастком».

Об основных подходах правительства России к преодолению структурных проблем можно судить по проекту стратегии социально-экономического развития России до 2010 г., разработанному Центром стратегических разработок, и плану действий правительства на 2000–2001 гг., утвержденному в конце июля 2000 г.

Приоритеты государства в структурной политике

В проекте стратегии декларируются следующие **принципы, на которых должна базироваться структурная политика государства:**

- конкурентный рынок – главный регулятор экономического развития;
- минимизация и оптимизация государственного вмешательства в экономику;
- открытость экономики;
- либерализация экономической деятельности на микроуровне.

Основываясь на указанных принципах, предполагается осуществить постепенное изменение структуры экономики, причем основной импульс структурным сдвигам должен исходить со стороны внешнего спроса и отраслей, ориентированных на экспорт. В проекте стратегии совершенно справедливо утверждается, что «ограниченность платежеспособного спроса на внутреннем рынке – одно из главных препятствий для экономического роста». Однако обоснованность, исходя из этого вывода, ориентации структурной политики «на опережающее развитие тех отраслей и подотраслей, продукция и услуги которых пользуются спросом на мировом рынке», вызывает серьезные сомнения.

Нынешняя структура российского экспорта оставляет мало надежд на то, что его рост может стать мотором струк-

турных сдвигов в экономике страны. Кроме того, в проекте стратегии констатируется ослабление ресурсного потенциала для наращивания экспорта сырья. Для серьезных же изменений в структуре российского экспорта потребуются многие годы и структурная политика, базирующаяся на существенно иных принципах.

К продукции с сильным экспортным потенциалом авторы проекта относят изделия промежуточных и высоких переделов лесопромышленного, металлургического и химического комплексов, авиационной и атомной промышленности, энергетического машиностроения, отдельных сегментов судостроения, а также вооружения и услуги космической отрасли.

Предполагается, что экспортирующие отрасли должны помочь «вытянуть» отечественное машиностроение, вокруг них будут формироваться крупные интегрированные структуры и промышленные группы.

Следует отметить, что подробный анализ положения дел в указанных отраслях и сегментах российской промышленности и перспектив их развития в контексте тенденций и перспектив развития соответствующих мировых рынков в проекте Центра стратегических разработок отсутствует. По-видимому, это объясняется тем, что представители деловых кругов (в частности, отраслевых предпринимательских ассоциаций) принимали довольно слабое участие в ее разработке.

Между тем, как свидетельствует опыт стран, в которых хорошо поставлена разработка социально-экономической стратегии развития, для определения как возможностей развития отдельных отраслей экономики, так и вызовов и угроз, с которыми им предстоит иметь дело в долгосрочной перспективе, совершенно недостаточно знаний и информации, которыми располагают те или иные государственные структуры. Знания и опыт представителей деловых кругов в этом отношении крайне важны.

Так, в постоянно действующих отраслевых комитетах при министерстве внешней торговли и промышленности Японии (их число в 80-е годы достигало 250) участвовали не только

представители фирм-производителей, но и потребителей продукции, а также представители средств массовой информации.

Авторы проекта стратегии предполагают ориентировать структурную политику как на достижение немногих, но впечатляющих целей (реструктуризация убыточного сектора экономики; трансформация малоэффективных институтов в институты, отвечающие требованиям современной рыночной экономики; перестройка экономической системы в процессе общемировой трансформации на базе новых информационных технологий и усиления глобальных и региональных интеграционных процессов), так и на решение ряда других задач.

В их числе – повышение инновационной активности и опережающее развитие высокотехнологичного сектора экономики; снижение трансакционных издержек за счет развития инструментов рынков товаров, услуг, труда и капитала и формирования инфраструктуры предпринимательской деятельности; прекращение прямого и косвенного субсидирования неэффективных предприятий; процессы реструктуризации и реформирования предприятий и образования крупных и эффективных компаний при всемерном содействии развитию малого и среднего бизнеса; снятие с предприятий бремени некоммерческих звеньев; сокращение и оптимизация государственного сектора при росте эффективности управления госимуществом; повышение эффективности естественных монополий посредством ужесточения контроля за издержками и поддержанием необходимого уровня инвестиций, организационного разделения естественно-монопольных и немонопольных сегментов, формирования в последних конкурентной среды; реализация целевых программ развития инфраструктуры транспорта, связи и телекоммуникаций.

В проекте Центра стратегических разработок недостаточное внимание уделяется организационно-управленческим механизмам реализации этих важных целей. Авторы проекта, скорее всего, полагают, что представленного ими весьма солидного набора мер законодательного и нормативного

характера окажется достаточно. Однако совершенно неясно, каким образом на основе этих мер может быть осуществлена, к примеру, перестройка экономической системы на базе информационных технологий (тем более, что в проекте стратегии проблематика государственной научно-технической политики вообще отсутствует) или переход к «непрерывному инновационному процессу».

Уместно отметить, что в Японии еще в 1972 г. был разработан план перехода к информационному обществу на уровне общенациональной цели. План подходил к электронике как к ядру широкой гаммы технологий. Было создано мощное организационное обеспечение его реализации, включавшее бюро по отраслям информационного машиностроения и совещательный комитет в структуре МВТП, ассоциацию по продвижению информационных технологий, центр средств обработки информации, занимавшийся исследованиями в области программного обеспечения и подготовкой персонала, а также значительное число поддерживаемых государством крупных научно-исследовательских проектов, в которых участвовали многие японские фирмы.

Возможно, впрочем, что механизмы реализации заявленных в проекте целей хотя бы частично прояснятся, когда станет ясной ориентация целевых программ, финансируемых за счет федерального бюджета. Правительство РФ намерено сократить число таких программ со 172 в 2000 г. до 72 в 2001 г. и 20–30 в 2002 г. и одновременно улучшить их финансирование, которое в предыдущие годы было явно недостаточным.

Предполагается ориентировать эти программы на решение проблем производственной инфраструктуры, экологии, ликвидацию диспропорций в развитии регионов, развитие высоких технологий.

Реформы в электроэнергетике

Общие принципы структурной политики, декларированные Центром стратегических разработок, конкретизируются, в частности, в предложениях по реформированию электроэнергетики. В проекте стратегии социально-эконо-

мического развития России, а также плане действий правительства на 2000–2001 гг. проблемы российской электроэнергетики предполагается решать посредством демонопользации секторов производства и сбыта электроэнергии и развития оптового и розничного рынков электроэнергии; образования значительного числа самостоятельных генерирующих компаний; разделения естественно-монопольного и конкурентного секторов в системе электроэнергетики при усилении государственного контроля в первом секторе на всех уровнях, включая уровень региональных энергетических компаний; прекращения перекрестного субсидирования и сокращения списка «неотключаемых» потребителей; повышения в течение 2–3 лет тарифов на электроэнергию и тепловую энергию до уровней, компенсирующих эксплуатационные и инвестиционные затраты.

В целях привлечения необходимых для модернизации электроэнергетики инвестиций программа реструктуризации предусматривает выделение из интегрированных энергокомпаний значительного числа генерирующих компаний и продажу их частным инвесторам. По мнению А. Б. Чубайса, это позволит увеличить капитализацию РАО «ЕЭС России» с 8 до 60 млрд дол.

Еще одно направление поиска источников финансирования модернизации электроэнергетики, предусмотренное в программе реструктуризации РАО «ЕЭС России», – увеличение экспорта электроэнергии. В первой половине 2000 г. РАО «ЕЭС России» заключило соглашение относительно экспорта электроэнергии в Финляндию и намеревается заключить соответствующие соглашения с Норвегией, Швецией, Германией и Эстонией. Ориентировочная стоимость экспорта электроэнергии по этим соглашениям оценивается в 50–60 млн дол., а в перспективе – 100–120 млн дол. в год. Подписано соглашение РАО «ЕЭС России» с Минтопэнерго Грузии об экспорте электроэнергии в Турцию на базе мощностей Ставропольского края и Дагестана.

Ведется работа по созданию энергомоста в Японию. Подписанный в ходе визита президента В. В. Путина в Японию в сентябре 2000 г. А. Б. Чубайсом с японской корпорацией

«Марубени» и администрацией Сахалинской области протокол о намерениях предусматривает сооружение на острове Сахалин парогазовой электростанции мощностью 4 млн кВт и поставку к 2012 г. в Японию 25,5 млрд кВт·ч. электроэнергии в год. В качестве топлива предполагается использовать газ месторождений «Сахалин-1» или «Сахалин-2».

Программа реструктуризации РАО «ЕЭС России» подверглась довольно резкой критике. В Государственной Думе была предпринята неудачная попытка принять постановление «о недопустимости реформирования РАО «ЕЭС России» по плану, предложенному Чубайсом». В предложенном проекте постановления утверждалось, что в настоящих условиях для российской экономики выгодна государственная монополия в электроэнергетике, способная обеспечить самую низкую себестоимость киловатт-часа.

Оппоненты плана реструктуризации, разработанного под руководством А. Б. Чубайса, указывали, в частности, на то, что согласно российскому законодательству доля иностранных инвесторов в акционерном капитале РАО «ЕЭС России» не должна превышать 25%, хотя на самом деле доля иностранных инвесторов уже составляет 33,6%. Однако в случае реструктуризации, предполагающей продажу акций иностранным инвесторам, их доля в капитале еще более возрастет.

Кроме того, высказывалось мнение, что в плане реструктуризации нет «стержня, который будет способствовать привлечению инвестиций», и он не способен «сделать банкротов (а к ним относятся 19 электроэнергетических систем) эффективно работающими»⁹. Критики программы реструктуризации указывали также на отсутствие нормативной базы для ее реализации и необходимость принятия целого пакета законов, в частности закона о федеральных энергосистемах.

Очень резко высказались о программе реструктуризации представители некоторых иностранных акционеров РАО «ЕЭС России». Так, по словам главы инвестиционной компании «Hermitage Capital Management» У. Браудера, про-

⁹ НГ-Политэкономика. 2000. № 6.

грамма «представляет собою полузакрытые распродажи капитала в пожарном порядке по низким ценам... разнообразными способами, включая довольно двусмысленные сделки по обмену собственности на долги»¹⁰. Двадцать зарубежных инвестиционных фондов, являющиеся в совокупности держателями 15%-го пакета акций РАО «ЕЭС России», обратились к президенту РФ В. В. Путину с просьбой остановить процесс реструктуризации компании, который, по их мнению, способен подорвать финансовое положение компании, привести к снижению ее активов и резкому сокращению иностранных инвестиций в энергетический сектор России.

Эксперты компании «Morgan Stanley Dean Writer» указывали на то, что повысить эффективность деятельности РАО «ЕЭС России» можно и без продажи активов, посредством устранения бартера в расчетах, что позволит сделать капитальные затраты более эффективными и достаточными для удовлетворения основной части потребностей в реальных инвестициях. По оценке этих экспертов, «бартерная премия» завышает большинство статей затрат на 40–60%.

Вместе с тем критики плана реструктуризации РАО «ЕЭС России» не предлагали достаточно проработанной альтернативы, способной увеличить инвестиционные возможности РАО и одновременно не допустить резкого подорожания электроэнергии.

Так, один из наиболее активных критиков программы реструктуризации, бывший министр топлива и энергетики В. И. Калужный, признавая, что «если ситуацию оставить без изменений, то через два года электроэнергетике может понадобиться не 5 млрд дол., а 10–15 млрд», ограничился констатацией необходимости «найти схему платежей и усовершенствовать тарифную политику», а также уделить особое внимание энергосбережению, возможности которого, по его оценке, составляют 40% энергопотребления¹¹.

¹⁰ Итоги. 2000. 6 июня. С. 28.

¹¹ НГ-Политэкономика. 2000. № 6.

Резкая критика программы реструктуризации вынудила ее авторов и руководство РАО «ЕЭС России» пойти на определенные изменения в своей позиции. Как сообщалось в российской прессе, оно согласилось с тем, чтобы выделить из структуры компании не 700 генерирующих компаний, а гораздо меньшее число, а также начать продажу акций этих компаний лишь по мере достижения ими «рыночной цены». Правление было вынуждено уступить давлению акционеров и вынести программу реформирования энергомонополии на обсуждение собрания акционеров.

Таким образом, напрашивается вывод, что реалистичной программы реформирования электроэнергетики, как и других естественных монополий, правительству до сих пор разработать не удалось.

Между тем в 2000 г. началось ускорение роста цен на продукцию естественных монополий. Если в июле 1999 г. по сравнению с декабрем предыдущего года цены производителей в электроэнергетике выросли на 9,7% и в газовой промышленности – на 14,8%, то за семь месяцев 2000 г. их прирост составил соответственно 29,8 и 46,8%. В конце августа появились сообщения о том, что «Газпром» настаивает на ежегодном повышении цен на газ в ближайшие пять лет на 30%¹².

Рост тарифов на грузовые железнодорожные перевозки за семь месяцев 2000 г. составил 15,7%, тогда как за весь 1999 г. они выросли на 9,9%. В июле 2000 г. Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства приняло решение о повышении тарифов на внутрироссийские грузовые перевозки с 1 августа 2000 г. еще на 18,5%.

Ускорение роста цен на продукцию естественных монополий способно стимулировать развитие инфляции издержек, что ставит под угрозу оживление в российской экономике.

¹² Независимая газета. 2000. 31 авг.



Альтернативные методы определения объема экспорта капитала из России

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Причины и размеры экспорта капитала из России уже несколько лет привлекают внимание экономистов. Сам факт значительного экспорта капитала из России, независимо от его конкретных размеров, является парадоксальным явлением. Согласно основам экономической теории и здравому смыслу, капитал должен перемещаться из стран, обладающих его избытком, в страны с недостатком капитала.

Россия, безусловно, является страной с недостатком капитала. Ее производственные и непроизводственные фонды изношены и устарели. Государственные и местные бюджеты сводятся с дефицитом. Об остром дефиците капитала в России свидетельствует очень высокая реальная ставка процента за кредит, намного более высокая, чем в подавляющем числе государств мира. Так, в середине февраля 1999 г. норма ссудного процента за валютные кредиты малому бизнесу находилась в интервале 18–30% годовых¹.

Российские и зарубежные ученые и официальные организации предприняли ряд попыток определить размеры и структуру экспорта капитала из России. Эти оценки пре-

¹ Коммерсантъ. 2000. 17 февр. С. 8.

имущественно основываются на данных платежного баланса России, составляемого Центральным банком РФ. В связи с тем, что внешнеторговая статистика, включая статистику услуг, и статистика многих международных финансовых потоков между Россией и другими странами несколько лет была в плохом состоянии, платежные балансы России в первые несколько лет существования государства носили весьма упрощенный и малодостоверный характер. Достаточно отметить, что за 1992–1993 гг. платежные балансы России не включали платежные отношения со странами СНГ, которые занимали в этот период большое место во внешнеэкономических связях России.

Лишь с 1996 г. платежные балансы России приобрели более достоверный характер. Уже в силу только одного этого обстоятельства расчета на основе этих балансов, по крайней мере, до 1996 г., не могут носить обоснованного характера. Однако и после 1996 г. сохраняются серьезные пробелы в статистике платежного баланса. К ним можно отнести отсутствие учета объемов контрабандной торговли, занижение цен экспорта и некоторые другие методы искажения реальных денежных внешнеторговых потоков хозяйственными субъектами.

Другим источником информации о величине экспорта капитала из России может служить баланс национальных счетов. Обычно данные этого баланса о чистом экспорте товаров и услуг основываются на данных платежного баланса. Однако до 1994 г. платежный баланс, как мы отмечали, не отражал торговлю со странами СНГ и в последующий период также имел серьезные пробелы. В то же время сам объем валового внутреннего продукта России и отдельных его составных частей, исчисляемый Госкомстатом РФ, вызывает сомнения в силу недостаточной достоверности послереформенной статистики вообще и наличия огромного теневого сектора экономики в частности. Учитывая ненадежность данных о внешних потоках России, Госкомстат РФ при составлении баланса национальных счетов в течение ряда лет благоразумно опускал данные о текущих и капитальных трансфертах из России.

Прежде чем перейти к изложению методов и результатов альтернативного расчета величины экспорта капитала из России, приведу данные имеющихся к настоящему моменту оценок.

Весьма обширная сводка их приведена в статье научного сотрудника Центра российских и восточно-азиатских исследований Мельбурнского университета Владимира Тихомирова². В. Тихомиров показывает, что имеющиеся оценки очень сильно отличаются друг от друга, нередко более чем в 10 раз, что говорит об их слабой обоснованности. Многие оценки, особенно правоохранительных органов, которые приводят максимальные цифры объемов экспорта капитала из России, приводятся без какого-либо обоснования. Российское правительство дает минимальные оценки, а международные финансовые организации – средние. Общий объем экспорта капитала за 1991–1995 гг. по минимальным оценкам составил 35 млрд дол., максимальным – 400 млрд.

В основу расчета самого В. Тихомирова (он подчеркивает, что это – минимальная оценка) положена разница между мировыми и контрактными ценами на ряд товаров российского экспорта и импорта, экстраполированная затем на весь внешнеторговый оборот с учетом доли отобранных товаров в этом обороте. Общая величина экспорта капитала за 1992–1995 гг., по оценке В. Тихомирова, составила 62,6 млрд дол., достигая в последние годы этого периода 17–18 млрд дол. в год.

Об огромном разрыве между ценами экспорта и импорта на однородные группы товаров свидетельствует, например, расчет по позиции «прокат плоский из железа и стали». Одна тонна этого проката по экспорту стоила в 1996 г. 283 дол., импорту – 836 дол.³ Помимо вполне вероятных качественных отличий в данной достаточно обширной группе за этой разницей кроется и скрытый экспорт капитала в связи с заниженностью цен экспорта и завышенностью цен импорта.

Последней по времени и наиболее исчерпывающей из существующих в России оценок является оценка А. С. Булатова, основанная на данных платежного баланса России,

² Capital flight from post-soviet Russia. *Europa-Asia Studies*. 1997. Vol. 49. № 4. P. 603.

³ Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 584.

исключающего, однако, данные о платежных отношениях со странами СНГ за 1992–1993 гг. Согласно этим расчетам, экспорт капитала из России составил за 1992 г. – 1-е полугодие 1999 г. 363 млрд дол.⁴ Наибольший экспорт капитала из России, по оценке А. С. Булатова, имел место в 1996–1997 гг. – около 50 млрд дол., наименьший – в 1-м полугодии 1999 г. – 10,4 млрд дол.

В российской печати встречались и более высокие оценки экспорта капитала из России за послереформенные годы – от 1 трлн дол. (Л. Макаревич) до 1,4 трлн дол. (бывший управляющий делами президента П. П. Бородин). Но эти оценки, как и многие другие в России, не подтверждались расчетами, поэтому их невозможно проверить.

Мною и новосибирским экономистом Н. И. Сусловым разработан альтернативный метод расчета определения реальной величины экспорта капитала из России на основе альтернативной оценки объема и динамики производства и конечного использования валового национального продукта России. Этот расчет является развитием моих расчетов по альтернативной оценке динамики макроэкономических показателей советской экономики за 1928–1987 гг.⁵ В расчетах, относящихся к советской экономике, для оценки реальной ее динамики были использованы достоверные данные о ее объеме, преимущественно натуральные, которые затем с помощью традиционных и новых методов, с использованием коэффициентов, взятых из экономики США на аналогичном уровне развития экономики, были преобразованы в показатели динамики. При этом для большей достоверности использовалось несколько методов, которые дали близкие результаты.

Расчеты по российской экономике отличались двумя особенностями:

1) число применяемых методов было уменьшено, ибо выявилась близость результатов многих ранее применяемых методов;

⁴ Булатов А. С. Параметры и оценка масштабов утечки капитала из России// Деньги и кредит. 1999. № 12. С. 70.

⁵ Методы и результаты расчетов по этим методам см.: Ханин Г. И. Динамика экономического развития СССР. Новосибирск. 1991.

2) расчеты динамики производства были дополнены показателями использования валового национального продукта.

Проведенные расчеты носят предварительный характер и не претендуют на абсолютную точность.

Полученные результаты по производству валового внутреннего продукта ниже исчисленных Госкомстатом РФ. Так, за 1990–1996 гг. мои расчеты показывают падение валового внутреннего продукта на 48% вместо 42% по исчислениям Госкомстата РФ⁶.

Динамика отдельных компонентов конечного использования валового внутреннего продукта определялась на основе методов, позволяющих получить наиболее объективную оценку. Так, динамика потребления домашних хозяйств определялась как средняя между динамикой, исчисленной по бюджетам домашних хозяйств, и дефлятированной величиной этого компонента в системе национальных счетов по индексу розничных цен на потребительские товары. Динамика объема накопления основных и оборотных производственных фондов исчислялась путем дефлятирования соответствующих компонентов баланса национальных счетов по индексу цен на инвестиционные товары для накопления основных фондов и дефлятора ВВП по накоплению оборотных фондов. Дефлятировались и другие компоненты конечного использования валового внутреннего продукта путем использования наиболее подходящих индексов цен.

В результате сравнения величины созданного валового внутреннего продукта в неизменных ценах 1990 г. и пересчитанного покомпонентного объема использованного внутреннего продукта, включая объем чистого экспорта, выявилось **значительное превышение величины созданного валового внутреннего продукта над величиной использованного внутреннего продукта**. Это расхождение было особенно значительным для 1991–1993 гг. и потом постепенно уменьшалось вплоть до 1996 г., когда величина расхождения оказалась минимальной. Расхожде-

⁶ Khanin G. & Suslov N. The real sector of the russian economy: estimation and analysis. Europe-asia studies. 1999. Vol. 51. № 8.

ние между величиной созданного и учитываемого официальной статистикой покомпонентного использования этого продукта была интерпретирована нами как **величина скрытого экспорта капитала из России**.

Такая интерпретация содержит некоторое упрощение, ибо не исключена ошибка (преуменьшение) при определении величин отдельных официально исчисляемых компонентов конечного использования ВВП, например, из-за недоучета размеров теневого сектора российской экономики. Однако наш расчет динамики созданного ВВП показывает, что приводимые в российской экономической печати более высокие, чем официальные, размеры теневого сектора не подтверждаются.

В таблице приводится расчет величины скрытого экспорта капитала из России за 1991–1996 гг.

**Расчет величины скрытого экспорта капитала
из России за 1991–1996 гг., млрд руб. в ценах 1990 г.**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. ВВП	644,2	612,0	520,2	454,1	380,0	361,7	337,1
2. Сбережения	197,1	190,3	210,1	137,6	79,0	93,0	78,0
3. Инвестиции	195,2	106,5	−39,0	5,9	0,0	38,7	28,6
<i>В том числе:</i>							
в основные фонды	186,2	157,3	92,0	68,1	50,5	46,6	38,4
в запасы материалов и резервы	9,0	−50,8	−131,0	−62,2	−50,5	−7,9	−9,8
4. Чистый экспорт (2–3)	1,9	83,8	249,2	131,7	79,0	54,3	49,4
5. В том числе официальные данные	1,9	3,7	31,2	38,6	33,4	34,7	38,0
6. Скрытый экспорт капитала (4–5)	0,0	80,1	218,0	93,1	45,6	19,6	11,4
7. Чистый экспорт, млрд дол.	3,6	161,1	479,2	253,2	151,9	104,4	95,0
8. Скрытый экспорт капитала, млрд дол.	0,0	154,0	419,2	179,0	87,6	37,7	21,9

Примечание. Исходные данные – см. сн. 6 (табл. 2 и 5). Пересчет чистого экспорта и скрытого экспорта капитала из рублей в доллары произведен по паритету покупательной способности, рассчитанному по программе международных сопоставлений ООН для 1990 г. (Российский статистический ежегодник. М., 1995. С. 471.)

За весь период объем только скрытого экспорта капитала оказался равным 899,6 млрд дол., если исходить из паритета покупательной способности рубля и доллара в 1990 г. Поскольку паритет покупательной способности рассчитывается по всему объему товаров и услуг, в том числе и не вовлеченных во внешнеторговый и вообще рыночный оборот, указанный расчет может показать **преувеличенные размеры скрытого экспорта капитала.**

Известное представление о покупательной способности рубля и доллара в сфере товаров может дать произведенное нидерландским экономистом Ремко Коувенховеном сопоставление объемов промышленной продукции и производительности труда в промышленности СССР и США за 1987 г.⁷ Выполненный им пересчет всей продукции промышленности СССР и США в рублях и долларах на основе паритетов по 132 важнейшим продуктам промышленной продукции дал соотношение между рублем и долларом для этого года, равным (по среднегеометрической их соотношений отдельно в ценах США и СССР) 0,435 руб. за 1 дол. Очевидно, что по сельскохозяйственной продукции, учитывая высокие ее издержки в СССР, это соотношение окажется выше. Но она занимала небольшой удельный вес в советском экспорте.

Таким образом, исчисленный Госкомстатом России и использованный мною паритет покупательной способности рубля и доллара подтверждается независимыми источниками. Следует отметить, что расчеты Коувенховена являются самыми тщательными из известных мне расчетов по сопоставлению советской и американской промышленности.

Как видно из полученных данных, мой подсчет дает значительно больший размер вывоза капитала из России, чем расчеты других авторов. Так, даже самый большой результат, полученный А. С. Булатовым для 1991–1996 гг., частично охватывающий показатели вывоза капитала, которые можно считать скрытым вывозом, дает величину вывоза ка-

⁷ Kouwenhoven Remko. A comparison of Soviet and US industrial performance, 1928–1990. 1996. May.

питала меньше 300 млрд дол. В то же время данный расчет близок к размерам вывоза капитала, которые указывали, без приведения расчетов, Л. Макаревич и П. П. Бородин (с учетом того, что они говорили о значительно большем периоде).

Из расчета следует, что **наибольший вывоз капитала приходился на 1991–1993 гг.** В этот период границы страны были буквально распахнуты настежь для вывоза капитала и в то же время были легко доступны источники такого экспорта. Из таблицы видно, что огромные размеры экспорта капитала совпадают с огромным сокращением материальных оборотных средств и резервов, которые в целом за данный период уменьшились, по нашим расчетам, в 7 раз.

Хорошо известно, что в период командной экономики существовали чрезмерные запасы материальных ценностей на предприятиях. Они высвободились в связи с обвальным сокращением производства в 1991–1993 г. Особенно большое значение имело сокращение запасов материалов на оборонных предприятиях, где зачастую были сосредоточены очень ценные материалы – цветные и редкоземельные металлы.

Очень существенно сократились, в том числе вследствие прямого разворовывания, стратегические запасы сырья и материалов, военной техники и боеприпасов. В дальнейшем эти легкодоступные источники постепенно исчерпались, соответственно сократились и размеры вывоза капитала из России. В то же время на размере экспорта капитала сказалось и некоторое ужесточение валютного и экспортного контроля после 1993 г. и особенно в 1999 г., при правительстве Е. М. Примакова.

Исчисленный объем экспорта капитала является, конечно, колоссальным. Он, однако, не уникален. Имеется еще ряд государств мира, где объем экспорта капитала значительно превышает годовой объем ВВП. Главным образом это государства Азии и Африки, а также некоторые страны Восточной Европы. Правда, накопленный объем утечки капитала из этих стран, особенно Азии и Африки, образовался за значительно больший период, что очень существенно.

Общий размер утечки капитала из России во много раз превысил объем иностранных инвестиций в российскую экономику и иностранной экономической помощи России в 90-е годы.

Экспорт капитала стал важнейшим фактором экономического кризиса в России. Он крайне негативно сказался на уровне жизни населения, объеме капитальных вложений, сборе доходов бюджета, размере золотовалютных резервов.

Существует ряд причин экспорта капитала из России. Но главной из них, на мой взгляд, является уродливость сложившегося в России экономического механизма, при котором собственники не заинтересованы в судьбах своего предприятия, а преследуют исключительно свои узкокорыстные цели. Когда я говорю о собственниках, я имею в виду узкий слой основных акционеров, которые могут принимать решения втайне от остальных акционеров и трудовых коллективов либо игнорируя их. В то же время государство как представитель интересов всего общества оказалось, в сущности, во власти небольшой группы олигархов и долгое время не предпринимало никаких усилий по сокращению экспорта капитала из России.

Одним из основных условий выживания российской экономики в ближайшие годы является **резкое сокращение экспорта капитала и усилия по возврату хотя бы части вывезенных, в сущности, разворованных средств в Россию**. Россия вправе рассчитывать в возврате разворованных средств своих граждан на содействие правительств и правоохранительных органов западных государств. Разумеется, первые и достаточно действенные шаги в этом направлении должно предпринять правительство России, больше всего заинтересованное в возврате этих средств. Пока его усилия в этом направлении ничтожны. Очевидно, что российская исполнительная власть слишком бережно относится к своим вора.

Но если положение изменится, то не менее сложная задача встанет и перед западными государственными органами. От них потребуется действенная помощь в розыске

утекших из России богатств и возврате их в Россию. Это сопряжено с **известными жертвами для экономики этих стран, которые неплохо заработали на чудовищном расхищении российского национального богатства.**

Можно предположить, что когда придется от слов о необходимости беспощадной борьбы с коррупцией перейти к делу возврата российских ценностей, возникнут очень серьезные проблемы. Но тогда и можно будет удостовериться в искренности намерений Запада в отношении России.

Среди российской общественности усиливаются настроения, что перестройка и экономические и общественные реформы 90-х годов были стимулированы Западом для ослабления экономической и оборонной мощи России, и следует вернуться к автаркии для сохранения российской экономики⁸.

«ЭКО»-информ

Инвестиции в основной капитал в России в 1997–2000 гг., млн руб.

Отрасль	1997	1998	1999	2000 I полугодие
Всего	408837,4	318,8	565,6	350,7
Промышленность	150423,4	127,2	237,0	161,3
В том числе:				
электроэнергетика	31708,8	24,2	29,3	17,1
топливная	64311,4	51,4	91,8	78,2
машиностроение	11759,6	9,9	21,4	13,5
пищевая	11355,8	14,3	36,3	14,9
Сельское хозяйство	10260,5	10,4	18,2	9,5
Лесное хозяйство	221,7	0,3	0,9	0,5
Строительство	16346,0	10,8	12,9	8,8
Транспорт	63431,4	45,9	105,2	62,8
Связь	10119,3	11,7	19,6	11,2
Торговля и общественное питание	6882,4	6,4	8,7	6,8

Источник: Экономический журнал ВШЭ, 2000. Т. 4. № 3. С. 416.

⁸ Паршев А. П. Почему Россия не Америка. М., 2000.

В шестом номере «ЭКО» за 2000 г. мы начали публикацию материалов о возникновении и развитии компьютерных технологий. На страницах «ЭКО» выступили академики, лауреаты Ленинской премии А. С. Алексеев и С. Г. Годунов.

Продолжая этот разговор, мы концентрируем внимание на состоянии рынка информационных (конкретно — программистских) услуг, сформированного в Академгородке Сибирского отделения Российской академии наук.

ИЗ ЗОЛОТОЙ ДОЛИНЫ — В ЗОЛОТУЮ СИЛИКОНОВУЮ ТАЙГУ?

Л.А. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»

Редкий населенный пункт на карте мира может похвастать такой концентрацией творческих личностей с высочайшим образовательным цензом, как новосибирский Академгородок, расположенный в местности с поэтичным названием «Золотая долина». Еще бы: здесь находится комплекс научно-исследовательских институтов Сибирского отделения РАН, другие его структуры, Новосибирский государственный университет. Это сообщество не рассыпалось даже под напором сильнейших разрушительных тенденций последнего десятилетия.

Само существование Академгородка оказывает принципиальное влияние на формирование здесь бизнеса: наукоемкие технологии определяют его лицо. Прежде всего, это информационные технологии и услуги, программирование.

В понятие «информационные технологии» включаются все виды технологий и научно-технических дисциплин, которые связаны с поиском, сбором, хранением, передачей, обработкой (включая ЭВМ), анализом и использованием информации и программ реализации ее управляющего воздействия во всех сферах человеческой деятельности.

Эта беспрецедентная общность охвата объясняет значение таких технологий для современного и будущего общества. Любые высокие промышленные технологии разрабатываются и реализуются на основе информационных, поэтому без них невозможен «технологический» путь развития экономики страны. Государство, способное производить информационные технологии и для себя, и на экспорт, получает в глобальном разделении труда возможность производить самый ценный продукт: знания, идеи, новые технологии, информационные ресурсы, патенты, лицензии и возможность выступать инвестором глобальных и национальных проектов.

За этим «чистым производством» уже возник обширный рынок технических средств и программного обеспечения с сотнями миллионов потребителей и сотнями миллиардов долларов прибылей. Эта индустрия стремительно растет и порождает все более эффективные и популярные информационные технологии.

Заказчиками на рынке информационных технологий России могли быть государство, муниципалитеты, наука, образование, медицина, оборона, но они обнищали. Исполнители — это высококвалифицированные молодые ученые, инженеры, программисты. С 1992 г. они интенсивно уезжают за рубеж. Трудно осуждать этих людей за отсутствие патриотизма, так как для молодых специалистов условия после отмены общественных фондов потребления сложились действительно неприемлемые. Квартира нереальна, зарплата в 200–250 раз ниже среднемировой... Но уезжают далеко не все.

Попытаемся несколько персонифицировать представления об этом рода бизнесе в сибирском научном центре, и читателю, возможно, станет яснее, в чем же его особенности.

Близость большой науки расширяет профессиональные горизонты

Владимир Эдуардович Филиппов возглавляет фирму «Х ТЕСН». Еще будучи студентом 3-го курса механико-математического факультета НГУ он вошел в исследовательскую группу «Кронос». Это была настоящая молодежная студенческая инициатива. Ее авторы – четыре студента НГУ: Д. Кузнецов и А. Недоря (механико-математический факультет); Е. Тарасов и В. Васекин (физический факультет).

Ребята предложили идею (и прототип) достаточно хорошего по тем временам персонального компьютера. В 1985 г. группа вошла в проект «Старт», осуществляемый в Вычислительном центре СО АН СССР (ныне это Институт вычислительной математики и математической геофизики СО РАН) силами отдела академика А. И. Ершова, где работали над созданием ЭВМ пятого поколения. Так вот, студенты предложили проект персонального компьютера, как подчеркивает В. Э. Филиппов, «с элементами» пятого поколения.

Сейчас «Кроноса» нет. Из более чем 20 его учредителей в России работают гораздо меньше половины. Бывшими членами «Кроноса» создано четыре программистских фирмы в России, Канаде, США.

Владимир Эдуардович связь с научным коллективом не прерывает, работая по совместительству в Институте систем информации.

Сергей Протасович Ковалев, исполнительный директор Новосибирского филиала фирмы «Новософт», закончил физический факультет Новосибирского государственного университета в 1993 г. До третьего курса специализировался в области ядерной физики. Но потом потребовалось определяться, что называется, на всю оставшуюся жизнь. Взвесив «за» и «против», пришел к выводу, что заниматься в России физикой человеку с амбициями в настоящее время нецелесообразно. Что наиболее бурно развиваются не академическая и даже не прикладная физика, а программирование и вычислительная техника. С программированием в то время был знаком весьма поверхностно, поэтому стал

специализироваться на кафедре физико-технической информатики. Университет закончил с «красным» дипломом. Некоторое время работал в Институте ядерной физики СО РАН. С 1995 г. участвовал в совместном проекте Фонда Сороса и СО РАН «Сеть Интернет Академгородка». Специализация в области информатики – сети и телекоммуникации.

Сначала работал по заказам как профессиональный программист. В настоящее время – заместитель генерального директора Новосибирского филиала компании «Новософт». Основная обязанность – директор по основному производству, т. е. производству программных проектов.

С 1993 г. преподает на кафедре физико-технической информации НГУ курс «Сети и коммуникационные системы».

– Ощущаете ли Вы преимущества того, что закончили НГУ и находитесь в колыбели Сибирского отделения РАН – новосибирском Академгородке?

С. П. Ковалев: – Я высоко ценю уровень той математической и физической подготовки, которую дает наш университет. Более того, будучи студентом, я по собственной инициативе посещал курсы древних языков и истории культуры, поскольку считал их необходимой компонентой классического образования. Конечно, все это пригождается в жизни. Чем дальше человек уходит в административную деятельность, тем более востребованным оказывается этот багаж. Фундаментальное классическое образование – идеальная база для выполнения профессиональных, в том числе административных, задач, позволяющая принимать весомые решения.

Видение перспектив многопланового мира компьютерных технологий

В. Э. Филиппов: – Для меня программист – это своеобразный архитектор, человек, который создает мир. На протяжении веков человек строил здания, машины, корабли... т. е. мир окружающих нас вещей и предметов. Сейчас создались такие предпосылки, что мы можем строить мир в другом измерении. Интернет, сайты – элементы этого мира.

Этот мир чрезвычайно многоплановый. С развитием компьютерной техники, сетей, функции его становятся все

более широкими, многообразными. Некоторые люди действительно там, по сути дела, живут. Все, что есть в реальной жизни, так или иначе проецируется в тот мир, только представлено все очень своеобразно. Те же самые банки, мульти-медиа... Те же картинки, звуки...

Все востребованные сегодня технологии лежат в плоскости Интернет-технологий. И информация обо всех новейших технологиях была опубликована в Интернете.

С развитием Интернета, появлением более совершенной техники, различные островки этого мира, которые создавались довольно хаотично, объединились. Это глобальное объединение в масштабах Земного шара – наиболее важное, с моей точки зрения, событие последних десяти лет.

До этого в компьютерном пространстве строились машины, создавалась архитектура, программное обеспечение, программные комплексы. Когда появилась возможность все это объединить, произошел качественный скачок. Подходя к компьютеру, мы уже не задумываемся, как он устроен, а создаем то, что отвечает нашей потребности.

– Сейчас программирование – сфера занятости в основном молодых людей. Они легче ориентируются в мире компьютерных технологий, обновление которых происходит буквально в течение нескольких лет. Молодые способны сидеть за компьютером сутками и запоминать массу деталей. Но история научно-технического прогресса говорит о том, что его плоды постепенно должны стать доступными большинству населения независимо от возраста, способностей...

С. П. Ковалев: – Думаю, в ближайшее время будут найдены простые средства, которые позволят многим пользователям подстраивать компьютер под решение своих задач. Реальная жизнь движется в этом направлении. Возникают какие-то псевдоязыки или псевдосреды, с точки зрения профессиональных программистов, суррогаты, реализующие минимальный уровень компьютерной грамотности.

С появлением таких возможностей любой человек будет свободно адаптировать возможности компьютера к своим нуждам. Таким образом возникнет понятие настоящей компьютерной грамотности, т. е. понятие грамотного пользователя. Вот такая грамотность будет всеобщей.

При этом выделится более локальная группа профессиональных программистов, владеющих дискретной математикой, языками программирования и т. д. Это будут настоящие серьезные профессионалы.

– В каком направлении будут развиваться информационные технологии? Как будет меняться в связи с этим компьютерный мир?

С. П. Ковалев: – Компьютер будет играть все большую роль в нашей жизни. Если рассуждать несколько безответственно, то, думаю, от решения реальных задач, чем мы занимаемся сегодня, мы во все большей степени начнем переходить к моделированию явлений. Явление может в компьютере начаться и в нем же закончиться, таким образом имманентная необходимость во внешнем явлении отпадает. Если предположить, что развитие человеческой цивилизации представляет собой чередование материальных и нематериальных культур, то компьютерные технологии являются, по крайней мере, кандидатами на то, чтобы стать базой для очередной нематериальной культуры. Ведь в жизни человеку требуется немного материальных продуктов. Большинство из того, что производится, – предметы престижа, шика, роскоши, атрибуты социального положения, государственной геополитики и т. д. Можно прогнозировать, что все эти явления материального мира уйдут в мир компьютерных технологий. А реальная материальная культура сведется к минимальным вещам – необходимая пища, одежда и т. д. В этом случае производство 99% продукта потеряет всякий смысл, поскольку изменится исходная мотивация.

Способность к постоянному обучению, основанная на высокой математической культуре

Родоначальником сибирской школы программирования был академик А. П. Ершов. Он был блестящим математиком, известным во всем мире как один из крупнейших ученых в области «computer science», т. е. программирования или информатики. Это та часть программирования, которая очень тесно связана с математикой.

Один из основных, а по мнению многих, основной факультет НГУ – механико-математический. Именно здесь

получили образование большинство программистов Академгородка. Даже курсы программирования им читали ученые, обладающие научными степенями в области математики. Математика «шлифует мыслительный аппарат». А это значит, что программисты – выпускники НГУ – получили такую прививку математической культуры, которую почти невозможно вытравить. Отсюда серьезный научный подход к постановке задач, отсутствием которого пока страдают многие программисты, уверяющие заказчика, что их программы способны решать любые задачи, быстро осваиваясь в новых областях.

В. Э. Филиппов: – Здесь, в Академгородке, живешь в режиме взрывного развития. Образовательный комплекс Сибирского отделения Академии наук изначально был создан таким образом, чтобы студенты проходили специализацию в академических институтах, поэтому начиная с третьего курса студенты Новосибирского университета работают в НИИ. Мы пытаемся влиться в этот процесс, что пока получается. Так, студенты проходят практику и учатся в нашей компании с первого курса, на реальных проектах. Это я считаю очень важным. У нас очень хорошие отношения с университетом, с кафедрой программирования, с нашим родным институтом – систем информатики. Обучая студентов на реальных задачах, мы оплачиваем их труд, что делает их отношение к обучению более ответственным. Мы ждем от них результатов, поэтому стимул есть и у тех, кто дает работу, и у тех, кто ее исполняет. В нашей компании работает 15 человек, это обычный по численности программистский коллектив. Костяк составляют студенты старших курсов. Менеджеры проектов – выпускники университета. Таким образом, еще до окончания университета они имеют работу.

С. П. Ковалев: – До последнего времени в нашем университете, к сожалению, не готовили информатиков. Здесь выпускают математиков с уклоном в численные методы моделирования математических задач и физиков с уклоном в автоматизацию физико-технического эксперимента. И то и другое образование подчинено основным задачам факультетов, т. е. выпуску физиков и математиков. В 2000 г. создан отдельный факультет информационных технологий, на котором осуществляется подготовка

информатиков. Она включает в себя большой объем математики, некий объем физики, современные курсы по программированию. На последних курсах студентов, в первую очередь, будут учить тому, как заниматься самообразованием в области программирования. Ведь время устаревания любой компьютерной технологии, в отличие от физики и математики, составляет пять лет. Та конкретика, которую вы учите сегодня, через пять лет уже не понадобится. Поэтому обучение методикам самообразования в этой области чрезвычайно важно.

Несколько историй, которые не являются выдумкой, достаточно ярко характеризуют не только профессиональный уровень наших программистов, но и их возможность легко адаптироваться к любым нестандартным условиям и находить красивые решения в сложных ситуациях. Они представлены компанией «Новософт».

История первая произошла в 1994 г. Фирма начала сотрудничать с крупной американской компанией. После завершения первого удачного проекта заработала статус эксперта в области разработки программного обеспечения. Один из инициаторов этого сотрудничества с американской стороны так выразил свое впечатление: «Это именно то, что мы хотели получить, но даже сами не знали об этом!» В то время в компании работал программист, который был занят в нескольких проектах. Реализация одного из них, очень важного для компании, длилась уже несколько месяцев, поглотила большое количество средств, его нужно было срочно завершать. Но программист, в силу своих суперспособностей, перешел на работу в другую компьютерную фирму. Между тем в «Новософт» поступило предложение выделить разработчика для завершения проекта на территории компании. При этом исходные данные звучали так: есть полная постановка задачи, проект закодирован на 80%, и требуется 4–5 недель для его завершения.

Через пару дней после приезда в компанию специалист, ознакомившись с постановкой задачи и тем, что уже запрограммировано, пришел в ужас. Кроме того, что в постановке задач было большое количество темных пятен (и он как выпускник НГУ, получивший хорошую математическую

подготовку, не мог не заметить этого), анализ написанного кода привел к безальтернативному выводу – стереть и забыть.

Было два варианта – либо уехать домой (невозможно сделать за четыре недели то, что делалось восемь месяцев), либо напрячься и начать все с нуля. И он сделал! Правда, не за четыре, а за шесть недель, работая по 16 часов в сутки и, естественно, без выходных. С тех пор эта компания стала постоянным заказчиком фирмы «Новософт».

История вторая. Фирма работала по проекту английского заказчика. Во время работы общение с заказчиком велось через электронную почту. Проект был чрезвычайно сложным. В качестве постановки задачи был получен исходный код на Фортране, который содержал около 70 тыс. линий, и несколько страниц документации. Программу переписали, по пути серьезно изменив ее основные алгоритмы. Когда заказчик первый раз запустил программу, его реакция была такой: она не работает, поскольку завершается через 2 секунды после запуска! Но программа работала, просто в 200 раз быстрее, чем ее предшественница, при обработке одного и того же объема данных. Код новой программы на языке программирования C++ состоял из 8 тыс. линий. Когда через несколько месяцев представители фирмы прилетели в Лондон для расширения контактов с этой компанией, их встречали, как правительственную делегацию...

Даже если что-то из рассказанного воспринимать как байки из Интернета, высокую способность программистов Академгородка СО РАН к самообразованию никто не подвергает сомнению.

Нацеленность на созидательную работу

Веб-сайты ведущих фирм мира полны предложений о работе для программистов. О том, что в США и Канаде работают десятки тысяч наших программистов, уже известно. Но, как отмечает «Газета. ru», около 20 тыс. компьютерщиков примет в скором будущем и Германия. Естественно, большинство будет из России и стран СНГ.

Нынешнее падение курса немецкой марки вместе с общеевропейской валютой относительно американского доллара вряд ли уменьшит готовность многих российских программистов перебраться на работу в Германию. В России среднему программисту светит не больше 1000 дол. в месяц, да и хороший редко может заработать больше 2000 дол. А тем, кому не повезло, и вовсе приходится довольствоваться несколькими сотнями долларов.

В Германии же, по данным рекрутинговых агентств, зарплата специалистов-компьютерщиков составляет от 45–65 тыс. до 120–140 тыс. марок в год. Даже с учетом низкого курса марки это – от 1700 до 5500 дол. ежемесячно. Так, специалист по САПР может рассчитывать в среднем на 86 тыс. марок в год, администратор баз данных – на 95 тыс., а веб-дизайнер, в связи с охватившим весь мир страстным желанием заявить о себе в Интернете – даже на 102 тыс. марок.

Конечно, при сравнении следует учитывать высокую стоимость жизни в Германии и склонность жителей этой страны к уплате налогов, а также культурный шок, ностальгию, пиво-сосисочное меню и необходимость рано или поздно изучить немецкий язык – и все же причины задуматься есть...

Возникает вопрос: а почему же наши собеседники – умные, нетривиально мыслящие, еще молодые люди – не уехали за границу?

В. Э. Филиппов: – Почему не уехал? Этот вопрос мне задают постоянно... Не знаю, почему, мне здесь нравится! А почему я должен обязательно уехать? Новое место, новая среда... Те из моих друзей и знакомых, кто уехал, стараются сейчас закрепиться за рубежом. Но я так понимаю, что им тяжело. Они все мечтают получить гринкарту, считая, что после этого все проблемы отпадут... Думаю, вряд ли это произойдет. В финансовом плане все у них хорошо. Материальные блага даются как бы впридачу, за одно то, что ты там. Но за это приходится платить слишком дорого, на мой взгляд. Для самовыражения на работе места нет. Это удастся только тому, кому очень повезло. А я могу и вкалывать, и работать

как художник. Мы здесь все-таки стремимся к тому, чтобы труд был творческим...

С. П. Ковалев: – По контракту я за рубежом никогда не работал, но в командировки на Запад выезжал неоднократно. Началось это в 1995 г., когда открывался соросовский проект и нашу команду пригласили участвовать в международной конференции программистов, проводившейся, где бы вы думали? В Гонолулу, на Гавайских островах! Более сильного искушения для человека, чтобы стремиться остаться на Западе, придумать, видимо, было бы нельзя. Я постарался по возможности трезво оценить ситуацию и понял, что там другая ментальность, другая культура, другие требования к человеку. Заведомо то, чего я лишился бы, не стоило тех призрачных благ, которые там поджидали.

Утверждают, что в Америке сейчас легко можно заработать миллион. Но я наблюдал здесь, рядом, людей, которые зарабатывали гораздо больше в течение суток... Обогащались так, как никаким американцам и не снилось. Если человек по природе авантюрист и склонен к авантюрному заработку, в России сегодня ему значительно интереснее, чем там. Это уж точно!

В течение всей своей жизни я участвовал в проектах, которые были чрезвычайно позитивны, чрезвычайно созидательны. Я принципиально отвергаю любое утверждение о том, что русские люди, не способны ни к какой созидательной деятельности. Я знаком с огромным количеством людей, нацеленных на созидание. Они имеют полномочия и статус, достаточные для того, чтобы создать условия для реализации этого потенциала, привлечь серьезные инвестиции в замечательные проекты.

У меня никогда не возникало ощущения, что нужно всеми силами вырываться отсюда. Мне всегда, скорее, не хватало времени и ресурсов, чтобы реализовать себя здесь так, как предлагается. Да, какие-то препятствия есть, но они есть всюду! Другое дело, что эти препятствия свои, родные, близкие и понятные. Ты проходишь их и не замечаешь. А вот в Америке пришлось бы по-настоящему набивать шишки и долго тяготиться положением человека второго-третьего сорта... Зачем это надо, когда здесь я чувствую себя абсолютно полноценным членом общества?

– Как говорит один мой хороший знакомый, жить надо среди себе подобных...

С. П. Ковалев: – Да! У нас в Академгородке много коллективов, где трудятся люди, тебе подобные. Надо искать...

Разработка программного обеспечения – это один из самых удобных видов бизнеса с точки зрения его создания. Почему? Потому что не нужно закупать дорогостоящее оборудование, материалы, искать рынки сбыта и т. д. Начальные капитальные затраты практически нулевые. Кроме компьютеров, ничего не нужно. А «мозги» – это то, что у нас действительно есть. В России есть очень хорошие источники ресурсов невозобновляемых (нефть, лес и др.) и один возобновляемый замечательный ресурс – это интеллектуальный потенциал наших людей. Это самый лучший ресурс, который можно представить, по возможности использования, причем совершенно не обязательно на внешнем рынке. Например, группа российских программистов создала программное обеспечение, которое используется для электронных торгов на новосибирской бирже. Купить такого качества и предназначения программный продукт за рубежом невозможно: не учитывается российская специфика.

А возьмите интереснейшие телекоммуникационные проекты! Россия наконец «замкнула» транзитное телекоммуникационное кольцо с пропускной способностью 622 мегабита через Санкт-Петербург до Находки (компания «Ростелеком»). Замыкание глобального транзитного кольца, опоясывающего Земной шар, произошло в конце 90-х годов. Здесь, в России, это делали русские люди!

Интересная работа есть, надо только браться за нее...

Из Сибири – на рынки мира...

Итак, уезжают далеко не все молодые программисты. Но и те, кто остается, работают в основном на зарубежного заказчика. Внутри России платежеспособный спрос на их услуги незначителен.

В Академгородке есть коллективы, традиционно, еще с советских времен, связанные с нефтедобытчиками, газовиками, крупными заказчиками на Дальнем Востоке. Но и они сегодня испытывают серьезные трудности.

В. Э. Филиппов: – До недавнего времени мы работали на отечественном рынке, хотя выход на Запад у нас был. Делали систему автоматизации бюро технической инвентаризации. Она позволяет работать с любой недвижимостью городов, учитывая как правовую сторону ее использования, регистрацию прав на недвижимость, аренду и т. д., так и техническую информацию – обмеры всех зданий, вплоть до подземных помещений, крыш, подвалов. У нас было несколько проектов в Находке, Владивостоке и т. д. Мы делали также системы управления и контроля для технологии поиска грунтовых вод без бурения скважин. Но после 19 августа 1998 г. заказчики не смогли оплачивать нашу работу, и мы начали контактировать через океан, с другими странами...

Это общее для программистских фирм положение, поскольку высокий интеллектуальный потенциал, высокая квалификация сотрудников научных коллективов СО РАН требуют реализации.

В мире существуют разные рынки программистских услуг, в том числе так называемое оффшорное программирование, предполагающее исполнение заказов коллективами из третьих стран. Там лидером является Индия. Индийские фирмы – основной конкурент российских.

В организационном плане работа построена таким образом. Наши программистские фирмы либо имеют свои представительства за рубежом, либо работают с партнерами, которые являются заказчиками зарубежных фирм, делая свою часть проекта. Иногда, наоборот, филиалом становится фирма, расположенная в России, а головная контора находится за рубежом. Эта схема более-менее отлажена и позволяет сибирякам избегать серьезных «подстав». Очень выгодно иметь заказчика, который постоянно приглашает участвовать в его проекте. Найти на зарубежном рынке заказ, который выполняется от начала до конца, – еще более выгодно, но и гораздо сложнее.

– Существует утверждение, что сегодня в Академгородке порядка 500 программистов работают напрямую по зарубежным заказам. Так ли это, на Ваш взгляд?

А. Г. Марчук; доктор физико-математических наук, директор Института систем информатики СО РАН: – Думаю, что значительно больше. В последнее время я вплотную занят организацией некоего объединительного процесса в среде людей, работающих в области программирования. Поэтому имею представление о том, сколько людей занято в этой сфере. Таких коллективов довольно много. Только в нашем здании их около десятка, а есть и другие точки их сосредоточения. Причем это коллективы, профессионально работающие на рынке. Они не просто умеют писать программы, но имеют систему взаимоотношений с заказчиком.

Итак, интеллектуальный продукт, создаваемый сибиряками, течет ... почти исключительно на рынки мира.

А. С. Алексеев, академик, председатель объединенного ученого совета по математике и информатике СО РАН: – Сейчас становится ясно, что в XXI веке произойдет расслоение глобальной индустрии, экономики и политики. Некоторым странам-лидерам в развитии новых информационных технологий удастся перевести свою национальную индустрию и экономику на производство «чистого продукта»: знаний, информационных ресурсов, технических идей, технологий, патентов и инвестиционных проектов. Другие страны, не имеющие своей науки, технологических разработок и информационной инфраструктуры, вынуждены будут занять свою нишу: стать «сырьевыми придатками», «грязными цехами» глобальной индустрии или территориями для захоронения экологически опасных отходов промышленности.

Большую тревогу вызывает в этом отношении судьба России, особенно Сибири. В отличие от развитых стран, в России нет национальной программы развития наукоемких технологий и информатизации. Государство уклонилось от этих стратегических проблем, переложив их на коммерческие структуры. Гибнут наука и образование. После провала в XX веке в России целой серии технологических революций: кибернетики, электронизации, компьютеризации, в конце века – информатизации, в XXI веке мы снова готовимся «наступить на те же грабли». Речь идет о потере кадров квалифицированных программистов, способных обеспечить создание информационной среды для адаптации и

внедрения российских наукоемких технологий в рыночные отечественные и зарубежные структуры.

В начале 90-х годов из-за падения престижа науки начался отток квалифицированных молодых программистов в коммерческие структуры, главным образом в банки. Высокий спрос на квалифицированных российских программистов в США, Европе, Японии при большом дефиците и высоких окладах местных программистов привел за последние пять лет к массовому выезду российских программистов за рубеж при активном содействии Госдепартамента США.

С развитием в России Интернета за последние 2 года в городах с высоким научно-образовательным потенциалом широко распространилась система контрактных работ по дистанционным заказам западных посреднических фирм. Сложилась своеобразная форма «внутренней иммиграции» квалифицированных программистов, физически проживающих в России, но отстраненных от национальных проблем и продающих свой труд по демпинговым расценкам за рубеж через множество фирм-посредников с оффшорным статусом. При этом сами фирмы получают постоянные заказы от крупных западных компаний по расценкам 20–25 дол. за час работы программиста (мелкие – за 15 дол. в час). Квалифицированный российский программист получает от 7 до 10 дол. в час. Средние расценки для американских программистов той же квалификации – около 100–130 дол. в час.

Отсутствие целенаправленной политики в проблеме трудоустройства научной молодежи со стороны государства, региональных администраций, Академии наук и Министерства образования привело к критической ситуации в обеспечении кадровым потенциалом развития отечественных информационных технологий. Сложился целый комплекс последствий, разрушающих это стратегически важное направление:

- отсутствие профессионального кадрового потенциала для создания структур информатизации промышленности, науки, государственных организаций, отвечающих за восстановление экономики и безопасности страны;
- потеря бюджетных средств, потраченных на образование математиков-программистов;

- снижение мотивации к сохранению уровня приема в вузы и университеты студентов по специальностям, подверженным внешней и внутренней иммиграции, невзирая на их ценность и экстремальное число соискателей, труднообратимая деформация образовательного процесса;
- широкое развитие «теневого рынка» контрактного программирования и работы в фирмах-посредниках, вывозящих налоговые ресурсы за рубеж, но использующих ресурсы Академии наук, университетов и вузов (Интернет-сети, помещения, энергетику, жилищную структуру). Создание большой промышленной нагрузки на кадры математиков-программистов в сфере довольно простых Интернет-технологий, декалификация исследовательского звена специалистов за счет однообразной, безыдейной нагрузки, с отвлечением их от передовых наукоемких технологий.

Особенно остро эти проблемы стоят для Сибирского отделения Академии наук и новосибирского Академгородка, ввиду компактного проживания научных сотрудников, отсутствия хорошо оплачиваемой работы и острой жилищной проблемы.

Существует опасность, что все разрозненные, занятые контрактным программированием структуры в России вскоре могут быть поглощены одной или несколькими крупными западными софтверными компаниями, которые смогут предложить более высокую, по сравнению с мелкими фирмами-посредниками, оплату труда. Это приведет к тому, что Россия окончательно превратится в поставщика людских ресурсов и полностью утратит собственные перспективы развития наукоемких технологий.

Аналогичные проблемы с развитием информационных технологий имеют Китай и Индия, располагающие существенным потенциалом в области фундаментальной математики. Как решает эти проблемы Индия, известно из книги А. А. Кокошина «Путь России в глобальной экономике»*. По его данным, Индия идет по пути создания своих нацио-

* Кокошин А. А. Путь России в глобальной экономике. М.: ВИНТИ, 1999.

нальных компаний в США и Европе при участии государственных (научных) структур и предпринимателей в США, принадлежащих к индийской диаспоре. В 1998 г. объем продаж программ «индийскими» компаниями составил 2,8 млрд дол., а капитализация этих компаний в 1999 г. составила 15 млрд дол. При этом обеспечиваются высокий уровень зарплаты программистов, участие их в развитии национально-информационных систем и структур, а также налоговые отчисления в государственный бюджет.

Существует специальная правительственная программа, предусматривающая увеличение объема реализации программ к 2008 г. до 50 млрд дол. Квалификация российских программистов существенно выше индийских, благодаря более высокому научно-образовательному потенциалу в этой сфере в России. Число программистов в России и Индии пока сравнимо, благодаря большой численности абитуриентов в России, желающих иметь эту специальность. Следует отметить агрессивный характер индийских компаний, которые открыли в Новосибирске шесть фирм по производству программ для американского рынка.

Американские фирмы применяют специальные методы, позволяющие иностранным ученым быстро адаптироваться к стилю и требованиям работы в американских компаниях и учреждениях, что позволяет использовать российских специалистов с высокой степенью эффективности. При этом американские работодатели не стесняются извлекать дополнительные экономические выгоды из зависимого статуса иностранных специалистов, работающих в США. В отношении российских математиков-программистов такие программы действуют у целого ряда американских компаний: «Майкрософт», «Сан Майкросистемс», «Боинг» и др. Российские математики считаются в США лучшими в мире, признаются достижения российских ученых в разработке архитектур высокопроизводительных ЭВМ, в ряде фундаментальных направлений физики, которые определяют будущее микроэлектроники.

Однако российские программисты ни у себя на родине, ни тем более в США до сих пор не объединены в фирмы

производителей программного обеспечения, как это сделано в Индии. Российский математик высочайшей квалификации, часто исправляющий программы своих американских коллег высокого уровня, имеет в США обычно несопоставимо более низкий уровень оплаты, чем американские специалисты, занятые на аналогичных работах, и, как правило, не получает никаких прав на произведенный им продукт.

А. С. Алексеев: – Важность отмеченных обстоятельств, касающихся проблем национальной безопасности, побуждает ставить вопрос о создании федеральной программы сохранения стратегически важных кадров, возможно, в рамках президентской программы по молодежи.

Для Сибирского региона необходимо принять более быстрые меры. Учитывая обилие мелких американских, индийских и канадских фирм (их здесь – более десяти), а также отмеченный выше отрицательный эффект от их деятельности для России, предлагаем все российские фирмы собрать в холдинговую компанию с участием региональной администрации, Сибирского отделения РАН и НГУ для рационального использования нашего пока еще высокого научно-образовательного потенциала в интересах развития российской науки, промышленности, образования и наукоемких технологий.

В общем многое опять же зависит от того, насколько политика государства будет отвечать государственным интересам. Совпадут эти два момента – и сибирская Золотая долина будет прирастать Золотой Силиконовой тайгой, а российское могущество, по словам М. В. Ломоносова, – Сибирью. Но вполне возможно, что это прекрасное пророчество уже оправдалось для прошедшего исторически короткого периода...

Несколько советов для менеджеров программистских фирм

С. П. КОВАЛЕВ,
исполнительный директор филиала фирмы «Новософт»,
Новосибирск

Как большинство программистов, я начинал работать по заказам в одиночку. Потом вошел в коллектив сначала как разработчик, а затем – постановщик задачи. Постепенно первая часть моих обязанностей (собственно программирование) становилась все меньше и меньше, а вторая (чисто управленческая работа) – увеличивалась. Сегодня она стала для меня главной. Постепенно складывается стиль работы, накапливается опыт, которым хотелось бы поделиться с коллегами.

Вы становитесь руководителем...

□ Естественно, на первом этапе очень помогает опыт разработчика программ. Предположим, сотрудник задает вам вопросы чисто технического свойства. У руководителя есть законное право отказаться отвечать на них по причине того, что он не должен быть компетентным во всех технических вопросах, а должен обладать прежде всего административной компетентностью. Но поскольку вы руководитель молодой, а завоевывать авторитет в коллективе надо, то верный ответ принесет дополнительные очки. Поначалу довольно важно в течение секунды сформулировать ответ на любой технический вопрос, который тебе задают, и, что называется, отвечать влет, с первого раза.

* Ключевые слова в программировании на общепринятом сегодня языке Фортран.

□ Имеет смысл, по крайней мере, первые проекты брать из хорошо знакомой вам области. Это будет способствовать тому, что вы сохраните авторитет технически грамотного человека до тех пор, пока не научитесь действовать как опытный управленец, администратор.

Например, я сам старался разобраться в технических тонкостях первых проектов. Поскольку они предполагали участие одного-двух человек, то с точки зрения экономической такое поведение руководителя было нерентабельно. Грубо говоря, вместо одного исполнителя у нас было два. Я это прекрасно понимал и стремился расшить ситуацию.

□ Ваш первый заказчик должен иметь хоть какой-то опыт, иначе может случиться так, что вы напоретесь на еще более некомпетентного, чем вы, специалиста. Хотя возможны исключения. Неопытные партнеры могут учиться работать сообща, подпитывая друг друга. Действует примерно то же правило, что и в детской психологии, когда специалисты советуют одновременно воспитывать ребенка и котенка. Родился ребенок — покупаете котенка. Растет ребенок — растет котенок. Они друг друга любят. Если же они попадают в разные возрастные категории, то начинают друг друга мучить: либо ребенок котенка, либо наоборот...

К слову сказать, с первым заказчиком, с которым я работал как администратор, мы в итоге разругались...

□ Необходима предельная личная ответственность, готовность в любое время дня и ночи посвятить неопределенный объем времени вашему проекту. Предположим, вы готовы «пахать» с девяти до шести, а потом забываете обо всем этом и спокойно уходите домой. Что ж, если вы программист, то можете так организовать свой день, но если вы руководитель, то и не пытайтесь. Ваш рабочий день настоящему не нормирован. Сегодня ваши программисты работают, заказчик доволен, вы можете ничего не делать, отдыхать, ехать в отпуск. Но вдруг возникает какая-то проблема, вам срочно надо прервать отпуск, чтобы разобраться и оперативно принять решение. К таким вещам надо быть морально готовым.

□ Безусловно, надо позаботиться о своем заместителе. Это должен быть человек, который в достаточной степени в курсе всех вопросов, в том числе и таких тонких или, если хотите, скользких, как отношения с заказчиком.

Как построить отношения с заказчиками

□ Основная, на мой взгляд, проблема заключается в том, что, как правило, тот, кто что-то заказывает, бывает не в состоянии описать, чего же, собственно, ему надо. Это проблема фундаментальная, она присуща человеку вообще. В «Фаусте» Гете она исследуется в деталях: человек в принципе не в состоянии сформулировать свои желания. Надеяться на то, что ваш заказчик — исключение, или считать человека, который не может сказать вам, чего же конкретно ему надо, глупцом, — абсолютно неправильно. Это совершенно нормальная рабочая ситуация. Другое дело, что молодой руководитель ожидает, что ему все должны рассказать и определить, вплоть до спецификации. Он привык так работать, когда был программистом.

Но на административной работе при непосредственном общении с заказчиком возникают проблемы. Ему не очень внятно описали, что надо сделать, на основании этого он формирует свое понимание, заставляет ребят серьезно работать, сдает полученное, а заказчик отказывается: получилось «совсем не то», что он заказывал. Начинаются упреки: программисты занимались ерундой, ни копейки не будет оплачено за этот никчемный труд... Достаточно неприятная ситуация...

□ Опытный администратор понимает, что первая-вторая версии любого продукта будут, скорее всего, выброшены, поскольку отличаются от того, чего в действительности хочет заказчик. Поэтому начальные версии надо стараться разрабатывать с привлечением прототипов, склеенных «на живую нитку» программ, даже просто картинок, которые дают представление о внешнем виде того, что планируется сделать, без всякой реальной «начинки». Главное, что это сделано быстро и никто из разработчиков не вкладывает сюда частицу своей души.

Все – и администраторы, и разработчики, которым дается задание сделать прототип, – должны понимать, что они делают именно прототип. Хорошо, если в кармане есть готовые инструменты или технологии, с помощью которых можно его сделать быстро. Если их нет, то изобретать ничего не нужно, ибо завтра продукт этих усилий, скорее всего, угодит на свалку просто потому, что так устроен процесс подготовки программного обеспечения на заказ.

Чем быстрее будет сделан первый прототип, тем лучше, поскольку заказчик получает огромное удовлетворение от того, что что-то делается быстро. Как правило, он высказывает какие-то свои претензии: вы должны здесь убрать, здесь добавить, здесь перекрасить, здесь реализовать такую дополнительную штуку... Так возникает реальное техническое задание.

С течением времени куски прототипа благополучно убираются, а взамен делается то, что заказчик хотел, но вначале не мог сформулировать. Возникает необходимое для хорошей работы соединение того, что заказывается, что хочется и что делается. Если фирма-заказчик хороша сама по себе, то работа над продуктом не заканчивается и после его сдачи. Следуют дальнейшие модификации, улучшения, поскольку предела совершенству нет и у фирмы возникает желание добавить, улучшить, усовершенствовать... В результате можно получить проект, которым вы будете заниматься достаточно долго. С одной стороны, разработчики будут довольны, а с другой – вы получите возможность осуществлять определенную ротацию кадров.

□ Когда идет работа над длительным проектом, есть несколько вопросов, которые считаются большим местом и которые обе стороны стараются до поры обходить. Заказчик всегда имеет в кармане маленькие «скелетики», которые ни на что не влияют, но при случае их можно достать, поставить в ряд и начать пугать ими исполнителей. Вспоминают о них специально, чтобы начать локальный конфликт или мелкую дразгу. Когда надо к чему-то прицепиться, вдруг на свет всплывает тот факт, что год назад разработчики сделали такую-то ошибку...

В связи с этим рекомендация: заказчик тоже человек, поэтому вы как руководитель группы исполнителей проекта тоже можете составить для его устрашения точно такую же копилку претензий. Где-то он что-то неправильно указал, от чего-то немотивированно отказался... Короче говоря, любое действие с его стороны, за которым последовало извинение («Ребята, я это неправильно указал»... «Мне это срочно надо, поэтому в очередное воскресенье будем работать» – разработчики просидели полвоскресенья, ожидая заказчика, а потом он дает отбой) стоит отметить в своей особой книжке и при случае упомянуть о нем.

Конечно, дела следует вести так, чтобы такой необходимости не возникало. Но, учитывая характерные свойства человеческой натуры, в том числе и натуры заказчика, которому ничто человеческое не чуждо, имеет смысл быть ко всему готовым. В этом случае вы оказываетесь на равных, и при его попытках поднять очередную бурю в стакане воды вам есть чем ответить. Таким образом буря гасится.

□ Если вы работаете с иностранными заказчиками, то важно владеть языком, на котором они говорят. До последнего времени можно было обходиться английским, но сейчас европейцы, преодолевая комплекс зависимости от англичан и американцев, всячески пытаются откреститься от английского языка. Поэтому чтобы работать с немцами, нужно знать немецкий, с итальянцами – итальянский и т. д.

Как организовать коллективную работу

□ В нашем бизнесе часто бывает, что руководитель довольно молод, а разработчик достаточно опытен. Когда такой специалист обращается к вам с вопросом, то типичная ошибка молодого руководителя состоит в том, что он признается в своем незнании или лихорадочно бросается листать какие-то книжки, пытаясь стремительно повысить собственную эрудицию, а на следующий день говорит, что надо делать то-то и то-то.

Наиболее разумно для администратора в программистских коллективах выбрать из группы разработчиков экспер-

тов по каждой из имеющихся в проекте подтем. В этом случае любой технический вопрос, который возникает и адресуется руководителю, переадресовывается им заранее выбранному эксперту. Образно это можно представить так. Иван спрашивает, как что-то делать, а руководитель отвечает, что в фирме есть Петр, который считается неформальным экспертом в этой области. Пожалуйста, обращайтесь к нему... Иван обращается к Петру. Если вдруг Петр не знает, руководитель говорит ему: «Петр, ну как же так! Как ты можешь не знать такой вещи! Иди, садись за книжки». В результате Петр повышает свою квалификацию, а руководитель не теряет лицо.

Со временем я научился действовать именно так.

□ Положение руководителя фирмы отличается от участия руководителя программных проектов: от подвержен давлению с разных сторон. С одной стороны, на него давят заказчики, а с другой – исполнители проекта. Нужно грамотно работать и с теми, и с другими.

□ Когда есть большая команда людей, работающих над одной программой или одним заказом, дело, естественно, продвигается быстрее: ведь один человек не может работать более 24 часов в сутки. Больше какого-то количества килобайт он просто не в состоянии осилить. Наличие же большой команды «раздвигает» сутки. Продукт, созданный коллективно, качественно иной по сравнению с программой, написанной одним человеком. Поэтому общая рекомендация профессиональным программистам состоит в том, что надо по возможности пренебрегать имеющимися в нашей среде индивидуалистическими тенденциями, стремлением засесть за компьютер, отгородившись от внешнего мира, и что-то писать.

Господа, все это, возможно, интересно, но так действительно большой и серьезный продукт не создашь. Времена Бэри Калмена, который в одиночку написал универсальную программу приема и передачи электронной почты, стремительно уходят в прошлое. В нашей сфере, как и в любых других отраслях науки, изобретатели-одиночки имеют все

меньше перспектив. Поэтому надо объединяться в коллективы и работать в коллективах.

□ Если человек побыл какое-то время простым разработчиком, и вы видите, что он способен на большее, может руководить людьми, организовать работу, надо это стремление поддерживать. Отсюда еще одна рекомендация для руководителей сложившихся коллективов: старайтесь заранее, превентивно замечать, что человек уже отработал отведенное ему время в качестве простого пахаря и нуждается в продвижении.

Когда человек перерастает занимаемую должность и не видит, что руководство заметило это, он начинает ощущать себя эксплуатируемым и чувствует себя весьма дискомфортно. Нужно угадывать таких людей и вытягивать их «наверх». Не ждите, когда придет к вам некий господин Иванов и заявит: «Знаешь, мне все это наскучило. Я уже смотреть не могу на компьютер. А ты меня просто эксплуатируешь»...

Надо постараться раньше, чем он начнет тяготиться своим положением, предложить ему сменить вид деятельности. «Господин Иванов, мне кажется, что Вам уже скучно программировать. Попробуйте переквалифицироваться в руководителя». Нужно создавать в фирме такую ситуацию, чтобы растущие сотрудники выбирали варианты: принять подпроект, взять нового заказчика, «отколоться» и набрать команду совершенно самостоятельно. Преимущество большой фирмы состоит в том, что есть большое число заказов и заказчиков, поэтому можно выбирать тот или иной вариант.

□ Если хорошо поработать с заказчиком, то можно получить весьма долго живущий проект, что даст возможность устраивать ротацию кадров как вертикальную (когда расслаивается ваш коллектив и возникают подпроекты), так и рикошетную (когда человек уходит из фирмы). Если человек хочет, надо дать ему возможность набрать свой коллектив. Важно, чтобы в этом случае его опыт работы с вами остался в его памяти как что-то хорошее.

На замену уходящим из фирмы людям можно принимать более молодых, если ваш проект длительный, можно брать

студентов, а также привлекать программистов, живущих в других городах, сообщение с которыми может осуществляться только по Интернету.

□ Современные телекоммуникационные возможности позволяют занимать положение некоего виртуального руководителя, у которого ничего нет, кроме компьютера, включенного в сеть. Он может общаться по Интернету как с заказчиками, потребляющими продукт, так и с разработчиками, которые этот продукт производят. Понятно, что в таком случае удобнее работать с инородной группой, в которой есть ответственный, т. е. локальный управляющий. Можно в любое время ему позвонить, организовать через него работу всей группы.

Такие решения заведомо оптимизируют труд.

Как наладить делопроизводство

□ С переходом к руководящей деятельности увеличивается доля хозяйственных вопросов, которыми приходится заниматься. Если, будучи разработчиком, вы могли не думать о том, где купить жалюзи, то когда контролируешь основное производство или создаешь условия для его развертывания, думаешь и о мебели, и о ремонте, и о помещении... Во все это надо вникать. При этом нельзя полагаться только на память. Нужно все фиксировать на бумаге. Купили стул – пометь, только тогда можно быть уверенным, что он материализуется в какой-то комнате, иначе со временем не найдешь его концов, хотя документы на покупку есть.

□ Такой подход, т. е. создание документооборота, работает не только в хозяйственной, но и в других сферах. Так, современные телекоммуникационные средства позволяют общаться с контрагентами в режиме разговора, или реального времени. У вас на мониторе изображение вашего визави, живая речь идет из наушников. Вы говорите в микрофон, глядя в видеокамеру. Все хорошо, примерно так же, как при общении, когда вы сидите за одним столом. Но ни в коем случае не следует обольщаться! Заведомо между вами существует широкое поле непонимания, как, впрочем, если

бы вы разговаривали, сидя за одним столом. Если этот разговор не был зафиксирован, запротоколирован, то в дальнейшем какие-то его фрагменты могут стать камнем преткновения, яблоком раздора и т. д. Бывают ситуации, когда цепочки неправильно понятых или неправильно сказанных слов приводят даже к развалу проекта.

□ Любые интерактивные сессии следует дублировать электронной почтой. Побеседовали, обозначили какие-то вещи — после этого не поленитесь сесть за компьютер, наберите основные пункты разговора, особо отмечая нерешенные, на ваш взгляд, вопросы, и отправьте почту в адрес того, с кем вы разговаривали несколько минут назад. Сопроводите свое послание пометкой: «Правильно ли я понимаю, что мы договорились о следующих вещах?» Даже если вам не ответят, вы можете считать, что с вами согласились. В случае непонимания в дальнейшем у вас на руках будут мощные аргументы. Это не излишнее буквоедство, как может показаться. Это спасает от многих серьезных осложнений и конфликтов. Практика показывает, что от написанных слов человек практически никогда не отказывается.

Как работать на мировом рынке, находясь в Сибири

Найти заказчика — вопрос очень сложный. С одной стороны, в 1999 г. в одних только Соединенных Штатах Америки не были заполнены 200 тыс. рабочих мест программистов! Причем это рынок США, с их уровнем притязаний на заработок! В пересчете на наши реалии такой спрос позволяет обеспечить хорошей, по нашим меркам, работой около миллиона российских программистов. Из этого простого факта следует, что заказчики есть.

Другое дело, если посмотреть на ситуацию с точки зрения заказчика.

Нормальный заказчик — это человек, у которого есть свой опыт ведения дел. Его представления о работе с людьми, как правило, больше соответствуют работе в офисе, когда исполнитель сидит напротив. Можно поставить перед ним

задачу: неделю сиди за компьютером, но чтобы через неделю все было готово! Можно работать в удаленном режиме, а можно в тесном контакте, в зависимости от предпочтения. В том случае, если заказчик связан с разработчиками из Сибири, то работа в непосредственном тесном контакте исключается. Это вроде бы минус для нас. Но любой отрицательный фактор при известном раскладе превращается в положительный.

Во-первых, если над проектом в отдалении работает целый коллектив с уже имеющимся руководителем, лицом ответственным, это снимает заботу об обеспечении условий для работы программистов. Руководителю можно позвонить в любое время, спросить с него одного. А иметь дело с одним ответственным человеком во всех отношениях гораздо легче.

Во-вторых, такое взаимодействие хорошо при работе над более-менее разработанными системами, когда заранее ясно, что нужно делать.

В-третьих, включается в работу такой фактор, как часовая разница. Если заказчик живет в Соединенных Штатах Америки, то день и ночь у нас не совпадают по времени. Считается, что это недостаток, потому что нет возможности пообщаться непосредственно. Но, с другой стороны, основной объем работы мы здесь, в Сибири, делаем, когда заказчик спит. Вечером перед уходом с работы он выдал нам задание, а утром, придя на работу, видит его выполненным. Можно весь день посвящать тому, чему заказчик и должен его посвящать: дальнейшей рекламе, перепродаже продукта, анализу рынка и формированию последующих заказов...

Но отношение к русским программистам на мировом рынке специфично. С одной стороны, в США, например, существуют люди, которые считают, что с русскими не стоит иметь дело, а с другой — у русских программистов репутация людей, которые в состоянии реализовать все что угодно. Им можно поручить задачу любой сложности, и они ее без труда решат. Техническую компетентность наших программистов никто не подвергает сомнению, об их профес-

сионализме и так ходит слава по миру, этому способствовали и «успехи» петербургских хакеров, и другие программистские байки. На этой убежденности при правильном подходе тоже можно играть, демонстрируя, что мы действительно умеем все что угодно.

Отсюда рекомендация для руководителей: старайтесь подбирать себе универсальных специалистов, людей с разным образованием. Представьте себе, что вдруг заказчик встает «не с той ноги» и задает вопрос из совершенно другой области. А у вас находится человек, который знает ответ! Заказчики безумно радуются этому и с воодушевлением начинают находить дополнительные рынки сбыта, дополнительные способы адаптации продукта. Это влечет за собой все большее разрастание проекта...

Можно взять бумагу и написать на ней несколько пунктов, почему американские заказчики не обращаются к русским программистам. Но в каждом из этих пунктов при сколь-нибудь детальном рассмотрении частица «не» сама собой выпадает. На самом деле все эти свойства при правильной подаче, правильном описании превращаются в достоинства.

Обычно американцы дают тестовый проект, цель которого состоит не столько в том, чтобы проверить техническую компетентность, сколько в том, чтобы проверить административную состоятельность, тот факт, что административный аппарат управления в вашей фирме работает, как часы. Если такой аппарат у вас отлажен, если сразу же после договоренностей о работе с заказчиком связывается руководитель проекта, считайте, что дело решено. Вам нужно продемонстрировать административную компетентность. Если она налицо, то больших проблем с заключением договора не будет.

* * *

Бизнес в сфере компьютерных технологий очень привлекателен сам по себе, поэтому при наличии хорошей организации, а также вашей доброй воли, здравого смысла и достаточного образования, он будет для вас успешным.

ТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ –

*основа формирования
регионального бюджета*

В. П. МАЗИКИН,
доктор технических наук, профессор,
первый заместитель губернатора Кемеровской области по ТЭКу,
С. П. СУББОТИН,
начальник департамента по доходам администрации области,
Р. Ф. БУРКОВА,
кандидат экономических наук,
Кемеровский филиал МГУК,
Кемерово

Консолидированный бюджет Кемеровской области в значительной мере формируется за счет налоговых поступлений от предприятий Кузбасса. Так, в 1998 г. в консолидированном бюджете доля налоговых поступлений была 52,8%, в 1999 г. – 54,3%, а в первом полугодии 2000 г. – около 55%.

По итогам первого полугодия 2000 г. предприятиями топливной промышленности Кузбасса отгружено продукции почти на 12,1 млрд руб., что составляет 27,2% от суммарной стоимости валового промышленного продукта региона. Более значимой является только чёрная и цветная металлургия, доля которой в валовом промышленном продукте в том же полугодии 2000 г. достигла 48,3%. В то же время, как показали расчеты, ведущее место в формировании налоговых доходов консолидированного бюджета Кемеровской области принадлежит именно топливной промышленности (табл. 1).

**Объём и структура налоговых поступлений
в консолидированный бюджет Кемеровской области
по отраслям промышленности за 1999 и 2000 гг.**

Отрасль	Объём поступлений, млн руб.		Доля отрасли в общем объёме поступлений, %	
	1999*	2000*	1999*	2000*
Промышленность – всего	2018,6	2925,8	100,0	100,0
В том числе:				
электроэнергетика	117,1	283,5	5,8	9,6
топливная	816,3	1065,1	40,4	36,4
чёрная и цветная металлургия	609,6	868,6	30,2	29,7
химическая и нефтехимическая	41,7	141,4	2,1	4,8
машиностроение и металлообработка	101,9	113,1	5,0	3,8
лёгкая	10,4	11,3	0,5	0,4
пищевая	225,9	323,8	11,2	11,1

* Первое полугодие.

По итогам первого полугодия 2000 г. в общем объёме налоговых поступлений в консолидированный бюджет региона по промышленности на угольную отрасль приходилось 36,4%. Объём поступлений в консолидированный бюджет от топливной промышленности мог быть более значительным, но стоимость отгружаемого угля на большинстве шахт и разрезов занижается путём реализации его через посреднические фирмы, зарегистрированные в оффшорных зонах, с целью вывести из-под налогообложения доходы, в том числе от экспорта.

Так, при анализе основных технико-экономических показателей деятельности некоторых угольных предприятий установлено, что на большинстве из них уголь отгружается по ценам, как правило, заниженным на 10–15%.

Ориентировочные расчёты показали, что в результате занижения экспортных цен, местный бюджет ежегодно недополучает 2,2 млн дол. (свыше 60 млн руб.).

Анализ показал, что величина стоимости продукции, отгруженной в первом полугодии 2000 г., по угольным предприятиям возросла по отношению к первому полугодию 1999 г. на 54%, величина прибыли, полученной рентабельными предприятиями, – в 1,1 раза, а объём налоговых поступлений увеличился только на 30,4%. При этом объём налоговых поступлений по отношению к стоимости отгруженной продукции снизился с 10,5 до 8,8% (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика изменения налоговых поступлений
в консолидированный бюджет Кемеровской области
и объёмов отгрузки продукции по отраслям
промышленности в 1999–2000 гг.**

Отрасль	I полугодие 2000, % к I полугодию 1999		Отношение объёма налоговых поступлений в консолидированный бюджет области к объёму отгруженной продукции, %	
	объём отгрузки продукции	налоговые поступления в консолиди- рованный бюджет	за I полугодие 1999	за I полугодие 2000
Промышленность – всего	174,6	144,9	7,9	6,6
В том числе:				
электроэнергетика	129,0	242,1	4,6	8,7
топливная	154,0	130,4	10,5	8,8
чёрная и цветная металлургия	200,0	142,5	5,7	4,0
химическая и нефтехимическая	235,4	339,1	3,3	4,8
машиностроение и металлообработка	147,7	110,9	7,4	5,6
лёгкая	164,2	108,6	10,8	7,1
пищевая	141,5	143,3	22,3	22,6

Источники: Статистический бюллетень. Промышленность. I полугодие 1999 г. Кемеровский областной комитет государственной статистики; Статистический бюллетень. Основные показатели работы промышленности. I полугодие 2000 г. Кемеровский областной комитет государственной статистики.

Как видно, прирост налоговых поступлений по топливной промышленности существенно отстаёт от темпов роста стоимостных объёмов реализации.

Связано это во многом со значительным количеством убыточных предприятий в топливной промышленности. В первом полугодии 2000 г. их доля по данной отрасли составила 49,7% и по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года сократилась незначительно. Величина полученных предприятиями угольной отрасли в первом полугодии 2000 г. по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. убытков сократилась на 48,6%, но остаётся весьма значительной – в первом полугодии 2000 г. 65,1% всех убытков по промышленности Кузбасса приходилось на топливную промышленность (рис. 1).

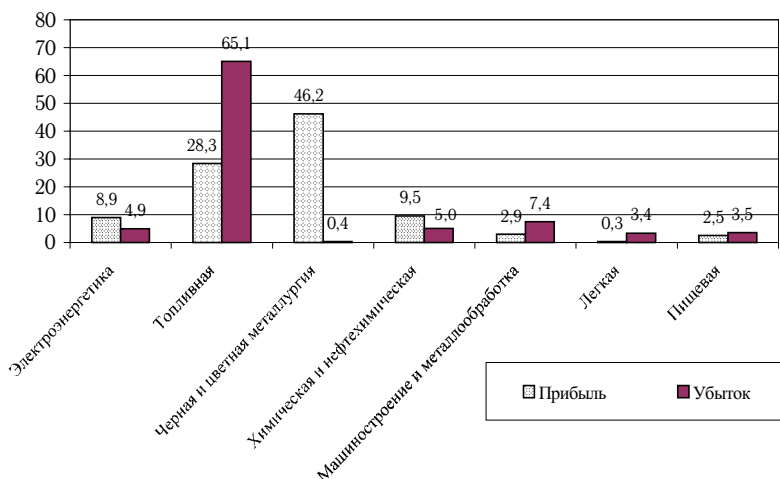


Рис. 1. Удельный вес основных отраслей в формировании общих по промышленности Кемеровской области объёмов прибыли и убытка за I полугодие 2000 г.¹

¹ Статистический бюллетень. Основные показатели работы промышленности. I полугодие 2000 г. Кемеровский областной комитет государственной статистики.

Убыточные предприятия не в состоянии в полном объеме уплачивать начисленные налоги, кроме того, они не платят налог на прибыль ввиду её отсутствия, и консолидированный бюджет области формируется в основном за счет предприятий, работающих с прибылью.

Расчеты позволили определить условия, при которых угольные предприятия могут стать безубыточными. Первое – это увеличение средних цен на реализацию угля на 10% за счет устранения из цепочки «производитель – конечный потребитель» посредников.

В результате расчётов было установлено, что на многих убыточных предприятиях уровень безубыточного объема производства не менее чем в 1,5 раза превышает существующие объёмы реализации продукции. Лишь немногие предприятия имеют реальные шансы достичь безубыточности за счёт повышения средних цен реализации продукции до их реального рыночного уровня и некоторого увеличения объема добычи и реализации угля.

Основная причина убыточности шахт и разрезов компании заключается **не в низких объёмах производства и занижении цен реализации продукции, а в высоком уровне издержек производства.** Аналогичная ситуация наблюдается на добывающих предприятиях многих угольных объединений. Так, только убытки, полученные предприятиями ОАО «Прокопьевскуголь», составляют около 15% от общего объема убытков, полученных всеми предприятиями топливной промышленности. Исключением может быть только ОАО ХК «Кузбассразрезуголь», большая часть предприятий которого работает с прибылью, а также некоторые самостоятельные угольные предприятия.

Одной из наиболее важных причин высокого уровня затрат на угольных предприятиях, в особенности на шахтах, является **низкая производительность труда, что обобщается высоким уровнем затрат на оплату труда и социальные платежи, приходящихся на тонну реализуемого угля. В результате затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды на убыточных угольных предприятиях доходят до 50% себестоимости продукции.**

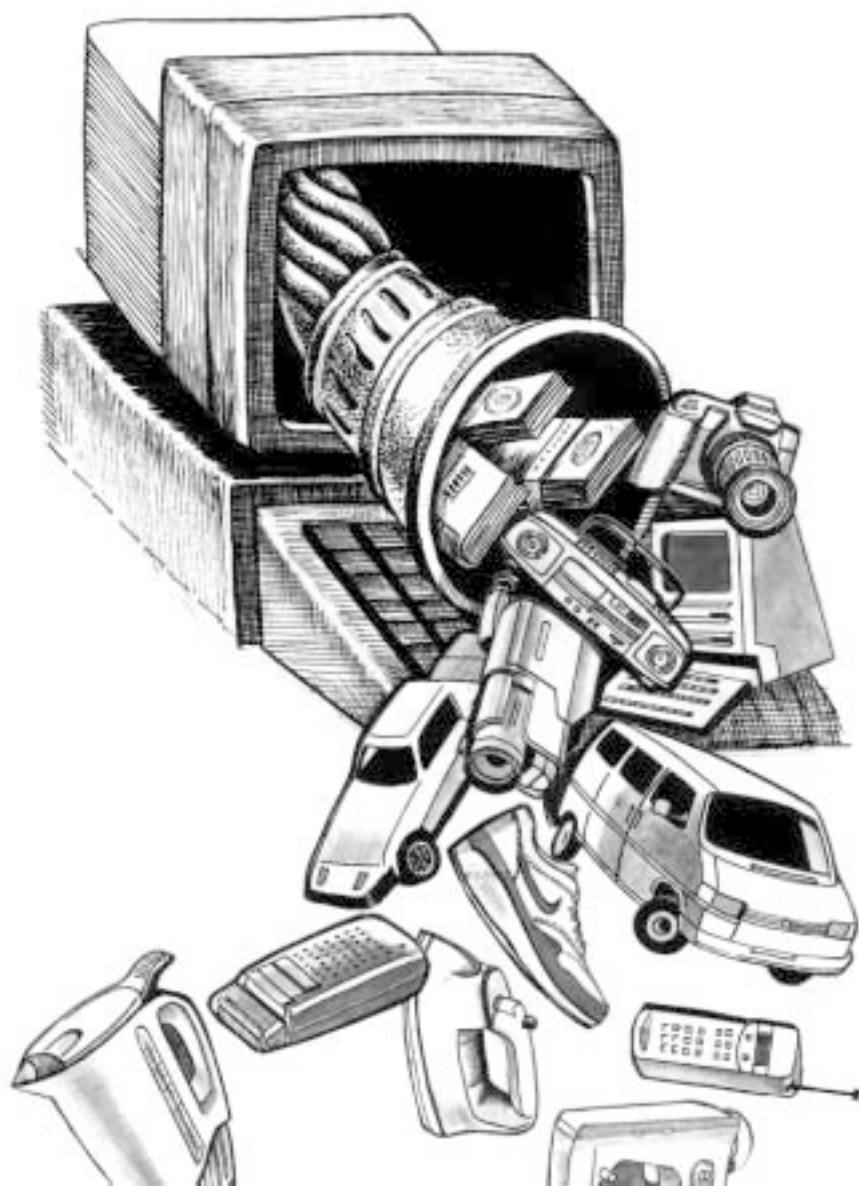
На большинстве убыточных предприятий производственная загрузка рабочих низкая, так как численность персонала в 1992–1998 гг. не сокращалась прямо пропорционально снижению объёмов производства.

Как показали расчёты, ряд убыточных предприятий угольной промышленности имеет потенциальную возможность за счёт увеличения выработки на одного работника до её уровня, достигнутого в 1993–1994 гг., снизить затраты и обеспечить безубыточность работы. При этом не требуется техническое перевооружение предприятий. Рост выработки может быть достигнут только за счёт увеличения производственной загрузки одного рабочего.

Следующей значимой причиной высоких затрат на угольных предприятиях являются **значительные издержки на вспомогательные материалы, производственные услуги, энергоресурсы и прочие денежные расходы**. Как правило, данные затраты искусственно завышены, так как предприятия заинтересованы в сокрытии части доходов, если они работают на грани нулевой рентабельности или с прибылью, а убыточные предприятия не стремятся снижать затраты, поскольку финансируются из бюджета.

Выявленные причины убыточности предприятий свидетельствуют о необходимости создания действенного механизма, который бы позволял осуществлять эффективный контроль за ценами реализации угля и за обоснованностью затрат, включаемых в себестоимость его производства и реализации.

Как показали расчёты, увеличение цен реализации угля в среднем по отрасли на 10% или, соответственно, снижение затрат, позволит за счёт сокращения числа убыточных угольных предприятий при сохранении доли налоговых отчислений в консолидированный бюджет области от стоимости реализованной продукции на уровне 6–7% дополнительно пополнить доходы бюджета региона на 150 млн руб. в год.



ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ:

проблемы мировые и российские

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирская торгово-промышленная палата

По прогнозам экспертов, в 2001 г. объемы мировой электронной коммерции составят 300 млрд дол., а по оценкам фирмы «Forrester Research», в 2004 г. они достигнут 6,9 трлн дол. (по менее оптимистичным прогнозам агентства «EMarketer» к 2003 г. доходы электронной коммерции в мире составят 1,4 трлн дол.). Исследование условий развития торговли через Интернет в 52 странах, проведенное фирмой «Forrester Research», дает основания утверждать, что в следующем году глобальная Интернет-экономика будет интенсивно развиваться.

За лидерами в электронной торговле – США и Канадой – идет Европа, где в 1999 г. доходы от электронной коммерции составили 37 млрд дол. (в 1997 г. во всем мире – 8 млрд дол.). В сфере онлайн-услуг в целом по Европе прогнозируется рост на 140% в год. К 2003 г. общие доходы электронной торговли там составят 1,6 трлн дол., или 6,3% всего торгового оборота. Рост будет связан с развитием инфраструктуры онлайн-магазинов, в которых в 2004 г. сделают покупки не менее 100 млн европейцев. По другим прогнозам, объемы европейской розничной торговли через Интернет составят в 2005 г. 174 млрд евро (в 1999 г. – 2,9 млрд). Только на продвижение товаров через Интернет в 2005 г. будет затрачено около 14 млрд дол.

© ЭКО 2001 г.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе к 2004 г. обороты электронной коммерции достигнут 1,6 трлн дол., что составит около 9% суммарного оборота.

В России годовой объем электронной торговли в настоящее время составляет около 40 млн дол. Министерство связи РФ совместно с заинтересованными ведомствами подготовило и направило на рассмотрение в правительство проект федеральной программы развития электронной торговли в России на период 2001–2006 гг. Проблема эта не считается особо важной, и потому в Госдуме ее обсуждать не торопятся. С учетом задержек в принятии соответствующих законов ее объем в следующем году вряд ли будет более 60 млн дол. И если по нефти Россия держит около 10% мирового рынка, то российская электронная торговля в следующем году будет составлять лишь 0,02% от мирового уровня.

Исследования показали, что электронная коммерция проникает во все сферы бизнеса, от промышленных поставок до приобретения потребительских товаров.

В Интернете существует два вида ведения бизнеса:

1) «бизнес для потребителя» (B2C, «business to customer»), когда продавец оказывает услуги розничному потребителю;

2) «бизнес для бизнеса» (B2B, «business to business»), т. е. продажа товаров и услуг предприятиям, или, точнее, поиск партнера.

«Бизнес для бизнеса» — это оптовая торговля через Интернет. Примером является организация корпоративных закупок, создание виртуальных корпораций, предложение цифрового товара (нет ничего более заманчивого, чем сделать какую-либо корпорацию постоянным потребителем ваших информационных услуг. Яркий пример этого бизнеса — компания «Reuters»). Это и профессиональные услуги: адвокатские, медицинские и т. д. и т. п.

В настоящее время затраты на поиск партнера в России вообще не учитываются Положением о составе затрат. На практике они относятся к постоянным затратам, хотя по смыслу ближе к инновациям или подготовке производства. Впрочем, нужно изложить все по порядку.

Примером бизнеса для потребителя является розничная продажа книг, компакт-дисков, бытовой техники, одежды. Кроме того, появилась возможность торговли цифровыми товарами, т. е. товарами, не имеющими какой-либо физической оболочки. Это прежде всего издательства в Интернете (которые продают различную информацию, звуки, видеоизображения) и информационные агентства. Есть и другие услуги. Многие уже знакомы с системами управления финансами, домашними банками, системами резервирования билетов в гостиницах, самолетах и т. д.

При постоянном росте числа покупателей особого расширения ассортимента товаров, которые приобретаются через Интернет, не наблюдается. Наиболее популярные позиции сейчас – авиабилеты, компьютеры и части к ним, резервирование гостиничных номеров и бытовая электроника. Но начиналось все с книг, аудио- и видеокассет и компакт-дисков. По оценкам американских экспертов, к 2005 г. видеокассеты, например, практически не будут продаваться по обычной схеме розничной торговли. Агентства, работающие на продавцов, будут вести досье на каждого покупателя видеокассет и на основании накопленной информации будут знать о вкусах потенциального покупателя больше, чем он сам. Таким «перспективным» покупателям и будут рассылаться предложения о новых видеокассетах.

Досье, содержащиеся в базах данных продавцов, поражают своими масштабами. Например, в списках рассылки американской фирмы «Cool Savings» – более 9 млн зарегистрированных клиентов, по каждому из которых имеется персональное досье. Принимаются меры предосторожности, чтобы соблюдать секретность информации.

Фирма «NetCreations» из Австралии полностью занята оптовыми поставками и маркетингом через Интернет. Недавно она объявила о заключении соглашения с другой австралийской фирмой «Indigo Interactive», которая получает эксклюзивные права на вербовку новых клиентов в торговую сеть PostMasterDirect.com, которую ведет «NetCrea-

tions». Как же идет такая вербовка? «Indigo» составляет новый список клиентов и привлекает новых рекламодателей в систему электронных рассылок PostMasterDirect.com. Сеть магазинов «NetCreations» включает более 350 сайтов, по которым сканируются адреса посетителей и фиксируется проявляемый ими интерес.

Итак, торговля крупных фирм через Интернет – это сотни сайтов и миллионы потенциальных клиентов в постоянно обновляемых списках.

Все это коренным образом меняет структуру торговли, хотя и касается только десятой ее части. Фактически на каждого постоянного пользователя Интернета заведено около 150 постоянно пополняемых досье. Делают это фирмы, которые накапливают данные о потребителях. В практику входит даже оплачиваемое заполнение клиентами анкет относительно собственных вкусов и особых фактов биографии. Причем, по прогнозам, плата за заполнение анкеты о самом себе (около 60 вопросов) в 2003 г. по США может достигнуть примерно 2000 дол. Даже для США это приличная сумма.

«Чем больше записей о нас в базах данных, тем в меньшей степени мы существуем». Это ироническое замечание сделал канадский философ Маклюэн еще 30 лет назад. И он оказался более чем прав.

Для каждого своя цена

Один из факторов, сокращающих розничные наценки и уменьшающих потенциальную прибыльность, – устойчивое ценообразование в сети Интернет. Зная покупателя по накопленным или специально запрошенным данным, продавец может назначать и цену соответственно его кошельку и системе предпочтений. Поскольку как таковой публичной оферты в электронной коммерции может и не быть, продавец получает возможность назначать каждому покупателю свою цену. Покупатели в свою очередь становятся изощреннее: сталкивают продавцов лбами и запрашивают максимально низкие цены.

Формирование стратегии индивидуализированного ценообразования начинается с отслеживания поведения клиента при покупках. Меняя в соответствии с реакцией покупателей ассортимент и цены, розничные торговцы максимизируют продажи посетителям их сайтов. Успешно работающие торговцы полагают, что верные предложения нужным покупателям следует давать через систему персонального обслуживания. Главное достижение индивидуального подхода к покупателю состоит в том, что, зная вкусы данного человека, можно подобрать ему такой набор товаров, от которого он вряд ли откажется.

Производители смогут осуществлять продажи через Интернет без посредников. В конце концов функция посредников может быть сведена к составлению и хранению досье – баз данных о потенциальных покупателях. Одновременно онлайн-торговля потребует государственной поддержки, стабильной валюты и гибкого поведения на рынке при постоянно совершенствующейся технологии продаж.

Индивидуальные цены, впрочем, дело неблизкого будущего. Согласно исследованиям фирмы «Forrester Research», торговцы, которые использовали стратегию поставок по таким ценам, рано или поздно вернулись к прежней системе единых торговых наценок.

Пока отслеживание поведения индивидуального покупателя еще не вышло на отработанные технологии, электронная коммерция чувствует себя особенно комфортно в работе с обособленными группами покупателей. Мы знакомы только со скидками пенсионерам или студентам. В электронной коммерции можно выделять любые категории покупателей, и для каждой категории товар имеет свою цену. Наиболее распространена дифференциация цен по полу (женщинам – дешевле) и национальности (этническим меньшинствам – скидки).

Известная во всем мире фирма «Amazon.com» осенью 2000 г. провела эксперимент с индивидуальным назначением цен на детские игрушки и компакт-диски. В ходе его экономные покупатели компакт-дисков могли оформить заказ по цене со скидкой, иногда превышающей 75%. Но экспе-

римент быстро закончился, и некоторым покупателям даже было отказано в скидках со ссылкой на сбой программы.

На самом деле эксперимент, результаты которого, конечно, представляют собой коммерческую тайну фирмы, привел, в частности, к тому, что были восстановлены единые цены, и набор компакт-дисков, продававшийся только что за 16,99 дол., стал вновь стоить 79,99 дол. Вот тут-то и начался настоящий отток покупателей, которые публично заявляли, что не будут больше иметь дела с «Amazon.com».

Несмотря на то, что представители фирмы повсеместно говорили, что это временно, или прикрывались дефектами математического обеспечения, фирма не избежала жалоб в федеральные органы контроля – Federal Trade Commission и Better Business Bureau.

В ходе эксперимента фирма испытала десятки разных уровней цен на наиболее успешно продаваемые компакт-диски. Разные цены сейчас означают, что один покупатель может заплатить на 15 дол. больше, чем другой, за тот же самый компакт-диск, даже если они заказывают его через Интернет одновременно.

В отличие от испытания цен, эксперимент со скидками касался немногих товарных позиций, но скидки были очень большими. Утверждалось, что скидки действуют для всех покупателей одинаково, но на самом деле речь шла об индивидуальном ценообразовании.

Индивидуальное ценообразование по-новому ставит и проблему конкуренции. Побеждает конкурент, который имеет не более низкие цены, а более удачное сочетание скидок, более соответствующее запросам покупателей.

В электронной торговле все это, к тому же, сочетается со сроками поставки. Так, фирма «Amazon.com» конкурирует с другим электронным торговцем «Buy.com», но цены трудно сопоставимы, поскольку у одной фирмы срок поставки купленного товара – 48 часов, а другая указывает как ближайший срок – 30 декабря. После эксперимента фирмы «Amazon.com» некоторые покупатели высказывали мнение, которое, по-видимому, станет вскоре самым распространенным: «От этих фирм неизвестно чего можно ожидать». Но

постепенно покупатель и к этому привыкнет. Хотя, судя по потоку жалоб на фирму «Amazon.com», произойдет это не скоро.

Новая экономика и рынок капиталов

Эксперты корпорации «Pricewaterhouse Coopers» прогнозируют, что в течение ближайшего десятилетия мировой рынок капиталов возрастет в 10 раз, до 200 трлн дол. Темп роста мировой экономики превысит 20%.

В ближайшие годы неизбежна трансформация традиционного бизнеса в электронный типа B2B, поэтому ситуация на финансовых рынках будет наиболее благоприятной для компаний, переориентированных на использование новейших информационных технологий и на создание новых партнерских отношений.

По оценкам экспертов, самые глубокие преобразования в структуре хозяйственной деятельности ожидаются в ближайшие два года. В компаниях, включившихся в преобразования, отношение рыночной капитализации к годовому обороту достигло примерно 27 (данные «Pricewaterhouse Coopers»), в то время как для компаний «старой экономики» этот показатель колеблется от 4 до 5.

В условиях новой экономики выигрывает тот, кто заботится не столько о накоплении собственного капитала (в первую очередь материально овеществленного), сколько о более полном удовлетворении потребностей клиентов и стабильных отношениях с максимально большим их числом. Возможность такой переориентации дает участие в электронной торговле.

На мой взгляд, сама «новая экономика» стала возможной по двум причинам – развал экономик затратного типа и заимствование опыта тотальной слежки, перенесение ее из сферы политического сыска в сферу тотального контроля за клиентами. Экономика Запада освободилась от первого и с готовностью позаимствовала второе.

Из укрепления прямых связей внутри бизнеса и между ним и конечным потребителем следует, что перестает действовать главный элемент рыночной экономики (и, заметим, ключевой элемент гражданского права) – публичная оферта. На единой цене для всех покупателей основывается вся система единообразного аудиторского и налогового контроля. В настоящее время налоговые службы РФ продолжают упорствовать в попытках найти сокрытую прибыль через так называемую «рыночную» цену. Но «рыночная» цена как цена предложения всем расплзается в разные стороны по мере распространения бизнеса типа В2В, а также увеличения числа клиентских картотек. Объективно вхождение России в электронный бизнес тормозит система налогообложения.

Не так обстоит дело за океаном. Юридический комитет Конгресса США в сентябре 2000 г. одобрил законопроект о продлении моратория на налогообложение владельцев Интернет-сайтов. Это означает, что почти наверняка законопроект будет утвержден в ближайшем будущем. Мораторий на налогообложение пользователей Интернета был принят в США в 1998 г. Срок его действия истек в 2001 г., теперь же он будет действовать как минимум до 21 октября 2006 г.

В настоящее время электронная коммерция в США не облагается налогами. Бюджеты штатов и федеральный бюджет теряют значительную часть доходов, но федеральные и региональные власти США идут на это, чтобы сохранить лидерство «новой» экономики. При этом наблюдается поразительное единство законодательной и исполнительной ветвей власти.

Эта осторожность с налогообложением новой экономики имеет исторические параллели. Американские исследователи изучали причины задержки развития телефонной связи. Контролирующее и фискальное вмешательство государства в новую отрасль экономики привело к тому, что телефонизация на старте была искусственно задержана. На

сколько лет — мнения разные, но пять лет в вину чиновникам ставят все, а максимальная оценка — 30-летняя задержка широкого внедрения телефонов.

Известный историк-экономист из США Джек Голдстоун в письме от 18 апреля 2000 г. на телеконференцию по экономической истории написал: «Когда строились первые железные дороги, была мания спекуляции акциями железнодорожных компаний. Они шли в никуда, предлагая использовать новую технологию, обещая инвесторам большие доходы и объединяя вместе государственные и частные капиталы. Были и бессмысленные растраты капитала, когда железнодорожные компании строили дублирующие пути или нерентабельные дороги, движение по которым не соответствовало ожиданиям. Многие компании тогда лопнули. Я думаю, что “бум и разорение” — точное описание нового технологического цикла. Выгадывал тот, кто покупал акции “US Steel”, поставлявшей металл для рельсов, локомотивов и вагонов».

Аналогичным образом сейчас выигрывает тот, кто вкладывает деньги не в сами компании, которые занимаются электронной торговлей, а в фирмы, обеспечивающие условия для нее: поставляющие программное обеспечение, ведущие базы данных по клиентуре или оказывающие современные провайдерские услуги.

Надо сказать, что в российской истории бум на железнодорожных ценных бумагах в начале века привел к непоправимым экономическим и политическим последствиям. К сожалению, серьезных исследований такой зависимости пока нет, но можно согласиться с Голдстоуном, что и здесь выигрывали (по крайней мере, до 1917 г.) только те, кто вкладывал средства в металлургию, но не в сами железные дороги.

При склонности как крупного, так и мелкого российского инвестора к быстрым и большим доходам, не дай бог, если вокруг немногих отечественных компаний, занятых электронной торговлей, начнется ажиотаж. Лучше уж стимулировать вложения в обеспечивающие отрасли.

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В РОССИИ

Н. Б. КОРНЮХИНА,
аспирант ИМЭИ при Министерстве
экономического развития РФ,
Москва

Все источники финансирования инвестиций можно разделить на три основные группы: собственные, привлеченные и бюджетные.

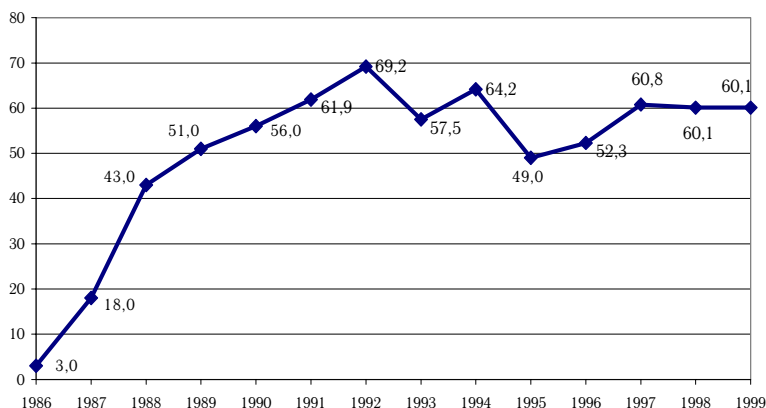


Рис. 1. Динамика доли собственных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал в России, %

Рассмотрим подробнее основные категории источников финансирования капиталовложений, проблемы их использования и возможные пути их решения.

Собственные средства предприятий

При экономическом подъеме доля собственных средств снижается, а привлеченных – растет. При спаде, наоборот, – доля привлеченных средств снижается и увеличивается удельный вес собственных (прибыли и амортизации). На этой фазе цикла доля самофинансирования может достигать 90%.

Однако в любом правиле есть исключения. Например, инфляция, снижающая платежеспособность предприятий. При ее развитии во время экономического спада вместо ожидаемого роста доли самофинансирования происходит увеличение доли привлеченных средств, поскольку инфляция «съедает» инвестиционные средства предприятия.

В последние годы первостепенную роль в общих источниках финансирования инвестиций играют собственные средства предприятий (рисунок). Они формируются в основном за счет амортизационных отчислений, удельный вес которых в структуре источников инвестиций составляет в последние годы около 30–40% (табл. 1), или порядка 50–65% объема собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование. В США на долю амортизации в собственных источниках финансирования капиталовложений корпораций США приходится примерно 60%. Из этого можно сделать вывод, что в России доля амортизации в структуре собственных источников инвестиций не ниже уровня развитых стран, и основной проблемой российской экономики является эффективное использование амортизационного фонда.

Для повышения эффективности использования амортизационных отчислений необходима гибкая государственная политика. Прежде всего следует установить государственный контроль за использованием амортизационных отчислений с целью ограничить возможности их направления на пополнение оборотных средств и текущее непроизводительное потребление. Другими словами, необходимо обеспечить преимущественно целевое использование амортизации – на инвестиционные нужды для воспроизводства основного капитала.

Таблица 1

**Доля амортизационных отчислений в структуре
инвестиций в России, млрд руб.
в ценах соответствующих лет**

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999
Собственные средства предприятий – всего	130,9	196,6	248,6	242,0	396,0
<i>В том числе:</i>					
амортизация	70,0	130,0	160,0	142,0	195,0
Доля в общем объеме инвестиций, %	26,2	34,6	39,1	35,3	29,6
Доля в собственных средствах предприятий, %	54,5	66,1	64,4	58,7	49,2
Начисленная амортизация – всего	165,0	330,0	290,0	300,0	300,0
Удельный вес амортизации, используемой на инвестиции, %	42,4	39,4	55,2	47,3	65,0

Таблицы 1, 2, 6 – расчеты автора по данным Минэкономики России.

Для успешного развития инвестирования реального сектора экономики огромное внимание следует уделить стимулированию направления на инвестиционные цели прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после налогообложения.

В России в 1992–1998 гг. роль прибыли как источника капитальных вложений постепенно снижалась, что было связано с резким ухудшением финансового положения предприятий в годы реформ. Но в 1999 г., на фоне стабилизации экономического положения в стране, роль прибыли как источника инвестиционной деятельности существенно повысилась. Так, если удельный вес прибыли в инвестиционных средствах в 1997 г. снизился по сравнению с 1995 г. более чем на 7 процентных пунктов, то в 1999 г. он превысил уровень 1995 г. и составил более 25%, превысив 50% объема собственных средств предприятий, направленных на инвестиции.

Привлеченные средства

В условиях нехватки собственных и бюджетных средств, необходимых для осуществления программ оздоровления и

реализации новых перспективных проектов, одной из приоритетных задач государства становится проведение политики привлечения заемных средств для инвестирования производства.

В 1991–1999 гг. доля привлеченных средств в общем объеме в России менялась в пределах от 12 до 24% (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес привлеченных средств предприятий
в общем объеме инвестиций в России, %**

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999
Привлеченные средства – всего	19,4	19,6	11,9	23,8	22,3
<i>В том числе:</i>					
заемные средства	3,4	2,7	2,6	5,0	6,5
вторичная эмиссия ценных бумаг	0,5	0,3	0,4	0,3	0,2
средства населения на индивидуальное жилищное строительство	2,5	3,2	3,8	4,4	4,5
иностранные инвестиции	1,5	1,2	0,5	2,2	2,2
средства внебюджетных фондов	11,5	12,2	4,6	8,5	4,6
прочие средства				3,4	4,3

Общий объем свободных денежных средств населения в России до кризиса 1998 г. оценивался в 20–40 млрд дол. После кризиса сумма могла значительно увеличиться.

В то же время эффективность рынка частных сбережений в России остается весьма низкой. Главная причина неэффективности частных сбережений заключается в том, что основная их доля в России сосредоточена вне банковского сектора (значительная доля сбережений населения существует в форме иностранной валюты).

Вклады физических лиц в источниках кредитных ресурсов банков крайне незначительны. Их доля в пассивах крупнейших банков составляет в среднем 18% (исключение – Сбербанк России, доля частных вкладов в обязательствах которого достигает 73%). Такая ситуация сложилась в результате деятельности недобросовестных финансовых институтов, что привело к потере коммерческими банками своих клиентов. В 1998 г. по сравнению с 1994 г. наблюда-

лась тенденция уменьшения доли сбережений (вклады и депозиты населения, вложение денег в ценные бумаги и остатки наличных рублей на руках у населения) в структуре использования денежных доходов. Потребительские расходы населения возросли в этот период на 13,4%, а сбережения во вкладах и ценных бумагах снизились с 6,5% в 1994 г. до 1% в 1998 г., покупка валюты – с 17,7% до 12,7%. Структура использования денежных доходов населения представлена в табл. 3.

Таблица 3

Структура использования доходов населения, %

Показатель	1970	1975	1980	1985	1990	1991
Денежные доходы населения	100	100	100	100	100	100
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	4,0	4,5	2,7	4,3	7,5	19,6
Покупка валюты	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прирост денег на руках (в рублях)	-0,2	1,1	0,9	0,7	5,0	9,8

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Денежные доходы населения	100	100	100	100	100	100	100
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	4,8	6,2	6,5	5,4	4,4	2,2	1,0
Покупка валюты	0,6	8,0	17,7	14,8	18,8	21,1	12,7
Прирост денег на руках (в рублях)	13,6	9,3	4,5	3,6	1,4	1,7	1,6

Источник таблиц 3–4: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 1999.

В 1999–2000 гг. практически весь объем текущих денежных доходов население использовало на покупку товаров и услуг. В 1992–2000 гг. наблюдалось уменьшение объема рублевых накоплений населения в реальном выражении (табл. 4).

Наибольшее сокращение произошло по вкладам и депозитам, несколько медленнее падали объемы покупки ценных бумаг и остатки наличных денег. Сокращение рублевой

составляющей накоплений за рассматриваемый период в реальном выражении не зависело от динамики изменения доходов.

Таблица 4

Структура сбережений населения в России, %

Сбережения	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличные деньги	33,3	72,0	39,4	15,7	15,2	5,7	6,8	10,6
Накопления во вкладах и ценных бумагах	66,7	25,1	26,4	22,6	22,6	17,9	8,8	6,5
Покупка валюты	0,0	2,9	34,2	61,7	62,2	76,4	84,4	82,8

Выполненные расчеты показали, что для российской переходной экономики отсутствует прямая макроэкономическая зависимость динамики капиталобразующих инвестиций с динамикой сбережений населения (коэффициент детерминации не превышает 0,4). В то же время накопления во вкладах и ценных бумагах, покупки валюты имеют весьма тесную корреляционную связь с темпами роста инвестиций в основной капитал.

Существенное влияние на темпы роста инвестиций оказывала и доля накоплений во вкладах и ценных бумагах в общем объеме доходов населения (коэффициент детерминации в 1994–1998 гг. составил 0,64).

Большой интерес также представляет вторая составляющая привлеченных для финансирования инвестиций средств – средства коммерческих банков.

В отечественной кредитно-финансовой системе инвестиционное кредитование до сих пор остается большим местом. До 1996 г. наиболее выгодной сферой вложения средств банков была покупка государственных ценных бумаг. Осенний кризис 1998 г. привел к тому, что кредитование экономики в национальной валюте было фактически свернуто, а заимствования в иностранной валюте могли позволить себе лишь немногие предприятия.

К примеру, кредиты предприятиям и частным лицам в активах Сбербанка России занимают всего 16%, а в сово-

купных активах 100 крупнейших банков страны – 44% (причем активы Сбербанка составляют около 30% активов всех российских банков).

В то же время если предприятия еще могут рассчитывать на внимание со стороны кредитных организаций, то потребительское кредитование в России фактически отсутствует. На его долю приходится лишь 2,4% активов, большей частью это кредиты сотрудникам в рамках «кредитно-депозитных» схем выплаты зарплаты). В США, для сравнения, объем потребительских кредитов составляет 10% активов, в Великобритании – 18%, в Германии – 13%.

После августовского кризиса 1998 г. ситуация на рынке банковских услуг существенно изменилась – у коммерческих банков образовалось достаточное количество свободных неработающих активов, которые потенциально могут перейти в кредиты предприятиям, в том числе и инвестиционные. Начавшийся после финансового кризиса процесс импортозамещения и усиления деловой активности в реальном секторе способствовал притоку средств из финансового сектора.

Кризис также привел к значительному снижению качества кредитных портфелей, в особенности большей части кредитов, выраженных в иностранной валюте. В то же время изъятие вкладов также весьма существенно отразилось на коммерческих банках (за исключением Сбербанка), сделало их неспособными обслуживать свои обязательства (табл. 5).

Одним из основных источников финансирования капитальных вложений считается эмиссия акций (облигаций). Доля эмиссии ценных бумаг в структуре источников финансирования инвестиций процветающих корпораций в США достигает 10%.

В России имеющийся у большинства предприятий акционерный капитал, который в большинстве случаев сформирован в результате почти бесплатной ваучерной приватизации, недостаточен для осуществления полного и качественного обновления производства. Большинство акций приватизированных предприятий пользуется невысоким

спросом, а цены их продажи занижены, что позволяет приобретать пакеты таких акций за бесценок.

Таблица 5

**Выборочные балансовые показатели
30 крупнейших российских банков, %**

Показатель	Июль 1998	Янв. 1999	Июль 1999	Реальный рост июль 1999/ июль 1998*
Все активы	100,0	100,0	100,0	-25,0
В том числе:				
кредиты	40,7	43,5	41,3	-24,5
ценные бумаги	35,8	20,8	24,0	-49,7
прочие активы	23,6	35,7	34,7	10,4
Доля просроченной задолженности в коммерческом кредите	6,6	12,6	10,9	64,2
Чистая прибыль	0,4	-0,5	-2,3	-575,0
Доля активов 30 крупнейших банков в общей сумме банковских активов	68	74	6	

* С поправкой на индекс потребительских цен.

Источник: Центральный Банк России; расчеты ОЭСР.

Наибольшую ценность и ликвидность имеют акции базовых, инфраструктурных и экспортоориентированных производств, а также предприятий электроэнергетики, нефтегазовой и нефтедобывающей, лесной и автомобильной промышленности, металлургии, транспорта и связи.

Одним из способов активизации привлечения инвестиционных средств в производство может стать лизинг, на долю которого в экономически развитых странах приходится около 30% общего объема капиталовложений.

В условиях крайне ограниченных возможностей федерального бюджета большое значение имеет привлечение средств населения на жилищное строительство. По прогнозу, доля привлекаемых в сферу жилищного строительства средств населения в 2000 г. будет на уровне 4,5% от общего объема капиталовложений.

Отметим, что возможностью приобретения жилья без внешней экономической поддержки, оказываемой в течение

длительного периода времени, обладают лишь отдельные категории граждан, составляющие незначительную часть населения.

Государственные инвестиции

Главная причина снижения инвестиционной активности в России после 1991 г. заключалась в том, что сокращение бюджетного финансирования не подкреплялось увеличением инвестиционных расходов предприятий, финансовое положение которых, как уже отмечалось, в ходе либерализации экономики ухудшалось.

До начала 90-х гг. из средств федерального бюджета покрывалось более 90% затрат на инвестиции, в 1992 г. доля бюджетов всех уровней снизилась до 26,9%, а в 1999 г. — до 6,5% (табл. 6).

Таблица 6

Структура средств консолидированного бюджета, %

Средства	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Федерального бюджета	61,8	55,9	59,2	52,7	49,1	49,1	33,0	37,7
Субъектов Федерации и местных бюджетов	38,2	44,1	40,8	47,3	50,9	50,9	67,0	62,3

Тем не менее роль государственных инвестиций в поддержание производства остается высокой. Она состоит не просто в предоставлении средств для финансирования капиталовложений в производственную сферу, а в осуществлении реальной государственной поддержки производственного инвестирования.

Во время экономических кризисов объем государственных капиталовложений, как правило, увеличивается, а в стадии подъема темп их роста сдерживается. Думается, что в будущем государственная инвестиционная политика должна быть направлена на повышение эффективности капитальных вложений.

Несмотря на экономическую реформу и изменение формы собственности, большинство российских предприятий сохраняют черты, сформированные в условиях распределительной системы с гигантской концентрацией производства и узкой специализацией, не способны быстро реагировать на изменение требований потребителей.

По мнению директоров предприятий, сегодня гораздо легче создать новое производство, чем реформировать гигантские заводы с большими основными фондами и сформированной под их обслуживание системой управления.

Публикуемый ниже материал дает представление о том, как можно сделать фирму адекватной задачам сегодняшнего дня.

РЕИНЖИНИРИНГ – ПУТЬ К РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Г. А. МЕЛЕШИНА,
кандидат технических наук,
руководитель технического центра, главный конструктор ОАО
«Сафоновский электромашиностроительный завод» («СЭЗ»),
Б. Н. АРИСТОВ,
кандидат технических наук,
исполнительный директор ОАО «СЭЗ»,
г. Сафоново Смоленской области

Компьютеризация – не панацея

Имея мощную техническую и производственную базу, ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод» постоянно расширяет и совершенствует номенклатуру выпускаемых изделий. Мы производим более 700 типов различных электрических машин. В последние годы осваиваем и довольно успешно продаем изделия, ранее не входившие в традиционную номенклатуру, – асинхронные двигатели и

генераторы с короткозамкнутым ротором мощностью от 30 до 1000 кВт, напряжением 380, 6000 и 10000 В, асинхронные двигатели с фазным ротором мощностью от 100 до 400 кВт, синхронные генераторы. Ежегодно доля новой техники составляет 35–40% в объеме реализованной продукции (рис. 1).

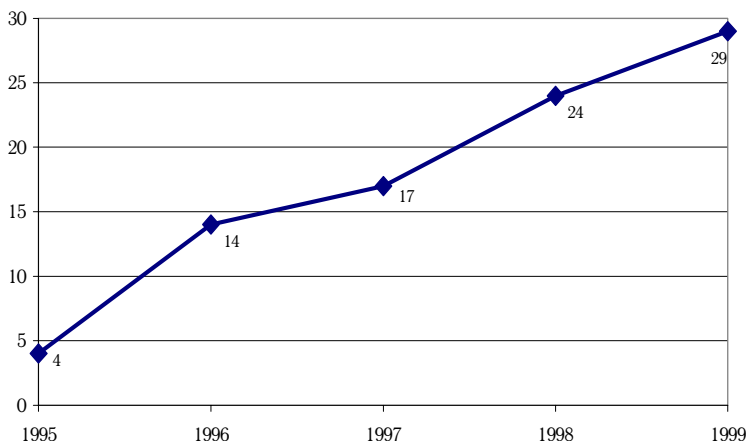


Рис. 1. Рост числа разработок по годам, штук

В недавнем прошлом заводы страны были ориентированы на производство массовой продукции. В наше время выигрывают те фирмы, которые удовлетворяют интересы индивидуальных потребителей.

Чтобы сегодня закрепиться на рынке, нужно постоянно повышать качество продукции, одновременно уменьшая сроки поставки изделий заказчику. Это требует сокращения времени на конструкторско-технологическую подготовку производства (КТПП). При большой трудоемкости изготовления изделий можно пойти двумя путями:

- увеличить количество людей, занятых выполнением заказа, что в сегодняшней экономической ситуации нецелесообразно;
- автоматизировать процессы КТПП.

В использовании компьютерных технологий при КТПП промышленность, в том числе и наше предприятие, прошла несколько этапов.

Вначале компьютер использовался как электронный кульман, т. е. средствами вычислительной техники моделировался «карандаш», с помощью которого инженер создавал чертеж.

Затем был сделан акцент на автоматизации расчетных задач, когда средствами вычислительной техники реализовывались методики, ориентированные на ручное проектирование. Разрабатывались индивидуальные программы с использованием традиционных языков программирования. При этом процессы создания чертежа и расчетов были разделены. Затем появились универсальные программы для ЭВМ, обеспечивающие решение как расчетных, так и некоторых рутинных задач – изготовление чертежей, спецификаций, текстовых и технологических документов.

Но компьютеризация процессов КТПП не меняет сути происходящих в фирме процессов. Информационные технологии как бы накладываются на уже существующие взаимосвязи, их используют, чтобы улучшить то, что уже делается.

Что такое реинжиниринг бизнес-процессов?

Основоположники его теории М. Хаммер и Дж. Чампи, издавшие в 1993 г. в США книгу «Реинжиниринг корпораций: революция в бизнесе», дают такое определение: «Реинжиниринг бизнес-процессов – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов с целью получения принципиальных улучшений в критически важных показателях деятельности компании, таких, как стоимость, качество, услуги, скорость».

Реинжиниринг подразумевает проведение четырех взаимосвязанных этапов: спецификация целей новой компании; создание модели существующего бизнеса; создание модели нового бизнеса; внедрение перепроектированных процессов.

Как построить работу по реинжинирингу

Логично начинать ее с построения модели деятельности существующего предприятия «как оно есть», а затем зафиксировать набор показателей, по которым будет производиться оценка эффективности выполняемых работ.

Анализ деятельности «как она есть» начинается с «инвентаризации» процессов. Создается описание фирмы, где основные технологические процессы представлены в виде цепочек добавленной стоимости. Нарращивание потребительной стоимости, ценности продукта для потребителя рассматривают при этом как цель. Чтобы упорядочить представление о том, как происходит добавление стоимости, выделяют так называемые первичные виды деятельности, которые оказывают наибольшее влияние на общую производительность труда.

При таком подходе становится очевидно, что значительная часть работ, выполняемых на предприятии, связана не с созданием потребительной стоимости, а с решением внутренних задач (обеспечение работы бухгалтерии, охраны, канцелярии и т. д.). Поэтому необходимо, чтобы в структуре фирмы было подразделение, обеспечивающее создание продукции, ориентированной на индивидуального потребителя. В нашем случае это технический центр.

Представление о сфере его деятельности дает рис. 2.

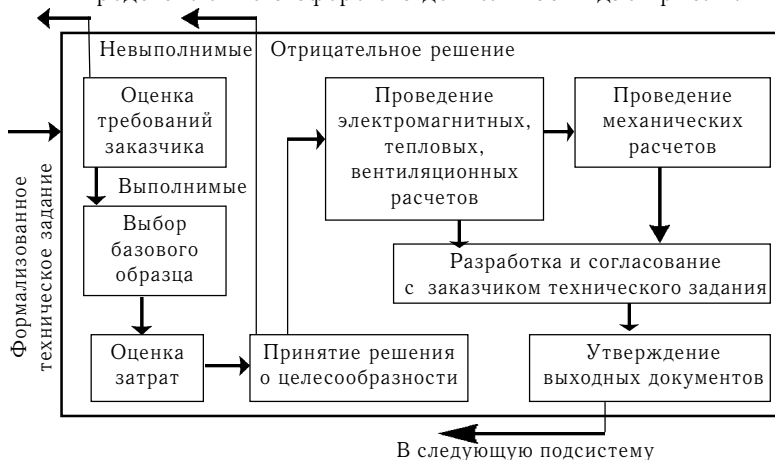


Рис. 2. Схема описания функций подсистемы

Разработав схему описания технических функций, можно перейти к следующему шагу – составлению списка контролируемых событий каждого процесса (табл. 1).

Таблица 1

Фрагмент списка контролируемых событий процесса

Функции	Контролируемые события
2. ...	...
3. Оценка затрат	– анализ конструктивных узлов базового образца; – предварительная оценка затрат на подготовку производства; – заключение о возможности разработки; – информация о затратах на подготовку производства; – составление итогового документа.
4. ...	...

Степень детализации функций зависит от того, насколько точно описывается процесс. Каждый шаг можно разбить на более мелкие элементы.

На базе списка контролируемых событий составляется список распределения ответственности среди исполнителей (табл. 2). Указываются исполнитель каждого шага и потребитель. Одновременно определяются метрики, с помощью которых можно оценить результаты выполнения каждого шага, функции и процесса в целом.

Для процессов КТПП такой метрикой может стать норма времени на выполнение функций, выраженная в нормочасах, т. е. трудоемкость выполнения. Имея такие данные, можно легко рассчитать необходимое число исполнителей (определить штат работников) и календарное время выполнения функций (определить реальные сроки выполнения той или иной работы).

Последним документом, характеризующим деятельность технического центра, является функционально-ролевая модель подсистемы, представляющая собой матрицу, в строках которой перечислены все выполняемые функции, а в столбцах – исполнители (роли) этих функций (табл. 3).

Таблица 2

**Фрагмент списка распределения ответственности
по ролям среди исполнителей**

Функция	Время выполнения, нормо-час.	Исполнитель	Потребитель
2. ...	...	...	...
3. Оценка затрат: – анализ конструктивных узлов базового образца – предварительная оценка затрат на подготовку производства – выдача заключения о возможности разработки	5 2 3	Начальник бюро Начальник бюро Главный конструктор	– Главный конструктор Правление
4. ...	...	...	...

Таблица 3

**Фрагмент функционально-ролевой
модели процесса**

Исполнители (роли) Функции	Отдел главного конструктора			Прав- ление
	Главный конструктор	Начальник бюро	Конст- руктор	
2. ...		+		
3. Оценка затрат	+	+		
4. Принятие решения о целе- сообразности разработки				+
5. ...		+	+	

Такая модель позволяет:

- понять недостатки существующих процессов, определить их узкие места и наметить области, в которых необходимо производить изменения;
- объяснить сотрудникам, чем плоха прежняя организация работ, в каком направлении и почему она должна измениться;
- понять, как нужно изменить процессы, чтобы они соответствовали образу новой компании;

- установить измеримые величины для характеристики процессов и описать их в этих величинах. Полученные измерения можно будет использовать для оценки экономической эффективности проведенных изменений.

Создание единой информационной среды

Анализ традиционных процессов КТПП указывает на недостаточно высокую упорядоченность и систематизацию интеллектуального труда. Поэтому предприятия слабо подготовлены к применению информационных технологий.

Наиболее узким местом является передача информации от одной проектной процедуры к другой. Сегодня сразу же после формулирования технических требований начинается реализация проекта, т. е. распределение отдельных частей этих требований между разработчиками. Целесообразность технических требований обсуждается на совещаниях, в которых участвуют технические специалисты, специалисты по маркетингу и представители заказчиков. Однако и такие совещания не исключают неверную интерпретацию технических требований.

Именно поэтому в последнее время на первое место выдвигаются системы автоматизированного проектирования и разработки (САПиР), с помощью которых организуется движение проектной информации, концентрируется внимание разработчика не на отдельных этапах проектирования, а на процессе в целом: на том, что он должен делать, а не на том, как он это делает. Опыт внедрения автоматизированной системы в бизнес-процесс технической подготовки производства в ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод» был подробно описан в журнале «ЭКО» (2000. № 3).

На основе единой информационной среды, созданной в рамках САПиР, достаточно просто реализуется совмещенное проектирование основного объекта и технологической подготовки его производства (рис. 3). При получении задания на проектирование нового изделия просматривается электронный архив. Если в архиве отсутствует аналог, то

создается новый проект, включающий формализованное техническое задание, расчеты, конструирование, технологию. Технология может быть основана как на типовых, так и на единичных технологических процессах.



Рис. 3. Совмещенная схема организации процессов КТПП

В составе проекта предусматриваются и различные виды оснастки (штампы для листовой штамповки, пресс-формы, режущий и мерительный инструмент), а также подготовка управляющих программ и т. д. Процесс проектирования для каждого вида оснастки идентичен процедуре проектирования основного объекта: поиск в архиве, расчет, конструкция, технология.

За счет использования согласованной схемы проектирования основного объекта, технологической документации и оснастки удастся **максимально совместить работы**, что сокращает время выхода нового изделия на рынок.

На основе концепции многократного использования накопленных знаний и совмещенного проектирования можно перейти к параллельной схеме организации работ по КТПП (рис. 4).

Входные проектные данные

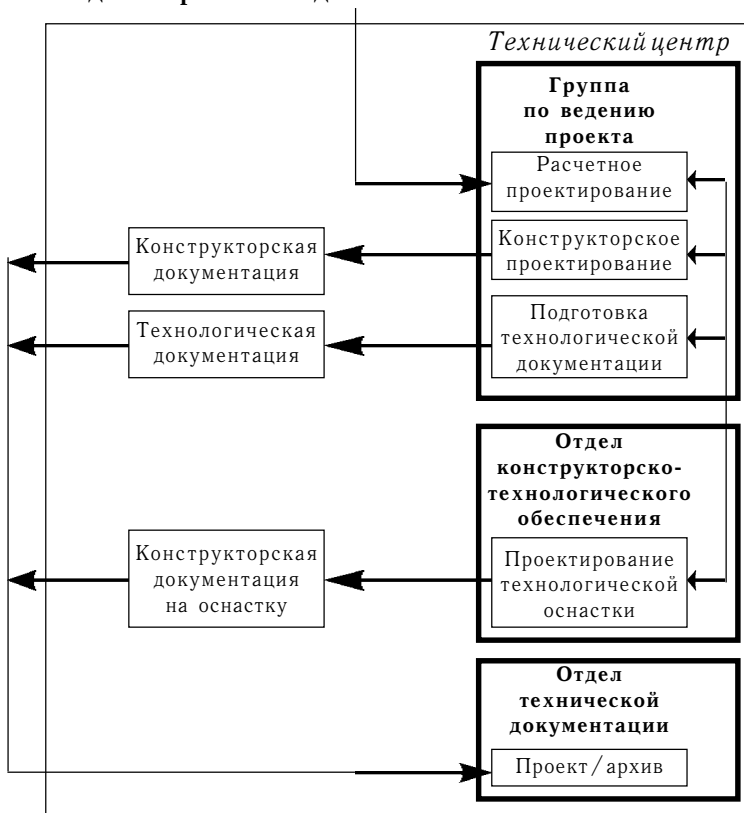


Рис. 4. Параллельная схема конструкторско-технологической подготовки производства

Новая схема организации работ

Отличительной чертой модели новой организации работ является объединение специалистов в группы по ведению проекта. Эти группы выполняют работу, исходя из задач, поставленных потребителем. Руководитель проекта формирует группу из специалистов различных подразделений, исходя из их опыта и профессиональной подготовки, а также из тех функций, которые должны выполняться. Он же несет ответственность перед высшим руководством. При этом резко сокращается число управленцев среднего звена.

При новой схеме специалисты творчески относятся к своей работе, стараясь удовлетворить потребности клиентов. От специалистов группы требуется выполнение того, что непосредственно нужно в конкретном процессе, а не того, что диктуется их функциональными ролями, поэтому их деятельность становится более интересной и разнообразной. Специалисты осознают рост своих полномочий, начинают чувствовать себя более раскрепощенно и более ответственно относятся к работе. Как показывает наш опыт, за счет совмещенной схемы работ изменяется не только технология их проведения, но и подход к ним на разных уровнях.

□ Несколько работ объединяются в одну, повышается роль проекта. Конечно, когда в проекте участвует команда из нескольких человек, возможны задержки и ошибки, возникающие при передаче работы между членами команды, однако потери здесь значительно меньше, чем при традиционной организации работ по функциональному принципу. После формирования проекта во все подсистемы КТПП одновременно подаются входные данные, и работы начинаются параллельно. В результате конструкторская, технологическая документация на проектируемое изделие, а также конструкторская документация на оснастку выходят практически в одно и то же время.

□ В ходе реинжиниринга технических процессов работа исполнителя усложняется, становится многоплановой. В тех точках процесса, где при традиционной организации работ исполнитель должен был обращаться к вышестояще-

му лицу, принимающему решение, он принимает решение самостоятельно, лично отвечая за сроки выполнения процесса. В результате меньше времени уходит на согласование, снижается стоимость работы, ускоряется реакция на запросы клиента и увеличиваются полномочия исполнителей.

□ Работа выполняется там, где это наиболее целесообразно. При традиционной схеме работа организована вокруг специалистов, объединенных в тематические подразделения: отделы главного конструктора, главного технолога и т. д. Реинжиниринг стирает границы между подразделениями, что приводит к повышению эффективности процесса.

□ Уменьшается количество проверок и управляющих воздействий. Так, проверка деталей и узлов проектируемого изделия на технологичность совмещается с разработкой технологических процессов, поскольку разработанные детали и узлы поступают в подсистему подготовки технологической документации по мере их разработки, а не после окончания всех работ по созданию комплекта конструкторской документации.

□ Появляется возможность действовать на уровне функциональных подразделений автономно (децентрализованно), пользуясь при этом централизованными данными.

□ Возможны различные варианты исполнения технологических процессов. К примеру, в процессах по выпуску простых деталей применяются компьютерные технологии с минимальным участием человека, средних по сложности деталей – с помощью экспертной системы и базы данных. При таком подходе технолог может уделить намного больше времени оригинальным и сложным деталям.

□ Изменяются функции руководителей. Поскольку деловые процессы становятся проще, а отдельные задания (шаги) процесса, выполняемые конкретным исполнителем, – сложнее, то руководитель меньше времени уделяет контролю за ходом выполнения процесса. Его задача теперь состоит в помощи исполнителям проекта при решении возникающих проблем. Это требует от руководителя подлинного профессионализма.

* * *

Модель новой организации бизнеса называется моделью «как должно быть». Она строится теми же методами, что и модель организации существующего бизнеса. Это дает возможность получить соизмеримые величины для оценки проводимых изменений (табл. 4, рис. 5).

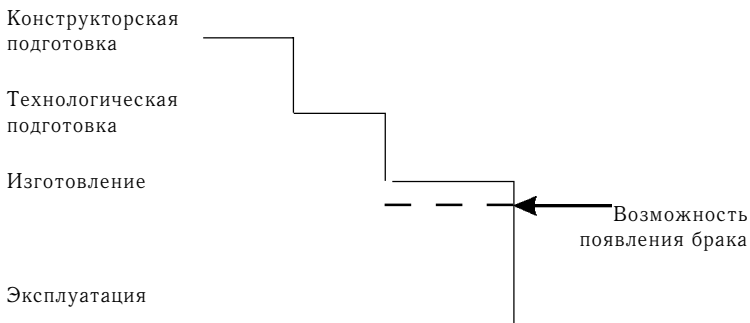
Таким образом, реинжиниринг дает реальную возможность для преобразования деятельности предприятия.

Таблица 4

Результаты анализа организационных моделей

Характеристика Под-система	Расчетное проектирование		Конструкторское проектирование		Подготовка технологической документации	
	Модель фирмы «как она есть»	Модель фирмы «как должно быть»	Модель фирмы «как она есть»	Модель фирмы «как должно быть»	Модель фирмы «как она есть»	Модель фирмы «как должно быть»
Количество выполняемых функций	8	7	8	6	10	6
Число занятых ролей	4	4	10	8	8	8
Время выполнения, нормо-час.	251	222	4012	1928	4615	724

Традиционная схема организации работ



Параллельная схема организации работ

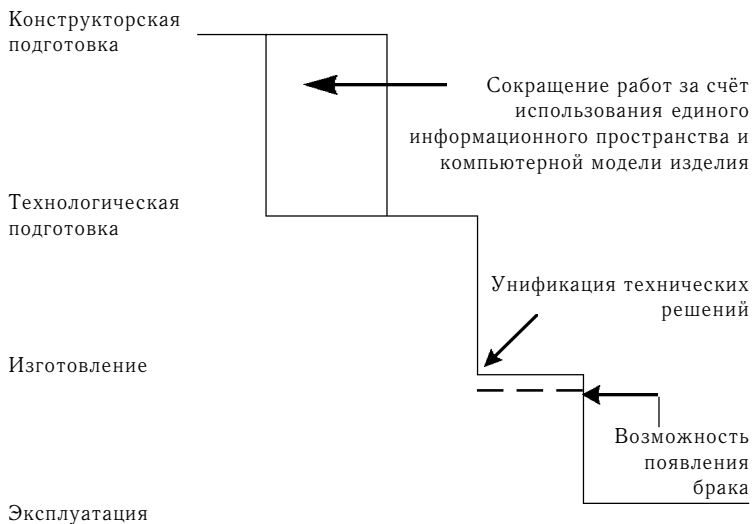


Рис. 5. Результаты совершенствования организации КТПП

Итак, в результате проведенного реинжиниринга процессов конструкторско-технологической подготовки производства электрических машин общее время КТПП (без проектирования технологической оснастки) уменьшилось у нас в компании в 3,5 раза при улучшении качества документов, соблюдении комплектности и правил оформления в соответствии с требованиями ЕСКД, ЕСТД. Сократилось число занятых и количество выполняемых функций.



КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ДИРЕКТОР ПРЕДПРИЯТИЯ

Основная тема, обсуждавшаяся на последнем заседании Международного клуба директоров, который состоялся в ноябре 2000 г. в г. Бердске Новосибирской области, – современные требования к директору предприятия. Обсуждению предшествовал анкетный опрос.

■ В чем разница между современными условиями работы директора и условиями советского периода (табл. 1)

Получить ответы на этот вопрос удалось благодаря тому, что большинство заполнивших анкету работали в советское время.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Как работается директору», %

Вариант ответа	Да	Наоборот	Примерно как и раньше
Работать стало труднее, ответственнее	95	5	0
Работать стало интереснее (больше удовлетворения от работы)	80	10	10
Работать стало опаснее	94	0	6
Работать стало почетнее	25	56	19
Директор больше ощущал помощь со стороны	8	84	8
Директора сильнее отвлекают от работы на предприятии	9	73	18
Увеличилась зависимость директора от коллектива	35	65	0

© ЭКО 2001 г.

Из комментариев

- ➔ Возросла ответственность за управленческие решения, увеличилось количество решаемых задач и объем аналитического материала.
- ➔ От современного директора требуются более высокий темп освоения новых знаний, высочайшая мобильность.
- ➔ Меньше творческой работы по заводу; больше беготни по «присутственным» местам: налоговые органы, энергетики, должники, кредиторы и т. д.
- ➔ Ответы на этот вопрос будут разные для государственных и приватизированных предприятий.
- ➔ Директор зависит от собственников.
- ➔ Отпала необходимость в высоких технических знаниях.
- ➔ Зависимость директора от коллектива уменьшилась, ответственность возросла!
- ➔ Сейчас директору нигде не найти защиты, хотя на него «волокут» все, кто захочет.

■ Что нужно делать, чтобы предприятие успешно работало? (табл. 2)

Речь пойдет прежде всего о приватизированных предприятиях, о таком поведении управленческой команды, которое гарантировало бы невозможность банкротства предприятия.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос: «Какое количество акций у разных групп их владельцев является оптимальным с точки зрения надежности существования предприятия», %

Должно принадлежать акций – вариант ответа	%
Коллективу предприятия: до 50%	50
50% и больше	50
В том числе:	
команде высших руководителей: до 25%	45
25% и больше	55
лично директору: до 20%	67
20% и больше	33
Инвесторам: до 20%	45
20% и больше	55
Банкам и другим организациям производственной инфраструктуры: 0%	43
10% и больше	57
Другим акционерам: 0%	57
10% и больше	43

Из комментариев

- ➔ Сейчас крайне важно следить за тем, чтобы у коллектива акций было не меньше 51%; в противном случае предприятие могут легко подвести под банкротство.
- ➔ Топ-менеджеры должны иметь возможность блокировать вредные для ОАО решения.
- ➔ Инвестор должен быть уверен, что его инвестиции не пропадут, а это возможно, когда он будет собственником акций завода в размере 3/4 общего их количества; команда руководителей, в том числе директор, при этом также должна чувствовать себя собственником: обладать 25% акций.
- ➔ Можно иметь любое количество акций и довести предприятие до банкротства: в 1998 г. резко упали цены на нефть, и банкротом стала вся Россия.

■ Значимость первого руководителя для предприятия (табл. 3)

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос: «Насколько успешность работы предприятия зависит от директора», %

Вариант ответа	%
На все 100%	19
На 60–90%	62
На 50%	19

Из комментариев

- ➔ Опеки сверху уже нет, теперь каков поп – таков и приход.
- ➔ Если директор не лидер, то успешность работы предприятия только на треть зависит от него, остальное – от команды управляющих, коллектива и других обстоятельств; если настоящий лидер, то всё на 100% зависит от него.
- ➔ Ситуация на заводе на 50% зависит от персонала, остальное – от макроэкономических факторов.
- ➔ Ситуация на заводе на 50% определяется собственниками и решениями законодательных органов государства.

**Распределение ответов на вопрос:
«Какой продолжительности должен быть рабочий
день директора», %**

Вариант ответа	%
Нужно работать больше 8 часов, так как рабочего времени не хватает для решения всех вопросов, за которые отвечает директор	45
Нужно работать более 8 часов в день, так как только в нерабочие часы можно решать стратегические вопросы: рабочее время тратится на «текучку»	40
Нужно укладываться в 8-часовой рабочий день: выход за его пределы – признак неумения организовать свое время	15

Из комментариев

- ➔ Для работы 8 часов хватает.
- ➔ Уложиться в 8 часов рабочего времени можно, если широко внедрить автоматизацию управления.
- ➔ Даже при хорошей организации труда 8 часов директору не хватит, но в 10 часов можно уложиться. Правда, когда появляются новые возможности, возникает азарт – и опять весь в работе.
- ➔ Директор занимается работой круглосуточно. Других вариантов при сегодняшних реалиях просто нет.
- ➔ Время работы директора не нормируется: он может работать и 2 часа в сутки, и 22 часа – в зависимости от необходимости.
- ➔ Для трудового года новое время не принесло ничего нового: полностью отдавали и отдают себя работе.

■ Влияет ли на результативность работы директора его возраст?

На этот вопрос 47% респондентов ответили утвердительно, 53% – отрицательно (35% респондентов – до 40 лет, 22% – 41–50 лет, 13% – 51–60 лет, 30% – старше 60 лет).

Из комментариев

- ➔ Самый лучший возраст для директора – 40 лет: меньше – легкомыслие, старше – косность.
- ➔ Директор в возрасте свыше 50 лет не способен перестраиваться!

- Оптимальный возраст – это очень индивидуально.
- Не возраст важен, а здоровье.
- Директор – лидер, а это пожизненно. Самое трудное: не потерять критичность восприятия действительности и уловить тот момент, когда не то чтобы не справляешься, а замедлил движение, и вовремя уйти – это большое искусство.

■ Нужна ли директору научная степень?

Утвердительно на этот вопрос ответили 42% респондентов, отрицательно – 58% (*среди заполнивших анкету директора пятеро являются кандидатами наук, двое – докторами, один – академик, вместе они составляют 35% ответивших*).

Из комментариев

- Я давно говорил коллегам, что нужно готовить тылы: заниматься научной деятельностью, преподаванием и т. п.
- Я – кандидат юридических наук: это дает мне возможность решать все 100% юридических вопросов предприятия.
- Да, подготовка и затем защита диссертации нужны уже для того, чтобы остановиться и посмотреть со стороны на свою работу, потом – двигаться дальше.
- Потраченное на защиту диссертации время можно и нужно использовать с большей пользой.
- Защита диссертации – это, во-первых, попытка проявить себя в иной сфере деятельности; во-вторых, способ удовлетворения честолюбия. В настоящее время – и стремление придать своему имиджу интеллектуальную привлекательность.
- Научная степень – красиво на визитке, а в жизни – очень многие преуспевающие люди не имеют даже высшего образования.

■ Может ли кто-то из известных вам людей олицетворять образ современного директора?

Оказалось, по мнению отвечавших на этот вопрос, таких много. Названо в общей сложности около 50 имен.

Среди тех, чье имя повторено 3 раза и более: К. П. Альцман (Улан-Удэ), П. Я. Добрынин (Новосибирск), А. П. Дугельный (Новосибирск), Н. А. Канискин (Новосибирск), М. А. Коваленко (Москва), А. И. Курцевич (Новосибирск),

Б. В. Прилепский (Бердск), Н. А. Пугин (Нижний Новгород), Ю. И. Тычков (Москва).

Из комментариев

- ➔ Это люди, воспитавшие себя и сумевшие самостоятельно вершить судьбу своих предприятий.
- ➔ Названные директора восхищают своей быстрой трансформацией в рыночники – показывают на своем примере, что не обязательно новые руководители должны быть молодыми, т. е. людьми, свободными от прежнего опыта управления предприятием.
- ➔ Олицетворяющих образ современного директора людей нет. Слишком динамичен наш сегодняшний мир, и директора не успевают: еще вчера олицетворял современного директора, а сегодня уже чего-то не хватает.

В обзоре использованы комментарии участников опроса из Барнаула, Бердска, Вербилка (Московская обл.), Екатеринбурга, Запорожья (Украина), Кемерово, Минска (Белоруссия), Москвы, Мытищ (Московская обл.), Нижнего Новгорода, Новосибирска, Обухова (Украина, Киевская обл.), Павлодара (Казахстан), Санкт-Петербурга, Тирасполя (Молдавия).

После того как все участники заседания МКД ознакомились с итогами опроса по анкете директора, состоялась дискуссия. В ходе дискуссии были высказаны некоторые мысли и информация, которые дополняют то, что высказано в представленном выше обзоре ответов на анкету директора.

Н. А. КАНИСКИН, генеральный директор АО «Элсиб», Новосибирск:

– Можно сказать, сегодня более быстрое время. Если в советский период наш завод разрабатывал новую машину до 10 лет, то сейчас научился за 2 года, но рынок требует сократить этот срок до полугода.

Должен сознаться, что меня все время тянет «гонять шайбы» – к оперативной работе. Ее результаты сразу же видны. А заниматься нужно перспективными вопросами, результаты решения которых если и будут, то не скоро. К тому же решения, связанные с перспективой, очень трудно

осваиваются коллективом. Я издаю приказы, а потом вижу, что идет тихое неприятие новаций, которые эти приказы предусматривают. Это явление – одна из главных забот у меня как директора. Многие нововведения не воспринимаются не только руководителями среднего звена, но и моими заместителями, хотя никто не говорит «нет». Я анализировал ситуацию и понял, что опережаю время: забегаю вперед и всех начинаю мерить на свой аршин.

Диктовать внутривзаводские отношения должна служба маркетинга. Мне это ясно. Но коллектив не воспринимает ее особой роли. Я дважды подчинял эту службу себе, наказывал – вплоть до увольнения, за игнорирование требований маркетинга; но и сейчас вижу общее стремление считать по-прежнему главными производственные службы.

Я, конечно, что-то делаю для решения этой проблемы. Считаю ее психологической. Поэтому провожу обучение мастеров и конструкторско-технологического состава. Мы ликвидировали цеха в структуре управления – только для того, чтобы ослабить производственную составляющую в управлении, хотя я вовсе не считаю, что цеховая структура плохая. Однако проблема остается. Управленческая система очень инерционна.

Формирование корпуса мастеров всегда было проблемой, сейчас в нее многое упирается. Мастера – связующее звено между высшим руководством и рабочими, от них очень многое зависит. Но именно здесь, я знаю, у нас наиболее слабое звено в кадровой политике. Вообще после того как мы решили основные вопросы, связанные с финансовым планированием (введение бюджетирования и т. д.), человеческий фактор вновь вышел на первое место.

В 2001 г. мы планируем (уже третий год подряд) резко увеличить объемы производства, и названные проблемы еще более обострятся.

В. С. СЛИНКИН, генеральный директор АО Красноярский завод холодильников «Бирюса», Красноярск:

– Я вижу три главных задачи современного директора. Во-первых, создать команду единомышленников, которые

понимали бы тебя с полуслова: кадры решают все! Во-вторых, правильно организовать финансовые потоки, т. е., с одной стороны, определять, что нужно сейчас выпускать, с другой – куда потратить имеющиеся деньги. Всем нужны деньги: на оплату персонала, на снабжение и т. д. Мы основательно прорабатываем годовой и ежемесячные бюджеты предприятия. В-третьих, нужно не ошибиться в прогнозах. Они необходимы хотя бы на 5 лет: для директора и для коллектива. Когда в 1997 г. все рухнуло, мы не в десятку, но в девятку попали: у нас взяли столько холодильников, сколько мы прогнозировали. А если бы ошиблись...

Если кто-то полагает, что так, как я, думают все директора, – он сильно заблуждается. Недавно я был на одном из предприятий, тоже выпускающем холодильники. Директор этого предприятия сказал мне: «Я финансовыми делами не занимаюсь». По-моему, это совершенно неправильно.

Директор должен все время учитывать жизненный треугольник: личность, коллектив, государство. Как поддерживать оптимальные соотношения между тремя углами – об этом директору надо постоянно думать.

Последнее, что я хочу сказать, – директор должен быть человечным, иначе он на своем посту долго не продержится. Директор обязан быть фигурой, которой дорожили бы в коллективе, говорили: нам с директором повезло.

П. Я. ДОБРЫНИН, генеральный директор АО «Новосибирский завод низковольтной аппаратуры», Новосибирск:

– В. С. Слинкин очень правильно назвал основные задачи директора. У меня тоже есть знакомый директор, который так и говорит: «Я занимаюсь канализацией, решаю прочие “технологические” вопросы – это моё; а так я только ставлю печати на решения, которые принимают хозяева завода».

Правильно говорилось и о важности прогнозирования. Но у всех своя специфика. Мы, например, зависим прежде всего от экспорта, т. е. от Рособоронэкспорта и Российского агентства по обычным вооружениям, от того, как они за-

ключат договоры на нашу продукцию и кого определяют поставщиками. Размеры этих договоров мы не знаем определенно даже на год. По остальной же продукции, так называемым гражданским изделиям, мы можем прогнозировать более уверенно, но не они определяют сегодня наше производство.

В России шесть патронных заводов. Кому какой заказ будет сделан? От этого зависит судьба предприятия, коллектива. И не знаешь, то ли опять вести себя, как 10 лет назад, — правдами и неправдами выцарапывать себе нужный план (но не поменьше, а побольше); то ли вести себя достойно, как говорится, по-современному, понимая последствия этого достоинства. А на тебя смотрят люди: как ты себя ведешь. Вот тебе и роль директора!

В 1999 г. мы тоже увеличили объемы производства почти вдвое, в 2000 г. — еще увеличим на 15–20% (причем в первом полугодии у нас был заметный рост, потом — даже спад, кроме декабря). Мы вернули на завод ряд специалистов и остановились: нужно ли нам и дальше увеличивать численность персонала или, наоборот, ее нужно будет сокращать?

Опрос по анкете директора ориентировался на некоторого усредненного директора. Это неверно. Директора разные — в зависимости от того, стоят они во главе государственных или приватизированных предприятий, являются собственниками — хозяевами или менеджерами — наемными директорами.

Полностью согласен с тем, что в первую очередь директор должен быть человечным. Если он такой, то и вокруг него будут «человеки». Хирургические методы в управлении персоналом надо применять как можно реже. И согласен с Н. А. Канискиным о важности мастеров в общей системе управления — по поведению мастеров рабочие в конце концов судят о директоре и его окружении.

С. П. КАЙСИН, Екатеринбург:

— Я предлагаю посмотреть на тех старых директоров, которые ушли со своих постов. Конечно, они проиграли; но

это были далеко не самые худшие директора. А скольких убрала мафия, просто убила?! У нас, в Свердловской области, слишком много таких примеров. И сейчас многие не хотят идти в директора, а стать заместителями – готовы.

Кроме того, существует внутривзаводская мафия, которая не пускает в свои ряды новичков, хотя те крайне необходимы для дела. Так, наш директор начал было формировать новую команду, но быстро понял, что всех его ставленников «дружный» управленческий коллектив просто «съест», и отказался от замысла. Проблема ротации управленческих кадров – одна из самых трудно решаемых.

А директор, по моему мнению, должен быть прежде всего думающий, умеющий предвидеть развитие ситуации и порядочный. И еще добавлю: умеющий работать с собственниками. Держатели акций знают, что предприятие обязано получать максимальную прибыль, при этом не знают, как этого добиваться. Директор же знает, что, может быть, сегодня не максимальная прибыль главное – нужно убедить в этом собственников.

В. Ф. КОМАРОВ, генеральный директор АО «Сенком-консалт», Новосибирск:

– В конце 80-х годов у нас начала широко внедряться аккордная система оплаты труда. Тогда же подсчитали: если повсеместно применять эту систему, то у нас высвободится до 40% рабочей силы. Расчет был на то, что все в бригадах ориентированы на максимально возможные заработки, т. е. на выполнение установленных объемов меньшим количеством работников. Однако через какое-то время поняли, что далеко не все ориентированы на получение максимальной зарплаты.

На самом деле существует три вида мотивации к труду, их образно можно было бы назвать так: реакция на пряник (деньги), на слово (место в коллективе) и на кнут (дисциплина). В чистом виде редко существует мотивация лишь на один из этих видов, но о преимущественной роли так или иначе можно говорить. Я знаю только одно предприятие, где общим главным стимулом было слово – Тираспольское

швейное объединение, когда им руководила В. С. Соловьева. Работал в основном женский персонал, получали немного, работа неинтересная, монотонная, а шили лучшие в стране мужские сорочки, 14 кварталов подряд удерживали у себя переходящее Красное знамя ЦК КПСС и Совета министров СССР.

Трем видам мотивации работников соответствуют и три типа директоров. Например, один из директоров, участник нашего заседания, опирается прежде всего на дисциплину – «кнут». Этот директор не признает хозрасчет. На «Элсибе» – упор на внутрифирменную культуру: работники «Элсиба» должны гордиться, что они работают на таком предприятии. На этом предприятии введено понятие «элита». Примерно 30 рабочих получают удвоенную зарплату, вне зависимости от фактической выработки. Считается, что эти люди формируют мораль завода.

Я консультировал одного из директоров в Кемерово. Этот директор хотел упор в своей системе управления сделать на «пряник», – на то, чтобы все старались работать как можно лучше и больше, тогда и получать будут больше. Провели исследование среди всех категорий работников этого предприятия. Выяснилось: экономически активных среди них лишь 23% (еще недавно было 40%, но как раз представители этой группы уходили с завода, когда ситуация там ухудшилась). Многих на этом предприятии, да и не только на нем, держит цель: не уволиться до пенсионного возраста. Я согласен: кадры решают все. Но очень дифференцированно нужно подходить к этим самым кадрам.

А по созданию новой, современной управленческой команды тоже есть опыт. По крайней мере, мне известно, как это было сделано на одном очень крупном саратовском предприятии, где я тоже был консультантом. Там директор с помощью особых тестов из коллектива предприятия отобрал сначала 90, а потом из них 30 молодых людей и стал их учить: основательно, с поездками за границу. Он готовил кадровый резерв. Потом из него сформировал новую команду управленцев, и дела у него пошли намного успешнее, чем до этого. Так, как на этом саратовском объединении, я

знаю, поступают и на некоторых новосибирских предприятиях, но не в таком широком масштабе.

Во всем мире существуют кадровые агентства – это большой бизнес. У нас, в Новосибирске, 11 таких агентств. Нужно пользоваться их услугами.

Капитализму (империализму) предсказывали загнивание и гибель – и не без оснований. Система выжила благодаря революции менеджеров: к управлению фирмами пришли не хозяева, а наемные управляющие. Они владели современными методами управления, но они внесли и свое понимание цели работы предприятий. Для них, например, во многих случаях главное – не максимум прибыли, а расширение рынков сбыта продукции.

И последнее. В программе нашего заседания обсуждаемый вопрос сформулирован как «требования к директору в современных условиях».

Мне кажется, что, *во-первых*, директор должен быть очень амбициозным человеком. Нужно очень хотеть быть директором. Нельзя делать эту работу «из-под палки».

Во-вторых, хороший директор должен быть нацелен на перспективу. Мне приходится часто бывать в кабинетах директоров. Если в течение получаса разговора он ни разу не отвлекся на телефонные звонки, на подписание «срочных» бумаг, то это означает, что аппарат директора работает нормально. Бывает иначе: только 5–10 минут из получасового общения удастся поговорить с директором о перспективных задачах. Такой стиль управления я называю «пожарным» (директор решает проблемы не в упреждающем режиме, а по мере их «возгорания»).

В-третьих, руководить предприятием – это не работа, а образ жизни. Этому делу надо отдаваться полностью. И получать от этого удовольствие. В противном случае нужно менять профессию.

В-четвертых, директор – это «решатель проблем». Проблемы, стоящие перед предприятием, были, есть и будут. Никогда не наступит время, когда все проблемы будут решены. И в трудных современных условиях директор, по

идею, должен радоваться, что он находит решение невероятно трудных (новых) проблем.

В-пятых, руководить предприятием, по-моему, означает руководить коллективом. Именно поэтому директор должен быть лидером, психологом, коммуникабельным и общительным человеком. И основные задачи директора сводятся, в конечном счете, к задачам подбора, расстановки и воспитания кадров, к задачам организации трудового процесса, к задачам создания коллектива единомышленников.

Рекомендации членов МКД

■ Об особой важности стратегического управления

- Нужно быть не тактиком, а стратегом.
- Видеть задачи ближайшие и перспективные и четко представлять, как их решать в современных условиях.
- Нужно сосредоточить все свои силы на создании такой обстановки, когда маркетинг обеспечивает загрузку оборудования, персонал обеспечивает изготовление нужной продукции, а экономисты по продажам – обеспечивают поступление средств с высокой прибылью.
- Думай, анализируй, что происходит в мире, в стране, в регионе, на родном заводе, куда «дует ветер» сейчас и куда он «подует» в ближайшем будущем.
- Опираясь на системный анализ, правильно оценивать тенденции развития рыночной ситуации в своем секторе рынка; на основе этой оценки строить стратегию и тактику управления предприятием; привить такой стиль ближайшим сотрудникам и в конце концов всему коллективу предприятия.

■ Об особой важности кадровой политики

- Важнейшая задача – формирование команды единомышленников.
- Прежде всего нужна надежная команда топ-менеджеров.
- На ключевых должностях должны быть специалисты не только грамотные, но и надежные (свои люди).

- ➔ Как ни тяжело это сделать, особенно с возрастом, но нужно решительно менять «потеплевшую», тем более «теплую» команду на команду профессионалов и единомышленников.
- ➔ Вечный лозунг: кадры решают все!

■ Личностные качества, которыми обязательно должен обладать современный директор

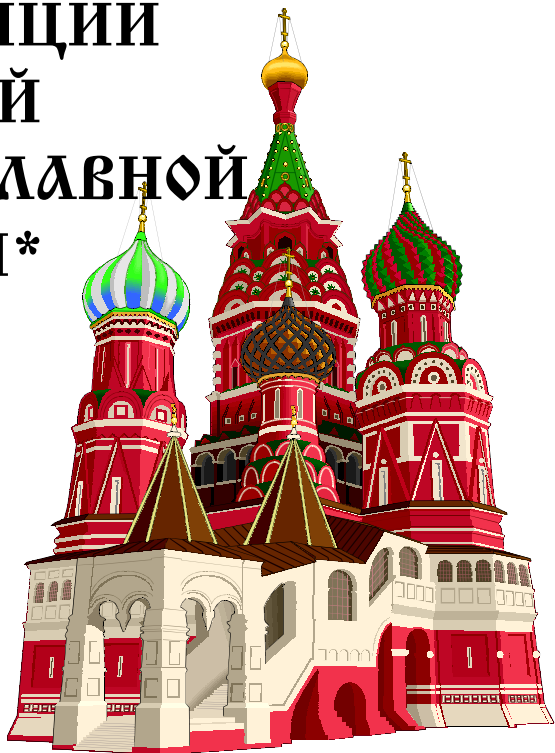
- ➔ Быть специалистом высшего класса, обладать колоссальной интуицией, быть тонким психологом, иметь железное здоровье, уметь завязывать и поддерживать необходимые связи.
- ➔ Обладать твердостью духа, оптимизмом, крепкими нервами, а профессионализм есть у каждого директора.
- ➔ Не успокаиваться ни на секунду. Необходим динамизм, стремление к постоянным изменениям на предприятии, особенно когда вроде все идет хорошо.
- ➔ Главное качество директора – быть лидером, умным лидером.
- ➔ Быть человечным, не забывать о человеческом факторе – основе кадровой политики.
- ➔ Отличительная черта подлинных руководителей состоит в том, что они умеют извлекать пользу из каждой проблемы: иногда даже роковое стечение обстоятельств повернуть на благо предприятию.

Другие рекомендации

- ➔ Считать, считать и считать!
- ➔ Жесткое бюджетирование расходов и доходов нужно всегда.
- ➔ Изучайте опыт предприятий, выживших после кризиса, занимайтесь этим лично.

**Материал подготовил координатор клуба,
к. э. н. В. Д. РЕЧИН**

ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ*



Юбилейный Архиерейский Собор Русской Православной Церкви, проходивший 13–16 августа 2000 г. в Москве, принял «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви». Предлагаем нашим читателям некоторые разделы.

* Продолжение. Начало см.: ЭКО. 2000. № 11–12.

© 2000 Служба коммуникации Отдела внешних церковных сношений Московского Патриархата

Полный текст размещен на официальном сайте Московского Патриархата в сети Интернет: <http://www.russian-orthodox-church.org.ru>, а также опубликован в № 8 «Информационного бюллетеня ОВЦС МП».

ХП. Проблемы биоэтики

ХП.1. Бурное развитие биомедицинских технологий, активно вторгающихся в жизнь современного человека от рождения до смерти, а также невозможность получить ответ на возникающие при этом нравственные проблемы в рамках традиционной медицинской этики – вызывают серьезную озабоченность общества. Попытки людей поставить себя на место Бога, по своему произволу изменяя и «улучшая» Его творение, могут принести человечеству новые тяготы и страдания. *Развитие биомедицинских технологий значительно опережает осмысление возможных духовно-нравственных и социальных последствий их бесконтрольного применения*, что не может не вызывать у Церкви глубокой пастырской озабоченности. Формулируя свое отношение к широко обсуждаемым в современном мире проблемам биоэтики, в первую очередь к тем из них, которые связаны с непосредственным воздействием на человека. Церковь исходит из основанных на Божественном Откровении представлений о жизни как бесценном даре Божиим, о неотъемлемой свободе и богоподобном достоинстве человеческой личности...

ХП.2. С древнейших времен Церковь рассматривает намеренное прерывание беременности (аборт) как тяжкий грех. Канонические правила приравнивают аборт к убийству. В основе такой оценки лежит убежденность в том, что зарождение человеческого существа является даром Божиим, поэтому с момента зачатия всякое посягательство на жизнь будущей человеческой личности преступно.

...«Умышленно погубившая зачатый во утробе плод подлежит осуждению смертоубийства... Дающие врачество для извержения зачатого в утробе суть убийцы, равно и приемлющие детоубийственные отравы», – сказано во 2-м и 8-м правилах святителя Василия Великого, включенных в Книгу правил Православной Церкви и подтвержденных 91 правилом VI Вселенского Собора. При этом святой Василий уточняет, что тяжесть вины не зависит от срока беременности: «У нас нет различения плода образовавшегося и еще необразованного». Святитель Иоанн Златоуст называл делающих аборт «худшими, нежели убийцы».

Широкое распространение и оправдание аборт в современном обществе Церковь рассматривает как угрозу будущему человечества и явный признак моральной деградации. Верность библейскому и святоотеческому учению о святости и бесценности человеческой жизни от самых ее истоков несовместима с признанием «свободы выбора» женщины в распоряжении судьбой плода. Помимо этого, аборт представляет собой серьезную угрозу физическому и душевному здоровью матери. Церковь также неизменно почитает своим долгом выступать в защиту наиболее уязвимых и зависимых человеческих существ, коими являются нерожденные дети. Православная Церковь ни при каких обстоятельствах не может дать благословение на производство аборта. Не отвергая женщин, совершивших аборт, Церковь призывает их к покаянию и к преодолению пагубных последствий греха через молитву и несение епитимий с последующим участием в спасительных Таинствах. **В случаях, когда существует прямая угроза жизни матери при продолжении беременности, особенно при наличии у нее других детей, в пастырской практике рекомендуется проявлять снисхождение. Женщина, прервавшая беременность в таких обстоятельствах, не отлучается от евхаристического общения с Церковью, но это общение обуславливается исполнением ею личного покаянного молитвенного правила, которое определяется священником, принимающим исповедь.** Борьба с абортами, на которые женщины подчас идут вследствие крайней материальной нужды и беспомощности, требует от Церкви и общества выработки действенных мер по защите материнства, а также предоставления условий для усыновления детей, которых мать почему-либо не может самостоятельно воспитывать.

Ответственность за грех убийства нерожденного ребенка, наряду с матерью, несет и отец, в случае его согласия на производство аборта. Если аборт совершен женой без согласия мужа, это может быть основанием для расторжения брака (см. Х.3). Грех ложится и на душу врача, производящего аборт. Церковь призывает государство признать право медицинских работников на отказ от совершения

аборта по соображениям совести. Нельзя признать нормальным положение, когда юридическая ответственность врача за смерть матери несопоставимо более высока, чем ответственность за погубление плода, что провоцирует медиков, а через них и пациентов на совершение аборта. Врач должен проявлять максимальную ответственность за постановку диагноза, могущего подтолкнуть женщину к прерыванию беременности; при этом верующий медик должен тщательно сопоставлять медицинские показания и веления христианской совести.

ХП.3. Религиозно-нравственной оценки требует также **проблема контрацепции**. Некоторые из противозачаточных средств фактически обладают абортивным действием, искусственно прерывая на самых ранних стадиях жизнь эмбриона, а посему к их употреблению применимы суждения, относящиеся к аборту. Другие же средства, которые не связаны с пресечением уже зачатой жизни, к аборту ни в какой степени приравнивать нельзя. Определяя отношение к неабортным средствам контрацепции, христианским супругам следует помнить, что **продолжение человеческого рода** является одной из основных целей богоустановленного брачного союза (см. Х.4). Намеренный отказ от рождения детей из эгоистических побуждений обесценивает брак и является несомненным грехом.

Вместе с тем супруги несут ответственность перед Богом за полноценное воспитание детей. **Одним из путей реализации ответственного отношения к их рождению является воздержание от половых отношений на определенное время.** Впрочем, необходимо памятовать слова апостола Павла, обращенные к христианским супругам: «Не уклоняйтесь друг от друга, разве по согласию, на время, для упражнения в посте и молитве, а потом опять будьте вместе, чтобы не искушал вас сатана невоздержанием вашим» (1 Кор. 7. 5). Очевидно, что решения в этой области супруги должны принимать по обоюдному согласию, прибегая к совету духовника. Последнему же надлежит с пастырской осмотрительностью принимать во внимание конкретные условия жизни супружеской пары, их возраст,

здоровье, степень духовной зрелости и многие другие обстоятельства... и заботясь прежде всего о сохранении и укреплении семьи...

ХП.4. Применение новых биомедицинских методов во многих случаях позволяет преодолеть недуг бесплодия. В то же время расширяющееся технологическое вмешательство в процесс зарождения человеческой жизни представляет угрозу для духовной целостности и физического здоровья личности. Под угрозой оказываются и отношения между людьми, издревле лежащие в основании общества. **С развитием упомянутых технологий связано также распространение идеологии так называемых репродуктивных прав,** пропагандируемой ныне на национальном и международном уровнях. Данная система взглядов предполагает приоритет половой и социальной реализации личности над заботой о будущем ребенка, о духовном и физическом здоровье общества, о его нравственной устойчивости. В мире постепенно вырабатывается отношение к человеческой жизни как к продукту, который можно выбирать согласно собственным склонностям и которым можно распоряжаться наравне с материальными ценностями.

В молитвах чина венчания Православная Церковь выражает веру в то, что чадородие есть желанный плод законного супружества, но вместе с тем не единственная его цель. Наряду с «плодом чрева на пользу» супругам испрашивают дары непреходящей взаимной любви, целомудрия, «единомыслия душ и телес». Поэтому **пути к деторождению, не согласные с замыслом Творца жизни, Церковь не может считать нравственно оправданными.** Если муж или жена неспособны к зачатию ребенка, а терапевтические и хирургические методы лечения бесплодия не помогают супругам, им следует со смирением принять свое бесчадие как особое жизненное призвание. Пастырские рекомендации в подобных случаях должны учитывать возможность усыновления ребенка по обоюдному согласию супругов. К допустимым средствам медицинской помощи может быть отнесено искусственное оплодотворение половыми клетками

мужа, поскольку оно не нарушает целостности брачного союза, не отличается принципиальным образом от естественного зачатия и происходит в контексте супружеских отношений.

Манипуляции же, связанные с донорством половых клеток, нарушают целостность личности и исключительность брачных отношений, допуская вторжение в них третьей стороны. Кроме того, такая практика поощряет безответственное отцовство или материнство, заведомо освобожденное от всяких обязательств по отношению к тем, кто является «плотью от плоти» анонимных доноров. Использование донорского материала подрывает основы семейных взаимосвязей, поскольку предполагает наличие у ребенка, помимо «социальных», еще и так называемых биологических родителей. **«Суррогатное материнство»,** то есть вынашивание оплодотворенной яйцеклетки женщиной, которая после родов возвращает ребенка «заказчикам», **противоестественно и морально недопустимо** даже в тех случаях, когда осуществляется на некоммерческой основе. Эта методика предполагает разрушение глубокой эмоциональной и духовной близости, устанавливающейся между матерью и младенцем уже во время беременности. «Суррогатное материнство» травмирует как вынашивающую женщину, материнские чувства которой попираются, так и дитя, которое впоследствии может испытывать кризис самосознания. **Нравственно недопустимыми с православной точки зрения являются также все разновидности экстракорпорального (внетелесного) оплодотворения, предполагающие заготовление, консервацию и намеренное разрушение «избыточных» эмбрионов. Именно на признании человеческого достоинства даже за эмбрионом основана моральная оценка аборта, осуждаемого Церковью (см. ХП.2).**

Оплодотворение одиноких женщин с использованием донорских половых клеток или реализация «репродуктивных прав» одиноких мужчин, а также лиц с так называемой нестандартной сексуальной ориентацией, лишает будущего ребенка права иметь мать и отца. Употребление репродук-

тивных методов вне контекста благословенной Богом семьи становится формой богоборчества, осуществляемого под прикрытием защиты автономии человека и превратно понимаемой свободы личности.

ХII. 5. Значительную часть общего числа недугов человека составляют наследственные заболевания. Развитие медико-генетических методов диагностики и лечения может способствовать предотвращению таких болезней и облегчению страданий многих людей. Однако важно помнить, что генетические нарушения нередко становятся следствием забвения нравственных начал, итогом порочного образа жизни, в результате коего страдают и потомки. Греховная поврежденность человеческой природы побеждается духовным усилием; если же из поколения в поколение порок властвует в жизни потомства с нарастающей силой, сбываются слова Священного Писания: «Ужасен конец несправедливого рода» (Прем. 3. 19). И наоборот: «Блажен муж, боящийся Господа и крепко любящий заповеди Его. Сильно будет на земле семя его; род правых благословится» (Пс. 111. 1–2). Таким образом, исследования в области генетики лишь подтверждают духовные закономерности, много веков назад открытые человечеству в слове Божиим.

Привлекая внимание людей к нравственным причинам недугов, Церковь вместе с тем приветствует усилия медиков, направленные на врачевание наследственных болезней. Однако целью генетического вмешательства не должно быть искусственное «усовершенствование» человеческого рода и вторжение в Божий план о человеке. Поэтому генная терапия может осуществляться только с согласия пациента или его законных представителей и исключительно по медицинским показаниям. Генная терапия половых клеток является крайне опасной, ибо связана с изменением генома (совокупности наследственных особенностей) в ряду поколений, что может повлечь непредсказуемые последствия в виде новых мутаций и дестабилизации равновесия между человеческим обществом и окружающей средой.

Успехи в расшифровке генетического кода создают реальные предпосылки для **широкого генетического тестирования** с целью выявления информации о природной уникальности каждого человека, а также его предрасположенности к определенным заболеваниям. **Создание «генетического паспорта»** при разумном использовании полученных сведений помогло бы своевременно корректировать развитие возможных для конкретного человека заболеваний. Однако имеется реальная опасность злоупотребления генетическими сведениями, при котором они могут послужить различным формам дискриминации. Кроме того, обладание информацией о наследственной предрасположенности к тяжким заболеваниям может стать непосильным душевным грузом. Поэтому генетическая идентификация и генетическое тестирование могут осуществляться лишь на основе уважения свободы личности.

Двойственный характер имеют также методы пренатальной (дородовой) диагностики, позволяющие определить наследственный недуг на ранних стадиях внутриутробного развития. **Некоторые из этих методов могут представлять угрозу для жизни и целостности тестируемого эмбриона или плода.** Выявление неизлечимого или трудноизлечимого генетического заболевания нередко становится побуждением к прерыванию зародившейся жизни; известны случаи, когда на родителей оказывалось соответствующее давление. **Пренатальная диагностика может считаться нравственно оправданной, если она нацелена на лечение выявленных недугов на возможно ранних стадиях, а также на подготовку родителей к особому попечению о больном ребенке.** Правом на жизнь, любовь и заботу обладает каждый человек, независимо от наличия у него тех или иных заболеваний... Совершенно недопустимо применение методов пренатальной диагностики с целью выбора желательного для родителей пола будущего ребенка.

ХП.6. Осуществленное учеными **клонирование** (получение генетических копий) животных ставит вопрос о допустимости и возможных последствиях **клонирования**

человека. Реализация этой идеи, встречающей протест со стороны множества людей во всем мире, способна стать разрушительной для общества. Клонирование в еще большей степени, чем иные репродуктивные технологии, открывает возможность манипуляции с генетической составляющей личности и способствует ее дальнейшему обесцениванию. Человек не вправе претендовать на роль творца себе подобных существ или подбирать для них генетические прототипы, определяя их личностные характеристики по своему усмотрению. **Замысел клонирования является несомненным вызовом самой природе человека, заложенному в нем образу Божию, неотъемлемой частью которого являются свобода и уникальность личности.** «Тиражирование» людей с заданными параметрами может представляться желательным лишь для приверженцев тоталитарных идеологий.

Клонирование человека способно извратить естественные основы деторождения, кровного родства, материнства и отцовства. Ребенок может стать сестрой своей матери, братом отца или дочерью деда. Крайне опасными являются и психологические последствия клонирования. Человек, появившийся на свет в результате такой процедуры, может ощущать себя не самостоятельной личностью, а всего лишь «копией» кого-то из живущих или ранее живших людей. Необходимо также учитывать, что «побочными результатами» экспериментов с клонированием человека неизбежно стали бы многочисленные несостоявшиеся жизни и, вероятнее всего, рождение большого количества нежизнеспособного потомства. **Вместе с тем клонирование изолированных клеток и тканей организма не является посягательством на достоинство личности и в ряде случаев оказывается полезным в биологической и медицинской практике.**

ХII.7. Современная трансплантология (теория и практика пересадки органов и тканей) позволяет оказать действенную помощь многим больным, которые прежде были бы обречены на неизбежную смерть или тяжелую инвалидность. Вместе с тем развитие данной области медицины,

увеличивая потребность в необходимых органах, порождает определенные нравственные проблемы и может представлять опасность для общества. Так, недобросовестная пропаганда донорства и коммерциализация трансплантационной деятельности создают предпосылки для торговли частями человеческого тела, угрожая жизни и здоровью людей. **Церковь считает, что органы человека не могут рассматриваться как объект купли и продажи. Пересадка органов от живого донора может основываться только на добровольном самопожертвовании ради спасения жизни другого человека. В этом случае согласие на эксплантацию (изъятие органа) становится проявлением любви и сострадания. Однако потенциальный донор должен быть полностью информирован о возможных последствиях эксплантации органа для его здоровья. Морально недопустима эксплантация, прямо угрожающая жизни донора.** Наиболее распространенной является практика изъятия органов у только что скончавшихся людей. В таких случаях должна быть исключена неясность в определении момента смерти. **Неприемлемо сокращение жизни одного человека, в том числе через отказ от жизнеподдерживающих процедур, с целью продления жизни другого.**

На основании Божественного Откровения Церковь исповедует веру в телесное воскресение умерших (Ис. 26. 19; Рим. 8. 11; 1 Кор. 15. 42–44, 52–54; Флп. 3. 21). В обряде христианского погребения Церковь выражает почитание, подобающее телу скончавшегося человека. Однако посмертное донорство органов и тканей может стать проявлением любви, простирающейся и по ту сторону смерти. Такого рода дарение или завешание не может считаться обязанностью человека. Поэтому добровольное прижизненное согласие донора является условием правомерности и нравственной приемлемости эксплантации. В случае, если волеизъявление потенциального донора неизвестно врачам, они должны выяснить волю умирающего или умершего человека, обратившись при необходимости к его родственникам. Так называемую презумпцию согласия потенциального донора на

изъятие органов и тканей его тела, закрепленную в законодательстве ряда стран, Церковь считает недопустимым нарушением свободы человека.

Донорские органы и ткани усваются воспринимающему их человеку (реципиенту), включаясь в сферу его личного душевно-телесного единства. Поэтому ни при каких обстоятельствах **не может быть нравственно оправдана такая трансплантация, которая способна повлечь за собой угрозу для идентичности реципиента, затрагивая его уникальность как личности и как представителя рода.** Об этом условии особенно важно помнить при решении вопросов, связанных с пересадкой тканей и органов животного происхождения.

Безусловно недопустимым Церковь считает употребление методов так называемой фетальной терапии, в основе которой лежат изъятие и использование тканей и органов человеческих зародышей, абортированных на разных стадиях развития, для попыток лечения различных заболеваний и «омоложения» организма. Осуждая аборт как смертный грех, Церковь не может найти ему оправдания и в том случае, если от уничтожения зачатой человеческой жизни некто, возможно, будет получать пользу для здоровья. Неизбежно способствуя еще более широкому распространению и коммерциализации аборт, такая практика (даже если ее эффективность, в настоящее время гипотетическая, была бы научно доказана) являет пример вопиющей безнравственности и носит преступный характер.

ХП.8. Практика изъятия человеческих органов, пригодных для трансплантации, а также развитие реанимации порождают проблему правильной констатации момента смерти. Ранее критерием ее наступления считалась необратимая остановка дыхания и кровообращения. Однако благодаря совершенствованию реанимационных технологий эти жизненно важные функции могут искусственно поддерживаться в течение длительного времени. Акт смерти превращается таким образом в процесс умирания, зависимый от решения врача, что налагает на современную медицину качественно новую ответственность.

В Священном Писании смерть представляется как разлучение души от тела (Пс. 145. 4; Лк. 12. 20). Таким образом, можно говорить о продолжении жизни до тех пор, пока осуществляется деятельность организма как целого. Продление жизни искусственными средствами, при котором фактически действуют лишь отдельные органы, не может рассматриваться как обязательная и во всех случаях желательная задача медицины. Оттягивание смертного часа порой только продлевает мучения больного, лишая человека права на достойную, «непостыдную и мирную» кончину, которую православные христиане испрашивают у Господа за богослужением. Когда активная терапия становится невозможной, ее место должна занять паллиативная помощь (обезболивание, уход, социальная и психологическая поддержка), а также пастырское попечение. Все это имеет целью обеспечить подлинно человеческое завершение жизни, согретое милосердием и любовью.

Православное понимание непостыдной кончины включает подготовку к смертному исходу, который рассматривается как духовно значимый этап жизни человека. Больной, окруженный христианской заботой, в последние дни земного бытия способен пережить благодатное изменение, связанное с новым осмыслением пройденного пути и покаянным предстоянием перед вечностью. А для родственников умирающего и медицинских работников терпеливый уход за больным становится возможностью служения Самому Господу... Соккрытие от пациента информации о тяжелом состоянии под предлогом сохранения его душевного комфорта нередко лишает умирающего возможности сознательного приуготовления к кончине и духовного утешения, обретаемого через участие в Таинствах Церкви, а также омрачает недоверием его отношения с близкими и врачами.

Предсмертные физические страдания не всегда эффективно устраняются применением обезболивающих средств. Зная это, Церковь в таких случаях обращает к Богу молитву: «Разреши раба Твоего нестерпимыя сея болезни и содержащая его горькия немощи и упокой его, идеже праведных души» (Требник. Молитва о долгостраж-

душем). Один Господь является Владыкой жизни и смерти (1 Цар. 2. 6). «В Его руке душа всего живущего и дух всякой человеческой плоти» (Иов. 12, 10). Поэтому Церковь, оставаясь верной соблюдению заповеди Божией «не убивай» (Исх. 20. 13), **не может признать нравственно приемлемыми распространенные ныне в светском обществе попытки легализации так называемой эвтаназии, то есть намеренного умерщвления безнадежно больных (в том числе по их желанию).** Просьба больного об ускорении смерти подчас обусловлена состоянием депрессии, лишаящим его возможности правильно оценивать свое положение. Признание законности эвтаназии привело бы к умалению достоинства и извращению профессионального долга врача, призванного к сохранению, а не к пресечению жизни. **«Право на смерть» легко может обернуться угрозой для жизни пациентов, на лечение которых недостает денежных средств.**

Таким образом, **эвтаназия является формой убийства или самоубийства**, в зависимости от того, принимает ли в ней участие пациент. В последнем случае к эвтаназии применимы соответствующие канонические правила, согласно которым намеренное самоубийство, как и оказание помощи в его совершении, расцениваются как тяжкий грех. **Умышленный самоубийца**, который «соделал сие от обиды человеческой или по иному какому случаю от малодушия», **не удостоивается христианского погребения и литургического поминовения** (Тимофея Алекс, прав. 14). Если самоубийца бессознательно лишил себя жизни «вне ума», то есть в припадке душевной болезни, церковная молитва о нем допускается по исследовании дела правящим архиереем. **Вместе с тем необходимо помнить, что вину самоубийцы нередко разделяют окружающие его люди, оказавшиеся неспособными к действенному состраданию и проявлению милосердия...**

«ЛЕКАРСТВО» ПРОТИВ КРАХА, *или как сделать банкротство эффективным в России*

СКОЛЬКО ИХ – БАНКРОТОВ?

В. М. АШИХМИН, заместитель начальника Агентства Федеральной службы финансового оздоровления (ФСФО) РФ по Новосибирской области:

– В 1998 г. в Новосибирской области процедуру банкротства проходили 58 организаций-должников. На 1 ноября 2000 г. количество заведенных дел на такие организации возросло до 752. В их числе проходят процедуры наблюдения – 69, внешнего управления – 24, конкурсного производства – 659. Из них 482 дела (более 70% всех предприятий-должников, на которых введено конкурсное производство) – это отсутствующие должники.

А. И. АЙДАРОВА, начальник отдела учета и систематизации законодательства и судебной арбитражной практики Арбитражного суда Новосибирской области:

– В 1999 г. на территории Новосибирской области были признаны банкротами семь кредитных организаций. В 2000 г. исков о признании таких организаций банкротами не подавалось, как и в отношении индивидуальных предпринимателей.

Несколько слов о том, какие процедуры банкротства в основном применяются на территории Новосибирской области. Без введения процедуры наблюдения в 1999 г. было рассмотрено 186 дел (65% от всех принятых к производству), а в 2000 г. – 206 дел (77%).

Проект поддержан грантом Института «Открытое Общество» (№ 99-02-14017).

© ЭКО 2001 г.

Процедура наблюдения в 1999 г. введена в 97 организациях-должниках. Из них признаны банкротами 66 (68%). В 2000 г. наблюдение вводилось в отношении 61 должника. Из них признаны банкротами и открыты конкурсные производства в отношении 44 должников (72%). На этой стадии утверждены были мировые соглашения всего лишь в трех случаях. В 1999 г. внешнее управление применялось к 18 должникам. Из них по отношению к трем должникам принято решение о признании их банкротами и открытии конкурсного производства.

В 2000 г. внешнее управление было введено в пяти организациях; три должника были признаны банкротами. В отношении двух других прекращено производство: в одном случае – в связи с восстановлением платежеспособности, в другом – заключено мировое соглашение.

Конкурсное производство – это основная процедура, которая применялась в отношении должников. В первом полугодии 2000 г. на территории области были признаны банкротами 224 должника с открытием конкурсного производства. Завершены дела (это цифры первого полугодия) всего лишь в отношении 41 предприятия. Остаток незавершенного конкурсного производства – 490 дел в арбитражном суде.

Это невероятно много. Данная процедура очень длительная и трудоемкая, если учесть, что основное количество заявлений, жалоб и требований к должнику рассматривается арбитражным судом именно в период конкурсного производства.

В. В. АНТОНОВ, заместитель председателя Арбитражного суда Новосибирской области:

– Мне бы тоже хотелось назвать некоторые цифры. Это данные из Аналитической справки Высшего арбитражного суда Российской Федерации за 1995–2000 гг. Начиная с 1995 г. число дел по банкротству ежегодно удваивается, а в арбитражных судах Центрального и Уральского федеральных округов их количество только за последний год выросло почти в 4 раза. Кроме того, в рамках дел о банкротстве рассматриваются более 10 тыс. заявлений и жалоб кредиторов.

Нерешенность проблемы неплатежей ведет к появлению огромного количества финансово неблагополучных предприятий. Если в 1995 г. в Российской Федерации было принято всего 469 решений о признании должников банкротами и открытии конкурсного производства (и это составило примерно 40% всех поданных заявлений), то в 1999 г. таких заявлений было уже (вдумайтесь в цифру!) – 8 299. Это говорит о состоянии нашей экономики. Или о третьем этапе перераспределения собственности.

Наблюдается рост числа дел о банкротстве и в нашем суде. Например, на 1 ноября 2000 г. у нас возбуждено 744 дела о банкротстве. Эти показатели, конечно, вызывают тревогу, потому что если у предприятия отсутствуют денежные средства для того, чтобы рассчитаться, значит, в экономике что-то не в порядке. Нет стабильности, нет роста.

При этом людей в суде катастрофически мало. Специализированный состав суда – всего 6 человек. Поэтому нагрузка на судей очень высокая – до 400 дел. А норма – 150–200.

Вопрос: – Вы не анализировали, какая часть из этих 744 дел о банкротстве касается предприятий малого бизнеса, для которых банкротство естественно (кто-то открывает дело, кто-то его закрывает)?

В. В. АНТОНОВ: – В настоящее время основная масса дел касается «отсутствующих должников». «Отсутствующие» – это, как правило, мелкий бизнес, они создали фиктивную фирму, потом бросили и убежали. Ищи их!

Вопрос: – Какое количество банкротств для Новосибирской области вы считаете нормальным?

В. В. АНТОНОВ: – Нормально, когда их вообще нет! Это значит – нормально работает экономика, предприятия честно друг с дружкой рассчитываются. Ведь закон-то пишется для чего? Не для того, чтобы давить всех, а для повышения уровня эффективности.

Вопрос: – Но ведь есть какое-то разумное число допустимых банкротств и при нормальном развитии экономики?

В. В. АНТОНОВ: – Как определить, что нормально для области в ненормальной экономике? Вот когда экономика будет нормальной, тогда можно подсчитать, сколько нам нужно этих банкротств.

Здесь подход должен быть осторожным. Я не думаю, что сейчас надо устанавливать какую-то «разумную» величину банкротств. Исходить надо из другого: сколько мы спасли предприятий, вытащили из болота и сделали платежеспособными. Люди получили зарплату – значит, есть возможность жить, существовать. Вот о чем надо думать.

ГРУППОВОЙ ПОРТРЕТ НА ФОНЕ РУИН

Е. В. ЖУРАВСКАЯ, директор по научной работе Российско-европейского центра экономической политики:

– Позвольте дополнить прозвучавшую информацию результатами наших исследований. Мы имеем сведения за 1998 и 1999 гг. о положении 500 крупных и средних российских предприятий, проходящих процедуру внешнего управления. А также – о 500 средних предприятиях, где за тот же период было инициировано конкурсное производство. Прежде всего мы хотели ответить на вопрос: что представляют из себя предприятия-банкроты и чем они отличаются от остальных ныне действующих собратьев в своих отраслях и регионах?

Как и следовало ожидать, конкурсное производство было начато в основном на объектах, которые по размеру гораздо меньше, чем средние предприятия в отраслях и регионах. В то время как внешнее управление вводилось в основном на крупных предприятиях. В среднем численность занятых на предприятиях, где введено конкурсное производство, в 15 раз меньше, чем на предприятиях с внешним управлением (если не считать те предприятия, где было введено конкурсное производство после того, как внешнее управление кончилось, а такие случаи тоже есть).

Интересно, что внешнее управление в большом количестве случаев было введено на достаточно эффективных предприятиях, с довольно хорошим финан-

совым положением, если их сравнивать со средними показателями в регионах и отраслях и в целом по России. Конкурсное же производство, в отличие от внешнего управления, практически во всех случаях было инициировано в отношении очень неэффективных и неприбыльных фирм (конечно, если не считать те случаи, когда конкурсное производство было введено уже после внешнего управления).

Оказалось, что банкротства очень неравномерно распределены по отраслям. Вот статистика. В списке фирм с внешним управлением предприятия **нефтяной и газовой отрасли, химической промышленности, а также черной и цветной металлургии встречаются в шесть раз чаще, чем другие крупные и средние промышленные предприятия.**

Если мы посмотрим на объемы выпуска, то дисбаланс в пользу этих трех отраслей будет еще более значимым. Дело в том, что 80% от объема выпуска предприятий с внешним управлением приходится на эти три отрасли. При этом более половины – на нефтяную и газовую. Для сравнения могу сказать, что доля выпуска этих трех отраслей (то есть нефтяной и газовой, химической, металлургической) в промышленности составляет 30% от общего объема продукции, произведенной всей российской промышленностью.

Конкурсное производство также очень неравномерно распределено по отраслям. Практически в половине случаев оно начато на предприятиях лесозаготовки, деревообработки и текстильной промышленности. Для сравнения: на эти отрасли приходится только 15%, а вовсе не 50% предприятий всей российской промышленности.

Надо ли говорить, что нефтяная и газовая промышленность, химическая и металлургическая отрасли являются одними из самых прибыльных в России. Именно в них внешнее управление вводится особенно часто. В то время как лесозаготовка, деревообработка, текстильная промышленность – это одни из самых убыточных отраслей. По крайней мере, в 1998 и 1999 гг.

Обращает на себя внимание и такой факт: очень большое количество предприятий находятся в более плачевном

финансовом состоянии, чем предприятия, в отношении которых объявлена процедура банкротства. Но к ним процедуры банкротства ни в 1998 г., ни в 1999 г. не применялись. И это в общем-то составляет ту загадку, на которую мы пытались найти ответ.

Л. М. ШЕЛЕНГОВСКАЯ, юрист отделения Пенсионного фонда РФ по Новосибирской области:

— Для нас на сегодняшний день со словом банкротство стоят рядышком такие слова, как: «Это все! Это смерть!» Но ведь банкротство было абсолютно нормальным состоянием в экономике высокоразвитых цивилизованных стран.

Я думаю, банкротство — это не смерть. Понимаете — это возможность! Возможность, если на плечах есть голова, а в голове есть мозги. Да, мозги! Именно они должны быть у арбитражного управляющего, чтобы восстановить предприятие. Создать из того, что уже развалено и разграблено, конфетку. И еще плюс ко всему своевременно рассчитаться со всеми кредиторами. Вот этому факту можно рукоплескать.

У нас на сегодня таких прецедентов крайне мало, но на территории Новосибирской области имеются примеры, когда предприятие-банкрот восстанавливает свою платежеспособность, без задержек рассчитавшись со всеми кредиторами, и еще, плюс ко всему, создает предприятие, которое начинает работать без долгов. То есть продает бизнес, не обремененный долгами. А вот как это сделать — пусть скажут свое слово опытные арбитражные управляющие.

А. В. АЛЕКСЕЕВ, старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН:

— Действительно, банкротство вызывает очень сложные чувства у большей части российского общества. Дойти до банкротства означает, что все — дальше уже некуда. Это, может быть, еще не смерть, но что-то крайне неприятное и опасное. Такое представление о банкротстве нам очень вредит.

В западной экономике отношение к банкротству гораздо более спокойное. Нечто такое, что напоминает экзамен.

Сдал – хорошо, не сдал – плохо: нужно осваивать предмет дальше или заняться чем-то другим, что вам удастся лучше. Банкротство – это возможность начать дело с начала, и жизнь продолжается. Совсем не то, что у нас.

Единственное, что в мире постоянно, так это изменчивость. Поэтому не стоит паниковать, если сейчас упал спрос на ту продукцию, ради которой организовывалось предприятие. Проблемы начинаются, когда менеджмент предприятия не может адаптироваться к изменившейся ситуации или не может эффективно управлять своим предприятием. И вот в этом случае реалистичность общественной оценки института банкротства приобретает принципиальное значение.

Негативное отношение к банкротству в действительности означает стремление уйти от этой проблемы. Не решать ее, а оставить где-то за кадром. И когда в обществе в целом распространена такая идеология, это очень плохо. Такое поведение легко объяснимо и по-человечески понятно: тяжело решать сложную задачу, гораздо проще отложить ее куда-нибудь в долгий ящик, в надежде, что все наладится как бы само собой. Доминирование таких настроений в обществе, особенно в таком большом, как наше, далеко не столь безобидно, как кажется.

У нас формируется некий общественный институт, поощряющий слабого и наказывающий сильного. В чем это выражается? В первую очередь в том, что слабые производители создают некую коалицию, вначале неформальную, а со временем приобретающую все более и более структурированную форму. Неважно, под каким знаменем это происходит, в форме какой-то ассоциации производителей, движения либо чего-нибудь другого в этом роде.

Обществу все более и более агрессивно начинают навязывать модель поведения, в соответствии с которой эффективный производитель должен содержать неэффективного. Последний, в каком-то смысле, паразитирует за счет первого. Ясно, что такая политика не может привести к положительному результату. Рано или поздно накопившиеся проблемы решать придется, но в гораздо худ-

ших социально-экономических условиях, что мы видим на российском примере. Поэтому наша насущная задача, как мне кажется, – это внедрять в сознание общественности, что проблема банкротства совсем не такая страшная, как кажется.

Вопрос: – Почему Вы считаете, что должен быть какой-то положительный момент в банкротстве, когда подразумевается, что собственник всем своим имуществом не может удовлетворить кредиторов, даже тем, что заработал в процессе своей деятельности?

А. В. АЛЕКСЕЕВ: – Предположим, юридическое лицо в течение длительного времени ведет свою хозяйственную деятельность неэффективно, предприятие потребляет больше, чем производит. Соответственно, чем больше оно потребляет, тем больше совокупный убыток для общества. И чем быстрее данное предприятие перестанет существовать, тем лучше для всех. Пока мы говорим чисто теоретически. Понятно, что есть масса социальных моментов, на которых нужно останавливаться особо. Никто не предполагает банкротить всю российскую промышленность. Об этом и речи быть не может. Иначе нас ждут такие социальные катаклизмы, последствия которых окажутся просто несопоставимыми с изначально благими намерениями.

Б. В. КУЗНЕЦОВ, ведущий исследователь Бюро экономического анализа:

– Очень показательно, что у нас нет единства даже в понимании того, зачем нужно банкротство и нужно ли оно вообще. Во всем мире, где тысячи фирм банкротятся ежегодно, давно доказано, что банкротство – это очень плохо. Это огромные издержки, это крайняя мера. А мы, случается, говорим о том, как хорошо было бы быстро обанкротить всех и вся.

Какие функции выполняет банкротство в рыночной экономике? Во-первых, оно дает возможность мелкому бизнесу хлопнуть дверью и уйти с рынка. Сказать: «Все, ребята, я не справился, я – пас!». У нас такие истории обычно заканчиваются сбежавшими бог весть куда должниками, которых никто не может найти. Они не банкротятся цивилизованно, они попросту исчезают.

Во-вторых, банкротство – это принудительное перераспределение собственности, если хозяин не может обеспечить защиту своего бизнеса от захвата. Накапливаются долги, и его банкротят. Это мы имеем по полной программе. Но главная функция банкротства – все-таки в том, чтобы оно висело, как меч дамоклов, над всеми хозяйствующими субъектами, заставляя их шевелиться и что-то делать, не доводя дело до плачевного исхода. Банкротство в идеале должно оставаться угрозой. Это как ядерное оружие – хорошо до тех пор, пока его не используют.

«ХИРОСИМА» НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ

Вопрос: – Почему бы в качестве примера не привести какое-нибудь обанкроченное предприятие. Что с ним происходило и происходит? Кто получил собственность после приватизации, кто его кредиторы, и кто сейчас является собственником?

В. П. ДАВЫДОВ, внешний управляющий ОАО «Новосибирский металлургический завод»:

– Отвечу на ваш вопрос. Новосибирский металлургический завод имени Кузьмина был приватизирован по первому варианту. Первоначально, после приватизации, в коллективе насчитывалось около семи тысяч акционеров, которые держали порядка 40% всех акций, как обыкновенных, так и привилегированных. Ну а затем, вы же помните, наверное, эту историю с ваучерами в так называемый переходный период. За бутылку страждущие люди готовы были отдать что угодно, а оборотистые дельцы скупали акции мешками у тех, кто хотел свою собственность поскорее пропить и проесть.

К моему вступлению в должность 75% заводских акций принадлежали фирмам «Столбов и Левин» и еще «Столбов», в общем череда «столбовых». А то, что осталось, было распределено среди рядовых работников. В период внешнего управления пришлось рассчитывать с кредиторами – основными, неосновными, платить в бюджет и внебюджетные фонды, по очередям и прочее. Особенно жалко было инвалидов. Очень страшное зрелище они представляли, когда

приходили на протезах и требовали свои кровные. И мы находили для них деньги.

Задолженности были огромные. Заработную плату, например, не платили с 1996 г. В Пенсионный фонд необходимо было перечислить чуть ли не 50 млн руб., 80 млн мне предъявили Служба финансового оздоровления и другие ведомства. Ну и 250 миллиончиков – это коммерческие кредиторы. А сейчас долгов осталось всего на 18 млн руб. Таково финансовое положение предприятия в период завершения внешнего управления.

В настоящий момент основными держателями акций являются три сибирские компании – «Сибэнергоремонт», «Союзстроймонтаж» и «Восток-Запад», одна уральская компания по поставке ферросплавов и одна московская, с которой связан «Запсиб».

Вопрос: – Новые владельцы имеют какое-то отношение к старым?

В. П. ДАВЫДОВ: – Никакого.

Вопрос: – Вам удалось поднять предприятие, а почему новые собственники не в состоянии его вытащить, не нанимая управляющего?

В. П. ДАВЫДОВ: – Поймите, это новое предприятие. Старому предприятию должен наступить конец. А он наступит, во-первых, когда я отдам последние долги и, во-вторых, все-таки рассчитаюсь со старым собственником. У меня есть возможность полностью закончить процесс банкротства, но уже в конкурсном производстве...

Вопрос: – Вы были внешним управляющим на разных предприятиях. Не обидно ли вам «вызволить» предприятие и передавать его другим?

В. П. ДАВЫДОВ: – Нет, это моя профессия антикризисного управляющего. Я этим делом уже с 1994 г. занимаюсь...

Вопрос: – Какой все-таки механизм появления новых собственников?

В. П. ДАВЫДОВ: – Это называется продажа бизнеса. Пришлось им заняться на стадии внешнего управления. Ес-

тественно, надо было убедить кредиторов. И они, спасибо им, пошли навстречу. Мы открыли совершенно новое дело. Первоначальное предприятие – Новосибирский металлургический завод, конечное предприятие – Металлургический завод имени Кузьмина.

Акции нашего предприятия сегодня хорошо котируются на рынке ценных бумаг. Они там идут по высокому курсу.

С мая 1999 г. мы стали наращивать обороты, собирать под единую крышу все «осколки», на которые пытались растащить завод. Сегодня заводу вернули имя. Почему? Потому что появился стратегический собственник, эффективный собственник. Нынешний совет директоров не карманный, как в период после приватизации. Сейчас из них каждый за свои деньги борется. Тем более, что сегодня сформированы рынки сырья и готовой продукции, и наша деятельность приносит постоянную прибыль.

На Западе – в Европе или в Соединенных Штатах Америки – цена предприятию, которое попало в такую же ситуацию, один доллар. А когда цена становится нормальной? Когда оно завоевывает авторитет на рынке. Многие давно уже позабыли, что в Новосибирске есть металлургический завод. А вот «Кузьмина» все знают. Однажды был звонок господина Аксененко, он случайно набрал мой номер и спрашивает: «Куда я попал?». Я отвечаю: «На металлургический». А он мне: «У вас там нет металлургического!» Я говорю: «А “Кузьмина” помнишь?». «Помню! – говорит, – Вот это помню!» Ведь завод Кузьмина – это торговая марка! И если она вновь пользуется спросом, значит мы своего добились.

**Встречу за «круглым столом» организовали:
Российская программа экономических исследований;
ОО «Союз юристов»;
Федеральная служба финансового оздоровления;
администрация Новосибирской области.**

Подготовил М. Е. ХЕНКИН

(Окончание следует)

СИБИРЯКИ РАЗРАБАТЫВАЮТ МАРШРУТЫ ЗАВОЕВАНИЯ МИРА

«Туризм — прибыльная отрасль, определяющая развитие страны и укрепляющая ее экономическое положение», — так считает директор по туризму фирмы «Полярная звезда» Людмила Степановна РОМАНОВА, кандидат исторических наук, президент Сибирской академии туризма.

Качество услуг, предоставляемых «Полярной звездой», признано на мировом уровне. В 2000 г. фирма удостоена в Мадриде награды в числе лучших туристических агентств мира и как носитель лучшей торговой марки. В изданном в Москве трехтомнике, посвященном 10-летию малого российского бизнеса, опубликованы статьи только о двух туристических организациях, и одна из них — «Полярная звезда». Эта фирма — обладатель шести золотых медалей «Сибирской ярмарки».



– Людмила Степановна, конкуренция на туристическом рынке очень высока. Что позволяет вашей фирме прочно удерживать лидирующие позиции?

– Пожалуй, говорить о конкуренции на нашем рынке нет смысла. Для серьезного соперничества между родственными фирмами должно быть достигнуто высокое качество услуг. Все, что мы сегодня предлагаем клиентам, требует совершенствования. Поэтому сейчас надо вести речь не о конкуренции, а наоборот, о консолидации усилий, совместной работе, когда фирма налаживает широкие корпоративные связи и благодаря им закрепляется на рынке.

– Что такое – корпоративные связи в туристическом бизнесе?

– Это когда в процессе создания инфраструктуры туризма участвует целый комплекс предприятий, который обеспечивает человеку комфортный отдых: транспортные, авиакомпания, гостиницы, базы отдыха, службы, организующие питание... От налаживания взаимовыгодных связей с партнерами напрямую зависят качество предлагаемых нами услуг и рост популярности фирмы у клиентов.

– Людмила Степановна, расскажите, как создавалась «Полярная звезда»?

– Наша фирма открылась в ноябре 1994 г. У ее истоков стояли генеральный директор фирмы Сергей Евгеньевич Крапивцев, Михаил Владимирович Толстиков – председатель совета директоров консорциума «Полярная звезда». С. Е. Крапивцев закончил Ленинградское высшее военно-политическое училище, был политруком, офицером армии, вышел в отставку.

Почему мы занялись туризмом? Потому что все мы имели к тому времени опыт работы в торговле и связи за рубежом. Мы объединились и решили, что можем помочь другим.

– Сколько в Новосибирске туристических фирм? Как они взаимодействуют?

– В последние годы туристический бизнес в Новосибирске развивался под девизом: «Новосибирск – столичный го-

род». Мы развивались, сверяя свое дыхание с московскими коллегами. Если обратиться к истории развития туризма в Новосибирске, то поначалу у нас было всего три государственных туристических бюро, и только с 1991 г. начали создаваться частные компании. Но новые фирмы использовали опыт старших товарищей. В них пошли люди с большим опытом в области взаимоотношений с зарубежными странами.

В Новосибирске сегодня на туристическом рынке действует около 170 фирм, имеющих лицензии, из них активно работают 40–50. Успех деятельности «Полярной звезды» обусловлен тем, что мы всегда находили взаимопонимание, взаимоподдержку и заключали договоры с авиакомпаниями корпоративно, совместно арендовали самолеты и делили места в них поровну. Отдельная фирма самостоятельно не смогла бы этого сделать.

– Что помогает «Полярной звезде» успешно развиваться?

– «Полярная звезда» появилась на рынке в Новосибирске одной из первых. Главное, конечно, – это люди. Команда профессионалов, среди которых – преподаватели лучших учебных заведений Новосибирска, люди, имеющие ученые степени. Наряду с работой в «Полярной звезде» они активно, увлеченно занимаются наукой. Мы постоянно организуем научно-методические, научно-практические конференции: «Туризм и здоровье», «Туризм и культура», участвуем в научных симпозиумах. Проблемы туризма для нас – не только практическая ежедневная деятельность, но и предмет научных поисков.

В значительной степени успех «Полярной звезды» обусловлен многоплановым развитием фирмы.

Мы организуем деловой туризм, а также туристические поездки для образования, отдыха, лечения.

С 1997 г. действует Сибирская академия по туризму – высшее некоммерческое учебное заведение для переподготовки кадров. Те, кто ее окончил, получают дипломы о втором высшем образовании в сфере туризма. Ведь люди, работающие в туристических фирмах, не имеют специаль-

ного образования. Мы обучаем директоров туристических фирм, туроператоров, гидов.

В деятельности нашего учебного центра серьезно развито направление, связанное с языковой подготовкой. Около 100 групп школьников изучают корейский, китайский, английский языки. Кроме того, они получают знания по туристическому делу. Работа преподавателей соответствует европейским стандартам.

– Что это значит?

– Мы вручаем диплом не только учебного центра при «Полярной звезде», но и одновременно – Британского совета по туризму. Заключены прямые договоры с Оксфордом, с рядом европейских университетов. «Полярная звезда» организует не только туристические, но и образовательные туры, когда обучение совмещается с развлечениями. Школьники выезжают для обучения за рубеж, где получают качественную языковую подготовку, во время школьных каникул отдыхают и одновременно совершенствуют знания иностранных языков. Немало учащихся по 4–5 раз выезжали за границу, получили отличное знание языка и вне конкурса поступили в зарубежные вузы.

– Но такое удовольствие обходится, наверное, недешево?

– Да, конечно, такое обучение стоит немалых денег, это не каждому по карману, но впоследствии оправдывает себя.

– У сотрудников фирмы высокий профессиональный уровень, солидная подготовка, отработаны и закреплены связи с границей. Что еще отличает «Полярную звезду»?

– Я думаю, качество предлагаемых услуг. Когда летит группа за границу, то не каждая фирма может вместе с ней послать руководителя, который сопровождал бы в течение всей поездки. У нас это – непреложное правило. Руководитель занимается устранением любых возникших в течение поездки неудобств. Нет воды в кране, не дали полотенце в номер – он оперативно разрешает даже самые ничтожные проблемы. За 6 лет существования на рынке мы не получили ни одной претензии, не было ни одного разбирательства

с клиентами, которые остались бы недовольны нашими услугами за границей.

– У вас честный бизнес?

– Да, если даже возникали мелкие проблемы, претензии, они разрешались в пользу клиента. Мы ни разу не доводили дело до судебных разбирательств. Поэтому у нас сформировался круг постоянных клиентов.

– Какие социальные прослойки общества они представляют?

– Это самые разные люди. Конечно, в первую очередь новосибирская интеллигенция, которая после 1991 г. осталась без работы и выживала за счет шопинга. Это были не столько туристические, сколько деловые выезды для ведения бизнеса за рубежом, для покупки товара и его привоза. Мы создавали для них благоприятные условия – находили гостиницы недалеко от тех торговых центров, где приобретались вещи, помогали все это доставить на место.

У «Полярной звезды» прекрасно отлажены корпоративные связи с фирмами, которые занимаются доставкой багажа. Чтобы наши клиенты могли получить его в нормальных условиях, мы способствовали строительству карго-терминала в аэропорту «Толмачево». Теперь люди не стоят ночами на морозе, ожидая свои чемоданы, а находятся в светлом, теплом помещении, где можно попить чаю, отдохнуть...

«Полярная звезда» помогает российским бизнесменам наладить контакты с их коллегами за рубежом. Мы вывозили своих клиентов из Новосибирска на меховую ярмарку в Гонконг, чтобы подписать договоры на поставку меха оттуда. Были организованы поездки бизнесменов на представительные торговые ярмарки, в частности, в Комламкур в Малайзии, в Индонезию. Наше участие способствовало заключению взаимовыгодных торговых договоров и партнерских связей, которые до сих пор не прекращаются. Сейчас экономическая ситуация изменилась, шоп-туристов стало меньше: половина наших клиентов совершают коммерческие вояжи, остальные – отдыхающие.

– Какова география поездок, предлагаемых «Полярной звездой»?

– Практически это весь мир. Любой, изъявивший желание, может поехать с нашей помощью в Марокко, Новую Зеландию, Австрию... Пожелать любой маршрут.

– Скажите, как лучше путешествовать – самостоятельно или обратиться в туристическую фирму? В чем разница?

– Поехать за рубеж можно либо частным образом, либо в туристический вояж или служебную командировку. Чтобы поехать в частном порядке, надо получить приглашение из-за рубежа, что отнюдь не просто. Проще поехать в составе туристической группы. Кроме того, самостоятельное путешествие всегда дороже. Благодаря нашим корпоративным договорам обратившиеся к нам клиенты выигрывают по деньгам. С авиакомпаниями мы подписываем коллективные заявки на места в самолетах, туристическим фирмам дают скидки. Размещаем наших клиентов в гостиницу тоже по туристическим тарифам. Если поселиться частным образом, то цена будет выше на 50–70%, а то и на все 100%. Ведь мы, заключая договор на год, обеспечиваем гостинице круглогодичный приток приезжающих. Иностранцы это ценят.

– Допустим, к вам пришел человек с весьма скромными финансовыми возможностями. Будет ли у него шанс путешествовать?

– Конечно. Он сможет найти для себя немало интересного. Секрет в том, что нужно пользоваться так называемым низким сезоном...

– Что это значит?

– Высокий сезон – июль и август, когда потребность в отдыхе увеличивается в 2–4 раза. Июнь – месяц низкого сезона, цены на отели и услуги значительно ниже. Мы советуем человеку: хотите отдохнуть – собирайтесь в путь в июне, поездка обойдется на 40–50% дешевле. Недорогой отдых и в Новосибирской области – в санаториях «Парус», «Речкуновка»...

Мы не только предлагаем туры, но и продаем авиабилеты. При фирме уже 4 года работают авиакассы. Мы зарегистрированы как члены Международной ассоциации воздушного транспорта. Аккредитованы в транспортно-клиринговой палате. Одними из первых получили сертификат и лицензию на данный вид услуг.

– Какие туристические поездки пользуются устойчивым спросом?

– Мы вывозили группы туристов в Анталию и на другие курорты Турции, на Кипр, в Болгарию, где для сибирских туристов прекрасно организован отдых на море. Есть индивидуальные туры во Францию – в Канны, Ниццу, в Монте-Карло, Италию, Испанию, где можно отдохнуть, посетить великолепные музеи, ознакомиться с памятниками культуры.

– Фирма «Полярная звезда» неоднократно становилась лауреатом конкурса «За успешное развитие бизнеса в Сибири». При чем награды получены за развитие инфраструктуры туризма и сервиса. Что это означает?

– В первую очередь подсчитали количество людей, которые воспользовались нашими услугами. Ежегодно мы обслуживаем примерно 25–30 тысяч туристов. По этому показателю вряд ли какая-то фирма с нами может соревноваться. Не последнюю роль сыграл тот факт, что все эти годы «Полярная звезда» считалась основным заказчиком у авиакомпании «Сибирь», с которой плодотворно сотрудничаем и сейчас. В немалой степени благодаря этому все 2,5 тысячи работников авиакомпании «Сибирь» смогли удержаться на плаву, несмотря на экономические катаклизмы, там не было больших сокращений.

До 1991 г. ни один самолет не вылетал за пределы России из Новосибирска. Новосибирцы для этого ехали в Москву. Сейчас в этом нет никакой нужды. Первые чартерные рейсы и поездки на отдых организовала «Полярная звезда» в сотрудничестве с партнерами по бизнесу.

Когда нас представили к награде, учли достижения не только в туристическом бизнесе, но и отметили наши усилия в организации бизнеса в целом. Директора некоторых

новосибирских фирм – наши клиенты, они с выгодой для себя пользуются услугами «Полярной звезды». Если мы помогли выехать человеку за рубеж и заключить контракт на поставку того или иного вида оборудования, товаров, значит, обеспечили всем этим жителей города. В городе появляются магазины, открываются новые рабочие места. Люди находят поле для приложения своих сил – начиная от мытья полов, организации питания... Получая зарплату, человек способен оплатить образование своих детей.

Мы как-то попытались оценить результаты нашей деятельности, и это вдохновило для дальнейшей работы – за пять лет около 30 тысяч рабочих мест в городе открыты благодаря деятельности туристических фирм. Например, на транспорте – ведь люди должны доехать до аэропорта. Непрекращающийся поток туристов в немалой степени способствовал строительству в аэропорте нового терминала. И не надо забывать: фирмы, которые мы обслуживаем, платят налоги государству. Создана инфраструктура, помогающая человеку комфортно осуществлять свой бизнес, причем затрачивая меньше средств, времени, чем если бы он выезжал для этого в Москву.

– Вы говорили о корпоративном туризме. Можно подробнее?

– В прошлом году московская, иркутская, дальневосточная и наша туристические фирмы подписали договор о едином туристическом маршруте. Иностранные гости приезжают в Москву, смотрят достопримечательности столицы, потом вылетают в Новосибирск и 2–3 дня мы им показываем великолепный ботанический сад, музей геологии, Академгородок. Далее они едут на Байкал, отдыхают какое-то время и следуют во Владивосток, где их встречают наши коллеги.

Мы активно сотрудничаем с туристическими фирмами в Томске, Омске, Кемерово, Барнауле... Всего 120 партнеров по региону.

– Если учесть размах вашей деятельности, напрашивается вопрос: сколько же человек трудится в «Полярной звезде»?

– Всего в фирме – 40 человек, восемь туроператоров.

– Есть ли у вас партнеры за рубежом?

– От хороших партнеров за рубежом на 70% зависит успех туристической фирмы. Ведь очень важно не просто отправить человека за границу, многое зависит от того, как их встретят наши партнеры. Нам повезло – за рубежом мы нашли серьезных, солидных, достойных коллег, которые свои обязанности по отношению к нашим туристам выполняют на все 100%.

«Полярная звезда» в течение шести лет успешно сотрудничает с «Сервис хэд оффис», крупнейшей компанией в Китае. Во Франции – это «Мондотур», в Турции – «Экфонтревол»... Мы не меняем партнеров, которые все эти годы нас поддерживают, помогают, встречают сибиряков как дорогих гостей.

– Людмила Степановна, вы преподаете в Новосибирском государственном техническом университете, Сибирской академии туризма. Расскажите немного о себе, о своем пути в бизнесе.

– Я закончила Иркутский государственный университет по специальности – преподаватель истории и обществоведения. Работала в райкоме, горкоме комсомола. Опыт комсомольской организаторской деятельности мне, несомненно, пригодился. В Техническом университете я работала на кафедре истории, потом закончила аспирантуру, защитила кандидатскую диссертацию. Поскольку моя основная специальность – преподаватель, стараюсь и сейчас не терять профессиональных навыков. Преподаю спецкурс «Введение в специальность».

– Как Вы пришли в бизнес? Удалось ли Вам реализовать свои способности?

– Наступило время, когда стала злободневной проблема выживания. Семья, дети... Нужно было зарабатывать, кормить родных. Я работала деканом по работе с иностранными студентами в НЭТИ. В 80–90-е годы мы перешли на коммерческую основу при приеме и обучении иностран-

цев – болгар, немцев, чехов, кубинцев. Может быть, специфика моей работы дала толчок для дальнейшей деятельности. Я подумала: иностранцы учатся у нас и платят за образование, и наши студенты могут учиться за рубежом на тех же условиях. Возник обмен студентами, а потом и людьми, желающими просто посмотреть на прелести заграницы, как там работают.

Я жила без родителей, меня воспитывала старшая сестра, поэтому с юности научилась самостоятельности, ни на кого не надеялась. В годы учебы в университете каждое лето работала в студенческих строительных отрядах, была бригадиром штукатуров-маляров. Подрабатывала в «скорой помощи», для этого закончила курсы медсестер. Желание постоянно трудиться предопределило мою судьбу. Я думаю, что в бизнесе выживают те, кто не привык сидеть сложа руки. Вижу это по нашему коллективу. Мне, конечно, повезло с партнерами, сотрудниками. Они работают от души, с удовольствием, преданы фирме, и не без выгоды для себя.

– По каким критериям фирму оценивали в конкурсе «За успешное развитие бизнеса в Сибири»?

– Впервые мы получили документы, из которых узнали о существовании конкурса, четыре года назад. Нас оценивали по тем же экономическим показателям, что и предприятия, выпускающие промышленную продукцию: объем реализованной продукции, объем выручки. Это отпугнуло многие новосибирские туристические фирмы. Когда мы приняли участие в первом подобном конкурсе, поняли, что «Полярная звезда» – такая же экономическая единица, как любое другое промышленное предприятие, дающее продукцию. Не случайно сейчас Министерство туризма вошло в Министерство экономики. Не в Министерства здравоохранения, культуры, спорта, а экономики. Я нахожу это решение правительства разумным, поскольку во всем мире эта отрасль по праву считается прибыльной, обеспечивающей развитие страны.

Туризм – социальная сфера, которая не только потребляет, но и платит в бюджет большие суммы налогов. Так

сумма налоговых платежей турфирм города в местный и федеральный бюджеты сопоставима с платежами крупнейших промышленных предприятий области. В 1995 г. туристическими фирмами перечислено 10 млрд руб., 1996–1997 гг. – 16 млрд руб., в 1998 г. – уже 27 млрд деноминированных рублей. В 1999 г. – 11 млн руб.: понятно, что после кризиса 17 августа объем налоговых платежей резко упал в связи с уменьшением количества клиентов. Но тем не менее за последние годы Новосибирск стал признанным туроператорским центром и готов конкурировать с престижными московскими фирмами, которые пытаются все время выйти на наш рынок. Но мы говорим, что у нас есть все свое, мы сами немало можем!

– Ваш прогноз: каковы перспективы развития туристического бизнеса в стране?

– Все зависит от политики государства, от налоговой политики. Хорошо, что сегодня турфирмы освобождены от НДС. Я не хочу говорить о льготном налогообложении, скорее – о налогообложении, которое способствовало бы созданию базы для туризма в России. Я с большим оптимизмом смотрю в будущее. Нас знают за рубежом, к нам проявляют интерес, с каждым днем все больше туристов стремятся к нам приехать. И мне хочется надеяться, что наше правительство будет этот фактор учитывать и примет законодательные меры, обеспечивающие, скажем, льготное инвестирование предприятий туризма, привлекающих иностранные капиталы для вложения в строительство туристических баз.

Мы хотели бы, чтобы не только сибиряки выезжали за рубеж, но и к нам стремились попасть иностранцы. Для этого должна быть создана база, которая нужна и для жителей Новосибирска и области, чтобы они могли проводить свободное время в Сибири с удовольствием. Сейчас мы занимаемся проблемой строительства аквапарка в Новосибирске. Были удивлены приятно, узнав, что нашлись иностранные инвесторы, которые готовы его соорудить.

– Людмила Степановна, скажите, занимается ли «Полярная звезда» благотворительной деятельностью?

– Мы принимаем самое активное участие в социальной жизни Новосибирска. Помогаем театру «Глобус», где вручаем детям-сиротам подарки во время празднования дней рождения. Постоянно посещаем детские дома и на Новый год дарим до 700 подарков. Перечисляем средства в фонд «Порядок» для помощи правоохранительным органам, оказываем помощь центрам реабилитации детей.

Когда наш театр «Красный факел» выезжал на гастроли в Грецию, мы договорились с нашими партнерами о том, чтобы подешевле устроить артистов, добились для них бесплатных виз в посольстве. Для школьников организуем различные олимпиады, платим стипендии лучшим студентам Нового сибирского университета. Выступаем спонсорами международных научно-практических конференций, которые проводят Технический университет, Академия наук, Академия медицинских наук. «Полярная звезда» участвовала в акции «Брось курить!», спонсировала ее, мы печатали плакаты... Не забываем вручать подарки нашим туристам во время поездок. Организуем клубные туры, в течение которых клиент бесплатно пользуется услугами массажиста, тренера, спортивным оборудованием «Кеттлер».

Выступили инициаторами проведения в Новосибирске конференции «Культура, здоровье и туризм», на которой академик Казначеев говорил о пользе наших поездок. С ректором медицинского университета обсуждали возможности лечения жителей нашего региона за рубежом. Сейчас эти начинания обрели реальное воплощение.

Беседовала Н. И. ИВАНОВА



Текстильная олигополия:

от советского разделения труда к экономическому партнерству России и Узбекистана

Э. НИГМАНОВ,

аспирант Академии государственного и общественного строительства при президенте Республики Узбекистан

Анализ развития национальных экономик в развивающихся странах показывает, что в последнее десятилетие текстильное производство стало у них одним из наиболее динамичных. Оно обеспечивает занятость населения и удовлетворяет потребность в товарах массового спроса. Именно поэтому текстильная промышленность имеет весьма высокую инвестиционную привлекательность, в том числе и для иностранного капитала. Поэтому доля легкой и текстильной промышленности в производстве ВВП этих стран неизменно высока.

Однако в СНГ ситуация в этих отраслях выглядит иначе. По мнению специалистов¹, за годы реформирования экономики в текстильной и легкой промышленности России произошло беспрецедентное падение объемов производства, резко ухудшилось финансово-экономическое положение предприятий. Среди причин – дефицит оборотных средств у предприятий, технологическая отсталость производства, острая конкуренция со стороны импортных товаров и отсутствие защитных мер по отношению к отечественным производителям,

потеря отечественных источников сырья, резкое сокращение потребления отечественной продукции, неподготовленность кадров к переходу на рыночные отношения, малоэффективная налоговая политика. Наряду с этим произошло снижение роли отрасли на внутреннем рынке.

Не только в России, но и в других странах СНГ отечественных производителей текстиля потеснили конкуренты из Китая и других стран Юго-Восточной Азии. Поэтому сегодня проблема возврата на местные и региональные рынки СНГ – одна из главных задач выживания в новых условиях производителей сырья и готовой текстильной продукции бывших советских республик.

Анализ промышленной политики и механизма ее реализации в новых индустриальных странах показывает, что комплексу отраслей по производству одежды и обуви принадлежит авангардная роль, как для развития национальных экономик, так для выхода на мировой рынок. В свое время проникновение Японии на внутренние рынки США и Западной Европы

¹ См.: Капранов С. Текстильная промышленность // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 8. С. 64–67.

начиналось с экспорта пряжи, суровых тканей, трикотажа и различных швейных изделий.

Экономические условия для развития этих отраслей в России представляются достаточно сложными. Главная причина падения текстильного производства в стране – неконкурентоспособность выпускаемой продукции. Производственная структура российских текстильных предприятий за годы реформ практически не подверглась диверсификации.

По информации ОАО «Ростекстиль» смогли адаптироваться к рыночным условиям лишь 20% предприятий отрасли. Производят они больше половины общего объема всей выпускаемой в России текстильной продукции.

Аналогичная ситуация складывается и на текстильных предприятиях Узбекистана. Различие лишь в том, что Россия имеет достаточно емкий рынок для продукции текстильной и легкой промышленности, но испытывает дефицит сырья, в то время как Узбекистан при избытке сырья имеет ограниченный рынок сбыта готовой продукции. В то же время производители обеих стран остро нуждаются в инвестициях для модернизации производства. Поэтому в настоящее время производственный потенциал российских и узбекистанских текстильных предприятий реализуется с отрицательным экономическим коэффициентом.

Прогнозы узбекских экономистов показывают², что производство хлопка-волокна в Узбекистане в 2000–2005 гг. стабилизируется на уровне 1–1,2 млн т. В то же время мировое производство его, вероятно, сократится с 19,5 до 17 млн т. Узбекистан по-прежнему будет входить в число лидеров по экспорту хлопка-волокна.

В настоящее время на США приходится около 28% хлопкового экспорта, на Узбекистан – 16, на Западную Африку – около 14, на Австралию – около 10%³.

Трудности российского и узбекистанского текстильного производства, устойчивость рынка в обеих республиках, высокая потребность в финансовых ресурсах, в новой качественной информации о конъюнктуре рынков, возможности создания полного технологического цикла от производства сырья до готовой продукции – достаточные аргументы для формирования глобальной текстильной олигополии на территории России и Узбекистана.

Такое взаимодействие может быть одним из важнейших направлений межгосударственного сотрудничества в экономической сфере, результатом которого станет более эффективное использование производственного потенциала текстильных предприятий двух наших стран, существенно расширяющее экономический потенциал важнейших отраслей хозяйства.

² Ризаев Б. Эконометрический подход к прогнозу роста объема производства и экспорта хлопка-волокна// Экономический вестник Узбекистана. 1999. № 11. С. 15–18.

³ См.: Обзор мирового рынка хлопка// Экономическое обозрение. 1999. № 3. С. 43.

«Черный передел» собственности и власти

В. Я. МЕДИКОВ,
доктор экономических наук,
депутат Государственной Думы

Глобализация, т. е. превращение мира в единый рынок, существенно ускорилась в последнее время, причем в интересах и под руководством США. К сожалению, Россия до сих пор на эти процессы не только не оказывала влияния, но даже не пыталась этого сделать. Она замкнулась в собственных проблемах. Неудивительно, что по валовому внутреннему продукту (ВВП) мы не можем сравниться не только с США, но даже с их ведущими штатами. Судите сами: у американцев годовой бюджет давно измеряется триллионами долларов, в частности, в 2000 г. он составил 1,8 трлн дол., а наш российский федеральный в 2000 г. – 30, а в 2001 г. – около 40 млрд дол. В США только военный бюджет – около 300 млрд дол. Гениальнейшее изобретение американцев – печатать необеспеченные доллары (бумажки, фантики) и распространять по всему миру, в первую очередь в России. А взамен брать нефть, газ, металл, золото, алмазы, мозги, интеллект и все, что захочешь. В России доллар стал у населения основным средством накопления. Только папуасов так обманывали.

Следует согласиться со специалистами, что глобализация – главная доминирующая, непреодолимая тенденция нашего времени, которая сметет любое противодействие. Игнорировать ее, противопоставляя ей региональные подходы, означает самоликвидироваться.

Точно такие же процессы, к сожалению, происходят и внутри России. Наши субъекты Федерации замкнулись в себе, а в это время «акулы российского империализма» вку-

пе с зарубежными уже реально отхватили все самые жирные куски в регионах и в настоящее время осуществляют завершающую «зачистку». Иными словами, под бравые заявления «мы сами с усами» произошел очередной серьезный передел собственности не в интересах регионов. Но признавать это в регионах никто не хочет.

Еще в 1991 г. вся собственность в России была государственной, а сейчас, да и 5 лет назад, от нее практически ничего не осталось (см. таблицу).

**Удельный вес негосударственных предприятий
в основных отраслях промышленности в 1997 г., %**

Отрасль	Удельный вес		
	в общем числе предприятий	в объеме производства промышленной продукции	в численности работников
Вся промышленность	95,6	89,6	86,3
Электроэнергетика	61,5	86,0	81,4
Топливная промышленность	92,2	97,6	97,0
нефтедобывающая	97,4	99,5	...
нефтеперерабатывающая	99,2	99,9	...
газовая	96,9	99,8	...
угольная	86,1	87,0	...
Черная металлургия	98,5	99,8	99,2
Цветная металлургия	98,2	95,1	93,7
Химическая и нефтехимическая	97,7	89,3	84,7
Машиностроение и металлообработка	97,2	81,2	78,5

Передел собственности, а следовательно и власти, начался под заявления А. Б. Чубайса, что один ваучер – это две «Волги». Однако, вопреки разумным решениям о введении именных приватизационных чеков, узкой группой лиц под непосредственным влиянием извне были введены безымянные. И началась в стране вакханалия. Народ, поняв, что его обманывают, начал распродавать ваучеры и свои акции.

Этапы передела

На первом этапе перехода от государственной собственности к частной руководство предприятий и городов разными путями начало прибирать акции и голоса акционеров «под себя». Начался естественный отбор, в том числе и криминальный.

Процесс этот был скоротечный, в течение 1992–1993 гг. Поскольку была ликвидирована власть министров, КПСС и какая-либо ответственность перед кем-либо, начался бессовестный грабёж собственности на всех уровнях.

Одновременно с накоплением первоначального капитала стали появляться серьезные банды, заставляющие делиться новых богатых либо полностью им служить.

Среди новых собственников стали появляться и выделяться более пробивные как в регионах, так и в столице. Они поняли, что если сами не возьмут объекты собственности как по вертикали (в соответствующей отрасли), так и по горизонтали (на территории), то это сделают другие. Кроме того, стало ясно, что без власти этого не сделать.

На следующем этапе (1994–1995 гг.) проходил передел уже приватизированной собственности и борьба за власть. Это поняли и бандиты, которые стали внедрять своих людей в правоохранительные органы, в органы местной власти, сами начали внедряться туда, избираться в депутаты разного уровня. Если поначалу бандиты прибирали к рукам мелкие предприятия, то на этом этапе они приступили к крупным. Они поняли: раз нет министров и ЦК КПСС, то нет и защиты и контроля, тем более для тех, кто грабит своих рабочих. Несогласных просто убивали.

Начался этап сращивания бизнеса, криминала и власти. Резко возросла власть Москвы и губернаторов. Появились серьезные олигархи местного и российского масштаба, которые поделили бизнесменов на «бычков»: одних нужно было прибирать к рукам, другим было позволено «нагуливать жирок» до поры до времени.

Параллельно шла беспощадная борьба за выживание среди олигархов, губернаторов, министров. Оформились крупные финансово-промышленные группы (ФПГ) и конгло-

мераты. У всех на памяти борьба казалось бы непобедимого клана «Сосковец – Коржаков – Барсуков» и клана Чубайса. Борьба А. А. Собчака и В. А. Яковлева, Б. А. Березовского и В. А. Гусинского. Стали исчезать и гибнуть серьезные криминальные авторитеты.

Это был один из самых черных периодов России, когда страну и рядовых людей грабили все, кто мог. Это был период фальшивых авизо, пирамид типа МММ, активного вывоза продукции и капитала за рубеж.

После падения клана О. Сосковца и избрания Б. Н. Ельцина президентом на второй срок начался, казалось бы, последний передел между победителями. В 1998–1999 гг. «семья» и близкие к ней олигархи полностью взяли власть, расставили своих людей в регионах, провели окончательную «зачистку» касательно собственности. Они уже снимали и назначали премьеров, не говоря о вице-премьерах, министрах, губернаторах.

Новый президент В. В. Путин оказался непредсказуем и, чего уж совсем не ожидали, неуправляем. Страна замерла в ожидании реформ. Народ ждал свое, олигархи – свое, криминал – свое. Но В. В. Путин сделал выбор в сторону народа, России. И, я думаю, не прогадал. Президент взялся за тяжелейшие задачи – освобождение страны и власти от криминала, передел собственности и власти на пользу людям.

В настоящее время завершается «отмывание» черных денег и превращение многих преступников в уважаемых граждан, «честно» работающих и живущих в хороших семьях, окруженных уважаемыми людьми. Если в начале и середине 90-х годов в деловых кругах считалось за честь иметь хорошую «крышу», то сейчас неприлично подавать руку сомнительным людям, не говоря о каких-то общих (по крайней мере, для публики) с ними делах.

Передел в Кузбассе

В регионах процессы передела собственности и власти имели свои особенности.

Покажем это на примере Кузбасса, его металлургических и угольных предприятий.

Нет нужды описывать роль Кузбасса в экономической и политической жизни страны. Metallургия, за редким исключением, сосредоточена в уникальном, единственном в своем роде городе Новокузнецке. Он, не будучи столицей субъекта Федерации, является самым мощным и большим городом Кузбасса.

В городе расположены Кузнецкий металлургический комбинат (КМК), Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК), Новокузнецкий алюминиевый завод (НКАЗ), Кузнецкий завод ферросплавов (КЗФ), объединение «Сибруда» и многое другое, что связано с металлургией. Борьба за собственность разгорелась сразу же и, к сожалению, продолжается до сих пор практически на всех указанных предприятиях.

Для всех этих предприятий Российским фондом федерального имущества (РФФИ) было сделано исключение: ввиду их уникальности и с целью предотвращения их захвата иностранным и криминальным капиталом чековые аукционы проводились только в рамках Кузбасса. Местным предпринимателям и властям была дана солидная фора.

Начнем со старейшего предприятия – КМК. Приватизация здесь началась в 1992 г. Коллектив выбрал вторую схему приватизации. Акции практически все остались в городе, т.е. под контролем руководства комбината и его коллектива. Чуть позже «Нефтьалмазинвест» умудрился получить 17% акций. К середине 1993 г. коллектив уже был недоволен руководством, и несмотря на поддержку губернатора и РФФИ, действующее руководство было заменено на первом собрании акционеров в октябре 1993 г. Генеральным директором и председателем совета директоров был избран легендарный, доперестроечный директор КМК, Герой Социалистического Труда А. Ф. Кузнецов. Финансовым и коммерческим директором стал В. Д. Пак, которого 17 марта 1994 г. расстреляли вместе с женой в подъезде его дома. Убийство до сих пор не раскрыто. Это были первые попытки бандитов подмять под себя крупнейшие предприятия.

Поскольку такой авторитетный директор не желал никому подчиняться, были предприняты меры по его смещению.

Параллельно шла борьба между МПС и КМК, основным производителем рельсов. МПС как монополист-потребитель занижал цены и грозил закупать рельсы в Японии, что потом и сделал. После упорной борьбы место А. Ф. Кузнецова занял его заместитель Н. А. Фомин.

Затем на внеочередном собрании акционеров странным образом ближайший подчиненный Н. А. Фомина «забывает» вовремя опустить бюллетень с основным пакетом акций за Фомина. Не попав в совет директоров, тот, естественно, не мог стать его председателем и генеральным директором комбината. Совет директоров избирает главой Е. Р. Браунштейна, бывшего заместителя генерального директора по финансам и коммерции. Губернатор поддерживал его, мэр – тоже.

Но тут появляется в Кузбассе фирма «Миком» и, используя Н. А. Фомина, с помощью милиции захватывает власть на КМК. Это был первый вооруженный захват власти на предприятии в России. Потом этот метод будет использован на многих предприятиях. Через некоторое время с помощью губернатора власть снова перешла к Е. Браунштейну и его команде. Начались разборки на разных уровнях.

Как и на многих предприятиях России в то время, на КМК долги растут неимоверно быстро. Металл уходит за рубеж, а поступлений денежных средств нет, заработную плату не платят многие месяцы, весь металл уходит по цене ниже себестоимости. Предприятие катится в пропасть.

Совет директоров под давлением 32-тысячного коллектива приглашает на должность генерального директора с урезанными полномочиями опытного специалиста, Г. Н. Юнина – генерального директора АО «Металлург-пром», ранее работавшего длительное время на КМК. На КМК начинает налаживаться жизнь.

Но, учитывая тяжелое экономическое положение на комбинате, представители власти настаивают на проведении процедуры банкротства. На КМК приходит «Миком». Генеральным директором и внешним управляющим назначается С. А. Кузнецов, которого поддерживает коллектив.

В очередной раз меняются все управленческие команды, даже на уровне цехов. Вроде бы все опять установилось окончательно. «Миком» имеет прочные позиции в области. Начинаются выплаты заработной платы и долгов по заработной плате. Идет ремонт оборудования. В частности, произведен капитальный ремонт первого разряда 5-й доменной печи почти за 400 млн дол. Но тут возникают разногласия между президентом «Миком» и представителями власти. Сначала «Миком» обвиняют в невыполнении обязательств перед областью и городом, потом — в обкрадывании рабочих и области.

Происходит оборона рабочими КМК, затем — захват органами власти и водворение генерального директора в тюрьму. Все это время непрерывно идут судебные разбирательства на разных уровнях.

Криминальные группы все 90-е годы тоже были весьма активны. Достаточно вспомнить получившую печальную известность новокузнецкую банду Лабощкого — Барыкина, именуемую в центральной прессе самой страшной бандой за всю историю существования России. Членов банды использовали как «одноразовых» — киллера сразу же убивали.

Вместо «Миком» на КМК с декабря 1999 г. приходит «Евразметалл» (ЕАМ). И опять все сначала: смена команд, поставщиков и потребителей и т. д.

Таким образом, мы видим типовую цепочку в становлении власти на КМК и в переделе собственности: старое местное руководство — новое местное руководство при поддержке работников и акционеров — новое местное руководство при поддержке власти и темных сил — новое олигархическое руководство российского масштаба с использованием всевозможных поддержек — новое суперолигархическое руководство.

Примерно такие же схемы реализованы на ЗСМК, НКАЗе, КЗФ, на угольных предприятиях. Везде были и продолжаются очень шумные дела.

На ЗСМК «Альфа-группа» сменила местных, поддерживаемых центром руководителей. Многие помнят арест генерального директора ЗСМК Фокина и обвинения, выдвинутые

против Кустова и Фокина. Затем фактическим хозяином стал ЕАМ. Но и здесь нельзя сказать, что власть установилась окончательно.

Не менее шумной была кампания становления власти на НКАЗе – сначала местной, а со второй попытки – «Микомы». Затем произошло выдавливание «Микомы» «Сибирским алюминием», а потом и «Русским алюминием».

Дольше всех держался КЗФ. Но и он не устоял перед МДМ-банком. Хотя прежнее руководство до сих пор борется и обвиняет МДМ-банк в незаконном захвате завода, о чем много пишут в средствах массовой информации.

Такая же острая непредсказуемая борьба идет и вокруг угля. С незаконными захватами, убийствами и т. д. Достаточно вспомнить шахты Ленинска-Кузнецкого, Междуреченска, Прокопьевска, Новокузнецка, разрезы «Кедровский», «Междуреченский», АО «Прокопьевскуголь», АО «Кузбасс-разрезуголь» и многие другие. Сейчас подготовили к продаже (86% акций у государства) ОАО «Угольная компания Кузбассуголь» в составе 38 предприятий, расположенных в пяти городах Кузбасса. Лакомый кусок. Кто ухватит?

На процессы передела собственности и власти в шахтерских регионах накладывает серьезный отпечаток навязанная Западом так называемая реструктуризация угольной отрасли с валютными траншами, которые постоянно куда-то пропадают.

Некоторые выводы

Мы увидели, что в Кузбассе за короткий отрезок времени переплелись интересы «Сибнефти», МДМ-банка, «Альфа-группы», «Микомы», «Евразметалла», «Сибирского алюминия», «Русского алюминия», РАО «ЕЭС России», Газпрома, МПС, иностранных капиталов. И это в регионе, который совсем недавно полностью контролировали местные и легальные и нелегальные власти, куда еще в середине 90-х годов сторонние силы даже боялись соваться.

По какой схеме отбирают собственность у одних олигархов и передают другим? Вот типичный пример. Власти делают попытку посадить в тюрьму главных собственников, а

в это время рушится их бизнес. Потом в обмен на свободу остатки бизнеса отдают другому хозяину.

Пока идет передел собственности и власти, временные хозяева ставят перед собой задачи в кратчайшие сроки компенсировать свои затраты и стараются как можно больше вывезти за рубеж. У них нет никаких стимулов вкладывать в Россию.

Олигарх олигарху рознь

Рассматривая проблемы глобализации, передела собственности и власти, нельзя обойти и проблемы олигархов. Если уж мы говорим, что наши товаропроизводители должны внедряться и расширять деятельность на внешнем рынке, то должны помогать им и нашим олигархам.

Мы говорим, что пошли в рынок. А без олигархов здесь не обойтись. Это мировая практика. Всегда в странах с частной собственностью будут свои Рокфеллеры, Морганы, Дюпоны, Ротшильды, свои Ли Якокки, Гейтсы.

Россия идет своим путем. Олигархи в России разные. Эту проблему я пытался обозначить в своей статье «Олигарх олигарху рознь» (Трибуна. 2000. 25 авг.).

Нужно отличать олигархов, работающих на Россию, в интересах страны, регионов и граждан, от тех, кто перепутал свой карман с государственным, свои интересы с государственными. На это и существует государство с его аппаратом, чтобы определять, с кем сотрудничать, кому помогать, а кого банкротить либо в тюрьму сажать. И если уж государство поддерживает кого-то для решения глобальных задач, то не надо их дергать, а тем более топить.

Как ни странно, но нам надо менять отношение к олигархам. По крайней мере, к «хорошим». В первую очередь это люди. Наши российские профессионалы. В настоящее время все олигархи рассматриваются как враги. Хотя во многом и сами они виноваты, поскольку СМИ находятся в их руках. И их войны между собой ни к чему хорошему не приведут. Тем более, что людям непонятно, как, например, государственное Министерство путей сообщения может воевать с государственным РАО ЕЭС, РАО ЕЭС – с госу-

дарственным Газпромом, или Министерство топлива и энергетики России – с «Транснефтью» и т. д.

Но если уж этот человек – хороший менеджер, который чтит законы и работает в интересах России, то его и надо беречь и ставить в пример. А таких у нас уже немало.

К сожалению, у нас «нет пророка в своем отечестве». Заработал человек деньги – тут же скажут, что украл. Особенно, если олигарх. Думается, что надо менять отношение друг к другу. И исходить не из зависти, недоверия, а из любви, или, по крайней мере, уважения и презумпции невиновности.

О переделе в металлургии

В России до 1996 г., когда у власти стоял О. Н. Сосковец, абсолютное влияние в черной и цветной металлургии имела фирма «TWG» и братья Черные. Однако после ухода с политической арены О. Н. Сосковца начался быстрый передел сфер влияния. Наибольшую активность при этом проявили группы, связанные с «семьей», А. Б. Чубайсом и Газпромом. К началу нового тысячелетия в черной и цветной металлургии сложилась следующая ситуация (см. рис. 1–2).

Наиболее крупные предприятия – «Северсталь», Магнитогорский и Новолипецкий металлургические комбинаты (объем производства по 7–10 млн т стали в год) – на сегодняшний день контролируются высшим менеджментом. Более 70% акций АО «Северсталь» принадлежит череповецким фирмам, подконтрольным руководству предприятия во главе с гендиректором Алексеем Мордашовым, более 50% «Магнитки» (ММК) контролируют топ-менеджеры во главе с гендиректором комбината Виктором Рашниковым. На Новолипецком металлургическом комбинате (НЛМК) политику завода определяет председатель совета директоров Владимир Лисин, представляющий «Румелко», которому удается отражать попытки «Интерроса» (имеющего 34% акций комбината) влиять на производственную деятельность.

По мнению экспертов, именно эти предприятия, имеющие много уязвимых мест, в том числе связанных с сырье-

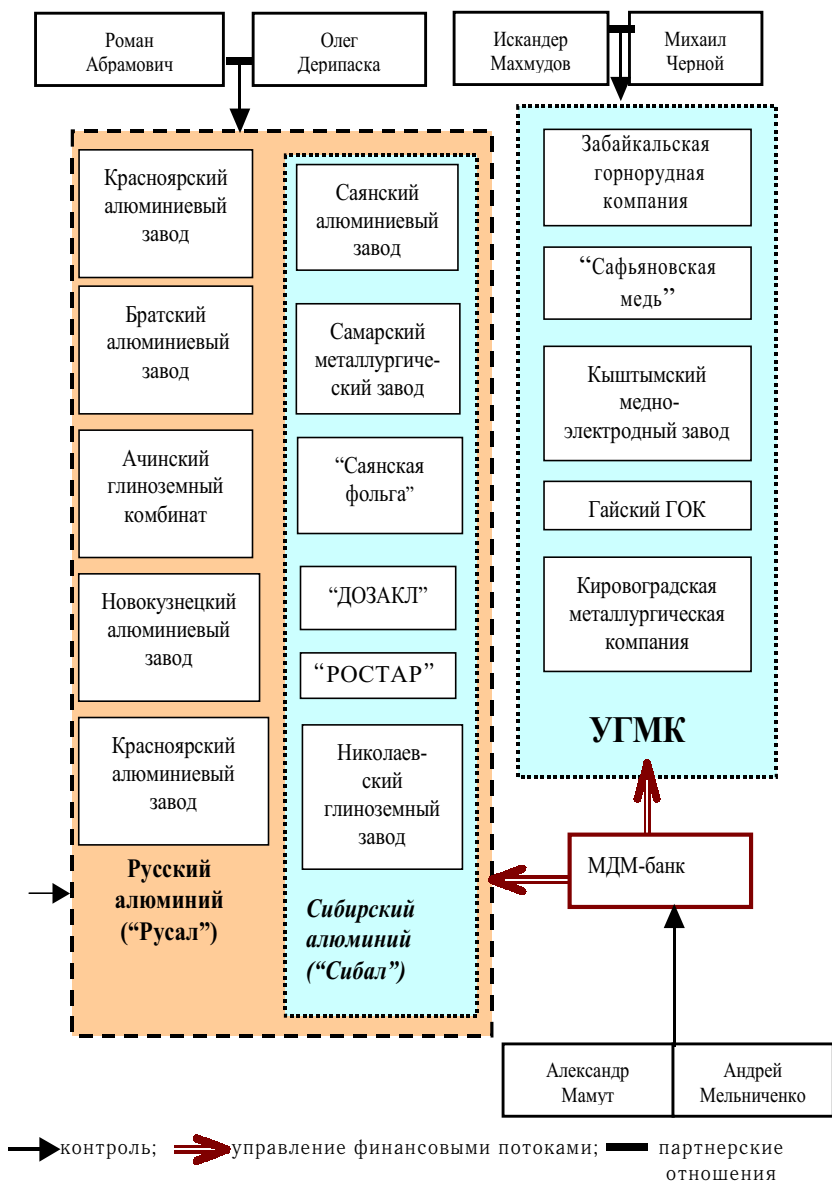


Рис. 1. Контроль над предприятиями цветной металлургии



..... группы предприятий; - - - - объединение двух групп

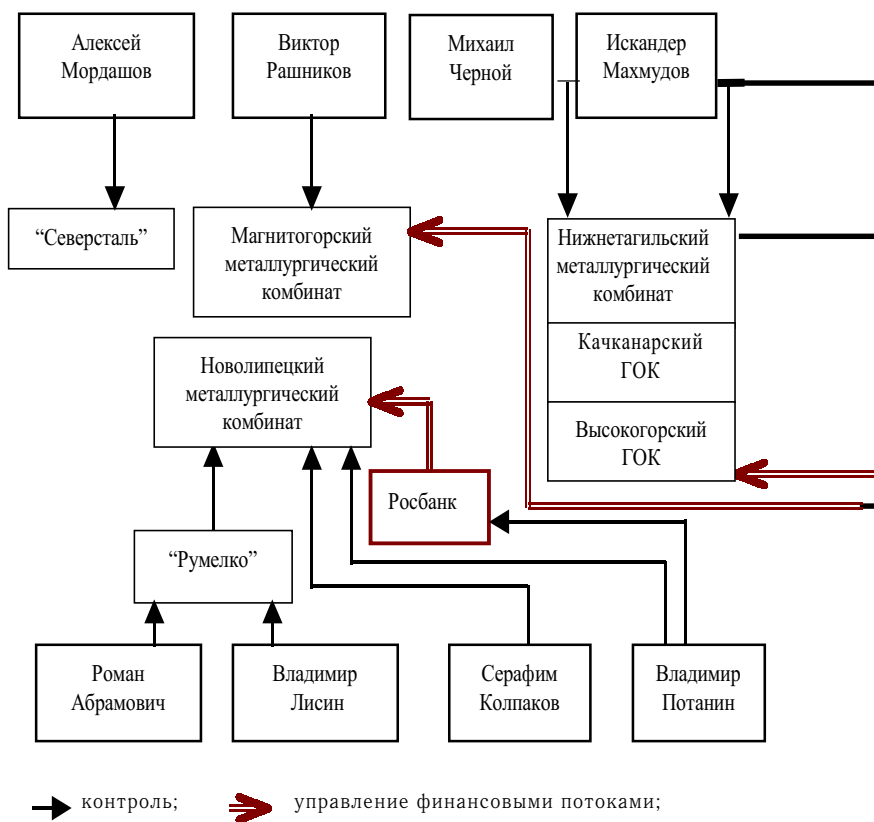
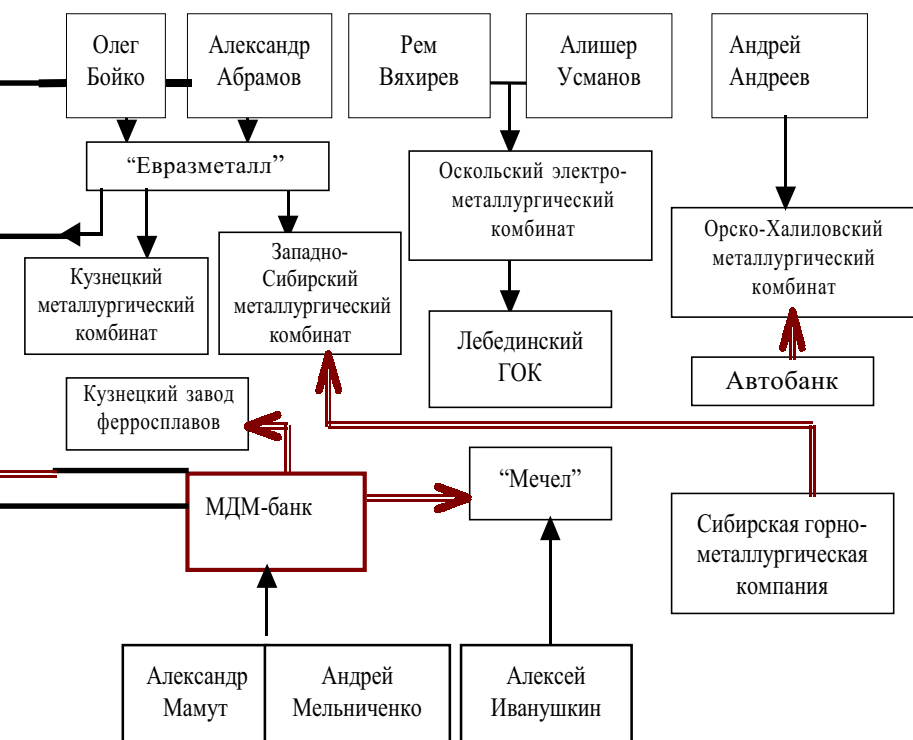


Рис. 2. Контроль над предприятиями черной металлургии



— партнерские отношения

вой базой и сбытом готовой продукции, станут в ближайшем будущем объектом нового передела собственности. Экспансия ожидается со стороны Искандера Махмудова, который к данному моменту контролирует вместе со своим партнером Александром Абрамовым («Евразметалл») уже 20% производства в черной металлургии. Формально подконтрольные им предприятия подчиняются разным структурам, а где-то просто введены внешние управляющие. Но так или иначе все они являются членами «мягкого холдинга», не входя в него формально, но координируя свою деятельность друг с другом. В настоящее время в эту группу входят «Евразметалл» и Сибирская горно-металлургическая компания, контролирующие Нижнетагильский, Кузнецкий и Западно-Сибирский металлургические (ЗСМК) и ряд горно-обогатительных комбинатов, в том числе и известный Качканарский ГОК.

Тактика установления контроля над предприятиями была очень проста. Это происходило через скупку их долгов и последующее введение должности внешнего управляющего. В настоящее время эта технология отработана до совершенства: независимо от истинного положения дел можно обанкротить любое предприятие. Что и происходит на практике.

В дальнейшем следует ожидать передела собственности в черной металлургии в отношении крупных и эффективно работающих предприятий, в том числе и через установление контроля над сырьевой базой предприятий.

Серьезные шансы в новом переделе имеют МДМ-банк, М. С. Черной, Р. А. Абрамович.

Глобальный передел собственности в цветной металлургии на сегодняшний день практически состоялся: Олег Дерипаска («Сибирский алюминий»), Роман Абрамович («Русский алюминий») и Виктор Вексельберг («СУАЛ-холдинг») контролируют порядка 90% производства российского алюминия; «Интеррос» – никель и медь; оставшуюся медь контролирует Искандер Махмудов (Уральская горно-металлургическая компания)*.

* Прокопенко Д. «Цветные» поглотят «черных»? // Независимая газета, 2000. № 225. С. 4.

Несмотря на очевидные тенденции к монополизации в металлургии, Министерство по антимонопольной политике, как представляется, до сегодняшнего дня не принимало каких-либо серьезных шагов по предотвращению образования монополий в данной отрасли. Считается, что пока интеграция является преимущественно вертикальной, и это позитивно влияет на развитие объединяющихся предприятий. В то же время можно сказать, что горизонтальная интеграция носит, как правило, неявный характер, о чем свидетельствует возникновение «мягкого холдинга» Искандера Махмудова.

Об отношениях менеджмента и собственников

Политика нашего государства в отношении защиты интересов собственника пока достаточно слаба. В связи с этим серьезной является проблема отношений собственников и наемных менеджеров. В настоящее время высший менеджмент назначается собственником, имеющим контрольный пакет акций предприятия, и, как правило, действия менеджмента контролируются только одним собственником без учета интересов более мелких акционеров, которые в этой ситуации практически отстранены не только от управления предприятием, но и, что самое главное, от участия в распоряжении реальной прибылью. Им достаются «дырки от бублика».

Ярким примером является ситуация на НЛМК, где «Интеррос», владея примерно 34% акций, практически отстранен от управления. Такая практика единоличного руководства приводит к концентрации ресурсов в одних руках, и обделенные мелкие собственники, естественно, пытаются изменить ситуацию, что приводит к новым конфликтам и новой борьбе за собственность.

В этих условиях и речи не может быть о каких-либо инвестициях, тем более иностранных. Капитализация российских предприятий остается на крайне низком уровне: суммарная оценка всего российского рынка корпоративных ценных бумаг – около 40 млрд дол. Капитализация любой

крупной корпорации США в несколько раз больше. Капитализация Газпрома составляет 6,4 млрд дол., в то время как рыночная стоимость американской компании «Еххон», имеющей запасы в 6 раз меньше, чем у Газпрома, превышает 310 млрд дол. Реальная рыночная цена Газпрома, рассчитанная исходя из запасов газа, по мнению аналитиков, должна составлять 2,1 трлн дол.

Изменить ситуацию можно, устранив коррупцию, влияние исполнительной власти и необъективность судов, приняв Кодекс корпоративного управления, который должен будет регулировать взаимоотношения собственников и менеджмента. В настоящее время в правительстве РФ и в ФКЦБ совместно с Комитетом Государственной Думы по кредитным организациям и финансовым рынкам работают над созданием проекта такого кодекса, который должен стать основой для внесения изменений в действующее законодательство и разработки новых законов в инвестиционной сфере. Главными задачами являются всесторонняя защита интересов инвесторов, а также внедрение проблематики корпоративного управления в российское законодательство и общественное сознание.

Обсуждение этих проблем планируется на май 2001 г. В первое время кодекс будет носить рекомендательный характер, однако впоследствии должен стать обязательным для всех участников рынка. Аналогичные документы приняты в большинстве стран мира. Например, в Малайзии кодекс составляет 300 страниц, а в США — два тома по 1000 страниц каждый, и при этом имеет статус, обязательный к исполнению.

Трудно рассчитывать, что данные меры смогут остановить столь динамичный передел собственности в России без серьезных изменений в исполнительной, законодательной и судебной ветвях власти. Основные надежды могут быть связаны с активностью Человека, с выработкой национальной идеи, с реформами президента.

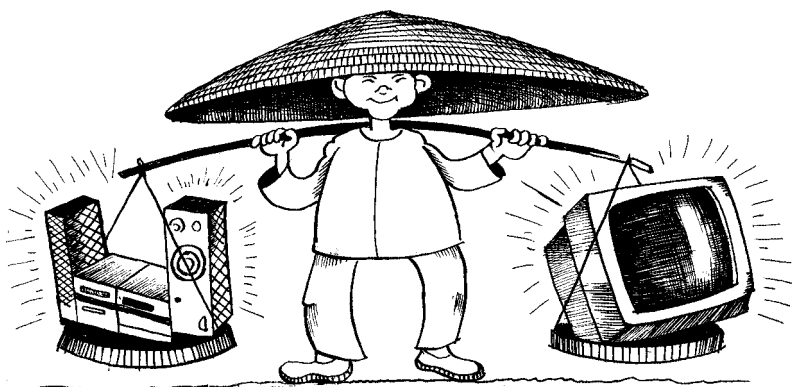
Вьетнам на рынке АТЭС:

преимущества, трудности и задачи

Данг Тхи Хиеу ЛА,
доктор экономических наук,
академик РАЕН

Внешиэкономические связи

Развитие межгосударственных торгово-экономических связей является важным условием быстрого роста национального дохода и модернизации экономики страны. Поэтому Вьетнам считает установление и развитие торгово-экономических отношений со всеми странами мира одной из главных задач своей экономической политики. Особое значение для него имеет сотрудничество со странами-членами Форума экономического сотрудничества Азиатско-Тихоокеанского региона (АТЭС).



Форум был создан в ноябре 1989 г. в столице Австралии Канберре. В него вошли 12 стран: Австралия, США, Япония, Сингапур, Малайзия, Филиппины, Канада, Таиланд, Бруней, Новая Зеландия, Индонезия и Южная Корея. В 1991 г. в него вступили КНР, Гонконг, Тайвань; в 1994 г. – Мексика, Чили и Папуа-Новая Гвинея. В ноябре 1998 г. в АТЭС были приняты Россия, Вьетнам и Перу.

Число стран, которые хотят вступить в эту организацию, растет. О своем желании заявили Лаос, Камбоджа, Мьянма, Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Монголия, Колумбия и др. АТЭС считается сейчас самой крупной в мире организацией экономического сотрудничества. На его членов приходится более 50% всей выпускаемой в мире продукции.

Популярность АТЭС объясняется основными задачами, которые Форум ставит перед собой:

- стимулирование процесса либерализации торговли между странами-членами АТЭС путем снижения участниками Форума таможенных пошлин и введения беспошлинной торговли;
- проведение странами-членами АТЭС экономических реформ по общим критериям, унификация экспортно-импортных законов, упрощение инвестиционного законодательства и таможенных правил, создание благоприятных условий для торговли и инвестиций;
- расширение экономического и технического сотрудничества с целью развития рынка рабочей силы, использования достижений науки и техники в промышленности, оказания помощи в развитии среднего и мелкого предпринимательства, осуществления инвестиций в энергетическую, транспортную, информационную инфраструктуру, развития туризма, разработки новых источников энергии, оказания помощи развитию деревни, применению передовых технологий в сельском хозяйстве.

Создание АТЭС способствует экономической интеграции стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Хотя эти страны имеют разные уровни экономического развития, они договорились вместе решать стоящие перед ними проблемы на базе либерализации торговли и инвестиций. По нашему мнению, наибольшее значение для либерализации торговли и инвестиций имеют:

- унификация таможенных правил и компьютеризация таможенной системы стран АТЭС;

- расширение применения режима наибольшего благоприятствования в торговле между членами организации;
- постепенное снижение экспортных дотаций и стремление к их отмене;
- снятие запретов на экспорт и импорт;
- открытость инвестиционного законодательства, создание «руководства по инвестиционному режиму АТЭС»;
- стандартизация качества продукции;
- охрана прав интеллектуальной собственности;
- проведение политики равной конкуренции;
- создание благоприятных условий для поездок и контактов бизнесменов;
- технико-экономическое сотрудничество в различных областях на основе добровольности и взаимной выгоды.

В настоящее время члены Форума оказывают большое влияние на развитие экономики Вьетнама. Он имеет торговые отношения почти со всеми членами АТЭС. В 1997–1999 гг. 80% объема вьетнамского экспорта и импорта приходилось на эти страны; около 70% общего объема прямых инвестиций Вьетнама осуществляется в этом регионе.

Вьетнам еще не вступил во Всемирную торговую организацию (ВТО), и многие страны, в том числе США, не предоставляют Вьетнаму режима наибольшего благоприятствования в торговле, поэтому вступление Вьетнама в АТЭС помогло ему расширить внешнеэкономические связи и экспорт. Например, вьетнамские товары появились на американском рынке еще тогда, когда торговые санкции США к Вьетнаму были только что отменены и Вьетнам не имел режима наибольшего благоприятствования и льготных пошлин.

Объем вьетнамского экспорта в США постоянно рос, ассортимент экспортных товаров увеличивался.

Для стимулирования торговых отношений и инвестиций между Вьетнамом и США развивается и финансово-кредитная деятельность. Два крупных американских банка, «Ситибэнка» и «Бэнка оф Америка», открыли свои представительства во Вьетнаме, получив лицензии Вьетнамского государственного банка.

Вступление в АТЭС заставило Вьетнам открыть свой рынок, допустить конкуренцию своих товаров с товарами не только стран АСЕАН, но и США, Японии, Канады и т. д. Это стало трудным испытанием для Вьетнама, аграрной страны, лишь недавно вышедшей из длительной войны, и хотя показывающей в последние годы высокие темпы экономического развития, но, в общем, страны бедной. Однако либерализация внешней торговли заставляет вьетнамскую промышленность быстро повышать конкурентоспособность национальных товаров на внешнем и внутреннем рынках.

Условия конкуренции, в которых оказалась экономика Вьетнама после его вступления в АТЭС, стимулируют структурную перестройку. Некоторые отрасли, ставшие нерентабельными, вынуждены были слиться с другими отраслями. В странах-членах АТЭС идет постоянный межотраслевой перелив инвестиций. Современная тенденция такова: капиталы вкладываются в трудоемкие отрасли, так как рабочая сила в этом регионе самая дешевая. Во Вьетнаме это текстильная, швейная отрасли, переработка сельхозпродукции, сборка электроники, производство изделий художественных промыслов и т. д.

В глазах инвесторов Вьетнам является страной с рынком дешевой рабочей силы, низкими пошлинами. Поэтому после вступления Вьетнама в АТЭС они сразу же создали там свои предприятия и совместные компании. Инвесторы надеются, что они не только займут вьетнамский рынок, но и легко выйдут с произведенной во Вьетнаме продукцией совместных предприятий на рынки других стран АТЭС. С 1996 г. по 1998 г. инвесторы вкладывали капиталы во Вьетнам очень активно, но в середине 1998 г. под влиянием азиатского финансового кризиса многие из них ушли из страны. До сих пор уровень иностранных инвестиций во Вьетнаме довольно низок, но достаточно активно растет объем инвестиций местных компаний.

Членство в АТЭС, кроме преимуществ, приносит и трудности. Вьетнам — страна развивающаяся, национальный доход на душу населения еще очень низок, в 1996 г. он со-

ставлял всего около 300 дол. в год¹, в то время как у Филиппин – 1049 дол., в Индонезии – 1050, Перу – 2000 дол., Канаде – 22000 дол., США – 22500 дол., Японии – 27320 дол. на душу населения в год. При таких разрывах в доходах торгвли и сотрудничество в сфере инвестиций для Вьетнама встречает много трудностей.

Уровень технологии производства еще невысок, производительность и интенсивность труда низкие, производственные расходы высокие и т. д., поэтому вьетнамские товары с трудом проникают на рынки стран АТЭС. Не исключается также возможность вытеснения вьетнамских товаров иностранными даже с внутреннего рынка, так как конкурентные преимущества имеют товары не только развитых стран АТЭС, таких как США и Япония, но и товары из Китая, Таиланда, Малайзии и др. Особенно это относится к китайским товарам, которые завозятся во Вьетнам мелкими вьетнамскими торговцами и практически не облагаются налогом, они буквально наводнили вьетнамский рынок.

Увеличение степени открытости вьетнамской экономики, проведение политики снижения налогов, а также введение беспощинной торговли сделали возможным заполнение внутреннего рынка импортными товарами. Если Вьетнам не увеличит свой экспорт, то последствия преобладания импорта над экспортом будут усугубляться, оказывая определяющее влияние на производство, финансовое положение и расчеты внутри страны.

Вьетнамский донг еще не является конвертируемой валютой, фондовый рынок находится в стадии становления, что ограничивает возможности привлечения во Вьетнам иностранных капиталов.

Все это позволяет сказать, что при вступлении в АТЭС внешнеэкономическая деятельность Вьетнама получила не только большие преимущества, но и столкнулась с серьез-

¹ В последние годы вьетнамская экономика находится на подъеме, она мало подверглась влиянию азиатского финансового кризиса, национальный доход на душу населения растет и сейчас гораздо выше, чем в 1996 г. (увеличение на 30%). Нищета населения в основном ликвидирована, но Вьетнам все-таки остается страной с низким уровнем развития.

ными проблемами и трудностями. Но так как преимущества все же преобладают, вьетнамское государство осуществляет ряд экономических мер для поддержки предприятий и отдельных производителей в стремлении повысить конкурентоспособность товаров на внутреннем и международном рынках.

Эти экономические меры включают упрощение и улучшение экспортно-импортного и инвестиционного законодательства; приведение в кратчайший срок экспортно-импортной и инвестиционной политики Вьетнама в соответствие с основными принципами АТЭС и ВТО; снижение экспортных и импортных пошлин на некоторые товары; принятие законов о рекламе, о свободе конкуренции, о страховании и др.; создание рынка ценных бумаг, постепенное достижение конвертируемости вьетнамского донга на международном финансовом рынке; увеличение инвестиций в развитие инфраструктуры; стимулирование развития рынка рабочей силы; создание широкой информационной сети внутри страны и за рубежом, создание условий для доступа вьетнамских предприятий и иностранных инвесторов к экономической информации; предоставление предприятиям кредитов на льготных условиях для обновления технологий производства, повышение качества их продукции; приведение стандартов качества товаров в соответствие со стандартами МСОС-9000, МСОС-14000.

Осуществление этих и других мер позволило существенно увеличить объем вьетнамского экспорта. Планировалось, что его величина составит в 1996–2000 гг. 46,8 млрд дол. Реально достигнуто 80% запланированного уровня (в том числе в 1998 г. – 10,7 млрд дол., в 1999 г. – 11,5 млрд дол.). В целом за 1998–1999 гг. темпы роста объемов экспорта замедлились. Самые высокие темпы прироста были отмечены в 1996 г. (33%) и 1997 г. (28,5%)².

В 2000 г. состояние экспорта значительно улучшилось. Во-первых, быстро развиваются промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, транспорт и т. д.; расширяются совместные предприятия и фирмы. Правительство Вьетнама

² Доклад правительства на 7-й сессии Национального собрания X созыва 2000 г.

ввело ряд мер, помогающих государственным и частным предприятиям преодолеть трудности. Во-вторых, с помощью государства вьетнамские предприятия активизировали деятельность по поиску и расширению рынков сбыта продукции не только в регионе АТЭС, но и во всем мире.

Основными экспортными товарами страны являются кофе, чай, каучук, рис, морепродукты, сырая нефть, швейные изделия, изделия народных промыслов, электронные изделия, произведенные на совместных предприятиях. Многие вьетнамские товары имеют высокое качество, ценятся иностранными потребителями. К ним относятся, например, бутылочное пиво (продукция совместного с Германией предприятия), вермишель быстрого приготовления высшего качества, замороженные креветки, кофе, ароматный рис, швейные изделия, некоторые виды полезных ископаемых и другие товары, которые хорошо продаются на рынке США.

Заслуживает внимания то, что экспорт предприятий с участием иностранного капитала растет очень быстро, хотя его доля в общем объеме экспорта еще незначительна.

На 1996–2000 гг. стоимостной объем импорта был запланирован в размере 58,1 млрд дол. План выполнен примерно на 82%. Стоимостной объем импорта в 1998 г. составил около 11,3 млрд дол. (1,7% меньше, чем в 1997 г.), в 1999 г. – около 11,6 млрд дол. (на 1% больше, чем в 1998 г.)³. Что касается структуры импорта, то группа товаров народного потребления составляет незначительную долю его общего объема, которая все время снижается (в 1996 г. была 13,3%, на 2000 г. запланировано только 7,7%), уровень ежегодного понижения составляет 18%. Сейчас Вьетнам импортирует главным образом машины, оборудование, сырье и материалы. Основной объем импорта идет из стран АТЭС.

Вьетнам успешно развивает производство импортозамещающих товаров. Импортируются в основном средства производства для производства средств потребления, импорт же средств потребления постоянно падает.

³ Доклад правительства на 7-й сессии Национального собрания X созыва 2000 г.

Структурные сдвиги в экономике

Чтобы усилить позитивное воздействие расширения торговых отношений со странами мира, прежде всего, с государствами АТЭС, на экономическую ситуацию, необходима реализация широкого комплекса мер, направленных на изменение структуры экспорта и импорта, обеспечение конкурентоспособности вьетнамских товаров, повышение инвестиционной привлекательности экономики страны. Основой осуществления таких мер должны стать структурная перестройка и модернизация вьетнамской экономики.

Поднять конкурентоспособность экспортных товаров можно только одним путем – обновить ассортимент и повысить качество товаров.

В части обновления ассортимента экспортных товаров целесообразно быстро и эффективно перейти к экспорту продукции перерабатывающей промышленности, максимально снизив в экспорте долю сырья и полуфабрикатов. Надо вывозить совершенно новые товары, например, перейти с экспорта сырой нефти и природного газа к экспорту бензина, масел, удобрений, химических веществ и т. д., от сборки электроники – к производству и экспорту комплектующих; от экспорта сельскохозяйственного сырья – к экспорту переработанных сельхозпродуктов и т. д. Сельхозпродукции во Вьетнаме много, ассортимент ее разнообразный; (по качеству кофе, чай, каучук, ароматный рис занимают первые места в мире). Переработка этой продукции в соответствии с мировыми стандартами укрепит позиции Вьетнама на рынках АТЭС и мира.

С другой стороны, надо начать экспорт товаров, которые в стране не производятся или производятся в малых количествах сейчас, но имеют хорошие перспективы сбыта. Это интеллектуальные продукты. У Вьетнама есть большие возможности в сферах управления базами данных, разработки компьютерных программ, экспорта обслуживающего персонала – транспортников, ремонтников судов, техников по нефтегазооборудованию, работников воздушного транспорта и т. д.

Однако переход к экспорту товаров, переработанных во Вьетнаме, в современных условиях достаточно сложен, так как в стране отсталие технологии, не имеется достаточной собственной промышленной базы. Поэтому Вьетнам осуществляет политику кооперации, создания совместных предприятий с иностранными государствами, прежде всего со странами АТЭС.

Изменение структуры экспорта требует серьезной структурной перестройки экономики. В настоящее время Вьетнам увеличивает инвестиции, обновляет технологию производства и обработки экспортных товаров высокого качества. Идет расширение объемов соответствующих инвестиций внутри страны, привлекаются иностранные инвестиции для развития районов, отличающихся высокой концентрацией промышленного производства, производства лесной и сельскохозяйственной продукции на экспорт, районов свободной торговли. Формируются предпосылки для развития или создания средних и мелких промышленных предприятий, использующих сравнительно передовую технологию, для обновления образцов товаров, применения передовых методов управления, для повышения квалификации работников, развития кустарного и ремесленного производства, восстановления традиционных промыслов, постепенного формирования и развития сельскохозяйственной промышленности, индустриализации сельского хозяйства.

Инвестиции в модернизацию производства и совершенствование переработки, в повышение качества продукции позволили начать выпуск новых видов товаров, соответствующих международным стандартам. Это имеет решающее значение для развития экспорта и увеличения притока в страну иностранной валюты.

Правительство Вьетнама уделяет особое внимание усилению роли государственного руководства и управления в осуществлении структурной перестройки экспорта и импорта, повышению открытости вьетнамского рынка, развитию многоукладной экономики, либерализации внешней торговли, стимулированию предприятий разных экономических укладов к участию в экспортной деятельности. В сфере импорта посте-

пенно отменяются ограничения и квоты, происходит их замена снижающимися таможенными пошлинами. Вьетнам стремится к тому, чтобы к 2006 г. пошлины на импортируемые товары находились в пределах от 0 до 5%, что соответствует установкам программы введения льготных таможенных пошлин, имеющей силу для всех стран АТЭС.

В соответствии с требованиями индустриализации и модернизации вьетнамской экономики страна ориентирована на повышение управленческой культуры государственных служащих, на создание благоприятных условий для предприятий, расширяющих производство экспортных товаров. Правительство Вьетнама помогает предприятиям открывать курсы переподготовки кадров, целью которых является улучшение управления предприятиями, создание благоприятной среды для деятельности предприятий в условиях рыночной экономики, в которой на макроуровне осуществляется государственное управление, уделяя большое внимание развитию средних и мелких предприятий.

Развитие личности также является одной из важнейших стратегических социально-экономических задач правительства. Вьетнамское государство уделяет особое внимание развитию образования, науки и техники, повышению уровня экономического и социального развития общества, охране окружающей среды, сохранению и развитию вьетнамской культуры. Это рассматривается как один из решающих факторов успеха стратегии модернизации страны, связанной с развитием экспорта, ускорением его темпов и увеличением масштабов.

Вьетнам – аграрная страна, около 80% населения которой составляет крестьянство. Продукция сельского хозяйства (рис, кофе, чай, каучук, морепродукты и т. д.) занимает в экспорте немалую долю. Экспорт вьетнамской сельхозпродукции в последние годы постоянно растет. Поскольку производство сельхозпродукции во многом зависит от природных факторов, от ограниченности сельхозплощадей и т. д., государство должно проводить политику обеспечения интересов крестьян при закупке их сельхозпродукции.

После освобождения Южного Вьетнама реализуется программа развития сельскохозяйственных районов; государство вкладывает большие средства в мелиорацию земель, создает инфраструктуру, предоставляет производственную технику крестьянам, образует специализированные районы по выращиванию технических культур с соблюдением передовой технологии, соответствующей требованиям высокотехнологичной перерабатывающей промышленности, формирует механизм многоукладной экономики. Крестьяне получили самостоятельность в производственной деятельности. В результате производительность труда в сельском хозяйстве значительно выросла.

Для преодоления перебоев в закупочно-сбытовой деятельности, достижения согласованности действий, в осуществлении эффективной экспортной политики в аграрной сфере нужны согласованные меры по нескольким направлениям. Прежде всего, государство должно иметь достаточно мощный источник средств кредитования предприятий для закупки у крестьян и переработки экспортируемой сельхозпродукции. Предприятия, производящие экспортируемую сельскохозяйственную продукцию, независимо от формы собственности, должны иметь равные права в получении кредитов и единую норму ссудного процента. При этом государство должно сохранить фонд для стабилизации цен на закупаемую продукцию.

Для повышения эффективности экспортной деятельности важно проводить политику создания крупных кооперативных крестьянских хозяйств, непосредственно экспортирующих сельхозпродукцию.

При индустриализации и модернизации сельского хозяйства и деревни надо учитывать, что крестьянам необходимы значительные капиталы для развертывания производства. Для этого они должны непосредственно экспортировать произведенную ими сельхозпродукцию в целях быстрого увеличения капитала, используемого для расширенного воспроизводства. В современной вьетнамской деревне многочисленные крестьянские союзы сыграли и продолжают успешно играть роль стержня в деле создания и руковод-

ства разнообразными кооперативами (отраслевыми, сезонными и т. д.), в том числе и кооперативами, оказывающими помощь крестьянам в реализации сельхозпродукции. Таким образом, будут созданы условия для того, чтобы крестьяне могли действительно стать хозяевами произведенной ими продукции. Естественно, при сбыте больших объемов товаров они должны действовать через специальные предприятия, занимающиеся экспортом продукции, при этом непосредственное участие крестьян в процессе экспорта поможет им лучше узнать потребности мирового рынка, учесть влияние острой конкуренции, диктующей цены и т. д.

В области внешнеторговых отношений и отношений с АТЭС в период 2001–2005 гг. ставится следующая задача: экспортно-импортная деятельность Вьетнама должна способствовать удовлетворению возросших потребностей экономики, соответствовать возможностям производства товаров и развития вьетнамского рынка, разрешать противоречия, возникающие в связи с существующей острой конкуренцией на мировых и региональных рынках. Для решения этих задач Вьетнаму необходимо увеличивать объем экспортных товаров и открывать новые рынки, одновременно стремясь расширить свое участие на рынке АТЭС, выйти на американский рынок через посредство торгового соглашения между Вьетнамом и США.

Сельскохозяйственные и продовольственные товары, такие как кофе, чай, каучук, сырая нефть, рис, овощи и фрукты, морепродукты, а также швейные изделия, обувь и другие, целесообразно экспортировать в максимальных объемах. Одновременно будет осуществляться тесная кооперация со странами региона, чтобы создать стабильный рынок для ряда сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

Что касается импорта, то главной целью является удовлетворение потребностей в машинах и оборудовании, сырье и материалах, используемых для целей производства внутри страны и прежде всего в производстве на экспорт. В результате развития собственного производства, регулируемого рыночными механизмами, импорт товаров потребления будет ограничен.

О стратегии «ЭКО»: несколько пожеланий

Уважаемые коллеги!

Уверен, что каждому читателю журнала интересно знать его стратегию, понимать, какую цель он видит впереди, за близкой чертой горизонта. Задумывался над этим и я.

Большинство рубрик, издавна сложившихся в журнале, вполне актуальны, а заполняющие их статьи помогают читателям на конкретных примерах понять, какие процессы происходят в экономике, в социальной жизни. И все бы можно оставить так, как уже сложилось: анализы региональные и отраслевые, рыночный опыт отечественных предприятий, опыт малого бизнеса, проблемы управления, страницы истории, зарубежный опыт, советы деловому человеку и т. д. Все это полезно и культивируется журналом много лет, составляя основу его 30-летней востребованности.

Но есть свои законы у всех периодических изданий. И один из них – закон обновления, требующий примерно раз в десятилетие сильно встряхивать и обновлять тематику и угол зрения журнала, сохраняя в то же время его узнаваемые черты, дорогие читателю.

Приняв тезис о серьезном обновлении «ЭКО», естественно начать с заветного вопроса: «Чего же в супе не хватает?»

Не хватает, на мой взгляд, научно обоснованного проникновения в завтрашний день – того, что не может предложить общественному сознанию никто, кроме высшего сообщества ученых. Не хватает системного прогноза, который позволит любому человеку или группе лиц, принимающих решение, будь то государство или частный предприниматель, администрация отрасли или региона, руководство фирмы или общественного движения, соразмерять свои действия и планы с неизбежными последствиями, которые на уровне обыденного сознания вообще не просматриваются и не осознаются, но которые неотвратимы в будущем.

Категория будущего, которую мог бы разрабатывать журнал, крайне важна для Академии наук. У нее нет журнала такого профиля*, хотя функция предвидения является одной из важнейших для Академии, особенно в годы хаоса общественных идей и полного пренебрежения отраслевой наукой.

* Журнал РАН «Проблемы прогнозирования», выходящий с 1990 г., занят анализом моделей, их структурой, матобеспечением, инструментарием, отладкой и т. д. Журнал адресован узкому кругу специалистов.

Но создавать подобный журнал на пустом месте достаточно сложно. А вот обновить концепцию всем знакомого журнала «ЭКО» (может быть, даже слегка изменив его название и превратив в «ЭКО-ПРОГНОЗ» или «ЭКО-FUTURUM», журнал опережающего отражения действительности) – такое решение было бы и экономно, и эффективно. В этом случае Сибирское отделение РАН получит достойный рупор для обращения к разным слоям общества с целью предупреждения о возможных последствиях отдельных событий и решений.

Сейчас многие важные прогнозы теряются в малотиражных специализированных изданиях. Обновление «ЭКО» и появление в его лице массового научного журнала, посвященного прогностике, может изменить сам подход к принятию некоторых решений, поможет увидеть в системной связи их отдаленные последствия. Журнал «ЭКО-ПРОГНОЗ» нужен СО РАН, он, бесспорно, усилит его влияние в обществе.

Постепенное (если оно состоится) превращение нынешнего «ЭКО» в предлагаемый «ЭКО-ПРОГНОЗ» не терпит ни суеты, ни поспешности. Но начать его хорошо бы не откладывая. Задел уже есть: прогнозы в журнале появлялись и были интересны. Начав со скромной рубрики «ЭКО-прогноз» внутри нынешнего журнала, можно ее настойчиво расширять, приучая читателей и авторов к новой концепции. Ясно, что на первых порах вы столкнетесь со множеством трудностей. Сегодня еще мало авторов, готовых выступать с серьезными прогнозами. Ничего иного нельзя и ожидать: прогностика как наука находится в забвении, а разовые «казачьи» прогнозы безумно дороги, откровенно политизированы и носят конфиденциальный характер, т. е. не обогащают собой общего поля научной мысли, а служат своекорыстным интересам заказчиков. Историческая миссия журнала на данном этапе состоит, на мой взгляд, в том, чтобы помочь возрождению научного прогнозирования и стать его трибуной.

Размышляя о возможном будущем «ЭКО», я вижу каждый номер состоящим из двух примерно равных частей. Первая – это прогнозы чисто экономические, от оперативных оценок конъюнктуры в регионах, отраслях, банках, на рынках и в течение годовых сезонов (такими конъюнктурными оценками и оперативными анализами изобилуют многие СМИ) – до знакомства читателей с такими явлениями, как длинные волны и многолетние циклы, как сценарии будущего и секретные банки готовых сценариев. Журнал вправе опираться на все доступные источники отраслевых и зарубежных прогнозов, сталкивать и комментировать их, возвращаться к ним и отслеживать их достоверность, быть своего рода арбитром, чье достоинство – это независимость суждений и академическая широта подходов. Кадровый потенциал СО РАН вполне способен обеспечить решение подобной задачи.

Но экономическое прогнозирование — это лишь часть, хотя и важнейшая, предполагаемой структуры журнала. Именно она определит прежде всего его прямую полезность для хозяйственника и предпринимателя, уже привыкших к деловым советам «ЭКО».

Вторая половина журнала предполагает широкий выбор тем, связанных с предвидением событий и явлений в областях техники и технологии, природных процессов и экологии, освоении природных ресурсов и даже, быть может, в явлениях общественной жизни. И, наконец, в качестве «сладкого блюда» — раздел феноменологии, трезвый анализ необъяснимых пока феноменальных предсказаний, поражающих воображение и зовущих мысль в неизведанные дали. Для этой «второй» части журнала число источников, авторов и тем необозримо. И они способны привлечь «вторую» часть читателей, тоже, в принципе, необозримую.

Замечу, что само появление «второй» части журнала предоставляет широкие возможности для восстановления утраченных «ЭКО» многожанровости и богатого графического оформления. Короче, постепенное и поэтапное превращение нынешнего «ЭКО» в перспективный «ЭКО-ПРОГНОЗ» таит в себе бездну возможностей для второго расцвета журнала в новом качестве.

В свое время редакцией «ЭКО» совместно с Институтом экономики и организации промышленного производства была найдена удачная форма взаимоотношений с читателями — Клуб директоров. Он интересно дополнял журнал и являлся в определенной мере его продолжением, объединяя и обучая большую армию капитанов промышленности из разных регионов СССР. Неизменным президентом Клуба директоров был и остается поныне академик А. Г. Аганбегян, создатель и многие годы главный редактор «ЭКО».

Аналогом Клуба директоров мог бы явиться Клуб невостребованных прогнозов при журнале «ЭКО-ПРОГНОЗ». Я уверен, что число специалистов, да и просто людей, стихийно тянущихся к прогностике, достаточно велико. Они не имеют никакой трибуны, пытаются заинтересовать своими «откровениями» влиятельных политиков и администраторов, но эти попытки случайны и бессистемны. Журнал мог бы стать не только трибуной, но и местом встреч десятков и сотен умов, бьющихся над анализом тенденций, сложившихся в мире, и глубоко озабоченных экстраполяцией этих тенденций в будущее. Дать им возможность время от времени встречаться, обмениваться идеями и озвучивать рекомендации для управленцев, — такая функция была бы весомым вкладом журнала в процессы управления. Проходя под эгидой СО РАН, такие заседания Клуба невостребованных прогнозов дали бы выход определенной части интеллектуального потенциала специалистов, не находящих возможности поделиться своими соображениями прогнозного характера, которые не вписываются в их официальную специализацию, однако представляют несомненную ценность.

Надо понимать, что на стыке столетий и тысячелетий ниша футурологии и прогностики выглядит особо привлекательно и не может оставаться вакантной долгое время. Уже плодятся СМИ, где ареной публикаций стали наукообразные «предсказания», мифы и сенсации, астрология и религиозный фанатизм. Будет очень жаль, если эту перспективную нишу не займет серьезное издание.

С глубоким уважением – **В. А. БЫКОВ**,
заместитель главного редактора «ЭКО» в 1970–1988 гг.

Сила монополистов – послушные потребители

В. А. МОКИН,
инженер-теплоэнергетик,
завод имени Дегтярева В.А.,
г. Ковров Владимирской области

Время энергосбережения пришло, поскольку положение с энергоресурсами все усложняется, но бережливых пока не видно. Трезвое мышление чрезвычайно медленно распространяется среди руководителей предприятий. Но больше всего меня тревожит то, что усилия А. Б. Чубайса и его команды могут возыметь успех и монопольная политика будет продолжена.

Наиболее реальна работа на предприятиях

Удивляет способность руководителей РАО «ЕС России» жаловаться на отсутствие инвестиций в энергетику. Более половины мощностей на электростанциях простаивает. Давая продукции меньше, чем раньше, энергетики получают зарплату довольно высокую. Их мало волнует состояние и жизнь потребителей энергии. Создалась корпоративная каста. А ведь обществу нужны все профессии, в том числе и врачи, и учителя, и работники культуры.

Общество должно направлять свои ресурсы туда, где они действительно нужны, особенно если их не так много, как хотелось бы. Крики энергетиков «караул» по поводу развития энергетики и отсутствия инвестиций крайне вредны.

Создается впечатление, что РАО «ЕЭС России» всячески препятствует энергосбережению. Его руководители проводят пустопорожние семинары, конференции, совещания, а на практике, видимо, ставят палки в колеса, если они крутятся.

Например, несколько лет назад на одной из московских станций была установлена газовая турбина для получения электроэнергии с помощью сжатого природного газа. После успешных испытаний были составлены планы и программы внедрения подобных установок. Фанфары прогремели – и тишина.

Так, попытка Невского завода в Санкт-Петербурге установить собственную газовую турбину (мини-ТЭЦ) не смогла преодолеть сопротивление руководителей «Ленэнерго». И всесильному «Газпрому» тяжело тягаться с РАО ЕЭС.

Так что наиболее реальный путь – энергосбережение на предприятиях. И тут все зависит от руководителей. Рост цен на энергоносители должен постепенно отрезвлять их, направлять к здравому смыслу.

Еще в 1991 г. специалисты Российской академии наук оценивали резервы энергосбережения в 1/3 расхода энергоресурсов и указывали, что половина экономии может быть получена путем внедрения организационных и малозатратных технических мероприятий. Если эти резервы действительно использовать, это неизбежно приведет к снижению общего энергопотребления, уменьшению энергоемкости национального продукта, снижению цен на энергоносители и товары.

При действительном переходе к энергосбережению можно добиться увеличения выпуска продукции промышленностью без увеличения расхода электроэнергии и даже при его снижении. Такого уровня энергопотребления, как до экономических реформ, не будет еще много десятков лет, а может быть, и не будет никогда. Задачей правительства и президента должно стать не развитие ТЭК, а наоборот, энергосбережение на предприятиях.

Конечно, если по-настоящему заняться энергосбережением и снизить расход энергоресурсов на 1/3, ТЭК действительно окажется перед экономическими проблемами (не техническими). Но только в этом случае энергоемкость валового национального продукта снизится. При этом на 1/3 уменьшились бы и вредные выбросы электростанций в атмосферу. В электроэнергетике нужно воспользоваться

длительным снижением нагрузок для технического перевооружения отрасли и демонтажа устаревшего оборудования. Но проблемы ТЭК решить гораздо легче, чем других отраслей промышленности, из-за наличия больших резервов мощности, которые еще очень долго не будут использованы (коэффициент использования генерирующих мощностей сейчас составляет всего 0,45).

Электроэнергию берут по любой цене, но не все

Многие лидеры стран «третьего мира» понимают, что нельзя отдавать в частные руки природные ресурсы, энергетику, транспорт и связь. Реформаторы же в России игнорировали мировой опыт приватизации и полностью развязали руки монополистам, чтобы их ничто не ограничивало.

Разработка закона об энергосбережении, его программы и реализация этого закона были поручены Минтопэнерго. Только новые реформаторы могли подумать, что монополист займется энергосбережением у потребителей продукции.

В результате выработка электроэнергии снизилась с 1076 млрд кВт·ч в 1990 г. до 834 млрд в 1997 г., а потребление в народном хозяйстве – с 885 млрд кВт·ч в 1990 г. до 641 млрд в 1997 г. В то время как все отрасли уменьшили потребление энергии из-за снижения объемов производства, сама электроэнергетика увеличила потребление электроэнергии на собственные нужды.

Монополист включает все свои издержки в стоимость отпущенной электроэнергии, ему гораздо проще «накрутить» цену, включив в нее собственные нужды, чем найти внешнего потребителя в условиях экономического кризиса. Потребитель же, независимо от своего желания, оплатит любые затраты монополиста, а они чем больше, тем больше и прибыль.

Заслуживает государственной поддержки и широкого распространения линия «Газпрома» на уменьшение электропотребления от сетей РАО «ЕЭС России». Газовики развивают собственную промышленную энергетику и применяют прогрессивные современные технологии. Это делает малую энергетику вполне конкурентоспособной, учитывая постоянное повышение цен на продукцию РАО ЕЭС. Газовая промышленность – единственная отрасль, снизившая электропотребление от сетей ЕЭС больше, чем объем производства.

Сейчас россияне все чаще выезжают для отдыха в далекие экзотические страны, расширяются и деловые контакты. В 1998 г. в «ЭКО» публиковались отрывки из книги Ю. Воронова и Л. Куприянова «Имеем дело с Азией», где обсуждались «национальные особенности» контактов в Китае (№ 7), Таиланде (№ 8), Японии (№ 9), Южной Корее (№ 11).

Учитывая актуальность этой темы, публикуем новые советы, которые помогут при контактах с иными культурами.

Поведение за границей в экстремальной ситуации

В заграничном вояже у вас могут возникнуть сложности, от самых тривиальных – происходящих, к примеру, от незнания местных обычаев – до угрожающих жизни. Всегда полезно перед поездкой собрать максимум информации о стране, в которую вы собрались ехать.

Основные документы

Для поездки за границу у вас должен быть заграничный паспорт с достаточным сроком действия. Многие страны требуют, чтобы срок действия паспорта истекал не позднее чем через шесть месяцев после вашего въезда, вне зависимости от срока вашей поездки. Кроме того, в паспорте должно быть достаточно места для проставления различных штампов. Если вы пересекаете несколько границ, в паспорте может не хватить места. Страницы, где указаны серия, номер паспорта, кем и когда выдан, лучше всего отксерокопировать. Они вам пригодятся в случае утери паспорта.

Заранее поинтересуйтесь, нужна ли виза для пересечения границы той страны, куда вы направляетесь. На границе, если вы въезжаете без визы, выясните, можно ли получить ее там же, у местного чиновника, иначе вас могут отослать в ближайшее консульство вашей страны, которое может находиться в другом городе, за сотни километров.

Если вам нужно несколько виз, запаситесь достаточным количеством фотографий паспортного формата для заполнения соответствующих форм.

Международная карточка о вакцинации также является важным документом. Вы можете ее недооценивать, но если ее не будет, во многих странах вас обяжут сделать все необходимые прививки на границе. Но стерильности игл никто не гарантирует.

В некоторые страны не разрешен въезд людей, в паспортах которых стоят определенные отметки. Многие африканские государства, например, не пускают к себе людей с паспортными отметками о посещении ЮАР, а арабские страны (кроме Египта) откажут вам во въезде, если вы – гражданин Израиля или у вас в паспорте есть отметка о посещении этой страны.

При передвижении по стране всегда имейте при себе удостоверяющие бумаги.

Фотографирование

Во многих африканских государствах, странах Ближнего Востока, Азии, а также странах Дальнего Востока запрещено фотографировать что-либо, имеющее отношение к военным объектам, в том числе мосты, вокзалы, почтовые учреждения, радио- и телестанции, тюрьмы и портовые сооружения.

Уважайте спокойствие других людей. Многие представители местного населения Африки, особенно примитивные племена, не любят, когда их фотографируют. Другие могут потребовать плату за съемку. Не пожалейте денег, помните, они в своей стране и к тому же очень бедны.

Обычаи и религия разных стран

Ближний Восток

В течение месяца рамадана мусульмане постятся с утра до вечера. Все, независимо от вероисповедания, обязаны соблюдать пост публично. За уклонение от этого правила может последовать тяжелое наказание, особенно в Саудовской Аравии.

Еще одно общее требование – вставайте, когда кто-либо входит в комнату. Войдя в помещение, пожмите руки всем мужчинам, дотрагиваясь правой рукой до сердца после каждого пожатия. Не протягивайте руку арабской женщине до тех пор, пока она не протянет вам руку первой. При встрече двух мужчин вежливым считается осведомиться о благополучии в семье, но ни в коем случае не следует говорить о здоровье жены собеседника. Когда вы сидите, старайтесь, чтобы ваши подошвы не были обращены в чью-либо сторону, – это крайне невежливо. Невежливо также отказываться от предложенного чая или кофе во время деловой или протокольной встречи.

Европейцам не следует одевать традиционное арабское платье: это может быть расценено местным населением как насмешка над ним. Если вам разрешили пройти в мечеть, одевайтесь консервативно, будьте вежливы и обязательно снимайте обувь при входе.

Самое строгое арабское государство – Саудовская Аравия. Женщинам запрещено водить автомобиль, а при путешествии на автобусе или в поезде их должен сопровождать муж или родственник – мужчина. Алкоголь под запретом.

Азия

Женщинам, чтобы избежать нежелательных конфликтов, не следует слушать плеер и надевать темные очки, а также носить облегающую одежду – во многих азиатских странах это считается признаками падшей женщины. Общим правилом является не путешествовать в одиночку.

За едой редко используется столовый прибор. Поэтому мытье рук перед и после еды – полезный и нужный ритуал.

Если хотите передать что-либо соседу во время трапезы, а также при еде пользуйтесь правой рукой – левая считается у мусульман нечистой. (Многие азиаты до сих пор пользуются ею вместо туалетной бумаги.) Возьмите в привычку пользоваться только правой рукой.

В Индии остерегайтесь различного рода воров и грабителей. Практикуется опаивание и обкуривание путешественников с целью ограбления.

Как избежать неприятностей за границей

Когда вы общаетесь с представителями местной власти – чиновниками, военными или полицейскими, старайтесь быть спокойными и вежливыми. Потеря контроля над собой, грубость или крик лишь усугубят дело. Многие полицейские и военные в странах «третьего мира» не отличаются профессиональной сдержанностью и в ответ на ваше вызывающее поведение могут выйти из себя.

Если же вас арестовали, требуйте свидания с консулом своей страны, держитесь спокойно и, не поднимая шума, попросите встречи с высокопоставленным представителем власти, с которым сможете общаться без переводчика.

Одним из самых больших криминально беспокойных городов в мире является Нью-Йорк. Особенно много преступлений, связанных с насилием над личностью, происходит в общественном транспорте.

Основные «горячие точки» в мире

Африка: Ангола, Либерия, Сомали, Уганда, Чад.

Ближний Восток: Ирак, Ливан.

Азия: Афганистан.

Европа: Югославия.

Дарман П. Учебник выживания в экстремальных ситуациях. (Опыт специальных подразделений мира). М.: Яуза, 2000. С. 29–44.

**Телефон для оптовых покупателей –
(8-095) 289-02-55.**

Подготовила Н. В. МОЛИНА

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ МУДРОГО ОТНОШЕНИЯ К ЖИЗНИ

Умение отличать главное от второстепенного

Чаще всего человек делает этот выбор на интуитивном уровне. Превратившись в устойчивое свойство личности, способность выбора наиболее значимых и отказа от несущественных мотивов и побуждений приносит неоценимую пользу человеку при принятии ответственных решений и в распутывании различного рода кризисных ситуаций.

Внутреннее спокойствие

Этот принцип не исключает энергичных действий и активности человека, а наоборот, позволяет ему стать еще более деятельным, не терять самообладания даже в самые трудные моменты. Внутреннее спокойствие – это признак психологической раскованности, эмоциональной зрелости и устойчивости, ясности ума и четкости поведения, психологический иммунитет от ситуационных помех и провоцирующих на срыв обстоятельств.

Знание меры воздействия на события

Каждая складывающаяся ситуация или событие имеют объективную причину. На определенном этапе своим вмешательством человек способен изменить ход событий.



Но обстоятельства могут сложиться так, что даже максимум проявленной активности ничего не изменит. Нужно проявить мудрость, чтобы отличить первую ситуацию от второй.

Умение оценивать проблему с разных сторон

Во многих случаях одно и то же событие приобретает разное значение в зависимости от того, с каких позиций о нем судят. Стремление избежать односторонности в суждениях не означает потерю собственной позиции. Любая позиция личности выигрывает от всестороннего анализа того, что составляет ее основу. Это качество особенно ценно, когда решения принимаются в ситуации кризисной.

Восприятие действительности такой, какая она есть,

а не такой, какой человеку хотелось бы ее видеть. Этот принцип связан с готовностью к любым неожиданным поворотам событий. Такое качество человека, а также отсутствие предвзятых мнений и суждений о событиях дают возможность быстро перестраиваться и с учетом объективных обстоятельств. Но гибкость, своевременное и адекватное реагирование на внешние изменения, разумеется, не должны нарушать основное ядро личных убеждений.

Стремление к выходу за рамки проблемной ситуации

В ситуациях «борьбы мотивов» неразрешимые проблемы, как правило, возникают лишь в изначально заданных рамках обстоятельств. Включение частной проблемы в более широкие контексты, в принципе, означает открытие у нее новых связей, не распознанных ранее отношений и возможностей ее разрешения.

Наблюдательность

Многие ненужные, бесполезные реакции, мысли и действия отпадают, если человек умеет беспристрастно наблюдать, причем не только за окружающей средой, но и за собой. Оценивая свои желания, побуждения, мотивы как бы со стороны, гораздо легче управлять ими.

Дальновидность

Это качество означает способность понимать внутреннюю логику происходящих событий, видеть перспективу их развития. Дальновидность предохраняет от ситуативного подхода к решению актуальных задач, побуждает отвергать непродуктивные с точки зрения будущего решения, избегать ситуаций, которые могут породить конфликты.

Стремление понять других

Много недоразумений в жизни мы испытываем только потому, что не умеем или же не даем себе труда сознательно поставить себя на место других. Выработка способности понять чужую мотивацию, встать на иную, даже противоположную, точку зрения не только облегчает общение, но и помогает предвидеть поведение людей в той или иной ситуации.

Умение извлекать положительный опыт из происходящих событий

Умудрого человека никакой жизненный опыт, в том числе и неизбежные ошибки, как собственные, так и совершаемые другими людьми, не оказывается бесполезным.

**Сухарев В. Этика и психология делового человека.
М., 1997. С.274–277.**

Подготовила Н. В. МОЛИНА

Уважаемые читатели!

Наша обновленная страничка в Интернете
располагается по адресу: www.econom.nsc.ru/eco

Ее создание поддержано грантами Института «Открытое Общество» (№ 99-02-14017) и РГНФ (грант № 00-02-400036).

В ней, как и прежде, Вы найдете содержание свежих номеров и отдельные статьи примерно на месяц раньше, чем выйдет в свет традиционная бумажная версия. Статьи мы даем в формате HTML, доступном всем, у кого есть Интернет.

В нашей электронной страничке появилось несколько новых разделов:

☐ Содержания всех номеров за 2000 г. Указатель статей и материалов, опубликованных в этом году, и избранные статьи.

☐ Условия подписки на традиционную, бумажную, и электронную версию журнала. Заказ-подписку на электронную версию «ЭКО» на 2001 г., а также на электронные версии отдельных статей за прошлые годы Вы можете направить в редакцию прямо со своего компьютера.

☐ Вы сможете узнать больше о журнале, его тематике, о тех людях, которые делают «ЭКО» и о его читателях. Для потенциальных авторов — сведения о требованиях к публикуемым статьям.

☐ В разделе «Топ-менеджеру» — статьи из «ЭКО», полезные для руководителей.

☐ «У Экоши» Вы найдете юмор на страницах журнала, «Нестареющие истины»-афоризмы и «Вернисаж» — рисунки художника В. П. Мочалова.

☐ В рубриках «Наши проекты» и Деловой «ЭКО»-клуб — информация о деятельности поддержанного грантом Института «Открытое Общество» (№ 99-02-14017) «ЭКО»-клуба.

☐ Наконец, в «Гостевой книге» Вы можете записать свои пожелания, замечания, отзывы о журнале.

Ждем Вас на нашей электронной страничке!

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 1. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35; тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.12.00.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

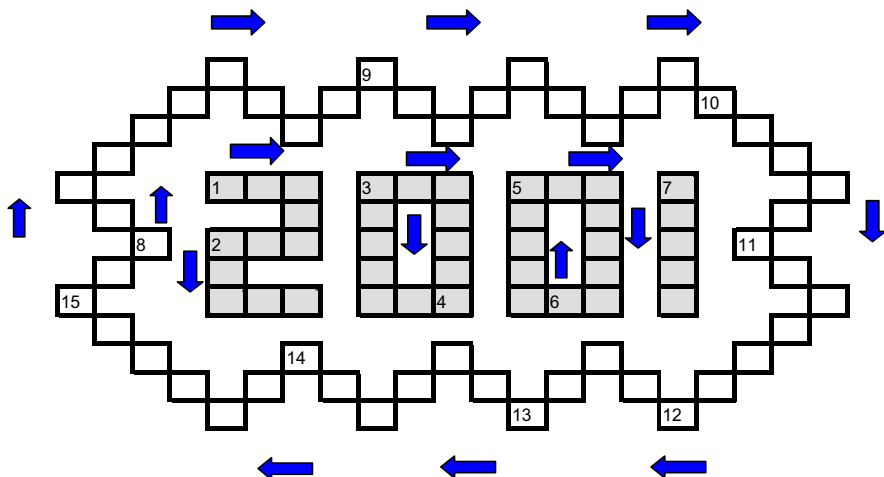
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 322.

Сибирское издательско-полиграфическое

и книготорговое предприятие «Наука»

630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Кроссворд "Змейка"



Справа-налево, сверху-вниз:

- 1) Продажа имущества с публичного торга.
- 2) Государственный сбор с населения и предприятий.
- 3) Периодически устраиваемый съезд торговых и промышленных организаций, коммерсантов, промышленников, кооператоров, преимущественно для оптовой продажи и закупки товаров по выставленным образцам.
- 4) Наем предприятия, источников природных ресурсов, какого-нибудь имущества, земли, помещения во временное пользование.
- 5) Разрешение на ввоз или вывоз какого-нибудь товара, на использование изобретения, ведение какой-нибудь деятельности.
- 6) Листок на чем-нибудь с наименованием, клеймом, какими-нибудь специальными сведениями.
- 7) При крепостном праве на Руси: принудительный натуральный или денежный сбор с крестьян.

По часовой стрелке:

- 8) Наличие в экономике людей, не имеющих постоянной работы, заработка.
- 9) Вид банковского счета.
- 10) Россия 1992–1994 гг.: бесплатные приватизационные чеки с очень символической долей собственности.
- 11) Преобразование, изменение.
- 12) Косвенный налог, преимущественно на товары широкого потребления, а также на услуги.
- 13) Денежная сумма, уплачиваемая вперед в обеспечение выполнения всего обязательства.
- 14) Стоимость, которая в результате использования наемной рабочей силы приносит прибавочную стоимость.
- 15) Верхняя лицевая часть черепа, которую мы так часто морщим, думая об экономике.

Составила А. САМУЙЛОВА

Ответы в следующем номере.