

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ

МОСКВА
№ 6/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ

МОСКВА
№ 6/2009

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-102-8
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, президент
Международной Академии менеджмента,
доктор экономических наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, кандидат экономических наук,
профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
советник Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ «95 ЛЕТ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ Ю.В. АНДРОПОВА» *09.09.09, мэрия Москвы* *(Стенограмма)*

Г.Х. Попов (Вступительное слово)	12
Ю.М. Лужков	14
Г.Х. Попов	18
Ю.В. Якутин	29
О.М. Толкачев	47
А.В. Митрофанов	55
О.М. Попцов	64
В.Н. Красильников	72
В.К. Заусаев	79
Н.А. Добрюха	86
В.Н. Красильников	95
А.И. Музыкатский	97
В.Н. Красильников (Заключительное слово)	101

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

В.И. Лоскутов Экономическая структура постсоветского общества	106
---	-----

Е.А. Васильева Влияние факторов внешней среды на стратегию конкурентоспособности предприятий сотовой связи	133
--	-----

Д.И. Болотнов

Оценка конкурентоспособности авиации общего назначения на основе массы потребительской стоимости 144

И.В. Григорьева

Прогноз рынка труда 157

Г.В. Гудименко

Обеспеченность жильем как фактор повышения уровня и качества жизни населения 168

Е.Е. Жуков

Государственно-частное партнерство – важный инструментальный успешного социально-экономического развития регионов России 184

Н.Г. Подвойская

Управление изменениями: концепции, подходы, ошибки . . . 201

А.Н. Пророков

Формы и методы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства 215

А.В. Лобанов

Критерии принадлежности институциональных единиц к инвестиционно-строительной сфере 230

И.Г. Юдаев, Л.Н. Медведева, П.И. Кузнецов

Актуальные проблемы и основные направления развития мелиоративного комплекса (орошаемой техники) России 254

В.А. Ярковой

Формирование и особенности развития
рынка информационных услуг 267

Т.В. Нечаева

Актуальные проблемы совершенствования
корпоративных образований 282

Условия представления научных статей

для публикации в сборниках

Научных Трудов ВЭО России 294

КРУГЛЫЙ СТОЛ
«95 ЛЕТ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ
Ю.В. АНДРОПОВА»

09.09.09, мэрия Москвы
(Стенограмма)





ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Г.Х. ПОПОВ,

*президент ВЭО России, президент МСЭ,
президент Международной Академии менеджмента,
академик РАЕН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги!

Разрешите начать работу нашего круглого стола. Но прежде чем начать эту работу, я хотел сказать, что 3 августа ушел из жизни Степан Арамаисович Ситарян – блестящий ученый, экономист от бога, верный патриот России.

Он был причастен ко многим значительным событиям в жизни нашей страны, занимал ответственные посты, был заместителем министра финансов СССР, первым заместителем председателя Госплана СССР, заместителем председателя Совета Министров СССР.

Степан Арамаисович стоял у истоков экономической реформы, принимал участие в создании и развитии рыночных отношений в плановой экономике страны. В нашем коллективе он был членом президиума Вольного экономического общества России.

Степан Арамаисович был инициатором образования Международной академии менеджмента, являлся ее президентом со дня основания.

Я прошу вас почтить его память вставанием. Спасибо.

Уважаемые коллеги, я хотел начать работу нашего круглого стола, предоставив слово мэру города Москвы, почетному руководителю Московского экономического общества и многих других организаций нашей страны Юрию Михайловичу Лужкову. Прошу Вас.

ВРЕМЯ СОЗИДАТЕЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Ю.М. ЛУЖКОВ,

*мэр Москвы, почетный президент ВЭО Москвы,
почетный академик Международной Академии
менеджмента, д.х.н., профессор*

Юрий Владимирович Андропов принадлежит к числу тех руководителей нашего государства, которые за очень короткий период смогли добиться серьезных преобразований в стране. В отечественной истории есть масса обратных примеров, когда лидеры, много лет находясь у власти, теряли время и возможности для развития государства, адекватных ответов на вызовы современности. Памятные нам годы застоя негативно отразились на темпах экономического роста, затормозили технический прогресс, привели к дефициту товаров народного потребления и стали «золотым веком» для бюрократии.

Советский Союз нуждался в кардинальных переменах, и они последовали. На посту Генерального секретаря ЦК КПСС Ю.В. Андропову суждено было пробыть чуть больше года. Но за этот срок он сделал важные шаги по пути преодоления экономических проблем, укрепления дисциплины на производстве, в партийном и государственном аппарате, совершенствования кадровой политики.

Многие из нас, выходцев из советского прошлого, хорошо помнят, как с приходом к власти этого талантливого руководителя с твердой волей и огромным опытом многое вокруг стало меняться к лучшему. В том числе – в сфере хозяйственного управления.

В ту пору я работал генеральным директором крупного научно-производственного объединения. Предприятие многофункциональное, уникальное, насчитывало 20 тысяч сотрудников, занималось проектированием, опытными и конструкторскими работами, выполняло как оборонные заказы, так и проекты для Министерства химической промышленности. И все это складывалось на одном балансе, что в нашей экономике вообще не допускалось.

Практически все рабочее время мне приходилось тратить на то, чтобы выбивать громадное количество комплектующих, микросхем, резисторов, конденсаторов, метизов, различных корпусов, полимеров и т.д. и т.п. для производства своей продукции. Только ближе к позднему вечеру оставалось время на науку и другие дела НПО.

Это повторялось из года в год. И вдруг... Казалось бы, далекое от насущных хозяйственных проблем событие – избрание нового генерального секретаря партии. Однако буквально через месяц после этого все наши заявки, наряды вдруг стали выполняться сами собой, без изматывающих походов по министерствам и ведомствам. Я был просто ошеломлен.

Чуть позже в нашей среде промышленников стали появляться слухи. Будто бы какого-то крупного чиновника из министерства, который ехал в Чебоксары, высадили из поезда, вернули в Москву, указали на серьезные недостатки в работе и оставили без партийного билета. То есть лишили по меньшей мере карьеры.

Похожие истории возникали и в других профессиональных сообществах, различных коллективах, порождая в стране атмосферу страха. Но в отличие от угнетающего страха 37-го года это было чувство дисциплинирующего порядка, которое побуждало бороться с нерадивостью, расхлябанностью, формализмом, рвачеством. Уважать закон, перед которым равны действительно все, и нет тех, кто был бы «равнее».

«Очищение страхом» привело к административно-бюрократической «встряске», повышению ответственности, контроля и наведению порядка на всех участках партийной, советской и хозяйственной системы.

Наметились подвижки в экономике. Был взят курс на рациональное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов, повышение эффективности производства. Руководители предприятий получили больше самостоятельности в части назначения зарплаты, премий и внедрения новой техники. Благодаря этим и другим мерам в комплексе страна в 1983 году получила прирост объемов производства и национального дохода.

Изменилось содержание экономической работы и ее результаты. Это были уже не «нарисованные» показатели, по-

тому что те, кто прежде занимался приписками, боялись вывести в отчетах «дутые» цифры, неправду.

Для меня как руководителя предприятия настала удивительная и счастливая пора – пора творчества. Мы стали уже в дневное время собирать проблемные советы по разработке унифицированной системы газового анализа, каких-то новых структур, непосредственно цифрового управления. Когда маховик текущей работы отлажен и крутится без сбоев, то сосредотачиваешься на вопросах развития эффективного производства, перспективных проектах. На том, что составляет суть модернизации предприятия, отрасли и экономики в целом.

К сожалению, этот период быстро закончился. Если бы Ю.В. Андропов находился на посту генерального секретаря хотя бы несколько лет и продолжил свои важные начинания, то наше государство и общество стали бы намного более организованными в реализации своих созидательных целей. Думаю, что сильный национальный лидер, видевший системные проблемы и способы их решения, путем грамотного реформирования не допустил бы развала Советского Союза и сделал все возможное для укрепления единого государства.

Это главный вывод, которым хочется поделиться в связи с таким знаменательным событием – 95-летием со дня рождения Юрия Владимировича Андропова. В отечественную историю XX века короткая, но яркая «эпоха Андропова» навсегда вошла как время созидательных перемен, трагически оборвавшихся.

ВРЕМЯ ЮРИЯ АНДРОПОВА

Г.Х. ПОПОВ,

*президент ВЭО России, президент МСЭ,
президент Международной Академии менеджмента,
академик РАЕН, д.э.н., профессор*

Ю.В. Андропов пробыл на вершине власти в СССР немногим более двух лет.

Этому периоду не повезло: то его сводят к борьбе за дисциплину, то его объявляют началом перестройки. Но чаще вообще игнорируют.

Для меня важно, был ли у Андропова план перестройки, альтернативный реализованному М.С. Горбачевым и Б.Н. Ельциным. А точнее, мог ли Андропов дать старт развитию по китайской модели выхода из социализма, при которой этот выход организует правящая при социализме коммунистическая партия.

1. Борьба за вершину пирамиды

Приход Андропова к рулю и ядерной кнопке не был результатом открытой политической борьбы вокруг концепций реформы. Напротив, это были по преимуществу подковерные усилия претендента.

Андропов отодвинул **одну группу** своих конкурентов, используя обвинения в коррупции и взяточничестве.

Это, конечно, не сталинские разоблачения шпионов и вредителей, не хрущевские ярлыки антипартийности. Он выдвинул борьбу с коррупцией. Это очень понятный массам мотив. Но он далек от проблем того, как выйти из социализма. Андропов устранил и Щелокова, и Медунова вовсе не как противников реформы или сторонников неприемлемого для него варианта реформ.

И **вторая группа** конкурентов тоже была отстранена вовсе не в борьбе вокруг проблем реформ. Такие серьезные конкуренты Андропова, как Петр Машеров или Федор Кулаков ушли из жизни странным образом.

И Запад Юрий Владимирович «купил» не перспективами реформ, а историческим решением, разрешающим выезд евреев из СССР. Это была серьезная **взятка Западу** за его терпимое отношение к приходу Андропова к рулю власти в СССР. Это далеко от реформаторства.

Для победы Андропову важно было **нейтрализовать армию и ВПК**. И тут главным стала подоспевшая вовремя афганская война, дискредитировавшая и генералитет, и офицеров, и ВПК, оказавшихся бессильными перед афганскими пастухами. На вопрос, кому же была **нужна** эта война и кто больше всего от нее **выиграл**, логичен ответ – Андропову. Армия от борьбы за кабинет Брежнева была отстранена. Это опять-таки важно, но это еще не реформаторство.

Возвышению Андропова способствовали слухи и намеки на его интеллектуальность, любовь к стихам и музыке, запад-

ным костюмам и марочным сортам виски, на его либерализм и прагматизм. Но слухов о его программе реформ не было.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что процесс восхождения Ю.В. Андропова на вершину пирамиды советской бюрократии **никакого отношения к проблеме реформирования социализма не имеет**. Тем более носителем программы реформ победивший Андропов не выступил.

Что же сделало Андропова **реформатором**?

Что помешало ему – в духе Брежнева – наслаждаться властью, «совершенствуя» развитой социализм?

2. Мотивы и факторы

Первый фактор – **знание реальной ситуации** и внутри СССР, и внешней. Он больше всех и лучше всех знал, как отстала страна. Именно информированность о реальности наших «успехов» буквально толкала Юрия Владимировича, как когда-то одного из его предшественников – Лаврентия Берия, к реформам.

Другой мотив – **страх**. Если всему руководству КПСС придется отвечать, то счет к главе КГБ будет особый.

За борьбу с диссидентством и инакомыслием.

За созданное им пятое управление КГБ.

За психушки.

За Сахарова, о котором Андропов доложил Политбюро, что тот 80 раз посещал иностранные посольства и 600 раз встречался с иностранцами.

За Солженицына, на которого Андропов «стучал» с 1965 года.

А еще – поддержка террористов во всем мире, в том числе «спецтехникой».

А еще – покушение на Папу Римского.

Чего стоят одни названия записок Юрия Владимировича в Политбюро! «О лицах, представляющих опасность в условиях военного времени». «О дополнительных сведениях, составляющих государственную тайну». И т. д. и т. п.

Страх перед ответственностью за поражение 1941 года гнал Сталина до Берлина в надежде сделать Знамя Победы главной своей индульгенцией.

Страх перед личной ответственностью за репрессии 37-го года усилил решимость Хрущева обвинить во всем лично Сталина.

Страх, несомненно, сыграл свою роль и в решении Юрия Владимировича реформами спасти и социализм, и себя.

Важным фактором, определявшим всю личность Андропова и влиявшим на подход Андропова к реформам, была его идеологическая позиция. Андропов, несомненно, был человеком идеи, и идейные мотивы для него были – после карьерных – вторые по важности.

Говоря об академике Юрии Арбатове, Андропов как-то заметил, что Арбатов – коммунист, но не большевик. Сам же Юрий Владимирович был именно большевиком. Собственно, никакой другой идеологии, кроме ленинско-сталинской, он не изучал и не знал. Учился в школе, из которой изгнали ре-

лигию. Рос в обществе, где уже были «очищены» и учебники, и газеты, и библиотеки. Для него идеология государственного социализма была единственной идеологией. Все остальные идеологии воспринимались как противники социализма.

Нетрудно представить, что реформы для Андропова могли быть только на базе марксизма-ленинизма.

Еще один важный момент состоит в том, что Андропов никогда не руководил экономикой – ни на предприятиях, ни в отрасли.

Возникла антиномия. Как истинный марксист, как большевик он должен был начать с фундамента, с экономики. Более или менее серьезные реформы должны быть в экономике. Но именно экономики он не знал: ни как теоретик, ни как практик.

Реформы – при такой идейной базе и при такой мотивации – могли быть только чисткой социализма, развитием его сущности и формированием его истинного облика.

Таков был старт Ю.В. Андропова, сделавшего вывод о необходимости коренных реформ.

3. Концепция реформ Андропова

Как собирался Андропов реформировать СССР?

Есть точка зрения таких уважаемых аналитиков, как Волгонов, Яковлев, Авторханов: Юрий Владимирович собирался «кагэбизировать» СССР.

Как? Устранить прогнившую опору – аппарат КПСС – и оставить у власти КГБ.

Для этого – укрепить дисциплину, развернуть борьбу с коррупцией, провести чистку бюрократии. Взять реванш за устранение Хрущевым КГБ от власти.

Был ли такой план у Андропова?

Думаю, что состояние дел в стране не могло не вызывать у мыслящих кадров КГБ недовольство аппаратом КПСС. Думаю, что это недовольство у кого-то из них доходило до идей тотальной чистки.

В пользу этой версии говорят неоспоримые факты: терпимое отношение КГБ в 1991 году к устранению КПСС от власти, передача власти Б.Н. Ельциным именно руководству КГБ.

Но есть и серьезные сомнения.

Во-первых, Юрий Владимирович не только вел борьбу за дисциплину, но и шел на меры децентрализации и экономической самостоятельности. При нем начался перевод 5 министерств на новые условия. При нем – меры по полному хозрасчету. И децентрализация, и рынок в концепцию «кагэбистского» СССР явно не вписываются.

Во-вторых, в воспоминаниях я встречал оценки Юрием Владимировичем стран социалистического лагеря («съедят они нас») и его же оценки антиимпериалистического движения («стоит кому-то заявить, что он за социализм, как мы бежим к нему с помощью»).

Но главным, на мой взгляд, является третье: усилия Андропова по разработке программы на будущее и по формированию своей команды.

4. О программе на будущее

Юрий Владимирович начал свою деятельность на посту лидера с того, чего не было ни у Горбачева, ни у Ельцина, – с теоретической разработки перспективы.

В статье о Карле Марксе он покончил с прежней генеральной линией КПСС на немедленное строительство коммунизма.

К 1981 году, когда Программа КПСС обещала коммунизм, в СССР – по словам армянского радио – в наличии была только Олимпиада.

И хотя ряд членов Политбюро, в том числе глава правительства Тихонов, в верстке статьи Юрия Владимировича из ее заглавия настойчиво вычеркивали слово «социалистическое» и заменяли его на «коммунистическое», сам Юрий Владимирович твердо стоял на своем. Мы находимся не на стадии коммунистического строительства. И даже не в развитии социализме. Мы находимся только на начальном этапе развитого социализма. Мы не построили развитой социализм, а только входим в него. У нас масса нерешенных проблем прошлого. Мой однокашник по экфаку МГУ, помощник Ю.В. Андропова Б.Г. Владимиров (вместе с рядом представителей прогрессивной части партийной интеллигенции сыгравший большую роль в подготовке статьи) даже употреблял термин: нам нужна пятилетка нулевого роста – чтобы «постирать одежду», «прибрать квартиру» и т.д. Словом, подтянуть «тылы».

Насколько прочно стоял на этих позициях сам Юрий Владимирович?

Не очень. Отступая от коммунизма и говоря о социалистическом строительстве, Юрий Владимирович заявил, что базой всего остается марксизм-ленинизм. Так что подход к анализу будущего был ограничен «красными флажками».

Далее, через пару месяцев Андропов вернулся к термину «о развитии социализма на собственной основе».

Видимо, многое зависело от того, кто готовил материалы для него, и как себя чувствовал Юрий Владимирович во время работы над ними.

Пленум ЦК в 1983 году на первое место поставил борьбу с коррупцией, то есть со следствием, а не с причиной.

Я уже не говорю о том, что в докладе о 60-летию СССР Юрий Владимирович Андропов не указал на национализм России и республик как на **основную** и **первоочередную** опасность будущего.

Спор о программе на будущее продолжался не один год. По настоянию Е.К. Лигачева и В.А. Медведева (при согласии М.С. Горбачева) было отвергнуто предложение (кажется, В. Печенева) о необходимости **новой, четвертой Программы КПСС**. Взамен была изобретена формулировка: **новая редакция Программы КПСС**. Это очень связывало теоретический поиск.

И все же главное было сделано. Как сказал кто-то из обвинителей Андропова, «**он лишил советский народ коммунистической перспективы**».

5. Формирование команды

Юрий Владимирович Андропов думал о будущем и после разработки теории на первое место ставил формирование среди высших руководителей команды коллектива сторонников реформ.

Прежде всего на ведущую роль был выдвинут М.С. Горбачев, хотя Михаил Сергеевич не мог похвалиться чем-то серьезным в части успехов возглавляемого им участка – сельского хозяйства.

Но появившаяся впоследствии версия (ее огласил А.И. Вольский), что Юрий Владимирович назначил Михаила Сергеевича своим преемником, на мой взгляд, уязвима. Она принижает роль усилий самого Михаила Сергеевича в борьбе за пост генсека. А самое главное, Андропов выдвинул в Политбюро и другого явного претендента на роль нового генсека – Романова, переведя его в Москву. В Москву был переведен и Алиев.

В члены и кандидаты Политбюро были избраны Соломенцев, Воротников, Алиев, Чебликов. Примечательно, что все выдвинутые – за исключением Чебликова – были не из КГБ.

Далее Юрий Владимирович произвел два важных назначения. На пост руководителя орготдела – Е.К. Лигачева, а на пост руководителя экономического отдела – Н.И. Рыжкова.

Все основные участники перестроечной команды были собраны именно Юрием Владимировичем Андроповым.

Но надо отметить и следующее.

Первое. Команду Андропов набирал только из рядов высшей номенклатуры. «Коней» брал из одной «конюшни». Что было бы с реформами Петра I, если бы он выбирал «птенцов своего гнезда» только из Боярской Думы?

Второе. Юрий Владимирович не устранил брежневское большинство в Политбюро.

Но самым главным было третье. Команда Андропова отбиралась не «в рубке», не в бою. Она даже своих взглядов на предстоящие перемены не обсуждала.

Юрий Владимирович тем самым создал почву и посеял зерна для будущих конфликтов в своей же команде реформаторов.

Какие напрашиваются выводы?

Андропов не стал ни автором, ни организатором реформ.

Поэтому нельзя говорить об упущенном шансе китайского варианта выхода из социализма на базе «социализма с китайской спецификой» (в котором специфика явно перевешивала социализм). Андропов не был Дэн Сяопином. Он не думал о том, что главное – не цвет кошки, а ее умение ловить мышей. Напротив, Юрий Владимирович думал о цвете социализме.

Шанс китайского варианта выхода из социализма у СССР был. Но был давно – еще у Хрущева. Тот им не воспользовался, направил нас на коммунизм при жизни нынешнего поколения советских людей.

Но хотя сам Андропов выход из социализма не рассматривал даже теоретически, практически он направил движе-

ние по этому пути. В развитии страны к перестройке и выходу из социализма Юрий Владимирович Андропов сыграл весомую роль.

Во-первых, он освободил нас от задач непосредственного строительства коммунизма и тем самым дал теоретический старт поиску новых путей развития.

Во-вторых, он сформировал в руководстве страны команду лидеров, ориентированных на радикальные перемены, на перестройку.

Говоря словами из песни Высоцкого, красные флажки остались ограничителями. Но теперь, после Юрия Владимировича Андропова, они оставили варианты развития только на пути реформ.

В.Ю. ЯКУТИН,

научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования, член Правления ВЭО России, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор

1. 95-летие со дня рождения Юрия Владимировича Андропова, круглый стол которому посвящает ВЭО России, – это еще один прекрасный повод обстоятельно поговорить о советском периоде истории нашей страны, сделать для себя дополнительные выводы относительно прошлого и перспектив будущего.

Оценки советского периода давно уже в нашем обществе диаметрально противоположны. И до сих пор эта противоположность не устранена. Оттенков в понимании того или иного десятилетия, в оценке деятельности руководителей партии и правительства – Сталина, Хрущева, Брежнева, Андропова и др. – по сути дела нет. Все либо рисуется темным и безрадостным, либо радужным и светлым. А действительно объективных, выверенных временем суждений все еще очень и очень недостаточно. И юбилейная дата Ю.В. Андропова представляет хорошую возможность еще раз оглянуться на

советское прошлое, задуматься о его значении для нашей истории, для нашего будущего.

Да, от времени существования Советского Союза мы отошли уже почти на 20 лет и начинаем без эмоций, здраво, избегая передергиваний и пиитета говорить уважительно о том, что сделано нашими предшественниками, что удалось, а что не удалось. Начинаем понимать, как жило наше общество, без щемящего сердце чувства горечи мы можем уже перелистывать трагические страницы прошлого, без преувеличенного восторга оценивать светлое. Только при таком подходе, освобожденном от конъюнктурной эмоциональности, мы, наверное, и сможем извлечь из прошлого обоснованные уроки, научимся не совершать подобных ошибок в будущем. Хотелось бы также, чтобы этот разговор не заканчивался рамками круглого стола. Ведь участники обсуждения многое могут вспомнить и рассказать, выставить свои оценки делам и наследию других советских общественных деятелей, крупных хозяйственных работников, экономистов, таких как Бухарин, Рыков, Сокольников, Богданов, Струмилин, Маленков, Вознесенский, Косыгин, Байбаков, вообще всех тех, кто развивал российскую школу социально-экономической мысли на советском этапе ее истории. Стоит, видимо, уже с высоты сегодняшнего дня порассуждать о хозяйственных реформах 50-х и 60-х годов, конкретно 1965 года, задуматься о ходе экономических преобразований 1979 года и 1982 года, вообще всех перестроечных лет. Ведь авторы и исполнители

этих реформ реально двигали вперед экономическую теорию и хозяйственную практику, искренне заботились о развитии экономики страны, ее укреплении, выявлении и использовании скрытых возможностей.

2. Оценку многогранной деятельности Ю.В. Андропова можно давать в широком диапазоне, затрагивая не только экономические вопросы, но и вопросы работы силовых структур, обеспечения безопасности государства, внешних его связей, внешней политики, а также партийного строительства. Многого еще мы не знаем, не все архивы открыты. Но понятно, что, встав во главе многомиллионной партии, осуществлявшей, согласно действовавшей тогда Конституции СССР, руководящую и направляющую роль в жизни страны, Андропов получил возможность начать назревшие перемены в общественной, политической и экономической сфере. И хотелось бы обратить внимание на некоторые методологические особенности его подхода к предстоящим изменениям применительно к условиям того периода, когда он стал Генеральным секретарем ЦК КПСС, лидером мирового уровня и руководителем великой державы. Именно в этом методологическом качестве намеченные меры представляют для нас особый интерес, поскольку выводят на массу небесполезных аналогий.

Прежде всего Ю.В. Андропов дал обществу надежды на перемены. А так как перемен к худшему ожидать было уже нельзя – застой царил везде и во всем, это были надежды

только на перемены к лучшему. И даже когда Ю.В. Андропов ушел из жизни, поработав во главе партии всего год с небольшим, эти надежды не умерли, да и не могли умереть. Менять ситуацию в стране, в экономике было безотлагательно необходимо. Эти надежды материализовались впоследствии. Благодаря им стали возможны и политика перестройки, и переход к рынку. То есть его деятельность явилась как бы катализатором будущих преобразований, дала толчок к будущим изменениям, к политике ускорения и всем последующим перестроечным событиям. Не могло уже больше общество терпеть ту сковывающую все и вся обстановку в стране, которая существовала в момент его прихода. Жесткий диктат административно-командной системы, бюрократизация, коррупция, затхлость официально господствовавшей духовно-нравственной атмосферы – все это ни в коей мере не ложилось в процессы глобализации мирового хозяйства, демократизации жизни за рубежом, в восточно-европейских странах, не согласовывалось с требованиями времени.

3. В своем видении преобразований в СССР Андропов не выходил, конечно, из принятых тогда рамок марксистских представлений о советской действительности. А именно, что в СССР уже построено общество развитого социализма, что Советский Союз – великая держава, диктующая свою волю чуть ли не половине мира. Словом, всего того, что тогда считалось незыблемыми догматами партийно-политической работы, отступать от которых было не позволено никому, в том

числе и генсеку. Поэтому-то как гром среди ясного неба прозвучали положения статьи Ю.В. Андропова, опубликованной в № 3 журнала «Коммунист» за 1983 год. Многие, наверное, помнят, что статья называлась «Учение Карла Маркса и некоторые вопросы социалистического строительства в СССР». И пусть это идеологически выдержанное в принятых в ту пору терминах название не обманывает своей кажущейся традиционностью, способной вызвать лишь зевоту от того, что читатель найдет очередное повторение азбучных истин марксизма, набивших уже тогда оскомину схем, догматических постулатов и идеологических шаблонов. Напротив, статья не поддержала несмолкаемый, особенно в конце брежневского периода, барабанный бой и славословицы о достижениях развитого социализма и успехах перехода к коммунизму. Положения и выводы статьи подействовали отрезвляюще, были восприняты и партийными работниками, и гражданами как явный намек на живительное слово правды, как явный намек на долгожданное слово истины, которое наконец-то зазвучит с высоких трибун.

Сегодня совершенно справедливо Г.Х. Попов в своем докладе обратился к этой статье Ю.В. Андропова. Она для экономистов имела очень большое значение, меняла идеологические установки и схемы, заставила задуматься над тем, где же мы находимся, в каком направлении движемся. Было четко заявлено, что мы продолжаем и будем еще долго строить социалистическое общество, что о переходе к построе-

нию коммунизма говорить еще очень и очень рано. В докладе Г.Х. Попова это обстоятельство раскрыто подробно, не буду повторяться. Скажу лишь, что в начале своей статьи Андропов привычно говорит о практическом осуществлении идей Маркса, Энгельса, Ленина, о развитии марксистско-ленинской теории. Но обращаясь к советской действительности, затрагивает по сути основной вопрос любой экономической теории и практики – вопрос о собственности.

4. Действительно, вопрос о собственности – фундаментальный, краеугольный для любого общественного строя, для любой общественно-экономической формации. «Исторический опыт реального социализма, – говорится в статье, – показывает, что превращение «моего», частнособственнического в «наше», общее – дело непростое. Переворот в отношениях собственности отнюдь не сводится к единовременному акту, в результате которого основные средства производства становятся общенародным достоянием. Получить право хозяина и стать хозяином – настоящим, мудрым, рачительным – далеко не одно и то же. Народу, свершившему социалистическую революцию, приходится еще долго осваивать свое новое положение верховного и безраздельного собственника всего общественного богатства – осваивать и экономически, и политически, и, если угодно, психологически, вырабатывая коллективистское сознание и поведение».

Странно было слышать эти слова, когда у нас в общественном сознании длительное время настойчиво закреплялись

положения о том, что утвердившееся господство общенародной собственности является основным преимуществом советского строя, что мы научились эффективно использовать присущие ей черты и особенности. А оказалось, что нужно продолжительное время, чтобы народ действительно освоил положение верховного и безраздельного собственника, что мы еще не достигли такого состояния. Это было и свежо, и ново для того времени. Но не только в этом дело. Важно осмыслить этот тезис и для дня сегодняшнего.

5. Давайте задумаемся над этим, пожалуй, центральным тезисом статьи. Когда мы по сути с 1987 года готовились к переходу к рынку, а после 1991 года стали практически переходить к рынку, проводили широкомасштабную приватизацию, передавали общенародную собственность в частные руки, то мы ведь тоже совершали отнюдь не одномоментный акт, а начинали длительный, сложный процесс преобразования отношений собственности. И здесь также в полной мере оправдывается мысль о том, что получить право хозяина и стать хозяином – настоящим, мудрым, рачительным – далеко не одно и то же. А нам что предлагалось? За пятьсот дней построить развитую рыночную экономику, сверхбыстро осуществить разгосударствление экономической жизни. Что хочется подчеркнуть? Что изменение форм собственности – это отнюдь не гарантия и показатель эффективного ее использования и эффективной работы. Вот что важно в этом тезисе, особенно в продолжающихся ныне сложных дискуссиях о степени присутствия государства в экономике.

Но так или иначе, общенародная собственность в большем своем объеме стала сегодня частной. Что в итоге? Развернувшийся сейчас, в 2008–2009 гг. кризис особенно ярко показал, что действительно рачительных хозяев, выросших на частной собственности, в массовом масштабе у нас не появилось. Эгоистические интересы крупных собственников, так называемых олигархов, взяли верх над чувствами хозяина. Возобладали корыстные интересы «прихватизаторов», которые ни за что, можно считать даром получив часть от государственного пирога в свою собственность, обескровили ее, легко с ней и расстаются, «сбрасывают». Таких «собственников» не очень-то волнуют проблемы динамики производства, вопросы сохранения рабочих мест, развития поселения или региона, где находится их собственность, поддержки своих смежников, поставщиков или потребителей выпускаемой продукции.

Главная забота олигархов – спасти от ударов кризиса свои капиталы. А всего проще этого можно достичь, если вывезти их за границу. И даже оказав финансовую помощь банкам, крупному бизнесу, государство не смогло помешать такой утечке капиталов, которая оказалась вне контроля общества, работников предприятий. В своей статье «Россия, вперед!» Д. Медведев очень верно охарактеризовал таких ничего не предпринимающих «предпринимателей»: «Они хорошо устроились. У них «все есть». Их все устраивает. Они собираются до скончания века выжимать доходы из остатков совет-

ской промышленности и разбазаривать природные богатства, принадлежащие всем нам. Они не создают ничего нового, не хотят развития и боятся его...»

Хочется еще раз подчеркнуть: методологический урок Андропова о воспитании рачительного хозяина до сих пор не выучен нами. Из него не сделаны необходимые выводы как в законодательном плане, так и в нравственном, психологическом. Имеют ли иные наши крупные собственники не только полноценные юридические, но и моральные, нравственные права владеть заводами, фабриками, крупными производствами? Обладают ли необходимыми для этого знаниями, проявляют ли чувство ответственности за состояние своего производства и его воздействие на общественное благополучие? Ответ очевиден. Тут много недостатков и недоделок. Отмечать эти недостатки и недоделки нужно вовсе не для того, чтобы вернуть все обратно в руки государства. Мы уже жили при административно-командной экономике, которая так же «хорошо» освоила практику частного использования общественного достояния, «жировала» на нем. Так что повторять ошибки не стоит, а освободиться от них все же нужно.

6. Теперь о второй стороне вопроса преобразований отношений собственности. Получилось так, что когда у нас появились крупные частные собственники, завладевшие чуть ли не целыми отраслями народного хозяйства, то они в течение двух-трех лет растащили, раздробили доставшуюся им собственность. И ничего не было сделано для того, чтобы эти

отрасли, составлявшие костяк российской экономики, стали работать так, как этого требует их общенациональный статус. И государство, осознавая это, вынуждено было пойти на создание крупных государственных корпораций. Вынуждено. Напомним, что такими госкорпорациями ныне являются: Агентство по страхованию вкладов, Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), Российская корпорация нанотехнологий, Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта, корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии», корпорация по атомной энергии «Росатом», «Российские автомобильные дороги».

Вроде бы все они работают в рыночной атмосфере, как рыночные структуры. А на какой же форме собственности основаны эти государственные корпорации? В организационно-правовом смысле очевидно, что на государственной, а по социально-экономической природе своей – на общенародной. Ведь согласно Конституции Российской Федерации единственным источником власти у нас является народ, осуществляющий свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления. То есть в процессе преобразований общенародной собственности мы не растеряли все-таки эту собствен-

ность. Она до сих пор присутствует в форме крупных государственных корпораций. А если сюда прибавить тысячи и тысячи государственных унитарных предприятий, которыми государство владеет на 100%, то масштабы такой общенародной собственности поистине велики. Есть еще также акционерные общества с преобладающим участием государства.

7. Иначе говоря, вторая сторона процесса перехода общенародной собственности в частную у нас также отличается своеобразием. И суть его в том, что в ранге госкорпораций, крупных акционерных обществ бывшая общенародная собственность полностью не исчезла, не испарилась. А раз она сохранилась, хотя и в новом, рыночном виде, то методологические вопросы ее использования также не утратили своего значения. Вот это-то и нуждается в широком обсуждении. Как же все-таки понимать сегодняшнее положение нашей общенародной собственности? На кого она работает? Оправдывает ли свой статус общенародного достояния? Может быть да, а может быть и нет. Но обстоятельного рассмотрения этих вопросов мы не видим. Можно даже сказать, что дискуссии по этому поводу избегаются.

А ответ на эти вопросы крайне важен. Каким образом это достояние, в соответствии со своей общенародной природой, управляется? Как распределяются полученные доходы? Эффективно ли используется государственная собственность? Находится ли она под контролем общества? В каких формах осуществляется этот контроль? Представлен ли он парла-

ментскими комиссиями, антимонопольным комитетом или ведется другими методами? Какие общественные рычаги воздействия на этот контроль должны быть?

Напомним, что государственная собственность – это имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ, республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономным областям, автономным округам (собственность субъектов РФ). Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, также являются государственной собственностью. Всего на 1 января 2008 года предприятий и организаций в стране насчитывалось 4675 тыс., из них государственных – 142 тыс. Всего вроде бы 3% от общего числа, однако ведь это же крупные предприятия, основа экономики.

Повторю еще раз: хорошо ли мы представляем, как работает эта собственность? Общество мало что об этом знает. Например, какова производительность труда на государственных предприятиях? Каков уровень их рентабельности, фондоотдачи, капиталоемкости, энергоемкости, материалоемкости? Все эти показатели в западных госкомпаниях обязательно рассчитываются и находятся под постоянным контролем, известны общественности. Почему же мы не занимаемся этими вопросами?

Наверное потому, что мимикрировавшая советская бюрократия в лице всех представителей административно-командной системы срослась с олигархами и очень хорошо себя чувствует. Получилось по сути второе, ухудшенное издание административно-командной системы. Отсюда и коррупция, и низкая эффективность, бесконтрольность, и увод общенародной собственности под разными флагами, под разными предложениями за границу.

Как видим, один лишь этот тезис, постулат из статьи Андропова о необходимости контроля над формой собственности, ее эффективной работой, заставляет сегодня о многом задуматься и оценить истинное состояние и использование этой государственной собственности.

8. Продолжая дальше свой анализ, Андропов отмечает: «Говоря о превращении «моего» в «наше», нельзя забывать, что это длительный многоплановый процесс, который не следует упрощать». Теперь нам, разумеется, приходится в силу рыночных преобразований перевернуть эту формулу, имея в виду превращение «нашего» в «мое», но от этого данный процесс не становится короче или легче, он, наверное, так же длителен и многоаспектен. Такой же сложный, диалектически противоречивый. Проблемы, вызванные им и с ним связанные, нельзя решить наскоком, за двести, триста, пятьсот дней, даже за три или пять лет. Например, борьба с коррупцией – это одна из составляющих процесса превращения «нашего» в «мое», особенно в ходе приватизации, при

распределении госзаказа, установлении цен на продукцию. Достаточно ли здесь только налоговых служб? Кто анализирует показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий? Контролирующие госорганы занимаются ли, кроме прибыли и налогов на нее, технологической, производственной культурой, инновационным развитием предприятий, освоением новых методов, форм работы, конкурентоспособностью не на словах, а на деле? Могут ли акционеры реально контролировать менеджмент акционерных обществ? Как они организованы там, где преобладает или значительна доля государственного участия? Все непрозрачно. Информация либо затушевывается, либо скрывается. В любом случае она неполноценна, скупа.

В рамках ВЭО России несколько лет назад было проведено обсуждение вариантов перехода от социализма к тому обществу, которое мы хотим построить. Г.Х. Попов говорил, что мы не пошли по народно-демократическому пути. Административно-командная система взяла рычаги управления на себя и «тихо-тихо» трансформировалась в бюрократическую систему, мимикрировала с помощью своих приспешников, освоив товарно-денежный лексикон. Отсюда и коррупция, и чиновничий дикат, монополизм, все те отрицательные явления, которые были присущи командно-административной системе.

Частная собственность не может быть истинно частной, когда ей наносится вред самим же хозяином. Огромные ка-

питалы вывозятся из страны, «проедаются», проматываются. А ведь по своей природе капитал должен постоянно возрастать, инвестироваться.

Действительно хозяйского отношения к «своему» мы не видим, «мое» не стало в полном объеме «своим». Этот вопрос изучения механизмов и условий функционирования частной собственности в полном объеме сегодня не ставится и не решается. А это краеугольный камень создаваемого нами общества.

9. Второй главный тезис «экономической части» статьи Ю.В. Андропова – это тезис о распределительных отношениях. Здесь поднимается комплекс вопросов, связанных с родимыми пятнами капитализма в социалистической системе хозяйствования. Прежде всего речь идет о распределении по труду, а не по потребностям, его организации. Делается вывод о том, что распределение по труду не достигло в полной мере своего социалистического содержания, превратилось в уравниловку, иждивенчество, паразитизм на общественном теле. Необходимой дифференциации оплаты по труду квалифицированного, хорошо работающего человека и лодыря, непрофессионала по сути дела не было. Существенно занижена была в оплате труда роль факторов, стимулирующих рост его производительности.

И если этот тезис также рассматривать с позиций сегодняшнего дня, мы можем также поставить вопрос: хорошо ли у нас организованы распределительные отношения? Топ-

менеджеры крупных предприятий получают, к примеру, громадные зарплаты, бонусы. А заработаны ли они, оправданны ли?

При презентации в ВЭО России труда А.К. Шторха, первого российского академика-политэконома «Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие», изданного в 2008 году Издательским домом «Экономическая газета», Л.И. Абалкин обратил внимание на важность исследования природы предпринимательского дохода, его объективной основы и величины. Доход на капитал, доход организаторов производства у нас не изучен. Можно вспомнить и статью академика Д.С. Львова «Нравственная экономика», обсуждение которой в 2004 году было организовано редакцией журнала «Свободная мысль – XXI». Тогда Д.С. Львов говорил о том, что в Москве, например, дифференциация между 10% самых богатых и 10% самых бедных составляет от 15 до 18 раз. Сегодня же статистики говорят, что разница превышает 40 раз. Это запредельные цифры. В стране в целом так же велико социальное расслоение, что таит опасность социальной нестабильности.

Предпринимательский доход, естественно, должен превышать среднюю зарплату рабочего, однако не в такой же огромной мере, как у нас. Это должен быть именно доход предпринимателя, который формируется в зависимости от повышения эффективности производства, его обновления, инновационного развития. Но такой зависимости сегодня не

просматривается. Поэтому предпринимательский доход воспринимается либо как подачка «элитным» менеджерам, чиновникам, сидящим в аппарате госкорпораций, либо как вопиющая форма узаконенного воровства доходов от государственной собственности. Такое «распределение» способно вызвать лишь вполне понятное негодование работников предприятий, оно стало одной из причин существенного расслоения населения по величине получаемых доходов.

Нередко можно слышать, что русский народ не любит богатых. Надо здесь уточнить: не любит тех богатых, которые, ничего не делая, непомерно наживаются за счет чрезмерного труда других. Не любит социальной несправедливости, особенно в экономике.

Соответствуют ли сегодняшние распределительные отношения тем демократическим установкам, которые наше общество выбрало себе в качестве ориентира? Наверное, нет. Потому что тот собственник, который развивает свое производство, инвестирует в него, развивает науку, как правило, сегодня разоряется. А собственник, который переводит капиталы за рубеж, не заботясь особо об обновлении и развитии производства, лично обогащается. Вот ведь парадокс какой.

10. Еще раз хочется вернуться к вопросу об эффективности использования хоть частной, хоть общенародной собственности. Этот вопрос у нас сегодня, по сути, не звучит. Мы забыли категории производительности труда, фондоотдачи, капиталоемкости, материалоемкости, трудозатрат, экономии

рабочего времени. У нас все сводится к цене на нефть, курсу доллара, показателям инфляции. В статистических справочниках мы не найдем показателей эффективности работы предприятий – ни государственных, ни частных. Поэтому невозможно и сравнить эффективность разных форм собственности, сделать обоснованные выводы о необходимости национализации или приватизации предприятий.

Все это говорит об актуальности статьи Ю.В. Андропова. Он дал основания для последующей перестройки, показал направления последующей работы. Эти направления методологически важны и сегодня при определении наших путей движения вперед.

О.М. ТОЛКАЧЕВ,

*вице-президент МСЭ, член Правления ВЭО России,
председатель Комиссии Совета Федерации
по жилищной политике и жилищно-коммунальному
хозяйству, академик РАН, д.ф.-м.н.*

Уважаемые коллеги!

Мы обсуждаем сегодня вопрос, который касается деятельности, жизни, да и, наверное, нашей последующей судьбы, виднейшего деятеля нашей страны.

Обратите внимание: этот юбилей, 95 лет, он, в общем-то, обсуждается именно в рамках Вольного экономического общества, какого-то такого государственного обсуждения я не заметил.

Наверное, это тоже характерная примета времени, характерный признак.

Когда я готовился к этому выступлению, то подумал, что, наверное, трудно будет претендовать на какую-то полноту освещения личности Юрия Владимировича Андропова.

Скорее нужно посмотреть на цифры, на результаты. И, может быть, на некоторые штрихи, на некоторые дополнения к тому, что так классно, полно Гавриил Харитонович в своем докладе изложил.

Я обратился, не скрою, к тем людям, кто сегодня здравствует, кто плотно с ним работал. И довольно детально поста-

рался проговорить с Николаем Ивановичем Рыжковым, с нашим коллегой. Здесь, к сожалению, отсутствует Владимир Кузьмич Гусев. Он довольно много работал с Юрием Владимировичем. И кое-что у Кеворкова взял.

И я думаю, что две темы тут можно затронуть. Это отдельные штрихи этой многогранной личности.

Мы сегодня здесь упоминали, Гавриил Харитонович говорил о тех записках, о деятельности Сахарова, о деятельности Солженицына.

И тем не менее, если поднять документы, то вопрос о Солженицыне имел, ну, в самой острой фазе, два вектора. Стронником первого направления выступал Михаил Андреевич Суслов.

Но там, если в детали не погружаться, формулировалось примерно так: или арест, или высылка в местности Советского Союза мало пригодные для проживания. Приблизительно таким образом ставился вопрос.

И было второе направление. Лидером этого направления был как раз Юрий Владимирович. Хотя, казалось бы, лидер органов госбезопасности должен чуть-чуть по иному мыслить.

Так вот, именно он через своих людей организовал работу с руководством Федеративной Республики. Именно он через Кеворкова сумел организовать доклад Брежнева. Что, вообще-то, было очень непросто в тех условиях.

И те сотрудники, кто с ним работал, прямо и писали, и говорили о том, что если бы эта работа была проделана раньше

времени, и эти контакты вышли наружу, то, вообще-то говоря, еще неизвестно, как бы сложилась судьба, должность, которую он впоследствии занял.

Солженицын был отправлен в Европу. И, в общем-то, эта вся последующая деятельность, его жизнь в известной мере связана с теми решениями, которые принимал Юрий Владимирович.

Широта его интересов, или диапазон интересов. У нас, в общем-то, были публикации на эту тему. Но как-то они сейчас так сошли. Сошли, наверное, в связи с тем, что сам объект сильно уменьшился. Это вопрос об организации Немецкой автономии в Поволжье.

Вообще-то говоря, полтора миллиона немцев, которые жили, работали в стране, я могу спутать, но сейчас у меня данные, что 29 тысяч в Саратовской области, в районе города Энгельса. А тогда шла речь о создании республики, или автономной области. И соответственно Саратовская область могла бы стать краем. Это и увеличение финансирования, это бюджетные вопросы, это, в конце концов, количество депутатов в Верховном Совете Советского Союза.

И вот эту работу, вообще говоря, тоже возглавлял Андропов. Была комиссия, которая работала по созданию, по формированию такой республики, или автономии. И, так сказать, сам тот факт, вот здесь говорилось о том, Гавриил Харитонович сказал, что он был одним из инициаторов не организации, наверное, все-таки, разрешения выезда в Израиль.

Так вот, понимание того факта, что наличие немецкого населения на Волге это, в общем-то, стабилизирующий в экономическом плане факт, вот это вот его тоже работа.

Довольно много уделял времени спортивным вопросам, ну, понятно, будучи руководителем соответствующей организации, это, конечно, прежде всего «Динамо».

Но вот те, кто работал с Юрием Владимировичем, с удивлением отмечают, ну, не с удивлением, а я с удивлением узнал, что, вообще-то говоря, вопросы развития спорта в стране входили в компетенцию секретаря ЦК КПСС. Это тоже было для меня неким открытием.

Интересная тема. Я повторяю: я говорю только в штрихах, я сейчас еще цифры кое-какие назову и на этом постараюсь закончить.

Но, наверное, для меня каждая из этих тем заслуживает такого интересного отдельного суждения, развития.

Конечно, то, что связано с венгерскими событиями, а так как он в них не только был знаток, он принимал участие, будучи послом Венгрии. И в известном смысле формировал ту линию, ту политику. Это, конечно, было для него таким, ну, если не делом жизни, то, в общем, неким серьезным моментом.

Так вот, сотрудники говорят, докладывают, объясняют, как только что здесь было сказано Юрием Васильевичем, что собственность, вопросы эффективного использования собственности, вопросы кооперации, кооперации в узком смысле, так сказать, создания кооперативов и кооперации в широком

смысле, так сказать, создания социалистической кооперации, кооперации в Советском Союзе, так сказать, это, вообще-то, были вопросы, которые он курировал и развивал до конца своей жизни. И наверное, тут можно спросить и пригласить выступить и написать статью тех, кто знал хорошо эти вопросы по его поручению.

В частности Николай Иванович Рыжков, ныне здравствующий, вот 29 сентября 80 лет мы отметим Николаю Ивановичу, юбилей. Он очень ярко освещает эту тему – отношение к собственности.

Я могу сказать, что на базе осмысления венгерских событий делался вывод приблизительно такой, что неэффективное управление собственностью ведет к развалу государства.

Можно по-разному оценивать эти заявления. Но то, что этот вопрос был одним из базовых, фундаментальных в деятельности Юрия Владимировича, это тоже факт.

Еще пара, может быть, тем.

Юрий Владимирович был инициатором и, в общем-то, активнейшим образом продвигал вопросы глобального звучания, значения.

Например, такой вопрос, как создание, развитие и курирование микробиологической промышленности в Советском Союзе.

Вообще-то, надо отдавать себе отчет, что такое микробиология для СССР.

Может, чуть упрощая, скажу. Это получение кормовых добавок из небιологических веществ. Уж совсем грубо: из

нефти, из газа и так далее. Тут я упрощаю. Все гораздо хитрее, все сложнее.

Но создание Министерства микробиологии – оно давало возможность в разы, не на проценты, а в разы увеличить кормовую базу в Советском Союзе.

И эта задача развития микробиологической промышленности, задача, которую впоследствии, в общем-то, снижали, снижали до того, что... Ну, может быть, не мне давать оценки, но у меня, так сказать, негативная оценка по этой части. Это тоже был один из его коньков. Один из вопросов, которыми он занимался.

И конечно, очень такой важный, на мой взгляд, элемент – это человеческий фактор.

О чем я говорю. Все-таки, вот Гавриил Харитонович сказал, что он сформировал команду из тех, кто, в общем-то, и входил в эту часть, верхнюю часть номенклатуры. Ну действительно, он не мог брать себе людей, таких, которых мог себе позволить брать тот же самый Петр. Может быть, действительно надо говорить, что для перестройки он был таким предтечей перестройки. Этаким Иоанном Крестителем.

И тем не менее без подбора тех кадров, наверное, не было бы тех процессов в стране, которые пошли, которые, в общем-то, выводят, выводят Россию в число таких современных, или должны выводить Россию в число современных развитых стран.

Могу сказать, что мне пришлось работать с несколькими его сотрудниками. Могу даже назвать фамилии. Но не в этом

дело. Я всегда поражался высочайшему классу их организованности, умению работать. Вот этой вот организации труда.

Один из них, он уходил на пенсию у меня, занимался орг-работой. Я в любой момент мог спросить, где находится какая-либо бумага у какого она исполнителя, о чем там идет речь. И в течение нескольких секунд я получал исчерпывающий ответ.

Когда он уходил на пенсию, он заявил: «Я хочу сделать вам, оставить тут маленький сувенир». Я говорю: «Да вы что, с ума сошли, что ли?» «Да нет, нет, – говорит, – не волнуйтесь. Это, – говорит, – на медной пластинке выполненный портрет, барельеф Брежнева, который стоял в кабинете Андропова. Когда, – говорит, – я уходил из соответствующей организации, ну, понятно, что я ничего там и не собирался с собой брать, но этот барельеф я забрал с собой». Потому что это была школа того, как нужно работать, и каждый документ выполнялся абсолютно в срок, то, о чем говорил Юрий Михайлович.

Т.е. умение построить работу, умение построить работу с людьми, работу с кадрами, об этом еще Юрий Михайлович говорил, это еще один такой яркий пример, яркий элемент в работе Юрия Владимировича.

Я не буду говорить о делах, связанных с телевидением.

Честно говоря, меня удивляет не то, что происходит. Меня удивляет немножко другое. Меня удивляет, что высшие руководители сегодняшней России вслух говорят о том, что эта

вся ситуация нетерпима. Ее нельзя терпеть дальше. Терпеть ни одного дня. Потому что это есть, уж не знаю каким словом, разврат, преступление, трудно сказать. Но все остается по-прежнему.

Вот такой ситуации в условиях работы Юрия Владимировича Андропова, вообще говоря, себе представить невозможно.

И заканчивая, буквально несколько слов, несколько цифр о том, что сложилось, вот я посмотрел.

Первый квартал 1983 года давайте посмотрим. Первый квартал. Объем промпроизводства в СССР вырос в 6,3%. Ничего себе, значит, в такой стране. Производительность труда – 4,7% рост. Разведка по «нефтянке», по всему – 40% мировых запасов газа. Т.е. то, что сегодня наше все, – это отсюда. 30% по углю. 40% по железной руде. И 20% лесных запасов.

Вот результат работы. Вот объективный результат, о котором мы можем говорить.

Наверное, я закончу. Потому что тут много еще желающих выступить.

Но, на мой взгляд, мы имеем дело действительно с великаном. И об этом нужно ясно и четко сказать. Спасибо.

А.В. МИТРОФАНОВ,

член Центрального совета партии

«Справедливая Россия», политолог

Спасибо большое.

Я хотел бы поблагодарить и Юрия Михайловича, и Гавриила Харитоновича за возможность выступить. И вообще за организацию такого очень интересного мероприятия. И важного для понимания того, что будет происходить и сейчас происходит в нашей стране.

Я буду говорить тезисно. Прежде всего – почему Андропов оказался на посту председателя КГБ. Я буду подтвержденные какие-то версии давать. Подтвержденные и рассуждениями, и всей историей.

Это был один из немногих людей в руководстве страны, который не был связан с какими-то крупными партийными организациями, не был выдвиженцем крупных ведомственных структур. Он был чисто партийный чиновник, будем так говорить.

И в тот момент, конечно, Брежневу потребовался такой человек, ни с кем не связанный. И в то же время не представляющий крупной партийной организации или ведомства, как Устинов, допустим, который шел от ВПК и в 33 года был наркомом боеприпасов. Человек, имевший свою историю. Чисто сотрудник ЦК КПСС.

И конечно, в тот момент, когда Брежнев потихоньку укреплялся, такой человек оказался нужен.

И мне кажется, что здесь между ними был альянс. Хотя Брежнев, как всегда, его сбалансировал другими деятелями, очень крупными членами Политбюро.

Второй момент. То, что говорил Гавриил Харитонович Попов, – исключительно важный момент. Здесь я согласен абсолютно, что фактически Андропов создал вторую партию. В однопартийной системе, а точнее, в беспартийной системе считалось, что другой партии не могло быть. Не могло быть легально.

Но фактически КГБ при Андропове стал приобретать политические черты и политические функции. Создавались Пятые управления, которые зачем-то занимались интеллигенцией. Андропов занимался хоккеем, приглашал Тихонова на работу и считал это важным делом. Он занимался фигурным катанием и так далее.

Т.е. потихоньку входил во все сферы жизни. Известно, что КГБ занимался рок-движением молодежи, рок-клубами. Т.е. тем, чем занимаются политические партии. А не спецслужбы, которые должны предотвращать вражеские проникновения.

Он расширил за 15 лет (это огромный срок) материально-техническую базу. Фактически это была партия. Необъявленная, со своими подходами, со своим пиаром, типа «Семнадцать мгновений весны». Абсолютно ясно. Со своими писателями, типа Юлиана Семенова, и другими, которым явно и он лично, и товарищи по работе подкидывали материал.

Причем Андропов на это тратил время. Не только на со-вещания и непосредственно на свою работу, но он не считал зазорным встретиться с деятелями культуры. И, естественно, был в выигрышном положении по сравнению с теми, кто занимался только хозяйством. И КГБ в этом смысле фактически стал второй партией.

И как было сказано Гавриилом Харитоновичем, когда одна опора (КПСС) прогнила, вторая опора пришла к власти. Может быть не в открытой форме. Потом изменила какие-то свои формы. Но тем не менее идея КГБ как партии, она существует.

Потом мы читаем известную статью Черкесова 2-летней давности, или полуторалетней, что страна катилась вниз и практически как картина падала, но чекистский крюк ее спас.

Черкесов фактически подтвердил, что существует бывший КГБ как партия.

Но, что очень интересно, партия эта имеет свои особенности. Во-первых. Она без идеологии, без моральных ограничений, в отличие от коммунистов. Там никто никого не собирается гонять на собрания и обсуждать количество жен, чем занимались коммунисты и чем раздражали аппарат, бюрократию. Или считали количество метров на даче, там 6 соток, или 7, что тоже раздражало страну.

Партия без моральных ограничений и без социальной ответственности. Никто рабочему не обещает, что он должен обязательно получать хорошую зарплату и работать до пенсии.

Эта партия из этого не исходит.

Следующий момент, на который хотелось бы обратить внимание. Что, по всей видимости, сыграло большую роль в отношениях с Брежневым, положительную роль и, так сказать, усиливающую – это история с выездом евреев, Хаммером, ростом цен на нефть и так далее. Эти вещи взаимосвязаны абсолютно.

И здесь я высказываю свою точку зрения. Безусловно, выезд евреев, разрешение – это не было случайностью. Контролировали ситуацию Андропов с Брежневым. Есть протокол заседания Политбюро, когда Щелокову вдруг говорят: зачем вы стали налог вводить на высшее образование для евреев, вы задерживаете их выезд. Щелоков говорит: ну как же так, все-таки они же учились, должны платить и прочее. Ему говорят: да не занимайтесь вы ерундой. Конечно, сказали корректнее. Типа: не знаете задачи – делайте, что вам говорят.

И судя по всему, по тому, как Хаммер, президент нефтекомпании «Оксидентал Петролеум» часто бывал в Москве, и по тому, где он бывал потом, а он катался по миру, по Ближнему Востоку, конечно, это была согласованная с американцами игра.

Т.е. мы дали выезд евреям, обеспечивали, чтобы евреи ехали именно в Израиль, не давали им возможность оставаться в Австрии. Евреи приезжали, осваивали новые территории. Это вызвало недовольство арабов. В итоге привело к войне, к закрытию проливов, к росту фрахтовых ставок, и цена на нефть взлетела с 2 до 39 долларов за баррель.

Хаммер координировал. Понятно, что не он придумал. Одновременно американцы принимают законы, по которым они по экологическим и прочим основаниям ограничивают производство нефти внутри Америки и выводят производство, и резко начинает расти производство нефти в ближневосточных странах.

Одновременно в 1973 году директором ЦРУ становится Буш-папа, тесно связанный с ближневосточными режимами. Известно что ему помогали саудиты. Это не новость. Это очень известный факт.

Т.е. все игроки, которые были связаны с нефтью, очень серьезно выиграли, включая Советский Союз.

Поток этот долларовый был неслучайный. И это, видимо, то, что важного сделал Андропов, и что понимал Брежнев, и что не понимал никто другой. Между ними были особые отношения. Потому что Хаммер встречался с Брежневым очень часто, и непонятно, почему именно.

Постоянно говорили, что Хаммер с Лениным встречался, подарил Ленину обезьянку, из-за этого его очень любили и в любое время принимали. Ну, это, как вы понимаете, детский сад.

Взаимоотношения очень сложные по Ближнему Востоку. СССР был игрок, там он контролировал ряд режимов. Т.е. Арафата, Сирию, Ирак в значительной мере, Ливию. Американцы, соответственно, – Саудию, Катар, Кувейт. Т.е. мы разделили этот пирог.

В Сирии не было нефти. Но в Сирии была армия. И поэтому она тоже важная была страна. И, соответственно, у Арафата тоже не было армии, но он влиял очень на ситуацию. У них были вооруженные люди.

Поэтому ясно, что эта большая игра Буша и Андропова... Ну, видите, у нас ситуация другая. Андропов ушел, а Буши, как мы знаем, на месте. Еще один сын будет президентом лет через 8, я думаю. Джеб. Поскольку это такая большая игра и такая большая поддержка, что там силы политической, экономической хватит на десятилетия.

У нас же все смыло очередной аппаратной волной.

Еще один очень важный момент. Здесь я тоже солидарен с Гавриилом Харитоновичем.

Андропов не знал экономики. Информированность его о многих людях и о ситуации в стране, конечно же, была высокой.

Но механизм экономики, управление – здесь он плавал абсолютно. И у него не было понимания, как управляются предприятия, что нужно сделать. Ну, экономики как таковой. Этого, конечно же, не было. Кстати говоря, это отрицательный момент.

Он никогда не работал в хозяйстве. Возьмите его биографию. Ни дня он не работал в экономике, будем так говорить, в сфере реальной экономики.

Г.Х. Попов: Матросом на барже.

А.В. Митрофанов: Да, матросом на барже. В реальной экономике – никогда. Ни с точки зрения науки, ни с точки зрения практики, ни с точки зрения хозяйственного управления. Так сложилась судьба, он занимался совершенно другими делами. Комсомольско-молодежными, потом еще какими-то, партийными, дипломатическими. Но никакого отношения к экономике не имел.

И последнее, что я хочу сказать. Личные свои впечатления.

У меня была возможность видеть его с близкого расстояния, скажем так. До его избрания в члены Политбюро это было чаще. Потом это практически было сведено к минимуму. Мы поддерживаем отношения семейные с его семьей. Потом его внучка Евгения работала длительное время в Государственной Думе. Сейчас она работает в Администрации Президента.

Это дочка от первой семьи. От сына Владимира. Трагическая история. Сын сидел. Это уже сейчас не секрет. Тогда – да. Сидел и потом умер при загадочных обстоятельствах, похоронен в Тирасполе. Это беда была его семейная, которую он нес всегда очень тяжело. Старался помогать невестке. И даже вторая супруга его помогала всегда. Старалась помогать первой семье. Тяжелая была история.

Мне кажется, что это одна из причин его сложных взаимоотношений со Щелоковым, с МВД. Одна из... Там есть ведомственные, серьезные вещи. Но фактор сына был, безусловно. Потому что сын секретаря ЦК отбывал срок и потом не мог жить в столице, чтобы тут не привлекать внимание. А жил где-то на

периферии, работал на швейной фабрике в Тирасполе. Т.е. вы понимаете, что это достаточно сложная история.

Что я хочу сказать по личным впечатлениям.

Он был, конечно, сложный человек. Не сказать, что подозрительный, это неправильное слово, наверное, но очень чувствительно относившийся к тому, что говорят.

Я могу сказать несколько моментов.

Например, ему близкие рассказали, что к Кремлевской поликлинике прикрепили одного знаменитого режиссера, сейчас покойного, но очень знаменитого, не только жену, а еще... скажем так, гражданскую жену. Она шла как артистка. По просьбе Чазова. А Чазов вроде ссылался на указания сверху. Но Андропов не поверил: как это может быть? Ну, как любовницу можно прикрепить к Четвертому управлению. Это невозможно. Ему сказали, что это точно так. Он не поленился, все узнал. Он просто взбешен был. И последовала реакция. Это была одна ситуация.

Вторая ситуация. Близкий человек сказал ему в разговоре, что Косыгин всем нравится в народе. А про Брежнева говорят: вот Брежнев сам бы пришел, посмотрел, какую продают картошку. Все плохое про Брежнева. А про Косыгина – наоборот говорят: талантливый человек. Реакция Андропова была совершенно резкая: это выдумки все. Это вызвало в нем ярость или зависть.

А совсем последний разговор, когда он уже был наверху. И было ясно, что что-то серьезное со здоровьем, он находил-

ся в ЦКБ, с диализом. Он рассказывал близким людям, как он поедет отдыхать в следующем апреле. Хотя в феврале он умер. И говорил, что в Кисловодске будет хорошая погода, еще что-то такое. И смотрел прямо на них: верят ли они в то, что он поедет туда? Это, может быть, свойство вообще любого больного. Но это смотрелось достаточно тяжело... Все, конечно, уверяли, что да, конечно, все хорошо.

И еще одну вещь, последнюю, я скажу и на этом заканчиваю. Вот, Гавриил Харитонович сказал, что из КГБ Горбачев взял фактически только Чебрикова.

Но мы забываем про то, что консультанты Андропова из ЦК КПСС – Шахназаров, Арбатов, тот же Бурлацкий. Крючков тоже у него в отделе работал тогда. И очень многие другие. Они все составляли интеллектуальный костяк вокруг Горбачева. Поэтому фактически выдвинутые Андроповым люди составили основу команды Горбачева. Это очень важно.

И Яковлев, который в 83-м году приехал и стал директором Института мировой экономики, как раз в ту эпоху. И стал, кстати, председателем Совета содействия ООН. Т.е. тоже готовился уже к новой роли.

Уверен, что у Андропова не было серьезного плана реформирования. Но ясно было одно, что желание ту партию, которую он фактически создавал всю жизнь, привести к власти, оно было, безусловно. Это абсолютно точно.

Спасибо.

О.М. ПОПЦОВ,

генеральный директор ОАО

«Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»

Спасибо большое.

Я не работал с Юрием Владимировичем. Я не работал в КГБ. Не работал в Министерстве иностранных дел. Ни в аппарате ЦК партии.

В момент его руководства Комитетом госбезопасности, и дальнейшими высокими постами, и предваряющими их, я возглавлял, наверное, среду прямо противоположную. Я был главным редактором одного из самых популярных в стране журналов.

Но почему я, тем не менее, считаю сегодняшний разговор крайне важным? Потому что он еще раз подтверждает самое главное – мы живем в пору, когда фундаментальный профессионализм сходит на нет. И хотим мы того или нет, но мы присутствуем и участвуем в процессе вырождения. Нас всех это очень беспокоит. Это больно признавать, но это так.

И естественно, возвращение нашей памяти к ярким личностям у нас сегодня востребовано как никогда. Андропов, безусловно, был такой личностью.

Я не общался с его родственниками. Но две фразы я скажу. Когда Андропова избрали генеральным секретарем, я

оказался в компании, где присутствовал Щелоков, министр внутренних дел. Я помню фразу, которую он произнес в тот момент: «Это конец». Я потом думал, почему он это сказал. Но мое недоумение было недолгим, и спустя какой-то час я понял, кому адресовалась эта фраза министра. Речь шла о конце для самого Щелокова. Тогда он этого не сказал, но многие из присутствующих поняли фразу однозначно – брежневский любимец не оговорился. Это был его конец. Очень скоро очевидность предположения подтвердилась.

Была ли там проблема в сыне? Отчасти да, но в большей степени проблема была в другом – в амбициях Щелокова. Андропов как никто понимал, что именно в период Щелокова коррупция в сфере МВД пустила устойчивые корни. Родственные связи, мифы о возросшей раскрываемости преступлений и так далее, и так далее.

И второй эпизод. Находясь в те времена в Западной Германии, я встретился с Фогелем, руководителем социал-демократической партии. И он мне рассказывал о своем впечатлении от встречи с Андроповым. Фогель почему-то наклонился ко мне и громким полупшепотом произнес: «Я был потрясен, насколько этот человек информирован буквально обо всем». Я улыбнулся и заметил: «Было бы странно, если бы этого не случилось. Он все-таки возглавлял КГБ. А человек, стоящий во главе подобной организации, обязан знать более чем...». «Нет-нет, это информация другого рода», – выдохнул Фогель.

И то, в чем я не соглашусь с Митрофановым. Да, Андропов не работал никогда на производстве. Но, общаясь с сотрудниками Комитета госбезопасности, я услышал удивительное откровение... Понимаете, что он сделал? Он создал у нас внутри КГБ параллельный Совет Министров.

У нас в КГБ стали работать специалисты по нефти. У нас стали принимать на работу врачей. У нас появились люди, которые занимались самолетостроением.

Хотел ли он создать вторую партию? Я не буду спорить. Но то, что он старался создать второй Совмин – это факт. Ибо, осознавая факт очевидного старения первого лица и понимая, что наступит момент, когда придется принять руль управления на себя, он создал эту структуру в Комитете Госбезопасности как дублера, как задел прочности. Интеллектуальный ресурс Комитета государственной безопасности в тот период возроскратно. И профессиональный – расширился значительно. Это свидетельство сотрудника, работавшего в те дни в КГБ.

И я хочу сказать вам: да, Андропов верил в социализм. Но, в отличие от Хрущева, верил не безоглядно. И, критикуя тот вид социализма, который мы выстраивали, он верил, что этот социализм может быть более совершенным. Как верил в это и Хрущев. Как верил в это и Косыгин, который старался делать социализм более продуктивным. Выдающиеся косыгинские реформы – тому подтверждение.

Сейчас, когда мы столь оголтело и беспощадно вытираем ноги о проклятый «совок», ситуация проявляется все явст-

веннее. И чем больше мы об этом говорим, не осознавая, что творим безумие, тем быстрее этот проклятый «совок» нагоняет нас. И шепчет в затылок: остановитесь. Научитесь оглядываться и постигать совершенное, иначе забвение ждет вас, как это произошло с младореформаторами 90-х.

Печально, но все именно так. Это выглядит ужасающе. Потому что вопрос, выиграем ли мы когда-нибудь российский капитализм, остается. Именно сейчас мы его проигрываем. Это не капитализм. Это уродство! Олигархо-криминальный капитализм. И частная собственность, которая превозносится как птица счастья, в российском исполнении тоже уродство, ибо есть воплощение торжества беспредела и алчности. По существу, это собственность грабителей. Мы построили капитализм, которому безразлично государство и народ! Их это не интересует.

И для нашего капитализма слова Форда в середине 90-х наша трогательная семибанкирщина моментально извратила, сказав: все, что выгодно олигархам, выгодно России. Нет! Форд сказал совершенно другие слова: «Сначала – все, что выгодно Америке, выгодно Форду. И только потом то, что выгодно Форду – выгодно Америке». Вы чувствуете разницу?

Вряд ли у Андропова были какие-то контакты с активным капиталистическим миром. Но он был как бы на границе с этим миром.

Как вы помните, как секретарь ЦК партии он отвечал за соцстраны. И Венгрия – это Андропов. И Чехословакия – это Андропов. Это правда. И Афганистан – это Андропов.

Вы понимаете, нельзя оценивать действия того поколения политиков, говорить, что это был только стиль интриги и страха. Да, страх не мог не быть, тем более после эпохи Иосифа Виссарионовича Сталина. И Сталин доказал, что страх – колоссальная организующая сила. И авторитет партии держался на страхе – быть исключенным из партии значило для человека, что это конец его судьбы. И никаких «но». Нигде ты больше работать не сможешь. Дворником – пожалуйста!

Я вспоминаю, как после исключения из партии брел по улицам Николай Николаевич Месяцев. Умница, блистательный человек, создававший советское телевидение! Его исключили из партии, и он стал никем. Да, так работала машина страха.

И как только страх стал уходить – одновременно стал нарастать процесс развала партии. Точнее сказать, он активизировался, потому как развал начался гораздо раньше. Когда количество людей, вступающих в партию из корыстных целей, превысило количество вступающих в нее в силу идейных убеждений. Это было началом конца. Понимаете?

Чувствовал ли это Андропов? Скорее да, нежели нет.

Он был нестандартным человеком. И эта нестандартность в громадной степени была обусловлена его высокой культурой, он писал стихи, обожал музыку. И все родственники: дочери, сыновья, – одни выходили замуж за кинорежиссеров, другие женились на киноактрисах.

Именно этот шлейф внутренней культуры, который всегда присутствовал в его семье и к которому был предрасположен

сам Андропов, делал его другим человеком. И стихи его не были стихами графомана, а достойной поэзией. И при этом именно он ужесточил борьбу с диссидентами. Вот как это сочетается?

Вопрос по существу: являлся ли Андропов продолжением образа Дзержинского? Да. Ибо Дзержинский был сверхтонким человеком. Прочтите его письма к любимой женщине, и вы увидите другого Дзержинского.

Революция ли, война – мир в этот момент живет по иным нормам и законам – законам войны и революции. Сложилось так, что большевики сказали: Дзержинский, вы будете отвечать за безопасность страны. И никаких «но». Выполняйте!

Но тот же Дзержинский спас страну от бездомных детей. Он решил эту проблему в течение двух лет и практически совершил переворот в сознании страны.

А что происходит у нас сейчас?

Нет ни войны, ни революции. А количество бездомных детей зашкаливает за 2,5 миллиона. Такая вот эффективность капитализма в России.

Я вспоминаю, как я разговаривал с Ельциным. Я был против того, чтобы сносили памятник Дзержинскому и отговаривал его от присутствия в этот момент демократического безумия на площади. Я говорил ему: Давайте сделаем проще. Оставим памятник и переселим Комитет госбезопасности в другое здание. А там сделаем Всероссийский детский фонд. И тогда мы увековечим другую страницу, которую в нашей истории написал этот человек, Дзержинский Феликс Эдмундович.

Каждый человек, тем более человек яркий, в жизни неоднозначен. И трудно сказать, страх ли побуждал Андропова или нечто иное в его движении на олимп власти. Страх, безусловно, был. Но все-таки его двигали вперед убеждения. Двигала вера.

Он считал, что социализм может быть более эффективен, если компонент дисциплины станет другим. Его раздражала удручающе низкая дисциплина на предприятиях, в научных учреждениях, да где бы то ни было. И он был сторонником жесткости. Порой эта жесткость зашкаливала. Но она была необходима. Страна утратила собранность.

А была надежда. Когда на карте появилась ГДР, родился миф: дисциплинированные немцы покажут, что такое социализм. Нет. Оказалось, что только одной дисциплины мало.

Я не знаю, пришел ли к этому выводу сам Андропов перед своей смертью, не знаю. Но что совершенно очевидно, чем востребованнее наша память и чем она прозорливее, тем эффективнее наше движение вперед, потому как незыблема формула развития: самокритичность прямо пропорциональна нашему развитию.

Мне вспоминается моя полемика с младореформаторами Гайдаром, Чубайсом и многими другими. На мой вопрос: «Почему вы так не самокритичны, что вы делаете?» – я получил ответ: «Если мы будем самокритичны, – говорил Егор Тимурович, они подумают, что мы слабы. Они – это коммунисты. Они вернутся». Я ответил ему: «Они не могут вернуться».

Этот придуманный страх перед якобы возможным возвращением коммунистов стал удобной ширмой демократов, скрывающей провалы экономической политики. Коммунисты находились в состоянии полного краха и после распада СССР вернуться не могли.

Увы, помимо того, что младореформаторы оказались не идеальными экономистами, они были еще и удручающе скверными политиками. И это стало трагедией, когда демократические реформы совпали по времени с реформами в экономике, которые, по сути, закончились крахом и тем самым уничтожили веру в способность демократии.

И теперь любой человек, спроси его об отношении к демократическим реформам, непременно уточнит: это те самые реформы, что уничтожили наши сбережения, сотворили дефолт и провели приватизацию и ограбили страну. Упаси бог нас от такой демократии. Нестандартность риторики, которую нам подарили девяностые, не способна сделать страну успешной. Успешной страну делает только нестандартность поступков, воплощенных в конкретные результаты конкретных дел. И ныне как никогда велика востребованность в людях ярких и нестандартных, способных совершать поступки. Они, эти люди, должны стать героями нашего времени и истинной элитой общества, которой сегодня у нас нет.

Я хочу сказать, что Юрий Владимирович Андропов был человеком, способным на поступок. И нам сегодня таких людей чрезвычайно не хватает.

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ,

*Первый вице-президент, генеральный директор МСЭ,
первый вице-президент ВЭО России, первый Вице-президент,
академик Международной Академии менеджмента,
президент Международного клуба менеджеров, академик
РАЕН, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор*

Спасибо.

Уважаемые коллеги!

Готовясь к проведению этого круглого стола, мы просили академика Ситаряна рассказать о его работе над реформами Юрия Владимировича Андропова.

К несчастью, месяц назад Степан Арамаисович скоропостижно скончался. Он работал над книгой «Уроки прошлого для будущего. Заметки экономиста», так она называлась.

В конце июля этого года, незадолго до своей кончины Степан Арамаисович надиктовал главу под названием «Неизвестная реформа Андропова». Позволю себе предложить вам часть главы этой книги.

«В ноябре 1982 года Генеральным секретарем ЦК КПСС был избран Ю.В. Андропов. В это время я работал первым заместителем министра финансов СССР. В декабре мне предложили перейти на работу в Госплан первым заместителем Николая Константиновича Байбакова, тогдашнего пред-

седателя Госплана СССР. Лишь позже я узнал, что инициатива моего перевода в Госплан принадлежала Ю.В. Андропову, который считал, что Госплан необходимо укрепить кадрами профессиональных экономистов....

Вскоре после моего перехода в Госплан мне было поручено возглавить группу по подготовке предложений по экономической реформе. Это было личное поручение Ю.В. Андропова.

Нашу группу мы сформировали из госплановцев, которые пользовались авторитетом как профессиональные экономисты. Это были высококвалифицированные специалисты, которые хорошо знали проблемы советской экономики. В группе постоянно работали 8 человек. Среди них: Павлов – начальник отдела финансов, себестоимости и цен, Воробьев – начальник сводного отдела Госплана СССР, начальник отдела машиностроения, и другие.

Мы все хорошо понимали, что реформы в экономике давно назрели, поэтому по принципиальным вопросам и направлениям экономической реформы у нас не было больших разногласий, хотя споры, и порой довольно острые, конечно, бывали.

Работа нашей группы не афишировалась. Только Н.К. Байбаков о нашей работе знал и старался все организовать так, чтобы наша работа была максимально плодотворной. В процессе работы мы привлекали в качестве экспертов и консультантов ведущих научных сотрудников из института Госплана СССР, АН СССР и других ученых. Многие их предложения

и рекомендации нашли отражение в итоговом документе, который был передан Ю.В. Андропову.

Одно небольшое, но очень важное отступление, чтобы поделиться своими наблюдениями от встреч с Ю.В. Андроповым и прояснить его позицию по оценке экономической ситуации в стране, поскольку во многих мемуарах о нем она не нашла должного отражения.

Из своих личных встреч с Юрием Владимировичем я могу утверждать, что это был подлинный государственный руководитель страны. Человек, обладающий высоким интеллектом, способным воспринимать все новое, умеющий делать четкие и точные выводы на основе огромного потока самой разнообразной информации. Он был человеком твердых политических и нравственных убеждений. Знал ли Юрий Владимирович Андропов реальную ситуацию в советской экономике? Понимал ли он всю сложность и глубину экономических проблем, которые назрели к тому времени?

Могу ответственно сказать: и знал, и понимал. Конечно, он считал, что социализм может и должен стать более прогрессивным общественным строем, чем капитализм. Но в то же время Андропов считал, что существующая жесткая система планирования себя исчерпала. При такой системе оценки хозяйственной деятельности у предприятий нет мощных и необходимых стимулов ведения эффективного хозяйствования, она не обеспечивает должной мотивации работников к производительному труду. Поэтому необходим переход

к новому экономическому механизму хозяйствования, поиск новых, более прогрессивных форм экономического стимулирования, развитие не только государственного, но и кооперативного сектора экономики, проведение глубокой технической и технологической модернизации во многих отраслях народного хозяйства.

Вернусь к работе нашей группы. Идеология документа, над которым мы работали, – это развитие тех идей и положений, которые были сформулированы и приняты еще в 1965 году, когда осуществлялась экономическая реформа, главным мозгом которой был А.Н. Косыгин. Конечно, мы понимали, что прошло время, экономика стала более сложной и масштабной, накопился груз старых проблем и возникли новые, усилились диспропорции, как в отраслевом, так и в региональном плане. Все это мы учитывали. Учитывали также те положительные и негативные моменты, которые выявила практика экономической реформы 60-х годов.

Наши рекомендации мы сгруппировали в три пакета.

Первый пакет включал предложения по максимальному развитию хозяйственной самостоятельности предприятий, повышению роли экономических фондов, которые призваны были стимулировать как эффективное хозяйствование предприятий в целом, так и труд его работников.

Второй пакет предложений содержал меры по развитию кооперативного сектора экономики. При этом предполагалось, что кооперативный сектор получит дальнейшее разви-

тие не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, и в сфере обслуживания. Реализация наших предложений давала мощный импульс к развитию и укреплению кооперативной собственности в экономике. Кстати, многие наши предложения о кооперации, которые мы тогда сформулировали, я потом, как руководитель рабочей группы, включил в проект закона «О кооперации», который разрабатывался и был принят уже при М.С. Горбачеве во второй половине 80-х годов.

Третий пакет наших предложений касался роли органов хозяйственного управления. Мы предлагали уточнить функции и структуру органов хозяйственного управления, с тем чтобы перенести акцент в их работе с производственной на экономическую деятельность. Кроме этого, мы предлагали провести работу как по сокращению, так и по укрупнению отраслевых органов управления.

Итоговый документ, подготовленный нашей группой, мы рассматривали как реальную программу осуществления масштабной экономической реформы в стране.

Наши предложения были переданы Ю.В. Андропову, и хотя Юрий Владимирович был уже болен, документ он прочитал, согласился с нашими предложениями и высказал пожелание встретиться с нашей группой, чтобы обсудить вопросы, которые требуют, с его точки зрения, уточнения. К сожалению, такая встреча не состоялась, Юрий Владимирович скончался, но я и сейчас убежден, что если бы начали

реализовывать наши предложения по реформе экономики уже тогда, то судьба страны могла сложиться по-иному. Но, увы, история не знает сослагательного наклонения». Это говорил Степан Арамаисович.

Одно наблюдение, которое я сделал, прочитав часть его книги.

В фильме Андрея Кончаловского «Бремя власти. Юрий Андропов» Федор Бурлацкий говорит, что если бы Юрий Владимирович Андропов прожил еще хотя бы пять лет, он был бы Советским Дэн Сяопином. Эта же мысль проскальзывает у академика С.А. Ситаряна. Думаю, они правы.

В то же время Гавриил Харитонович здесь, в своем докладе, очень точно обрисовал, что не было бы реформы, похожей на китайскую. И я с ним полностью согласен. И вот почему.

В силу личных обстоятельств я долгое время разговаривал с Владимиром Александровичем Крючковым. Была у меня однажды встреча и с Юрием Владимировичем.

Эти разговоры составили мое представление о том, что одно из главных направлений работы Юрия Владимировича и на посту заведующего отделом социалистических стран в ЦК КПСС, и на посту председателя КГБ, и уж тем более на посту генерального секретаря ЦК КПСС – это забота и анализ результатов Венгерской реформы.

Всегда, на всех постах, вплоть до того, что Андропова чуть было не сняли с должности посла, когда Микоян и Суслов отстаивали позицию поставить Надя во главе Венгрии,

а Андропов настаивал на кандидатуре Яноша Кадара и сумел убедить Хрущева. В то время Хрущев хотел завязать контакт с Брозом Тито, а Броз Тито поставил одним из условий личных контактов, чтобы именно Кадар был руководителем Венгрии, таким образом, Андропов смог решить проблему выдвижения Кадара. Хрущев долгое время подсмеивался над Андроповым, как он сумел его убедить, используя дипломатические приемы. Юрий Владимирович все время Кадара поддерживал, поэтому реформы, которые планировал Андропов в мозгу, это скорее были реформы социал-демократического характера.

Если мы вспомним, то даже членом Верховного Совета Андропов всегда избирался от Эстонии. Это соответствовало его духу видения развития страны скорее по северному варианту (Швеция, Финляндия, Венгрия и т.д.).

Я думаю, что правы и те, кто говорит о Дэн Сяопине как о том, что нужны были реформы, и, конечно, абсолютно прав Гавриил Харитонович, что реформы были бы совершенно другого характера, если бы судьба отмерила Андропову долгую жизнь.

Спасибо.

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК РОССИИ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ

В.К. ЗАУСАЕВ,

директор ДальНИИ рынка Минрегионразвития России, д.э.н.

Г.И. БУРДАКОВА,

*доцент Комсомольского-на-Амуре государственного
технического университета, к.э.н.*

Уважаемые коллеги!

Стратегические решения по экономическому развитию страны, принятые с приходом Ю.В. Андропова, имели важное значение. Они касались качества человеческого труда, которое постоянно снижалось, что, в конечном счете, приводило к падающей динамике производства, ухудшению уровня жизни населения. Помню, как в научных кругах экономического академического института, где я работал, начались дискуссии, появилась надежда, что в стране грядут существенные преобразования.

Дело в том, что, занимаясь проблемами трудовых ресурсов на большом эмпирическом материале по крупному промышленному центру Дальнего Востока – г. Комсомольску-на-Амуре, можно сказать, что уже в 70–80-х годах просматривалась тенденция снижения качества рабочей силы и труда. В последующем с пе-

реходом на рыночные принципы экономического устройства эта тенденция приобрела ускоренную динамику. Продолжается она и сейчас. Попытки решить проблему с помощью роста заработной платы не удаются, так как нарушены фундаментальные принципы жизнеустройства в нашем обществе. Основным из них мне видится сложившийся вектор справедливости, который имеет отрицательную направленность и приобретает все более и более крутую траекторию. Он формирует коррупционные настроения в обществе, нежелание качественно выполнять свои трудовые обязанности, нигилизм, неуважение к власти и друг к другу. Думается, что задумки Ю.В. Андропова лежали в плоскости решения этой проблемы. Но на местах это свелось к примитивным мерам борьбы за трудовую дисциплину и дискредитировало саму идею.

Я думаю, что по своей сути Ю.В. Андропов был государственнымником. За время рыночных преобразований мы растеряли многие качества, которые объединяло это фундаментальное для нашей страны с необъятными просторами понятие.

Особенно ощутимы последствия негосударственного подхода в развитии экономики российского Дальнего Востока. За последние 20 лет регион потерял 1,5 млн человек населения. Сегодня здесь, на одной трети территории страны, проживает 6,5 млн человек. Такого сокращения не знает ни один регион России. Учитывая мизерное количество коренного населения, подобные тенденции смерти подобны. Ведь регион граничит с быстро развивающимися Китаем, Кореей, Японией, которые нуждаются не только в традиционные лесных, рыбных и углеводородных ресурсах, но и в расши-

рении своего жизненного пространства. Остается злободневной обеспокоенность П.А. Столыпина, который говорил: «При наличии государства густонаселенного, соседнего нам, эта окраина не останется пустынной. В нее просочится чужеземец, если туда не придет русский, и это просачивание уже началось. Если мы будем спать летаргическим сном, то край этот будет пропитан чужими соками и, когда мы проснемся, может оказаться русским только по названию».

Ниши исследования показывают сохраняющуюся высокую настроенность дальневосточников на переезд. Причем она тем выше, чем севернее место их проживания (рис. 1). Те же, кто связал судьбу со своей новой родиной, особенно это касается периферийных районов, в подавляющей части не готовы к интенсификации своего труда, включению в индустриальную экономику для повышения уровня жизни.

Поэтому главной стратегической проблемой развития Дальнего Востока является формирование постоянного населения на юге региона, в местах наиболее благоприятного проживания человека. Ими должны стать большие и малые селитебные центры, обеспечивающие высококачественные условия жизни дальневосточника. Тогда сложившийся вектор миграции в западном направлении будет переориентирован на юг региона, а живущие здесь люди будут работать не только на местных предприятиях, а и вахтовыми, и экспедиционными методами трудиться по всей территории Дальнего Востока. Одновременно на границе с Китаем будет формироваться мощный социохозяйственный пояс, являющийся опорой всей региональной экономики.

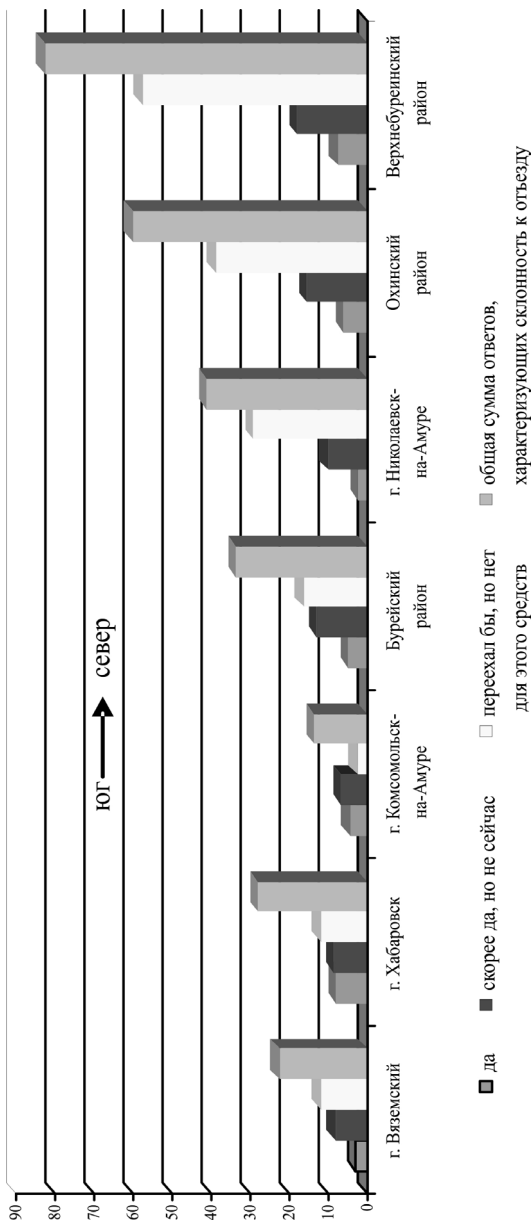


Рисунок 1. Настроения на выезд населения отдельных районов Дальнего Востока по мере его расселения с юга на север, % от числа опрошенных

Подобный подход сдвигает акцент в развития региона с сугубо коммерческих на геостратегические принципы. Опыт рыночных преобразований на Дальнем Востоке показал, что конкурентоспособными здесь являются транспорт и ресурсодобывающие отрасли. Чем больше перерабатывающих переделов с низкой производительностью труда добавляется к ресурсодобывающим отраслям, тем в большей мере «съедается» природная рента, тем менее конкурентоспособной становится выпускаемая продукция.

Но ресурсодобывающий сектор требует специфической рабочей силы. Ориентируясь на нее, нельзя сформировать оптимальную половозрастную структуру для расширенного воспроизводства дальневосточного населения. К тому же китайская рабочая сила на таком рынке труда более конкурентная. Следовательно, необходимы сферы приложения труда, отвечающие потребностям и адекватные социокультурному уровню местного населения.

К сожалению, в последние годы отвечающие этим требованиям отрасли экономики в значительной мере свернули свое производство. Но есть исключения – г. Комсомольск-на-Амуре. Несмотря на сложности рыночных преобразований, он сохранил комплекс высокотехнологичных предприятий, включающих производство военных и гражданских самолетов, судов. Но положение их неустойчиво. Это хорошо показал разразившийся финансово-экономический кризис. Практически все предприятия оказались в зоне повышенного риска. Сохраняются негативные демографические тенденции. Трудовой потен-

циал без подпитки молодыми кадрами и при отрицательной демографической динамике стареет, снижает квалификацию.

Ухудшается финансово-экономическая ситуация в промышленности, строительстве, снижается инвестиционная и инновационная активность предпринимательства. Это естественным образом сказывается на уровне жизни. Реальная заработная плата в последние годы снижается, а номинальная все сильнее начинает отставать от заработной платы административных центров Дальнего Востока, не говоря уж о западных регионах страны.

Бюджетное планирование в городе в связи с усилением вертикали власти подвержено нестабильности и неопределенности. Снижается заинтересованность местной власти в «зарабатывании» бюджета, увеличении собственной налоговой базы и оптимизации расходов. Сокращение налоговой составляющей в доходах бюджета вынуждает городские власти искать другие источники его пополнения, в том числе за счет роста стоимости арендной платы муниципального имущества. Это сказывается на дееспособности бизнеса, вынуждает его уходить «в тень», снижать налогооблагаемую базу. Сокращается самовоспроизводственный потенциал г. Комсомольска-на-Амуре.

Социальная сфера города развивается вопреки объективным факторам, благодаря деятельности краевой и местной власти. Но этого недостаточно. Поэтому на фоне среднекраевых показателей, тем более в сравнении с г. Хабаровском, уровень жизни и качество обустройства комсомольчан снижаются.

Все это не может не подтачивать высокотехнологический потенциал г. Комсомольска-на-Амуре. Без принятия специальных мер со стороны как краевой, так и федеральной власти город может потерять свое уникальное для востока России значение. Именно он соответствует стратегическим направлениям развития Дальнего Востока. На его основе может формироваться селитебный центр среднего Приамурья как основа постоянного населения на юге региона. Он имеет хорошие проверенные рыночной экономикой возможности для интеграции в Азиатско-Тихоокеанский регион со своей высокотехнологичной продукцией. Наконец, на его базе целесообразно формирование промышленно-инновационного кластера, сочетающего глубокую, основанную на новых технологиях переработку сырьевых ресурсов и производствах четвертого и пятого технологического укладов. Но нужна государственная воля, способная соединить в единое целое социоэкономические возможности г. Комсомольска-на-Амуре, его геостратегическую значимость для востока России и систему мер государственной поддержки на всех уровнях власти (федеральной, краевой и муниципальной).

Подобные г. Комсомольску-на-Амуре города должны получить статус технограда. Это позволит на его основе в кооперации с другими субъектами Дальнего Востока сформировать нескольких кластеров – аэрокосмического, нефтехимического, металлургического, лесопромышленного, горнодобывающего, рыбопромышленного – и сделать реальный шаг по созданию диверсифицированной экономики на юге Дальнего Востока.

НЕИЗВЕСТНЫЕ ФАКТЫ ИЗ ЖИЗНИ АНДРОПОВА

Н.А. ДОБРЮХА,
публицист, историк

То, что я сейчас вам сообщу, я хотел бы, чтобы вы воспринимали как факты для размышления.

Мне довелось помогать готовить к печати воспоминания председателей КГБ – Владимира Семичастного и Владимира Крючкова, которые рассказали мне об Андропове много такого, что представляет весьма серьезный материал для понимания его личности и понимания истории нашей страны, а может быть, и всей планеты.

С их разрешения почти все, что они рассказывали на этот счет, я записал на диктофон, затем перенес на бумагу, а потом эти бывшие председатели КГБ внесли поправки и завизировали каждую страницу.

И вот первое, что я могу вам сообщить по поводу поднятого здесь, да и в средствах массовой информации вопроса: почему вдруг Брежнев решил вместо Семичастного назначить председателем КГБ именно Андропова? На этот вопрос Семичастный ответил мне так:

«На мое место поставили Андропова. Мало того, что он был, что называется, из «своих», из секретарей ЦК, но и еще в одном... в еще более важном отношении он был, так сказать, благонадежнее меня. Если я, как говорится, слишком много знал о Брежневе, и из-за этого Брежнев предполагал какую-то зависимость от меня, то с Андроповым было... как раз наоборот: в распоряжении Брежнева находились две «тяжелые карельские тетради» Куприянова об излишнем усердии Андропова в так называемом расстрельном «ленинградском деле».

Для справки напомним: Куприянов в Карелии, где работал тогда и Андропов, был в свое время первым секретарем компартии. Таким образом, многие из репрессированных по «ленинградскому делу» были связаны с ролью Андропова в этом вопросе. И Брежнев, благодаря этим тетрадям, мог держать Андропова в руках!!!

Сразу я был в шоке от услышанного. Но совсем недавно обнаружилась такая информация, которая свидетельствует, что за это надо не ругать Андропова, а сказать спасибо Андропову, что он помог разоблачениям (подчеркиваю: всех, кроме Вознесенского) по «ленинградскому делу».

Вы спросите почему? Да потому, что, если поднять материалы, имевшиеся до того, как начались аресты и допросы по «ленинградскому делу», выяснится следующее. Цитирую слова расстрелянного 1-го секретаря ленинградского обкома Попкова, сказанные им, когда его не думали даже судить: «Я неоднократно говорил... в Ленинграде... обсуждая этот во-

прос... такую штуку: «Как только РКП создадут, легче будет ЦК ВКП (б): ЦК ВКП (б) руководить будет не каждым обкомом, а уже через ЦК РКП». Как видите, Попков свободно, во всеуслышание агитировал тогда за создание компартии России. 40 лет назад это смогли пресечь, а чем все это закончилось в наши дни, знают теперь все! Сначала, в годы перестройки, была создана РКП, самая многочисленная, а значит, диктующая КПСС свою волю парторганизация, затем решили, что РФ должна иметь своего президента и сама решать, сколько денег перечислять в союзный бюджет... и, в конце концов, вообще перехватили власть у Президента СССР Горбачева и у действовавшего под его руководством общесоюзного правительства. В итоге все это привело СССР к развалу.

Таким образом, Андропова, участвовавшего в «ленинградском деле», нужно не ругать, а благодарить за то, что он помог предотвратить при Сталине то, что произошло с СССР при Горбачеве на завершающем этапе перестройки!

А вот что рассказывал мне Крючков. Прежде всего Крючков восхищался тем, что впервые после Сталина Андроповым была предпринята попытка теоретически разобраться в основах развития социалистического хозяйства. В 52-м году Сталин издал работу «Экономические проблемы социализма в СССР». Хорошо ли он разобрался в этом вопросе, плохо ли – не в этом дело. Дело в том, что была попытка основательно разобраться с экономическими проблемами социализма в СССР. И первым это сделал Сталин.

Андропов, 30 лет спустя, решил заняться тем же вопросом и написал работу «Учение Карла Маркса и некоторые вопросы социалистического строительства в СССР». Так что эта его работа берет начало оттуда, из сталинских времен, чтобы вы знали.

Крючков говорил: «Несомненна заслуга Андропова в том, что он хотя бы на время своего правления вернул уважение к действительно научной теории развития общества и даже сам предпринял первую за долгие годы после Ленина и Сталина попытку теоретически разобраться в том, что происходит и может произойти с нашим обществом в близкой и далекой перспективе. Это очень серьезно, если учесть, что после Сталина мы, признаться, наплевали на настоящую науку об обществе и двигались фактически вслепую.

Кстати, – говорил Крючков, – я слышал от Андропова, что Хрущев, приступив к разоблачению Сталина, до этого сам настолько погряз в крови, что не ему открывать рот. Да и в отношении Берии, по словам Юрия Владимировича, Никита Сергеевич наплел много такого, чего не было. Поэтому, – говорил мне Андропов, – когда-то объективный подход в отношении Берии будет восстановлен. Относительно Сталина Андропов твердо придерживался мнения, что обязательно настанет день, когда имя Сталина будет достойно отмечено всеми народами мира. При этом не игнорировал и совершенные ошибки. Но в отличие от Хрущева преступником Сталина не называл».

В то же время из рассказов Крючкова следует, что Андропов был человек мечущийся: он метался от сталинского социализма к социализму Яноша Кадара. Будучи послом в Венгрии, он многое увидел и многому научился и... фактически затянул известные венгерские события. В каком смысле затянул? Венгры просили его, как мне говорил Крючков: «Быстрее вводите войска, иначе здесь начнется братоубийственная война!» А он сомневался: тянул, тянул, думал, что как-то все разрешится само собой. Короче, он в какой-то мере ответственен, что разгорелись кровавые венгерские события октября 1956 года. Ругать его здесь надо или же – постараться понять? Я думаю, что надо понять этого человека. Потому что он видел то, к чему пришли в СССР уже после Сталина... Хотя он и уважал, подчеркиваю, очень уважал Сталина, он знал его ошибки и даже какие-то возможные преступления... Подчеркиваю, возможные, потому что сейчас, кто начинает изучать архивы, видит, что много вранья насчет Сталина. Вранье, просто чистое вранье! Такое вранье, что я сейчас же, если кто-то захочет мне возразить, готов повести его и показать в архивах такие документы, что он только разведет руками...

Андропов, относившийся к Сталину с уважением, как и все по-настоящему образованные и наблюдательные люди 70–80-х годов прошедшего века, не мог не видеть, что многих проблем времен хрущевско-брежневской поры не было бы, если бы, согласно рекомендациям книги Г.Х. Попова «Искусство управления», использовался опыт выдающихся

руководителей советской эпохи и прежде всего разносторонний опыт Сталина. Как можно убедиться из розданной здесь участникам круглого стола брошюры «О проблемах кризиса 2008 года», сам Г.Х. Попов, ее автор, и в 2009 году не забыл тот, рекомендованный им, опыт Сталина. Это видно из предложений Г.Х. Попова, например, по вопросу борьбы с современными псевдодеятелями, чьи действия ведут к упадку и гибели России. Г.Х. Попов (см. стр. 26–31) прямо говорит, что «за кризис должны отвечать класс богатых и правящий класс», а сотни тех, главных из них, кто не вернет все полученное за последние 5–10 лет, – «в тюрьму». «Надо развернуть кампанию по искоренению роскоши: личных самолетов, дворцов, яхт, роскошных вилл и т.д. Все это надо публично разоблачать и клеймить», – призывает Г.Х. Попов. В этой решительности, в этих мерах чувствуется школа людей времени Андропова, который учился у Сталина!

...Крючков около 30 лет почти изо дня в день поддерживал с Андроповым деловые и просто человеческие отношения. Поэтому ему было что вспомнить. Он рассказывал, что «Андропов не был таким руководителем, который соглашается со всеми. Он был жарким и темпераментным полемистом. Часто спорил. Иногда споры принимали настолько острый характер, что Андропов со мной, например, по две недели не разговаривал. Но потом опять отношения восстанавливались и продолжались, как ни в чем не бывало. Не был он злопамятным. Короче, спорить с собой он позволял и...

без всяких последствий. Вообще-то он ценил искренность и откровенность, но фамильярности не допускал.

Разрешал спорить с собой, однако, когда видел, что с выстраданной им точкой зрения не соглашаются, становился горяч. Вместе с тем после принятия решения, которое не совпадало с его собственным, выполнял общее решение так же добросовестно, как выполнял бы свое. Иногда в ходе заходившего в тупик спора говорил: «Все. Я исчерпал нормальные слова. Перехожу на другой лексикон». И мог сказать в порядке шутки пару русских словечек... Но это не носило оскорбительный характер.

В то же время, если взять его поэтическую деятельность (ведь любил он не только читать поэзию), кажется, не было ни одного стихотворения, где бы он не отпустил такое словечко, которое делало публикацию стихотворения невозможной. Обязательно была матерщина.

Как-то после инфаркта он написал из Кунцевской больницы своим консультантам письмо. И в нем были примерно такие строки: «Лежу в больнице. Весь измучен, / Минутой каждой дорожа. / Да! Понимаешь вещи лучше, / Коль задом сядешь на ежа».

Конечно, я говорю здесь помягче. У него резче сказано. Прочитав стихотворение, я почувствовал и боль, и смех, и грех. И предложил заменить последнюю строчку. Тогда бы это можно было даже напечатать. А он: «Я не для публикации пишу. Я – для души. А душа желает говорить только так...»

Хорошо выходила у него политическая лирика: «Молва идет среди народа, / Что человека портит власть. / И все ж опаснее напасть, / Что чаще люди портят власть».

Сейчас много говорится о том, что идея *перестройки* Горбачева принадлежит Андропову. Если мы возьмем уже упоминавшуюся работу «Учение Карла Маркса и некоторые вопросы социалистического строительства в СССР», то в ней Андропов действительно говорит, что «наша работа, направленная на совершенствование и *перестройку* хозяйственного механизма, форм и методов управления, отстала от требований, предъявляемых достигнутым уровнем материально-технического, социального, духовного развития советского общества». Исходя из этих слов, может показаться, что Андропов первый заговорил о *перестройке*. Однако, если поднять исторические материалы, окажется, что еще поэт Саша Черный 16 февраля 1906 года, когда в России была первая революция, написал: «Дух свободы... К *перестройке* / Вся страна стремится, / Полицейский в грязной Мойке / Хочет утопиться. / Не топись, охранный воин, / – Воля улыбнется! / Полицейский! Будь покоен: / Старый гнет вернется...»

Если после этих слов сразу перенестись во времена Хрущева, то, оказывается, в 1959 году на XXI съезде КПСС опять встал вопрос о *перестройке*, которая тогда, к счастью, не состоялась до конца в том виде, как ее замыслил Хрущев. Тогда о ней говорили многие, но всех превзошел Фрол Козлов. Он высказался в том смысле, что процессу хрущевской

перестройки в СССР мешала так называемая антипартийная группа Молотова, Маленкова и Кагановича, и поэтому ее отвергли, имеется в виду группу. Буквально это звучало так: «Антипартийная группа пыталась сорвать выполнение решений XX съезда КПСС, она выступала против важнейших и жизненно необходимых мероприятий, таких как освоение целинных и залежных земель, *перестройка* планирования народного хозяйства, особенно в области сельскохозяйственного производства, реорганизация управления промышленностью и строительство, расширение прав союзных республик и местных советских и партийных органов. (...) Все эти мероприятия осуществлялись по инициативе товарища Н.С. Хрущева, который, несмотря на сопротивление антипартийной группы, стойко, твердо и мужественно проводил все эти мероприятия...» Как видите, все это как две капли воды похоже на *перестройку* времен Горбачева с той лишь разницей, что при Горбачеве ее довели до конца, то есть до развала СССР. Только вряд ли Андропов, предлагавший *перестройку*, думал о таком ее конце.

Как тут не вспомнить стихи, которые не мог не любить Андропов, стихи, написанные другим легендарным человеком, Сергеем Владимировичем Михалковым, стихи, которые и сегодня очень кстати: «Мы знаем, есть еще семейки, / Где наше хают и бранят, / Где с умилением глядят / На заграничные наклейки... / А сало... русское едят!»

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ,

*первый вице-президент, Генеральный директор МСЭ,
первый вице-президент ВЭО России, первый вице-президент,
академик Международной Академии менеджмента,
президент Международного клуба менеджеров, академик
РАЕН, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор*

Спасибо большое, Николай Алексеевич.

Одно уточнение, чтобы было понятно все по экономическим реформам. Мы на круглом столе, который проводит Вольное экономическое общество, и я не хотел бы, чтобы были какие-то не совсем точные формулировки.

То, что Ю.В. Андропов хотел экономических реформ, – это факт. Он хотел начать их разработку раньше, чем осуществились косыгинские реформы. Когда Ю.В. Андропов был заведующим отделом социалистических стран, затем секретарем ЦК и заведующим этим отделом, он на работу взял целый ряд интеллектуалов. Тот же Ф. Бурлатский, А. Бовин, академики О.М. Богомолов, Г.А. Арбатов, перечислять я сейчас всех не буду, многих вы знаете.

Это была первая возможность появления интеллигенции не из партийных работников, а именно «со стороны», в ЦК КПСС.

И перед поездкой с Л.И. Брежневым и А.Н. Косыгиным в одну из социалистических стран, по-моему, в Польшу, он по-

просил Ф. Бурлатского написать записку об основах новой экономической реформы. Ф. Бурлатский написал несколько страниц. Они вместе с Ю.В. Андроповым их отредактировали. И во время этой поездки Юрий Владимирович показал записку А.Н. Косыгину и Л.И. Брежневу.

Их реакция была резкой – никакой перестройки мы делать не будем, никаких экономических реформ не будем осуществлять. Но я так думаю, в дальнейшем целый ряд тезисов, которые были в этой записке, А.Н. Косыгин потом использовал в своей реформе. Это была первая попытка осмыслить реформирование экономики. Я думаю, эта позиция Ю.В. Андропова, нацеленная на экономические реформы, была глубоко заложена в его сознании.

Надо просто понимать, что все мы живем в определенных условиях. И, естественно, не всегда возможно высказывать все свои потайные мысли, тем более тогда, в Советском Союзе.

Мне хочется предоставить слово Музыкантскому Александру Ильичу. Он президент Фонда российского общественно-политического центра, советник мэра Москвы, профессор.

А.И. МУЗЫКАНТСКИЙ,

президент Фонда российского общественно-политического центра, советник мэра Москвы, профессор

Спасибо большое за возможность выступить.

Первое, что приходит на память, когда говорят об Андропове, или просто всегда хранится в памяти, это то, что он в течение 15 лет возглавлял Комитет государственной безопасности.

И здесь его способности проявились в полной силе. Надо же помнить, что Комитет государственной безопасности – это хочешь не хочешь наследник того самого ГПУ, ОГПУ и т.д., который буквально за несколько лет до этого подвергся страшной чистке после смерти Сталина. И арестовывали, и расстреливали, и снимали слоями всех руководителей этого ведомства.

А главное, что в сознании людей это ведомство в те годы было нормальным «бандитским» ведомством со всеми их методами работы, со всеми сфабрикованными процессами.

Но вот к руководству таким ведомством пришел новый человек. И за 15 лет его руководства имидж этого ведомства в глазах людей изменился самым радикальным образом. Здесь говорилось о том, что увеличилась его материальная база, расширилась сфера влияния, полностью согласен с тем,

что говорил Алексей Валентинович Митрофанов, он это дело изнутри наблюдал. Но для того, чтобы это профессиональное сообщество охарактеризовать, можно привести всего одну фразу. Андрей Дмитриевич Сахаров, у которого, конечно, ко всем этим органам отношение особое, говорил в 89-м году, что КГБ – это единственное ведомство, единственная государственная структура, не захваченная коррупцией.

Я не знаю, правда, доживи он до наших дней, повторил бы он эти же самые слова, но в 89-м году его характеристика – это единственное ведомство, не охваченное коррупцией. Это правильно.

Сейчас борются за повышение престижа учителя, никак не могут этого добиться, а престиж работника вот этих спецорганов был поднят на огромную высоту, и инерция до сих пор существует. В последние несколько лет любой человек, который представляется перед экраном телевизора или еще где-нибудь, обязательно среди всех своих должностей обязательно скажет, а вот я бывший сотрудник такого-то управления, такого-то ведомства и т.д.

Но у меня два вопроса все-таки существуют по поводу того, а насколько реально эффективно было это сообщество, которое завоевало такой престиж, завоевало такой имидж во многом благодаря деятельности Юрия Владимировича Андропова?

Насколько реально, насколько адекватно оно работало?

Первый вопрос. Хотите не хотите, это общество было призвано защищать государственную безопасность такого

государства, как Союз Советских Социалистических Республик. Справилось оно с этой задачей?

Конечно, это была не единственная организация, но, с другой стороны, это единственная организация, прямой задачей которой была защита безопасности государства.

Смогла ли справиться? Я что-то не читал ни одного аналитического доклада, в котором в 80-е годы из недр КГБ вышло бы руководство, где все бы предвиделось и говорилось: если не сделаете то-то, то-то, то-то, то жить осталось 3 года или там 5 лет. Я не видел такого документа. Мне кажется, его не было.

Из зала: Есть, есть.

А.И. Музыкантский: В архиве половина документов до сих пор закрыта, и широкая общественность с такими документами не ознакомлена. Для нас таких документов нет. Но если даже и были, значит, они не повлияли. А почему они не повлияли? Да потому, что в руководстве отношение к этим докладам, которые в этом ведомстве пишутся, было своеобразное. Читай все и дели на 16. То есть ведомство, созданное во многом трудами Андропова, с главной своей задачей не справилось.

И есть какая-то версия, вообще, астрологическая, что они даже хотели этого. Но тогда это граничит просто с чистым предательством. Не буду эту версию даже рассматривать.

Из зала: Чересчур.

А.И. Музыкантский: Чересчур, конечно, чересчур. Не буду рассматривать.

Второй вопрос. Наша жизнь сегодняшняя. Птенцы из гнезда Андропова пришли к власти, руководят. Но можете ли вы назвать какие-то имена великих руководителей, которые провели какие-либо необходимые стране реформы? Из их среды выдвинулись великие руководители – экономические, политические, еще какие-то?

Ведомство было создано могучее. Ведомство проникло своими ветвями, отростками в каждую структуру внутри России, да, дошло чуть ли не до каждого человека, но вот с двумя главнейшими задачами оно, по моему мнению, не справилось.

Спасибо.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ,

*первый вице-президент, генеральный директор МСЭ,
первый вице-президент ВЭО России, первый вице-президент,
академик Международной Академии менеджмента,
президент Международного клуба менеджеров, академик
РАЕН, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги, мы сегодня достаточно подробно осветили, конечно, не все, но отдельные моменты деятельности Ю.В. Андропова, старались сосредоточиться на экономических реформах.

Гавриил Харитонович сделал это, подробно проведя полный анализ многих начинаний Юрия Владимировича. Я думаю, что эти мысли найдут свое отражение в его последующих книгах. Сейчас вышла книга Г.Х. Попова по косыгинским реформам и развитию социализма в брежневско-косыгинские времена. Да и 10 томов серии «Мне на шею кидается век-волкодав» посвящена развитию социализма, представлению социалистических идей и подходов и ленинских, и сталинских, и хрущевских, и брежневских. Дальше он будет писать о горбачевских, о ельцинских реформах. Думаю будет там сказано и о попытках реформ Ю.В. Андропова.

Гавриил Харитонович подробно все анализирует, и многие моменты он знает значительно лучше нас. Тем не менее во всех выступлениях были приведены интересные факты и моменты деятельности Ю.В. Андропова. Конечно, мы не все учли.

Вот Александр Ильич Музыкантский сказал, что Комитет госбезопасности при Ю.В. Андропове занимался только госбезопасностью. Это, конечно же, главное. Но проведя полный анализ многих начинаний Юрия Владимировича можно отметить не только совершенствование, но и создание новых направлений в работе, например при нем в КГБ был создан аналитический центр, включающий ряд научно-исследовательских институтов, что позволило значительно расширить сферу деятельности КГБ, в частности улучшить нашу разведку, прежде всего политическую разведку Первого Главного управления, выведя разведку страны на одно из первых мест в мире.

Конечно, не все было сделано идеально, но суть от этого не меняется, многое начато было при Ю.В. Андропове.

Что касается Пятого управления, конечно, были ошибки. Каждый руководитель – это дитя своего времени. Ю.В. Андропов не мог быть вне времени. Так, Андрей Кончаловский рассказывает в своем фильме о Ю.В. Андропове о случае, когда Евгений Евтушенко позвонил Ю.В. Андропову после того, как выслали А.И. Солженицына. Он присутствовал с ним вместе в квартире. Они прилично выпили, и Е. Евтушенко решил позвонить Ю.В. Андропову, его соединили. Е. Евтушенко пьяным голосом сказал все, что он думает, о Ю.В. Андропове в связи с высылкой

А.И. Солженицына из страны. Закончил тем, что покончит жизнь самоубийством в знак протеста. На что Ю.В. Андропов ему спокойно сказал: «Ты сначала протрезвей, а вообще, когда пьете, надо закусывать», – и повесил трубку. А. Кончаловский спрашивает у Е. Евтушенко, – «Что он тебе сказал?» – «Сказал, закусить надо».

А дальше А. Кончаловский размышляет и делает очень интересный вывод. Он говорит, вот представьте себе ситуацию, что любой поэт, даже известный, позвонил бы Л.П. Берии или Н.И. Ежову и высказал бы такие слова. Что было бы с ним? Наверное, его бы и арестовали, и всю его семью арестовали, и имя этого поэта навсегда забыли бы все издательства.

Поэтому не надо всех причесывать одной гребенкой. Конечно, бывали случаи очень сложные и не такие простые, как может показаться с первого взгляда.

Из зала: Да никто бы Евгения Евтушенко с Ю.В. Андроповым не соединил бы.

Вы считаете? Один эпизод. Мы проводили съезд научно-технических обществ в январе 1983 года. Сидим у академика А.Ю. Ишлинского, обсуждаем предстоящий съезд. Кто-то предложил: надо пригласить Ю.В. Андропова на съезд научно-технических обществ. Он только что – в ноябре 1982 года – стал Генеральным секретарем ЦК КПСС.

А.Ю. Ишлинский говорит: «Ну, раз надо, давайте позволим». Достает красную телефонную книжечку, берет вторую вертушку, (первой у А.Ю. Ишлинского не было). Я говорю: «Вряд ли вас соединят, это сложно будет». Он отвечает: «Я попробую, скажу, что академик А.Ю. Ишлинский». Набирает четыре цифры номера, и отвечает ему Юрий Владимирович лично. Тогда я впервые понял, что это совершенно другое отношение к людям. Мне потом довелось еще раз в этом убедиться: Ю.В. Андропов приучил всех работников и Комитета госбезопасности, и тех, с кем он работал, вот эти все вертушки, которые сегодня ни первую (не говоря о второй), ни ВЧ никто не берет, кроме секретаря, брать лично и отвечать на все звонки правительственной связи лично.

Я рассказал один случай. Поэтому, когда вы говорите, что не соединили бы, я вам привел этот пример. Тогда с Ю.В. Андроповым не просто соединяли, а сам Ю.В. Андропов брал лично телефон.

Таких примеров здесь было приведено множество.

Самое главное, по-моему, у нас круглый стол удался. Мы, естественно, опубликуем все выступления.

Мне кажется, что кому-то это поможет в дальнейшем в научной работе, а для кого-то будет интересно познакомиться с выступлениями и прочитать их в научных трудах Вольного экономического общества.

Огромное спасибо вам за работу.

Всего доброго.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПОСТСОВЕТСКОГО ОБЩЕСТВА

В.И. ЛОСКУТОВ,

профессор Мурманской академии

экономики и управления, д.э.н.

Статью Г.Х. Попова «Об экономическом кризисе 2008 года» редакция «Вопросов экономики» поместила в рубрику «Дискуссионный клуб»¹. Что же в ней дискуссионного? Разве только то, что строй, который пришел на смену социалистическому строю советского типа, Г.Х. Попов называет постиндустриальным. Может, его правильнее было бы называть посткапиталистическим, т.е. таким, который еще не созрел до вполне социалистического, но не является и безусловно капиталистическим ввиду утраты интересами капиталистов главенствующей роли в обществе?

Но в таком случае речь шла бы только о замене слов. То же, что строй, пришедший на смену советскому, не является капиталистическим, т.е. таким, в котором интересы капиталистов господствуют, научных дискуссий не вызывает. Вместе с тем остается неясным: что за строй все-таки создали

¹ Попов Г. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопросы экономики. 2008. № 12.

российские рыночные реформаторы? Дать ответ на этот вопрос, очевидно, является прямой обязанностью современной экономической науки.

Политическая ситуация в обществе осложняется тем, что и правые, прорыночные, и левые, прокоммунистические, политики, первые с восторгом, вторые с возмущением, ошибочно трактуют смену режимов, происшедших в СССР и упразднивших его, как возврат капитализма. Но это говорит лишь о низком уровне их экономических знаний и мышлении, далеком от научного. Уже древним было известно, что нельзя дважды войти в одну и ту же реку, так что, если и присваивать сложившемуся строю название «капитализм», то с каким-то дополнительным смысловым определением, например «бюрократический».

Основная вина за путаницу, создаваемую применением одного термина к двум нетождественным общественным системам, лежит на левых политиках, которые думают, что обладают знанием марксистской науки. Особенно в этом повинны штатные советские идеологи, превратившие марксизм в догму, вытравив из него два основополагающих знания.

Суть первого из них состоит в том, что собственность – не правовая идея политиков и юристов, а общественное экономическое отношение, закрепляемое правовыми нормами. Суть второго заключается в многоукладности общества, обуславливаемой сосуществованием в нем нескольких *способов производства (присвоения)*, один из которых является *гос-*

подствующим. Обеспечивая господство соответствующих ему социально-экономических отношений, прежде всего отношений собственности, он определяет содержание *формации*.

Тем, кто не знает этого, «ничто не кажется более естественным», говорит Маркс, как начать с той или иной формы собственности, определяющей основное содержание эпохи, что многие и делают. «Однако, – подчеркивает он, – нет ничего более ошибочного. Каждая форма общества имеет определенное производство, которое определяет место и влияние всех остальных производств и отношения которого поэтому точно так же определяют место и влияние всех остальных отношений»². Поэтому исследовать надо содержание *всех* этих производств.

Усиленное внимание большевистских лидеров к доминирующему и прогрессирующему общественному способу производства позволило им называть советский общественный строй социалистическим. Но они оказались плохими марксистами и не придали значения тому, что *господствующий способ производства не является единственным*, а только *окрашивает* другие способы производства «в свой цвет», только «модифицирует их в их особенностях». Не помогло и прямое указание В.И. Ленина на то, что социалистическая Советская республика означает только «решимость Советской власти осуществ-

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 43.

вить переход к социализму, а вовсе не признание новых экономических порядков социалистическими»³.

По утверждению В.И. Ленина (которое для настоящих коммунистов должно было бы стать руководящим указанием), в послереволюционной России, помимо социалистического «социально-экономического уклада», существовали еще четыре, по крайней мере два из которых, а именно мелкотоварный крестьянский и «частнохозяйственный капитализм», под угрозой гибели самой советской власти заставили большевиков перейти к новой экономической политике.

С ослаблением этой угрозы представление о многоукладности советского общества было исключено из системы научных знаний, а тем самым и из общественного сознания настолько прочно, что в 60-е годы верхушка КПСС вознамерилась создать безукладное общество с единым и единственным коммунистическим способом производства. Именно эта безграмотная, как теперь очевидно, экономическая программа дала начало системному кризису, закончившемуся завершением первой фазы социализма и развалом СССР, с чем догматики-марксисты могут себя поздравить.

Теперь догматики-либералы, в которых перекрасилось немало бывших догматиков-марксистов, наступая на те же грабли непонимания экономической сущности собственности и многоукладного содержания общественной экономики,

³ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 295.

способствуют усугублению нового системного кризиса, результатом которого может стать раскол России на несколько очередных «суверенных государств».

Произойдет ли это на самом деле, во многом зависит от способности современной экономической науки вооружить общество необходимыми научными знаниями с тем, чтобы оно могло воспользоваться ими для своего сравнительно мирного, эволюционного развития.

Полстолетия назад институционалисты создали теорию конвергенции социализма и капитализма, правомерность которой сегодня признают и марксисты. Но они и сами могли бы прийти к такому выводу, если бы не проигнорировали известный исторический факт, что в любом достаточно многочисленном конкретном сообществе имеют место несколько способов присвоения благ (способов производства), служащих основой существования нескольких социально-экономических форм, т.е. является многоукладным. Каждый может самостоятельно убедиться, что в современных сообществах, будь то Россия или США, европейские или развитые азиатские страны, имеют место следующие способы присвоения (в том числе производства) благ:

– частносемейный способ присвоения способности к труду, или рабочей силы;

– общественный (государственный) способ присвоения природных ресурсов и производства некоторых жизненно важных потребительских благ;

– частный (предпринимательский), частно-групповой (корпоративный) и частно-государственный (государственно-корпоративный) способы производства товаров и платных услуг.

Но из того, что «различные ступени в развитии разделения труда являются вместе с тем и различными формами собственности»⁴ и «отношения между людьми в производстве определяют отношения собственности»⁵ следует, что эти способы присвоения вызывают существование соответствующих форм собственности на присваиваемые блага:

– частной (индивидуальной и семейной) собственности на рабочую силу;

– общественной (государственной) собственности на природные ресурсы и жизненно важные потребительские блага;

– частной предпринимательской, корпоративной и государственно-корпоративной форм собственности на товары и услуги.

Чтобы общественная экономика развивалась непротиворечиво и с максимальной эффективностью, общество нуждается в соблюдении строгого соответствия форм собственности определяющим их способам присвоения. Для этого органы государственной власти должны приводить правовые формы собственности в соответствие с их экономическими формами, а научные

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 3. С. 20.

⁵ Плеханов Г.В. Избранные философские произведения: В 5 т. Т. 2. М. 1956. С. 661.

структуры – разрабатывать и раскрывать обществу эффективные способы реализации этого соответствия.

Что же мешает обществу усвоить и реализовать эти довольно простые истины? Г.Х. Попов интеллигентно объяснил это тем, что «ученые и политики» «неправильно интерпретировали» кризисные события, начавшиеся еще полвека назад, во время холодной войны. Они «при анализе перспектив глобального развития... исходили из идеи победы капитализма, сделав при этом ряд соответствующих выводов», которые оказались ошибочными, особенно вывод, который «касался учета *новых тенденций развития*». Ими «было проигнорировано большинство этих тенденций: развертывание научно-технической революции; становление интеллигенции как основного класса общества; превращение бюрократии в доминирующую силу и в государстве, и в крупном частном секторе, сопровождаемое навязыванием бюрократических позиций и бюрократической ограниченности в качестве руководящих начал»⁶.

Если и захотеть обвинить ученых эпохи застоя в непрофессионализме, то трудно это сделать более определенно, хотя и, вместе с тем, корректно. Но вряд ли корректность в данном случае уместна, поскольку застой в науке, берущий начало в 70-е гг. прошлого столетия, продолжается, если не

⁶ Попов Г. Указ. соч. С. 112–113.

оборачивается дальнейшей деградацией. Общество попало в болото бюрократизма и должно осознать это, чтобы вырваться из трясины бюрократической фазы посткапитализма, которой характеризуется «постиндустриальная» экономика не только современной России, но и окружающих ее «капиталистических» западных стран.

Современное общество при желании можно называть постиндустриальным, хотя правильнее его назвать «неоиндустриальным», как убедительно показал это С. Губанов⁷. Однако оба термина раскрывают только техническую характеристику современного общества, ничего не говоря о его социально-экономической сущности, больше всего интересующей его граждан.

Освещает социально-экономическую сущность общества точнее всего господствующая в нем форма собственности, а полную картину присущих ему социально-экономических отношений показывает структура экономических форм собственности, определяемых, подчеркнем еще раз, *сосуществующими в обществе способами присвоения, в том числе производства, благ.*

Г.Х. Поповым кратко, но достаточно ясно обозначена социальная сущность современного посткапиталистического общества, которое сам он называет постиндустриальным. Это акционерная собственность, акционерный капитал, природа которого за последнее столетие «существенно измени-

⁷ Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.

лась»⁸, в связи с чем значительно обострилось его основное противоречие – отделение функции управления от функции собственности.

Он справедливо отметил, что усложнение экономики, вызванное развитием акционерного капитала, «создало базу для появления паразитирующих посредников». Совершенно верно, что «современной экономической жизнью и экономической действительностью руководят не рынок, ...а корпорации спекулянтов». Поэтому «мир фиктивного капитала стал вторым миром нашей экономики, а нередко – и первым. За ним трудно увидеть реальную экономику и реальные процессы»⁹.

Такие реалии требуют от экономической науки, равно как и от других социальных наук, экстренного и массового реагирования, а не одной статьи в полгода в «Дискуссионном клубе» академического журнала. Отсутствие в течение полугодия реакции ученых на поднятые проблемы вызывает сомнение либо в достаточном уровне их профессионализма, либо в научной принципиальности. Создается впечатление, что ими движут те же карьерные соображения и им так же безразлична объективная научная истина, как и ученым «застойной» эпохи сорокалетней давности, способствовавшим началу системного кризиса социализма.

Сомнения усугубляются тем, что противоречивая природа акционерного капитала в сущности давно и хорошо известна.

⁸ Попов Г. Указ. соч. С. 114.

⁹ Попов Г. Указ. соч. С. 115.

Она отмечена еще основоположниками марксизма и многократно подтверждена исследованиями в XX столетии. Поэтому отсутствие интереса к развитию этой темы и тем более сознательное уклонение от нее говорит о бюрократизации самой экономической науки, предпочтении ученых служить власти «рыночных» бюрократов, как они прежде служили власти бюрократов партийных.

Известно, в частности, что акционерная собственность представляет собой, по определению К. Маркса, «упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства»¹⁰. Она есть «упразднение капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства и потому само себя уничтожающее противоречие, которое прежде всего представляется простым переходным пунктом к новой форме производства». Это противоречие «ведет к установлению монополии и потому *требует государственного вмешательства*. Оно воспроизводит новую финансовую аристократию, новую разновидность паразитов в образе прожектеров, учредителей и чисто номинальных директоров; оно воспроизводит целую систему мошенничества и обмана в области учредительства, выпуска акций и торговли акциями. Это – частное производство без контроля частной собственности»¹¹.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 479.

¹¹ Там же. С. 481–482. Курсив мой – В.Л.

Так что все наблюдения более поздних авторов о внешних проявлениях акционерной собственности только повторяют выводы К. Маркса и подтверждают их, но без достаточного понимания ее экономической сущности. Занятые практической борьбой труда с капиталом не на жизнь, а на смерть, марксисты XX века не сумели развить гениальный вывод Маркса о том, что акционерная собственность есть естественно возникший путь упразднения капиталистической частной собственности «в рамках самого капиталистического способа производства».

Теперь, когда угроза выживанию социализма отпала, как видно, навсегда, для мирового сообщества стала насущной необходимостью исследовать возможности перехода к новой, более высокой форме «подлинного» социализма, или, если кому больше нравится, постиндустриализма, насколько это позволяют современные способы производства.

Такая задача требует от науки продолжительных и глубоких исследований. Но текущие потребности общества делают приоритетными проблемы, диктуемые разразившимся очередным «капиталистическим» кризисом. Некоторые меры по их устранению изложил в своей статье Г.Х. Попов. Думается, что к ним следует присовокупить еще одну, причем в качестве исходной, первой по очередности, как условие реализации остальных мер, необходимых для вывода общества из кризиса и недопущения его повторений в будущем. Она заключается в том, чтобы *все* работники корпораций получа-

ли свои доходы на основе принципа оплаты по результатам труда, а не стоимости денежного капитала.

Объективная необходимость и правомерность осуществления этой меры определяется тем, что в корпоративном секторе экономики главными действующими лицами являются *наемные управляющие*. Именно они распоряжаются корпорациями *как собственники*, поскольку эффективная система принятия решений их действительными собственниками, коими являются акционеры, отсутствует.

В связи с этим следует отметить, что в последние 20 лет в российской экономической науке произошла заметная деградация представлений о сущности собственности. Так, если в 60–70-е гг. прошлого столетия хотя и велись споры о природе собственности, но оставалось единым мнение, что собственность есть *экономическое* отношение, закрепляемое общественным правом. Не подлежало сомнению, что «вследствие этого реально осуществляемые отношения собственности приобретают форму юридических отношений, а их субъекты наделяются определенным правом собственности»¹², иначе говоря, что право собственности является вторичным и зависимым от экономического отношения собственности.

Такое представление основано на том, что в основе собственности лежит «действительное *присвоение* посредством процесса труда», а ее формы определяются известными *предпосылками*, «условиями действительного присвоения

¹² Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М. Т. 3. С 570.

посредством труда», наиболее общими признаками которых являются способы труда¹³.

Так, «военная и войсковая организация» общины служит «одним из условий ее существования в качестве собственности». Напротив, «чем решительнее историческое движение ломает характер племени», которое в результате «попадает в существенно новые условия труда, где энергия каждого отдельного человека получает большее развитие, ... тем больше имеется условий для того, чтобы отдельный человек стал частным собственником земли»¹⁴. В результате создаются объективные условия для сосуществования двух форм собственности: в то время как все члены общины «самостоятельно обеспечивают свое существование», их «прибавочное время... принадлежит именно общине, военному делу и т.д.». В этих исторических условиях «член общины воспроизводит себя как члена общины не кооперацией в труде, создающем богатство, а кооперацией в труде для общих интересов (воображаемых и действительных), обеспечивающем сохранность союза вовне и внутри»¹⁵.

Таков один пример из множества других исторических примеров, раскрывающих закон формирования экономических отношений собственности, суть которого заключается в соответствии форм собственности на присваиваемые блага

¹³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 463–464.

¹⁴ Там же. С. 465–466.

¹⁵ Там же. С. 467.

способам их присвоения¹⁶. Что касается земли как объекта собственности, то выводы К. Маркса имеют прямое отношение не только к древней, но и к современной эпохе. Остается непреходящей истиной, что «изолированный индивид совершенно так же не мог бы иметь собственность на землю, как он не мог бы и говорить... Отношение к земле как к собственности всегда опосредствовано захватом (мирным или насильственным)»¹⁷, а захватить землю в одиночку невозможно уже по технологическим причинам.

Деградация всех этих знаний об экономической природе собственности выражается главным образом в том, что в настоящее время собственность трактуется преимущественно как право или «пучок прав». Откуда эти права берутся и из чего возникают объективно, постсоветские теоретики предпочитают не думать, пытаясь обойтись чисто субъективными рассуждениями. Так, Г. Явлинский всерьез считает, что признание обществом «крупной капиталистической частной собственности» может быть достигнуто простым согласием «всех заинтересованных сторон по такому принципиальному вопросу, как допустимые степень и формы участия в политической жизни страны владельцев крупнейших хозяйственных активов»¹⁸.

¹⁶ Более подробно об этом: Лоскутов В.И. Экономические и правовые отношения собственности. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002: Салихов Б.В. Экономическая теория. Учебник. М., 2007. Глава 8.

¹⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 473.

¹⁸ Явлинский Г. Необходимость и способы легитимации крупной частной собственности в России: постановка проблемы // Вопросы экономики. 2007. № 9. С. 4, 26.

Более трезво рассуждает Р. Капелюшников, ставящий под сомнение вопрос о возможности существования собственности без легитимности и пришедший к выводу, что «надежды многих российских экспертов на то, что постприватизационная структура собственности может обрести искомую легитимность, ... в значительной мере иллюзорны»¹⁹. Но поскольку его анализ «перевода основной массы производственных активов из государственной собственности в частную» был дан в чисто институциональном аспекте, без учета производственных факторов, то ему не удалось объяснить, что же произойдет с итогами приватизации в относительно близком историческом периоде.

А произойдет следующее: природные ресурсы и крупная корпоративная собственность так или иначе будут национализированы или переведены в государственно-корпоративную собственность, частная собственность сохранится только в сфере домашнего хозяйства, малого и среднего бизнеса.

Это произойдет потому, что собственность легальная, т.е. оформленная правовыми нормами, но не легитимированная признанием общества, не может быть эффективной. Для того же, чтобы собственность была легитимирована, т.е. признана обществом как справедливая, она должна отвечать его (общества) интересам.

¹⁹ Капелюшников Р. Собственность без легитимности // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 104.

Отношения собственности без легитимности крайне неустойчивы и чреваты революциями. Нелегитимной (хотя и легальной, т.е. установленной законом) была помещичья собственность в дореволюционной России, которая потому и была упразднена вместе с поддерживающей ее властью. Нелегитимным был запрет в СССР частной собственности на любые экономические ресурсы, включая мелкие средства производства и рабочую силу, поэтому она была принудительно восстановлена, вопреки казалось бы несокрушимой власти КПСС.

Теперь нелегитимной является крупная частная собственность на капитальные и природные ресурсы, и как бы она ни подпиралась властью объединенной государственной и корпоративной бюрократии, существующей благодаря отсутствию у посткапиталистического общества достаточных знаний законов экономического развития, она будет упразднена непременно. Вопрос только, когда и с какими потерями для общества.

Надеяться на возможность легитимации крупной частной собственности в условиях производства большей части благ «ассоциированными производителями», объясненного классиками уже более ста лет назад и с тех пор только усиливающегося, значит грубо ошибаться, а пытаться ее «научно» обосновать, значит сбивать общество с толку и углублять его противоречия. И если уже сто лет назад было ясно, что крупная частная собственность неизбежно «ведет к установлению

монополии и потому требует государственного вмешательства»²⁰, то теперь такая необходимость многократно усилилась. Это вызвано тем, что лица, которых Г. Явлинский ошибочно принимает за «владельцев крупнейших хозяйственных активов» и даже их «собственников», на самом деле являются и экономически, и юридически только наемными управляющими акционеров, более или менее предприимчивыми и удачливыми.

Благодаря системному кризису советского общества, советской бюрократии под руководством коммунистических лидеров и при непосредственном участии марксистских догматиков удалось легитимировать собственность на крупные финансовые средства, но не более того. Сами активы – природные и основные капитальные средства производства – экономически остались в общенародной или государственной собственности. Вернуть их в общественную собственность юридически государству несравненно проще, чем легитимировать как частную собственность. Как скоро это случится, зависит от современных политиков, а еще больше от ученых-экономистов, на которых и ложится наибольшая ответственность за правовое искажение экономической структуры современного общества и системы его отношений собственности.

Принципиально вопрос о том, кем являются топ-менеджеры корпораций объективно: капиталистами и предпринимателями,

²⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд, ч. 1. С. 481–482.

действующими в собственных интересах и под собственную ответственность, или только наемными управляющими, имеющими возможность узурпировать функции собственников корпораций в силу экономической неграмотности и организационной разобщенности последних, – мировой наукой давно решен. Приоритет его решения, как уже говорилось, принадлежит основоположникам марксизма. Они – наемные управляющие, призванные действовать в интересах собственников – акционеров корпораций, а значит, бюрократы и чиновники, по своим субъективным качествам ничем не отличающиеся от бюрократов и чиновников государственных.

Бюрократия – наиболее значимая общественная сила посткапиталистического общества. Обывателям она представляется настолько важной, что они готовы ее почитать как господствующий класс. Чувствуя свою силу и отсутствие достойных конкурентов, бюрократия делает все для того, чтобы в конечном счете стать классом собственников основных средств производства. По существу, эта попытка и ввергла страну в тот глубокий системный кризис, в котором все бывшие советские республики находятся до сих пор.

Хотя любая бюрократия – и корпоративная, и государственная – функционально представляет собой единый социальный слой, последняя является для общества более предпочтительной, поскольку она не вступает с ним в антагонистическое противоречие. Отрицательное качество государственной бюрократии состоит в том, что она склонна к отчуждению части

общественного имущества, доверенного ей в управление, в свою собственность, или, попросту, к воровству. Но она не противостоит и не может противопоставлять себя обществу в силу самой своей функции служения общественным интересам.

Иное дело – корпоративная бюрократия. В силу своего бюрократического естества она тоже не может не привороживать имущество своих хозяев – собственников корпорации. Но как представитель частной собственности она способна эксплуатировать общество бесконечно долго всеми доступными способами. Уже по своей главной экономической функции блюстителя частных интересов корпоративная бюрократия не несет и не может нести никакой ответственности за состояние общества, тогда как государственная бюрократия *не может ее не нести*.

Поэтому когда экономические противоречия достигают накала, угрожающего социальной стабильности общества, государственная бюрократия становится естественным ответчиком, а ее представители лишаются своих привилегированных должностей. Корпоративной же бюрократии все равно, даже если страна стоит на грани гибели. Ее высшие представители не чувствуют себя ответственными даже в моральном отношении и прилагают основные усилия к тому, чтобы накопить к моменту кризиса достаточные средства для перемещения их и самих себя в более благополучные страны.

Между тем бюрократия при всей ее одиозности не лишней класс, она необходимейший элемент современного

крупного производства. Поэтому ее невозможно уничтожить «как класс», и сущность кардинального преобразования современного общества состоит в том, чтобы подчинить корпоративную бюрократию государству, а государственную бюрократию – обществу, т.е. заставить ту и другую служить общественным интересам.

Но выполнить эту задачу можно только при одном условии – при самостоятельном выполнении собственниками корпоративных и общественных ресурсов функции управления своими управляющими. Дело в том, что главная, существенная характеристика собственника – не распоряжение объектами собственности и не пользование ими, а *использование их в своих интересах*. Лично распоряжаться и пользоваться может только собственник мелких средств и продуктов труда. Во всех случаях, когда для потребления объекта собственнику нужен посредник (раб, слуга, наемный рабочий, надсмотрщик над ним или управляющий), собственнику ничего не остается, как лично управлять этими посредниками. Альтернатива – неэффективное использование или потеря объекта собственности. Поэтому собственник, который не хочет потерять объекты своей собственности, должен уметь управлять их использованием.

Функции управления управляющими принципиально те же, что и функции управления персоналом вообще, среди которых главные – подбор кадров, их мотивация и контроль. В тех случаях, когда собственником является большая группа

людей или целая нация, содержание управленческих функций собственника не меняется. Но народ не может проявлять свою волю иначе, чем через посредство конкретных лиц, за исключением общих собраний и референдумов. Объективное противоречие заключается в том, что люди, действующие от имени народа, даже при добросовестном отношении к своим обязанностям не могут исключить влияния на принимаемые решения своих личных интересов. Поэтому чтобы нанятые управляющие, получив большую распорядительную власть, не забывали о своей подчиненной роли и не пытались вознестись над избравшими их хозяевами, общество должно иметь критерии оценки результатов их деятельности и механизм увольнения в случае невыполнения ими поставленных задач или нарушения оговоренных условий.

Понимание такого положения вещей ставит перед обществом задачу стимулирования управляющих, как и всех других наемных работников, по известным правилам научного управления. Это значит, что ближайшими задачами, в том числе *предшествующими национализации* необоснованно приватизированных основных средств производства и служащими предварительным условием осуществления этого акта, является реальное участие собственников в управлении управляющими.

Здесь уместно вспомнить, как относился к решению вопроса о национализации В.И. Ленин. Рабочим делегациям, которые приходили к нему и жаловались на то, что фабрики останавливаются, он говорил: «Вам угодно, чтобы ваша фаб-

рика была конфискована? Хорошо, у нас бланки декретов готовы, мы подпишем в одну минуту. Но вы скажите: вы сумели производство взять в свои руки и вы подсчитали, что вы производите, вы знаете связь вашего производства с русским и международным рынком?»²¹

Реализовать эту идею удалось путем замены частных собственников управляющими из числа активных и способных революционных лидеров. Однако широкое участие в управлении национализированными средствами производства номинальных собственников, коими являлись все граждане Советской России, оказалось невозможным из-за отсутствия системы необходимых организационных отношений и даже ясного понимания того, как их следует строить. Поэтому замена частных собственников национализированных предприятий наемными управляющими обернулась тем, что управляющие предприятий, оказавшись вне контроля номинальных собственников, тут же превратились в их фактических хозяев.

Первые признаки превращения революционных управляющих в бюрократов обнаружили практически немедленно. «Коммунисты стали бюрократами. Если что нас погубит, то это», – отмечал с тревогой Ленин в 1922 г.²² Так и случилось. Бюрократы, мимикрирующие под капиталистов, погубили советскую власть вместе с социалистической страной и способны погубить якобы капиталистическую Россию.

²¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 258.

Превращение управляющих общественными ресурсами в их собственников происходило в истории неоднократно, и каждый раз этому предшествовала утрата собственниками функций управления этими ресурсами²³. Наиболее известны исторические факты превращения управляющих феодальными поместьями в Европе в XI–XIII вв. – виликусов, или майоров, первоначально простых приказчиков из крепостных – в новых землевладельцев. То же происходило с общинными землями. Во времена Тацита королевская власть у франков и других германских племен занимала весьма скромное место в политической организации общества, являясь всего лишь служебным органом, возникшим в условиях хронической войны и подчиненным народному собранию. Но 400 лет спустя, при Хлодвиге и его сыновьях, королевская власть трактовалась и понималась уже в терминах частного права и хозяйства.²⁴ Вообще же община-марка «сохранялась на протяжении всего средневековья в тяжелой непрерывной борьбе с земледельческой знатью».²⁵

Нынешний исторический этап характеризуется тем, что во всех развитых странах бюрократия играет решающую роль в управлении основными секторами общественной экономики – государственным и корпоративным. Это и делает современных

²² Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 54. С. 180.

²³ Лоскутов В.И. Указ. соч. С. 56–65.

²⁴ Лоскутов В.И. Указ. соч. С. 61.

²⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 337.

бюрократов фактическими хозяевами экономической и общественной жизни. Но надо заметить, что распоряжение управляющими общественными ресурсами не превращает их в частных собственников этих ресурсов. Так, земля в древности и средневековье не была частной собственностью племенных вождей, латифундистов и феодалов, а только их частным владением.

Точно так же экономические законы позволяют современным бюрократам быть лишь владельцами общественных ресурсов при условии эффективного управления ими в общественных интересах.

Г.Х. Попов, понимая, что бюрократия является доминирующей силой «и в государстве, и в крупном частном секторе», делает правильный вывод, что «если мы отдадим руководство национализированными предприятиями депутатам, чиновникам и министрам, то от такой меры пользы не будет. *Национализацию в форме огосударствления надо заменить национализацией в некоей общественной форме*».²⁶ Ответ, следовательно, заключается в том, каково содержание этой формы. Суть его Г.Х. Попов выражает в принципе совершенно правильно. Она заключается в том, что все российские чиновники, государственные и корпоративные «должны нести серьезную персональную ответственность за положение дел» во вверенных им организациях. Это, разумеется, относится и к «руководящим работникам частных коммерческих структур, включая банки». Ведь все они – только управляющие коллективной или общественной собственностью,

²⁶ Попов Г. Указ. соч. С. 117–118.

может быть, являющиеся одновременно *сособственниками* этих организаций, но не более того.

Что же касается формы и степени их ответственности, то тут надо исходить из их объективной экономической сущности. Если их считать действительно собственниками частных коммерческих структур, то следует согласиться, что «они должны отвечать перед вкладчиками и кредиторами, в том числе и своим личным имуществом. А если у них денег нет – в тюрьму».²⁷

Но трудами классиков от Маркса, Энгельса и Ленина до Кейнса, Шумпетера и Гэлбрейта, и не только их, доказано, что управляющие крупными корпорациями, включая высших руководителей и членов советов – только чиновники, а не их частные собственники, каким бы количеством акций они ни владели. Поэтому более справедливой и эффективной мерой представляется применение к ним общего принципа оплаты по труду. Это предполагает применение как основного условия оплаты непревышение роста доходов над ростом производительности труда в рамках как отдельных хозяйств, так и общества в целом. Особенно важно применение этого принципа к оплате труда высшего менеджмента корпораций и государственных учреждений. Это необходимо по соображениям не только справедливости, поскольку высший менеджмент непосредственно ответственен за соблюдение экономического закона соответствия роста доходов росту производительности труда, но и в силу требований законов психологии и управления. Ведь хорошо известно, что основным стимулом к производительному и эффективному труду

²⁷ Там же. С. 118.

пока еще является материальная заинтересованность, равно действующая как на простых рабочих, рядовых клерков, так и топ-менеджеров и президентов корпораций. В меньшей степени этот стимул действует только на бескорыстных любителей истины, но такие по определению не водятся ни в государственных учреждениях, ни в корпорациях.

Реализация принципа материального стимулирования управляющих государственных учреждений и корпораций предполагает необходимость всенародного обсуждения норм оптимальной дифференциации доходов крайних децильных групп и максимального превышения оплаты труда руководителей государственных учреждений и корпораций над средней оплатой труда работников руководимых подразделений.

В условиях современного кризиса даже правительства «капиталистических» стран, включая США, резонно ставят вопрос об ограничении доходов, выплат жалованья, бонусов и других вознаграждений топ-менеджерам корпораций. Российская научная общественность пока еще слабо участвует в обсуждении этого вопроса, в то время как у нее есть все основания обсудить с обществом, не следует ли в целях справедливого распределения доходов и ликвидации угрозы перерастания социальной напряженности в открытую классовую борьбу установить:

– чтобы разрыв в доходах между крайними децильными группами населения не превышал некую приемлемую для абсолютного большинства общества величину, например 5–6 раз.

– чтобы разрыв в доходах населения по территориям и работников по отраслям тоже не превышал определенную величину, например 2–3 раза.

– чтобы разрыв между средним уровнем оплаты труда работников предприятий и высших менеджеров этих предприятий не превышал третьей нормативной величины, например 7–8 раз.

Кроме того, было бы целесообразно обсудить решение о запрете использования амортизационных средств и нераспределенной прибыли на иные цели, кроме их капитализации. Частные предприниматели и руководители корпораций должны иметь возможность распоряжаться этими средствами свободно, но не на личное потребление.

Все эти предложения касаются государственного и корпоративного секторов экономики. Они не отрицают права на существование частной собственности на некоторые средства производства и, соответственно, частного предпринимательства. Но у частного сектора свои законы, и о них разговор особый.

Исходя из этого факта, нельзя не согласиться с предложением Г.Х. Попова, что «нужно по-настоящему *разделить государственный и частный сектора*. Надо определить, что остается в руках государства в постиндустриальном обществе». ²⁸ Но для того, чтобы этот процесс мог быть осуществлен цивилизованно, необходима его предварительная научная проработка.

²⁸ Попов Г. Указ. соч. С. 118.

**ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА
СТРАТЕГИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ СОТОВОЙ СВЯЗИ**

**INFLUENCE OF FACTORS OF THE
ENVIRONMENT ON STRATEGY
OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES
OF CELLULAR COMMUNICATION**

Е.А. ВАСИЛЬЕВА,

*ассистент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Поволжский государственный университет сервиса*

E.A. VASILEVA,

*the assistant to chair «Book keeping, the analysis and audit»
Volga region State University of Service*

Аннотация

Эффективность стратегического управления во многом зависит от состояния окружающей экономической среды и ее воздействия на деятельность предприятия. В статье показано факторное воздействие внешней среды на реализа-

цию стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятий сотовой связи. Рассмотрены более подробно некоторые наиболее влиятельные факторы, а именно: потенциальная свободная емкость рынка, уровень цены и его влияния на стратегии, уровень потребления услуги, потенциальный спрос, уровень доходов, показатель степени удовлетворенности потребителей, чувствительность пользователей к изменению цены, ценность потребителя, мотивация пользователей к потреблению, уровень рыночной концентрации, тенденции интеграции в отрасли, напряженность конкурентной борьбы, наличие потенциальных услуг-заменителей.

Abstract

Efficiency of strategic management in many respects depends on a condition of the surrounding economic environment and its influence on enterprise activity. In article factorial influence of an environment on realization of strategy of maintenance of competitiveness of the enterprises of cellular communication is shown. Some most influential factors, namely a potential free market capacity, level of the price and its influence on strategy, a service consumption level, a potential demand, level of incomes, an exponent of satisfaction of consumers, sensitivity of users to price change, value of the consumer, motivation of users to consumption, level of market concentration, the tendency of integration into branches, intensity of competitive struggle, presence of potential services-substitutes are considered in more details.

Ключевые слова

1. Сотовая связь
2. Стратегия управления
3. Внешние факторы
4. Реализация стратегии обеспечения конкурентоспособности

Keywords

1. Cellular communication
2. Management strategy
3. External factors
4. Realisation of strategy of maintenance of competitiveness

Отрасль сотовой связи является одним из лидеров по динамичности развития в области сферы услуг. В то же время условия жесткой конкуренции, быстрая смена ситуации на рынке, возрастающие требования к качеству услуг сотовой связи при необходимости удерживать ее цену приводят руководителей предприятий сотовой связи к пониманию того, что необходимо активизировать деятельность по стратегическому управлению предприятием.

Стратегическое управление – это управление развитием предприятия в постоянно изменяющейся рыночной среде, которое обеспечивает долгосрочную конкурентоспособность.

Соответственно, по мнению автора, стратегия конкурентоспособности – это целенаправленные действия и приемы, определяющие поведение предприятия на рынке сотовой

связи, которые направлены на то, как вести конкурентную борьбу и как развивать и выявлять собственные конкурентные преимущества, а также создавать круг лояльных потребителей услуг сотовой связи.

Так, анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение не только его сильных и слабых сторон, но и факторов, которые вызывают изменение уровня конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности. Все факторы на предприятии сотовой связи можно разделить на внешние и внутренние.

Внутренние факторы – это объективные явления и процессы, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности.

Внешние факторы – различного рода отношения, позволяющие предприятию производить услуги, более привлекательные по ценовым и неценовым характеристикам.

Анализ развития предприятий сотовой связи позволяет выделить основные внешние факторы, которые проявляют себя при реализации стратегии обеспечения конкурентоспособности оператора связи.

Так, к основным потребительским факторам целесообразно отнести: уровень потребления услуги, уровень доходов клиентов, уровень потенциального спроса, гомогенность потребительских предпочтений, уровень осведомленности потребителей об услугах, потенциал развития потребностей, чувствительность пользователей к изменению цены, цен-

ность потребителя, мотивация пользователей к потреблению и другие.

Среди рыночных факторов выделяются потенциальная свободная емкость рынка, рост и сокращение рынка, барьеры доступа и ухода с рынка, минимальный уровень критической массы, уровень цен, рентабельность рынка, степень разнообразия услуг, продолжительность и стадии жизненного цикла услуг.

Среди конкурентных и партнерских факторов наиболее основными являются уровень рыночной концентрации, тенденции интеграции, напряженность конкурентной борьбы, присутствие услуг-заменителей.

По мнению автора, следует более подробно остановиться на нескольких наиболее влиятельных факторах.

Надо отметить, что в отрасли связи важно видеть не только потенциальное количество абонентов или пользователей, которые не удовлетворены либо удовлетворяются с определенными недостатками, но важно четко определить характеристики возможных информационных потоков. Именно потенциальная свободная емкость рынка отражает реальные потребности рынка.

При оценке уровня цены и его влияния на стратегии следует принимать во внимание то, что он может отражать не только напряженность конкуренции, но и возможность получения доходов.

Уровень потребления услуги отражает то, как клиенты пользуются теми или иными услугами на определенный мо-

мент, воспринимается он во взаимосвязи со спросом. Однако потенциальный спрос показывает то, каким количеством услуг в состоянии пользоваться потребители, то есть это реальное представление возможностей со стороны клиента, и значение этого фактора, конечно же, может по тем или иным причинам не совпадать с фактическим уровнем потребления, что побуждает к выявлению и анализу этих самых причин. [4]

Уровень доходов расценивается как один из важных факторов. Его правильная оценка позволяет сделать вывод о целесообразности развития той или иной услуги. Особенно это важно, применительно к отрасли связи, для принципиально новых услуг и наполнения услуг новыми компонентами.

Показатель степени удовлетворенности потребителей весьма важен в силу того, что отражает реальные настроения и мнения пользователей относительно продукта.

Чувствительность пользователей к изменению цены также привлекает достаточно большое внимание при анализе факторного воздействия. На основе этого выстраивается схема работы с потребителями, диапазон допустимых или же приемлемых действий с позиций наибольшей эффективности. Оцениваются реально возможные последствия динамики тарифов. Очень важным в этом плане является тонкий подход к анализу, так как цена стоит очень часто на первом месте в ряду факторов решающего действия или выбора в потребительских предпочтениях в отрасли связи, поэтому вопросы ценообразования и тарифной политики всегда играют доста-

точно большую роль при стратегическом планировании деятельности операторов связи. [4]

Ценность потребителя определяется целым комплексом характеристик, такими как налаженные связи с клиентами, количество имеющейся информации, накопленный опыт взаимодействия. Особо привлекает внимание потенциальная ценность потребителя, связанная с постоянством, частотой и продолжительностью пользования, и, соответственно, величиной получаемых доходов.

Мотивация пользователей к потреблению отражает реальные желания потребителей, основанные на их личных потребностях и условиях пользования, в том числе и на самих характеристиках услуги. Она может меняться в зависимости от моды, разного рода тенденций, системы взглядов субъектов и ряда других параметров.

Следует отметить важность эффективного анализа факторов, отражающих характер взаимодействия предприятий на рынке, которые могут выступать в качестве конкурентов или возможных партнеров.

Уровень рыночной концентрации показывает то, как распределена рыночная власть среди различных участников экономических отношений. Она зависит от той доли, которой обладает то или иное предприятие в общем объеме реализации услуг на рынке, количества абонентов или пользователей сети у каждого оператора, общего количества предприятий, предоставляющих услуги в определенной области. При оценке этого па-

раметра учитываются также размеры рынка и совокупная потребность в услугах. Равномерное распределение рыночных приоритетов способствует более гармоничному развитию рынка на условиях конкуренции, а большая степень диспропорций, напротив, вносит на рынок проявления негативного характера и создает высокую вероятность произвола явных лидеров в отношении мелких компаний. [4]

Тенденции интеграции в отрасли оцениваются по степени готовности и проявлению намерений предприятий к интеграции, при этом во внимание принимаются фирмы, реально выступающие в качестве объектов потенциально эффективного партнерства.

В последнее время наиболее популярной является интеграция сетей фиксированной и мобильной связи. Интеграция подобного рода влияет на услуги, которые оказываются абоненту, и на инфраструктуру, которую строит оператор. Для абонентов интеграция в данном случае означает доступ к услугам и информации по различным сетям. Для операторов услуг связи данная интеграция связана с инвестициями и модификацией процесса выхода на рынок.

Конкурирующие предприятия сотовой связи оказывают конкурентное давление друга на друга, создавая тем самым напряженность конкурентной борьбы, которая зависит от стиля, концепций поведения компаний, их намерений и отношения к стратегиям и, в общем, от всей рыночной ситуации, складывающейся вокруг противостоящих предприятий.

Опасность конкуренции может исходить также от существующих или потенциальных услуг-заменителей, способных переключить на себя внимание потребителей и склонить их к пользованию. В отрасли связи это возможно с развитием новых технологий и услуг.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность характеристик самого предприятия и внешних по отношению к нему факторов.

Следовательно, для определения и реализации стратегии конкурентоспособности необходимо иметь углубленное представление о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней предприятием. Это позволит вскрыть угрозы и возможности, которые предприятие соотой связи должно учитывать при определении своих целей и способов их достижения.

Библиографический список

1. Бакман Ю.А. Рынок сотовой связи России: от экстенсивного развития к интенсивному [Текст] / Ю.А. Бакман, В.С. Панфилов // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 5. – С. 36–54.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учеб. для вузов по спец. и направл. «Менеджмент» / О.С. Виханский. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Экономист, 2008. – 294 с.

3. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. для вузов по спец. «Менеджмент организации» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2006. – 464 с.

4. Дектярев С.В. Формирование портфеля стратегий при планировании деятельности оператора связи: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 08.00.05: Новосибирск, 2003. – 201с.

5. Лагунова Е. Стратегическое управление предприятием: внешние и внутренние факторы // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №9. – С. 90–98.

Bibliographical list

1. Bakman J.A. Market of cellular communication of Russia: from extensive development to intensive [Text] / J.A. Bakman, V.S. Panfilov // Orecasting problems. – 2008. – № 5. – P. 36–54.

2. Vihansky O.S. Strategic management: studies. For high schools on «Management» / O.S. Vihansky. – M: the Economist, 2008. – 294 p.

3. Gaponenko A.L. Strategic management: studies. For high schools on «Organisation Management» / A.L. Gaponenko and P. Pankruhin. – M: Omega-l, 2006. – 464 p.

4. Dektjarev S.V. formation of a portfolio of strategy at planning of activity of a communication statement: the Dissertation on competition of a scientific degree of Cand. Econ. Sci. on 08.00.05: Novosibirsk, 2003. – 201 c.

5. Lagunova E. Strategic operation of business: external and internal factors // Problems of the theory and management practice. – 2007. – № 9. – P. 90–98.

Контактная информация

г. Тольятти, Поволжский государственный
университет сервиса, ул. Гагарина, 4.
Тел. 22–91–96.
Моб. тел. 8 (927) 774–43–83.

Contact links

Tolyatti, Volga region State University of Service,
Gagarin's Street, 4.
Tel. 22–91–96.
Mob. tel. 8 (927) 774–43–83.

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
АВИАЦИИ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ
НА ОСНОВЕ МАССЫ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ
СТОИМОСТИ**

**THE EVALUATION OF THE GENERAL
AVIATION COMPETITIVENESS BASED
ON THE SCOPE OF THE USER VALUE**

Д.И. БОЛОТНОВ,

*аспирант МАТИ – Российского государственного
технологического университета им. К.Э. Циолковского*

D.I. BOLOTNOV,

*post-graduate «MATI» – Russian State Technological
University named after K.E. Tsiolkovsky*

Аннотация

Конкурентоспособность продукции – это один из основных факторов, определяющих необходимость и целесообразность проведения мероприятий по корректировке действующих схем и методов продвижения, разработки, сертификации, реализации и эксплуатации авиационной техники. В период финансово-

экономической нестабильности оценка конкурентоспособности приобретает ключевое значение. Особое внимание уделяется инновационным подходам к оценке конкурентоспособности, одним из которых является метод оценки на основе расчета массы потребительской стоимости.

Abstract

Product's competitiveness is one of the main factors which determines necessity and advisability to carry out the activities for updating present schemes and methods of promotion, development, certification, sales and operation of the aviation technique. During financial and economic instability, evaluation of competitiveness gains the key significance. Special attention is devoted to innovation approach for competitiveness evaluation, one of them is the evaluation method based on the scope of the user value estimation.

Ключевые слова

1. Маркетинг
2. Конкурентоспособность
3. Норма потребительской стоимости
4. Масса потребительской стоимости

Keywords

1. Marketing
2. Competitiveness

3. The rate of the user value
4. The scope of the user value

В общем случае под термином «конкурентоспособность» принято понимать способность конкурировать на рынке товаров и услуг. Кроме того, под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя.

Показатель, выражающий такое отличие, определяет конкурентоспособность анализируемого товара по отношению к товару-конкуренту. Базой оценки конкурентоспособности является исследование потребностей покупателя, требований рынка.

При совершении покупки потребитель осуществляет процесс выбора необходимого ему изделия среди целого ряда аналогичных, предлагаемых на рынке, и приобретает из них то, которое в наибольшей степени удовлетворяет его потребность. При этом покупатель учитывает их потребительские свойства, выясняет степень соответствия собственной потребности.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически, в тесной привязке к фазам его

жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие упреждающие решения (снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на другой сектор рынка). При этом необходимо исходить из того, что выпуск предприятием нового продукта (самолет/вертолет), прежде чем старый исчерпал возможности поддержания своей конкурентоспособности (мероприятия по продлению ресурса, программы модернизации), обычно экономически нецелесообразен.

Одним из наиболее эффективных методов оценки конкурентоспособности является норма потребительной стоимости (НПС), разработанная доктором экономических наук, профессором и заведующим кафедрой «Маркетинг» Перекальной Н.С., которая была взята за основу при оценке в данной статье конкурентоспособности российских воздушных судов авиации общего назначения, сертифицированных в РФ в период с 1991 по 2008 гг.

Метод оценки конкурентоспособности продукции на основе НПС был выбран в связи с тем, что по сравнению со стандартными методами, использующими сравнение с продукцией либо услугами конкурентов, он позволяет более точно выявить и оценить реальные потребности рынка в воздушных судах малой авиации (ВС). Это связано с тем, что за эталон берутся не товары-конкуренты, а потребности в функциональных свойствах летательных аппаратов.

В общем виде норму потребительной стоимости можно представить так:

$$K(\text{НПС}) = \frac{\text{сумма свойств товара}}{\text{сумма требований к товару}} = \frac{\text{сумма свойств товара}}{\text{сумма потребностей в этих свойствах}}$$

Норма потребительной стоимости есть величина безразмерная. Показатель $K(\text{НПС})$ лежит в пределах от 0 до 1. Если $K(\text{НПС})=0$, то это говорит о полной не конкурентоспособности продукции. Если $K(\text{НПС})=1$, то это говорит о полной конкурентоспособности продукции на данном этапе времени.

Равенство будет верным не только для товара-продукта или услуги, но и для определения НПС технологии, так как технология также является товаром.

Так как показатель конкурентоспособности на основе НПС есть отношение сумм, то на его основе можно оценить свойства однородной группы. При оценке товара, имеющего переплетение разнородных свойств, представляется необходимым разбить эти свойства на однородные группы с определением частного показателя конкурентоспособности на основе НПС (по каждой группе свойств). При этом используется динамическое объединение свойств – для каждой однородной группы вводятся параметры значимости с дальнейшим перемножением их частных показателей конкурентоспособности.

Анализ конкурентоспособности на основе НПС приобретает все большую значимость в условиях финансово-экономической нестабильности, т.к. практика работы авиационно-космических фирм (АКФ) и научно-исследовательских институтов (НИИ) по-

казала, что даже наличие уникальной продукции высокого качества при сравнительно низких ценах в рыночных условиях не гарантирует экономически выгодной реализации (сбыта).

Таким образом, для выявления состояния отрасли, необходимости ее реформирования на основании рыночных перспектив имеющихся проектов предлагается произвести расчет НПС российских и американских воздушных судов (одного класса и назначения).

Для проведения расчета будут использованы свойства и показатели по шести воздушным судам авиации общего назначения российского и американского производства:

- российские: Ил-103, Ан-3Т, вертолет Ансат;
- американские: самолеты Cessna 172S и 208, вертолет MD-900.

Расчет НПС каждого воздушного судна будет производиться по следующей формуле:

$$НПС (вс) = \frac{K_1 * G + K_2 * G + K_3 * G + K_4 * G + K_5 * G + K_6 * G + K_7 * G + K_8 * G + K_9 * G + K_{10} * G}{10},$$

где $K_{1 \text{ до } 10}$ – порядковый номер свойства по важности;

G – баллы каждого свойства;

K – вес свойства.

Для каждого летательного аппарата выделяются для оценки следующие свойства (вызывающие интерес потенциальных заказчиков): совокупность летно-технических характеристик (максимальная дальность полета, крейсерская скорость полета, ко-

личество посадочных мест), средняя стоимость, назначенный ресурс, комфортабельность, удобство и простота наземного обслуживания, наличие отечественных и иностранных центров технического обслуживания и/или ремонта, необходимая длина взлетно-посадочной полосы, порядок обучения пилотов, условия и сроки поставки запасных частей и приспособлений, интенсивность производства и реализации.

При этом экспертным методом определяется вес каждого свойства (с точки зрения восприятия потенциальными заказчиками): совокупность ЛТХ – 0,2; стоимость – 0,2; ресурс – 0,1; комфорт – 0,05, обслуживание – 0,1; наличие техцентров – 0,1; длина ВПП – 0,05, обучение – 0,1; поставки ЗИП – 0,05, интенсивность производства – 0,05.

Далее, каждому свойству воздушного судна присваиваются баллы: Ил-103: 8, 6, 7, 7, 8, 8, 8, 6, 7, 5; Ан-3Т: 8, 6, 7, 7, 9, 9, 7, 10, 7, 5; Ансат: 8, 9, 7, 7, 9, 9, 10, 10, 7, 6; Cessna 172S: 9, 9, 10, 8, 9, 10, 9, 10, 8, 8; Cessna-208: 9, 9, 10, 8, 9, 10, 9, 10, 8, 8; MD-900: 8, 7, 10, 8, 9, 10, 10, 10, 9, 9. Получив данные о соответствии свойств необходимым требованиям, произведем расчет согласно предложенной выше формуле.

НПС российских и американских воздушных судов составила:

- Ил-103 – 0,705;
- Ан-3Т – 0,915;
- Ансат – 0,84;

- Cessna 172S – 0,915;
- Cessna-208 – 0,895;
- MD-900 – 0,87.

Рассчитаем средний показатель НПС (по странам):

НПС российских воздушных судов =
 $(0,705+0,76+0,84)/3=0,768$.

НПС американских воздушных судов =
 $(0,915+0,895+0,87)/3=0,893$.

Расчет показал, что НПС американских воздушных судов авиации общего назначения (в рамках предложенной выборки) больше НПС российской авиационной техники. Это показатель высокой конкурентоспособности и перспективности американских разработок на мировом авиационном рынке. Таким образом, авиация общего назначения США представляет собой некую критическую массу товаров (категорию товаров), которая удовлетворяет совокупность потребностей потенциальных заказчиков в легкомоторной авиационной технике – массу потребительной стоимости (разработана доктором экономических наук, профессором и заведующим кафедрой «Маркетинг» Перекалиной Н.С.)

Масса потребительной стоимости (МПС) рассчитывается по следующей формуле:

$$МПС = НПС * ФОП,$$

где НПС – норма потребительной стоимости;

ФОП – физический объем продукции;

МПС – масса потребительной стоимости.

МПС является товарной системой, или интегрированным товарным комплексом, который рассматривает товар как набор дифференцированно-интегрированных компонентов, т.е. товар в совокупности и единстве его потребительских свойств.

Такой товарный комплекс обладает следующими свойствами:

- дифференцированность свойств, что позволяет проводить отдельный анализ всей товарной системы. При этом каждый из компонентов обеспечивает максимальную информацию о соответствующем свойстве товара и товарной системы в целом;
- интегративность товарной системы, позволяющей описать ее при помощи суммирования отобранных элементов;
- однозначность, при которой комплекс компонентов безвариантно характеризует ряд потребительских требований;
- самодостаточность, позволяющей полностью описать товарную систему.

Следовательно, товарная система – это не что иное, как масса потребительской стоимости, состоящая из определенного объема однородных товаров, обладающих схожими потребительскими свойствами. К тому же она выражает и сложные отношения между количеством и качеством товаров, поскольку качество – это всего лишь непознанное количество. Но если не делать различий между нормой и массой потребительской стоимости и качеством, то всегда получается их полное ото-

ждествление и затушевывается сам предмет исследования. Остается только его описание.

Формирование данного комплекса производится на основе экспертных оценок и опыта товарного позиционирования, а также исследований базовых потребительских тенденций. Однако сущность и методика получения и анализа экспертных оценок товарной системы остаются дискуссионными в мировой и отечественной литературе, отсутствует стандарт на их получение и дальнейшее использование. Выход из данного положения многие авторы видят в получении потребительских оценок товарных систем от мелких и средних покупателей, которые выступают как добровольные эксперты и контролеры качества.

Произведем расчет МПС российских и американских воздушных судов:

$$\text{МПС российских воздушных судов} = 0,768 * 71 = 54,5.$$

$$\text{МПС американских воздушных судов} = 0,893 * 2706 = 2416,5.$$

Расчет показал, что МПС американских воздушных судов значительно превышает МПС российских воздушных судов. Следовательно, американская авиация общего назначения наиболее эффективно функционирует в товарной системе мирового авиационного рынка и максимально приближена к потребителю (удовлетворенность, доступность, качество, новизна).

Принимая во внимание, что расчет МПС проводился в рамках фиксированной выборки и определенного временного проме-

жутка, полученные показатели могут иметь определенную погрешность, связанную с цикличностью производства самолетов и вертолетов (спад производства самолетов Ил-103 в 2000–2003 гг.) и началом реализации программ модернизации некоторых базовых моделей (Cessna 208 Caravan).

В этой связи представляется целесообразным вывести новую категорию, которая позволит более точно определить положение товара относительно потребителя. В данной категории товар (самолет, вертолет) будет рассматриваться в комплексе с товарной системой (финансово-экономическая, правовая среда, действующая инфраструктура, порядок реализации и эксплуатации авиационной техники и т.д.).

Таким образом, новая категория будет представлять собой массу потребительной стоимости комплекса (МПСк) для всех рассматриваемых моделей самолетов и вертолетов в фиксированный временной период (2000–2008 гг.).

$$МПСк\ BC = МПС\ BC / \underbrace{(МПС\ рос.\ BC + МПС\ амер.\ BC)}$$

Достигнутый мировой уровень удовлетворенности в определенном классе BC

Полученные результаты сравниваются с 1 (единицей), которая представляет собой максимально возможный (предельно достигнутый) уровень удовлетворенности.

$$МПСк\ рос.\ BC = 54,5 / (54,5 + 2416,5) = 0,02$$

$$МПСк\ амер.\ BC = 2416,5 / (54,5 + 2416,5) = 0,98$$

Расчет показал, что комплексная удовлетворенность в российских воздушных судах авиации общего назначения значительно меньше удовлетворенности потенциальных заказчиков и эксплуатантов в самолетах и вертолетах американского производства.

МПСК российской авиационной техники указывает на низкий уровень удовлетворенности потенциальных заказчиков и эксплуатантов национальным комплексом авиации общего назначения. Следовательно, повышение уровня удовлетворенности может быть достигнуто только за счет реформирования действующей системы. При этом процесс реформирования должен иметь комплексный характер и в своей реализации затронуть не только авиационные предприятия и опытно-конструкторские бюро (разрабатывающие и изготавливающие авиационную технику), но и саму инфраструктуру отрасли (аэродромы, диспетчерские центры), финансово-экономический блок (лизинговые схемы, льготное налогообложение) и информационно-правовое поле.

Библиографический список

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2003.
2. Перекалина Н. С., Сухов С.В. Инновационные технологии в системе российского маркетинга. – М.: Форум, 2007.
3. Перекалина Н.С. Современный маркетинг // Деловой визит № 1–3. – 1998.

Bibliographical list

1. Kotler F. Marketing basis. – M.: Progress, 2003.
2. Perekalina N. S., Suhov S.V. Innovation technologies in the Russian marketing system. – M.: Forum, 2007.
3. Perekalina N.S. Contemporary marketing // Delovoy visit № 1–3. – 1998.

Контактная информация

121552, Москва, МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского,
ул. Оршанская, д. 3.
Тел. (499) 141–94–98.
Моб. тел.: 8–906–789–01–14.

Contact links

1215526, Moscow, MATI – Russian State Technological University named after K.E. Tsiolkovsky,
Orshanskaya str., 3.
Tel. (499) 141–94–98.
Mob. tel.: 8–906–789–01–14.

ПРОГНОЗ РЫНКА ТРУДА

PROGNOSES OF LABOUR MARKET

И.В. ГРИГОРЬЕВА,

Чувашская ГСХА, к.э.н., доцент

I.V. GRIGORYEVA,

*the Chuvash State Agricultural Academy,
candidate of economic sciences*

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы сельской безработицы в регионе и занятость населения, изменения возрастной структуры с прогнозными данными на перспективу.

Выявлены основные причины, ведущие к ухудшению сельского рынка труда. Предложены пути регулирования демографических процессов, в частности стимулирования рождаемости для сельских женщин как основы воспроизводства трудового потенциала села.

Abstract

Rural unemployment problems in the region and population employment age structure changing with prognoses data for fu-

ture are considered in this article. The main reasons changing for the worse agricultural labour market have been revealed in the presented article. The ways for regulating demographic processes und particular stimulating the birth rate of wowed engaged in agriculture as the base of reproduction of agricultural labour potential are recommended in this article.

Ключевые слова

1. Занятость
2. Безработица
3. Рынок труда

Keywords

1. Employment,
2. Unemployment
3. Labour market

Основой формирования предложения рабочей силы и спроса на нее, влияющей на состояние сферы занятости, являются демографические и миграционные процессы, а также реальное предложение рабочих мест на селе. Прогноз численности трудовых ресурсов, степень их вовлечения на рынок труда, уровень занятости и безработицы являются одной из составляющих общей системы прогнозирования социально-экономического развития общества и позволяют разработать возможные сценарии развития рынка труда в будущем.

Для того чтобы сформировать прогноз спроса на рабочую силу, в качестве первоначального условия необходимо иметь прогноз динамики объема производства в разрезе отраслей экономики.

Исходя из принципа определенной автономности процессов занятости, можно сделать оценку динамики основных показателей рынка труда на ближайшие годы на базе трендовых моделей. Этот метод основан на анализе временных рядов, выявлении тенденций, сложившихся в предпрогнозный период и влияние их на развитие ближайшей перспективы.

Предложение рабочей силы и ее половозрастной состав в первую очередь определяет демографическое движение населения (таблица 1).

Согласно данному варианту расчетов, численность населения в 2016 г. останется примерно на уровне 2010 г., и к 2016 г. проявится незначительное увеличение всего на 0,19%, а трудоспособного населения – на 1,9%.

В нашем случае численность постоянного населения республики представляет сглаженную кривую в сторону сокращения, что наглядно видно на рисунке 1. Данная категория к 2010 г. сократится на 5,4%, к 2016 г. наблюдается тенденция к росту.

Особый интерес представляет население в трудоспособном возрасте, которое является основой предложения труда. Согласно данным (таблица 1), численность населения в трудоспособном возрасте до 2010 г. будет снижаться, а затем

начнет увеличиваться, и к 2016 г. она будет на уровне 2006 г. Необходимо отметить пиковый период 2007 г., когда сельское население заметно увеличилось по сравнению с предыдущими годами (рис. 2). Это в первую очередь связано с реализацией приоритетных национальных программ по поддержке сельского населения при строительстве жилых домов под льготные проценты, что дало возможность молодым семьям обрести свой угол, постоянное место жительства. На селе возникает новая проблема – необходимость ввода рабочих мест, переквалификации специалистов и их обучения.

Уравнение тренда $Y=0,8223x^2 - 4,2283x + 266,76$ показывает равномерное увеличение предложения трудовых ресурсов. Значение R-квадрат, или коэффициент детерминации, равняется 0,8435 или с достоверностью 84% описывает ситуацию, что свидетельствует о достаточно хорошем согласовании линии аппроксимации с фактическими данными, чем ближе значение к 1, тем выше точность расчета.

Сокращается население моложе трудоспособного возраста как основа пополнения труда лиц, вступающих в трудовозрастной возраст (рис. 3).

Данная категория сократится к 2010 г. на 9,6% и составит 90,6 тыс. чел. Прогноз их численности на основе трендовой модели показывает при степени достоверности расчета 97%, что в 2008 г. численность детей и подростков сократится до 96,3 тыс. чел., в 2009 г. – до 93,4 и в 2010 г. – до 90,6 тыс. чел.

В перспективе ожидается изменение возрастной структуры населения, связанной с увеличением населения трудоспособного возраста и снижением молодежи трудоспособного, что приведет к снижению предложения труда, поэтому уже сейчас необходима политика регулирования демографических процессов, в частности стимулирования рождаемости (для сельских женщин) как основы воспроизводства предложения труда для формирования цивилизованного сельского рынка труда.

Развитие и повышение эффективности рынка труда, способствующие формированию рациональной структуры занятости, требуют прогнозных расчетов основных показателей рынка труда.

По данным выборочного обследования по проблемам занятости в 2000–2007 гг., уровень экономической активности сельского населения в республике на протяжении анализируемого периода колебался (68,3–67,6%, рис. 4). Снижение этого показателя одновременно при увеличении численности трудоспособного населения свидетельствует о выходе из рынка труда определенной части сельского населения в трудоспособном возрасте и переходе его в экономически неактивное население, которое не предлагает спрос на рабочие места.

Изменение уровня занятости хорошо описывается логарифмической аппроксимацией, которая применяется в случаях относительно стабильного уровня повышения или снижения данных с последующими резкими колебаниями.

Уравнение тренда выглядит следующим образом:

$$y = -36,628 \text{Ln}(x) + 160,59,$$

где y – число занятых в сельском хозяйстве (%);

x – порядковый показатель до прогнозного периода.

Занятость сельского населения будет сокращаться и составит к 2010 г. 66 тыс. чел., что на 18% меньше к уровню занятости 2007 г. (70%, рис. 5).

Следует отметить, что R-квадрат в числе занятости сельского населения равен 0,9506, это указывает на то, что аппроксимирующая кривая описывает занятость сельского населения с высокой степенью достоверности.

Снижение уровня занятости и рост уровня экономической активности в среднесрочной перспективе приведут к росту безработицы, о чем свидетельствуют данные динамики и прогноза уровня занятости (рис. 6). В результате сельская безработица может достигнуть социально опасных пределов, и ситуацию на сельском рынке труда можно классифицировать как остро-кризисную.

Таким образом, прогноз развития сельского рынка труда в Чувашской Республике неблагоприятен, усилится напряженность, а учитывая существующую внутриреспубликанскую дифференциацию по уровню занятости и безработицы, численность экономически активного населения вследствие роста численности населения в трудоспособном возрасте будет опережать рост занятости в целом по сельской местности республики, и особенно в ее отдельных районах. Сокращение

может коснуться всех отраслей агропромышленного комплекса, но в силу слабого развития на селе альтернативных сельскому хозяйству рабочих мест основное перемещение трудоспособных граждан произойдет в личные подсобные хозяйства, что еще в большей степени обусловит рост безработицы.

Библиографический список

1. Агропромышленный комплекс Чувашской Республики: стат. сб. // Комитет государственной статистики ЧР. – Чебоксары, 2008.
2. Панков Б.П. Рынок труда на селе и его регулирование. – М: 2006.
3. Петунова С.А. Конкурентоспособность безработных на рынке труда. – Чебоксары: Изд-во ЧГУ, 2007.

Bibliographical list

1. Agroindustrial complex of the Chuvash Republic: statistics collection. // State statistics committee of the Chuvash Republic. – Cheboksary, 2008.
2. Pankov B.P. Labour market in the village and ways of its regulation. – M: 2006.
3. Petunova S.A. Unemployment competition in labour market. – Cheboksary. Chuvashia, 2007.

Контактная информация

E-mail: nin-konstantinova@rambler.ru

Тел.: 8-909-301-89-66

Contact links

E-mail: nin-konstantinova@rambler.ru

Тел.: 8-909-301-89-66

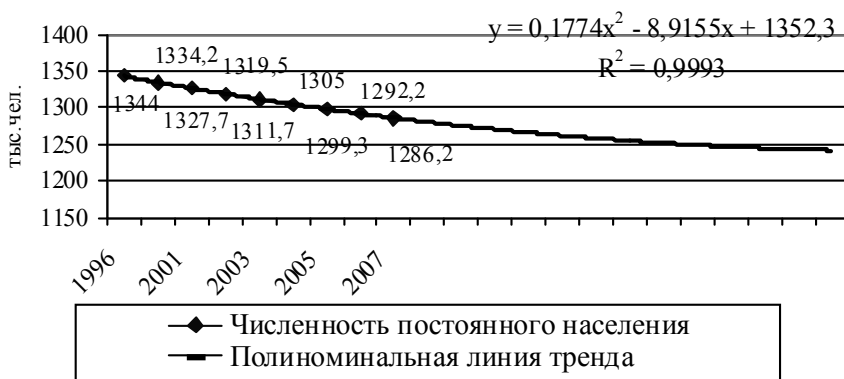


Рис. 1. Прогноз численности постоянного населения Чувашской Республики до 2016 г.

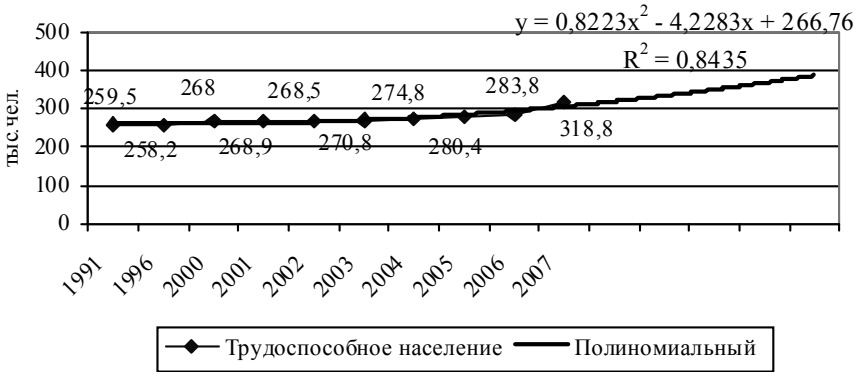
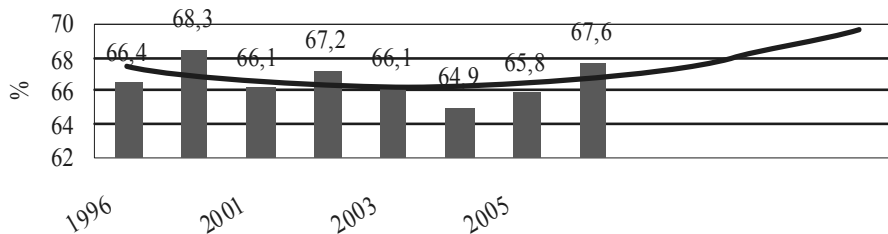


Рис. 2. Динамика и прогноз численности сельского населения в трудоспособном возрасте в Чувашской Республике до 2016 г.

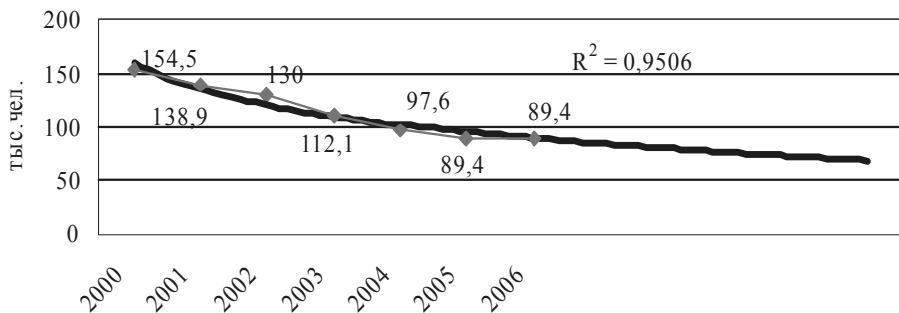


Рис. 3. Динамика и прогноз численности населения моложе трудоспособного возраста в сельской местности Чувашской Республики до 2010 г.



- Уровень экономической активности населения в возрасте 15–72 лет
- Полиномиальная линия тренда

Рис. 4. Динамика и прогноз уровня экономической активности в возрасте 15–72 лет на селе в Чувашской Республике до 2010 г.



- ◆ Число занятых в сельском хозяйстве
- Логарифмическая линия тренда

Рис. 5. Прогноз занятости сельского населения Чувашии до 2010 г.



Рис. 6. Динамика и прогноз уровня общей безработицы на селе в Чувашской Республике до 2010 г.

**ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЖИЛЬЕМ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ
И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

**PROVIDING WITH DWELLING –
HOUSE AS A FACTOR OF INCREASING
(UPLIFTING) OF QUALITY AND LIVING
STANDARDS OF POPULATION**

Г.В. ГУДИМЕНКО,

доцент кафедры менеджмента и маркетинга

Воронежского экономико-правового института, к.э.н.

G.V. GUDIMENKO,

doctor of Philosophy Reader of Management and Marketing

Chair Voronezh Institute of Law Economics, candidate

of economic sciences

Аннотация

Важнейшая потребность человека – потребность в жилье. Без нормальных жилищных условий нельзя достичь таких целей человеческого развития, как долголетие, здоровье, образование. Статья посвящена анализу обеспеченности

жильем в свете концепции повышения уровня и качества жизни населения с учетом различных факторов. Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан при имеющихся реальных возможностях, прежде всего – системы финансирования.

Abstract

The most important necessity of the ordinary man is the need in dwelling – house. Without normal housing conditions it is impossible to gain such objects of human development as longevity, health and education. The article is devoted to analysis of providing with dwelling – house from the point of view of the conception of uplifting quality and living standards of population taking into consideration different factors. One of the key tasks of the state in the field of housing politics is forming the conditions permitting to increase of housing accessibility for people attached to available real possibilities and first of all the financing system.

Ключевые слова

1. Жилищная политика
2. Обеспеченность жильем
3. Финансирование
4. Доступность жилья
5. Уровень и качество жизни

Keywords

1. Providing with dwelling-house
2. Housing politics
3. Financing
4. Accessibility of dwelling-house (lodging)
5. Quality and living standards

Вложения в человеческий капитал превращаются в экономически выгодные проекты на национальном и корпоративном уровнях, а рост ценности человеческого труда становится определяющим фактором в повышении конкурентоспособности экономики и предпосылкой эффективных модернизационных проектов.

Высокое качество жизни – это требование времени, без него немислимо движение вперед. Именно по этой причине промышленно развитые страны еще в 60-е годы XX века взяли курс на создание условий по обеспечению высокого качества жизни для всего работающего населения и пенсионеров. Это оказалось выгодно как для бизнеса, так и для правительства и явилось условием динамического развития личности, общества и государства.

Ключевой вопрос государственной политики России состоит в существенном повышении уровня и качества жизни граждан, для чего страна располагает соответствующими возможностями. Важнейшая потребность человека – потребность в жилье. С этой точки зрения достижение высокого уровня обеспеченности

жильем является одной из целей человеческого развития. Вместе с тем обеспеченность жильем является одним из условий развития человеческого потенциала, без которого нельзя достичь высоких показателей долголетия, здоровья, образования.

Анализируя обеспеченность жильем в свете концепции повышения уровня и качества жизни населения, необходимо учитывать следующие факторы: возможность выбора различных способов получения жилья, фактическая обеспеченность жильем; доступность жилья.

«Целью национальной политики должно быть содействие в рамках общей политики жилищного строительства строительству жилых домов и введению соответствующего коммунального обслуживания с целью обеспечения всех трудящихся и их семей соответствующим удовлетворительным жилищем и подходящими для жизни условиями».¹

В советский период в России попытки решения жилищной проблемы предпринимались каждые пять-десять лет, но почти всегда оказывались неудачными. В условиях государственной монополии на недвижимость и землю власть отдавала приоритет развитию промышленности, социальные же проблемы решались по остаточному принципу.

Первая попытка удовлетворения потребности в жилье датируется июлем 1926 г., когда объединенный пленум ЦК и ЦКП ВКП (б) выпустил резолюцию по жилищному строи-

¹ Рекомендации Международной организации труда от 28 июня 1961 г. № 115 «О жилищном строительстве для трудящихся».

тельству. Вторая относится к январю 1928 г. – СНК СССР принял решение «О жилищной политике». В марте 1931 г. появилось постановление ЦК ВКП(б) «О развитии облегченного жилищного строительства», а затем еще три постановления: «Об улучшении строительства» (апрель 1934 г.), «Об удешевлении строительства» (февраль 1936 г.) и «Об упорядочении финансирования жилищного строительства» (февраль 1938 г.). Но коммунальное заселение квартир сохранялось, а индивидуальное строительство в социально значимых городах запретили. В итоге жилищная обеспеченность за 25 лет – с 1920 по 1946 г. – уменьшилась в два раза (с 11 до 6 кв. м/чел.).

Первая и единственная реальная попытка покончить с жилищной нуждой и коммунальным расселением была предпринята при Н.С. Хрущеве. На периферии городов развернулось строительство пятиэтажных панельных жилых домов с малометражными квартирами для посемейного заселения – новаторская для того времени концепция жилища. Была провозглашена четкая цель – предоставить каждой семье отдельную квартиру при социальной норме 9 кв. м на человека. Реализация этой программы обеспечила рост жилищного строительства в 1,9 раза и увеличение его объемов до 54,9 млн кв. м в год. В результате были улучшены жилищные условия миллионов людей. Достигнутое снижение остроты жилищной проблемы позволило больше внимания уделять качеству жилищных условий.

В период перестройки приняли два очередных постановления: «Об ускорении решения жилищной проблемы с при-

влечением средств населения для строительства индивидуальных жилых домов» и «Об основных направлениях ускорения решения жилищной проблемы в стране» (1986 г.). Предлагалось организовать всесоюзное соревнование с вручением отличившимся строителям переходящих красных знамен, а также прекратить снос пригодных для проживания жилых домов. Проблему также планировалось решить за счет наращивания этажности новых домов, что в итоге привело к замедлению темпов и удорожанию строительства, особенно к удорожанию эксплуатации зданий. Затем приняли следующую жилищную программу – «обеспечить каждую семью квартирой или домом...» к 1995 г.

Российская система жилищного финансирования в дореформенный период соответствовала проводимой жилищной политике и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий. В 1987 г. доля государственных капитальных вложений в жилищное строительство составляла более 80%, а средства населения – лишь 14,6% (включая средства индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов).

К началу экономических реформ в России отсутствовал рыночный механизм, предполагающий самостоятельное участие населения в решении жилищной проблемы. Свободный рынок жилья практически отсутствовал, долгосрочные кредиты насе-

лению составляли незначительную долю в общем объеме финансирования жилья и предоставлялись в основном индивидуальным застройщикам, жилищно-строительным и жилищным кооперативам на строительство нового, а не на покупку готового жилья.

За период реформ 1990–1998 гг. в сфере жилищного финансирования произошли серьезные изменения (табл. 1):

Таблица 1

**Влияние рыночных методов жилищного строительства
на формирование рынка жилья²**

Показатели	Годы							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ввод общей площади жилых домов, млн кв. м	61,7	49,4	41,5	41,8	39,2	41,0	34,3	32,6
Предоставление жилплощади очередникам, тыс. семей	1296	1100	949	897	741	652	492	416
Степень обеспечения жилплощадью очередников, % от стоящих на учете	14	11	10	9	8	8	6	6

² Ипотека. Современное состояние жилищной проблемы России // <http://bibliotekar.ru/finance-2/21.htm>

Начальная ступень рыночных отношений не обеспечила улучшение дел в жилищной сфере, а наоборот во многом усилила кризисные явления, что незамедлительно привело к заметному ухудшению дел в строительном секторе, убыточности многих строительных предприятий. Однако в 1999 г. в ряде регионов произошел коренной перелом в существующей тенденции постоянного снижения объемов вводимого новым строительством жилья. Кроме того, впервые за годы реформ в строительной отрасли приостановлено снижение инвестиций в основной капитал и подрядные работы. Так, инвестиции в основной капитал в 1999 г. составили 598,7 млрд руб. (101% к 1998 г.), а выполненный объем подрядных работ – 314,5 млрд руб. (105,4%). Организациями и предприятиями всех форм собственности построено 32 млн кв. м жилья (104,3%). При этом продолжался рост жилищного строительства на средства индивидуальных застройщиков (по сравнению с 1998 г. этот показатель вырос на 14,6%).

В этот период сформировались изменения, необходимые для создания рынка жилья и перехода жилищной сферы на рыночные принципы. Были изменены структура жилищного фонда по формам собственности и структура жилищного строительства по источникам финансирования, а также, в определенной мере, по типам зданий и технологиям их возведения.

Однако, несмотря на наметившуюся в ряде регионов тенденцию роста объемов жилищного строительства, структура

и качество жилья в общей массе продолжали оставаться низкими. Так, в большинстве случаев вновь вводимое жилье до сих пор сооружается на основе технических и архитектурно-планировочных решений, сложившихся в 70–80-е годы и во многом морально устаревших, в строительстве и при эксплуатации жилья используют устаревшие технологии, материалы, а они энерго- и материалоемки.

В настоящее время в целом по стране в неблагоустроенных квартирах проживает 40 млн человек, жилой фонд России включает более 30 млн м (1,3%) жилья в ветхих и аварийных строениях. Свыше 60% населения проживает в одно- и двухкомнатных квартирах плотностью около 1,3 чел. на комнату при отсутствии, как правило, общей комнаты без спальных мест. В коммунальных квартирах продолжает проживать 2% населения, в общежитиях – 4%.

Наряду с развитием рынка жилья коренные изменения произошли в структуре источников финансирования жилищного строительства. Основными источниками финансирования жилищного строительства стали внебюджетные средства в сочетании с различными формами государственной поддержки граждан и юридических лиц, принимающих участие в финансировании строительства жилья. Доля бюджетных средств во вводе жилья, достигавшая до начала экономической реформы 80%, сократилась примерно до 26%, в том числе доля средств федерального бюджета – до 15%. Однако изменение соотношения источников финансирования не

только не уменьшило остроту жилищной проблемы, но и привело к дальнейшему ее возрастанию. В частности, еще более очевидной стала проблема недооценки значимости социальной направленности жилищной реформы.

Объективная необходимость увеличения объемов жилищного строительства и качества возводимого жилья обусловлена также и реально сложившейся ситуацией, касающейся общего состояния жилого фонда России. Согласно международным нормам, годовой объем строительства жилой недвижимости должен держаться на уровне 1 кв. м на человека. В России проживает 142,2 млн человек, следовательно, необходимо строить порядка 142 млн кв. м в год. По планам правительства, в России будут строить 80–100 млн кв. м жилья в год. Следовательно, показатель обеспеченности жильем развитых стран (50–65 кв. м жилой площади на человека) мы будем иметь приблизительно к 2053 году (рис. 1)³.

Конституция РФ (ст. 40 и 42) связывает доступное жилье с малоимущими гражданами, которым это жилье предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных или иных фондов при условии обеспечения благоприятной окружающей среды. По данным Министерства экономического развития и торговли РФ удовлетворенный спрос на улучшение жилищных условий в структуре потре-

³ Рогожина Н.Н, Туманов А.А. Оценка доступности приобретения жилья и ипотечных жилищных кредитов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. – 204 с.

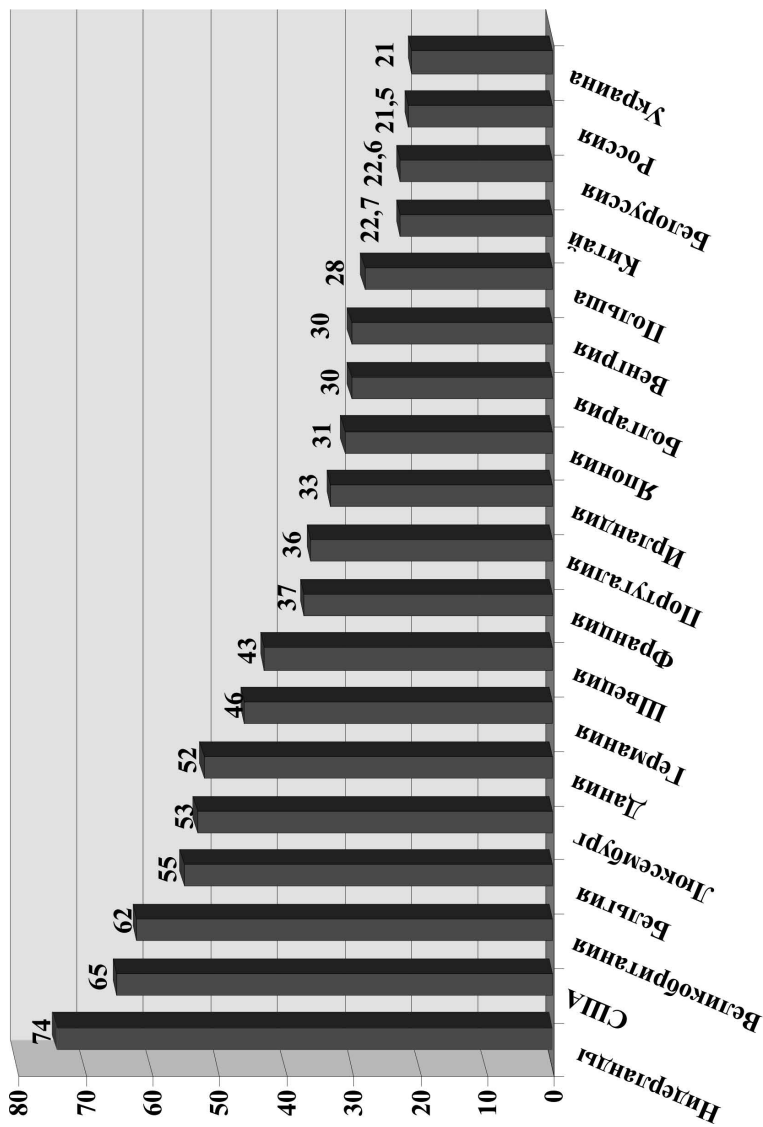


Рисунок 1. Обеспеченность населения жильем (кв. м на 1 человека).

ния россиян к 2010 г. будет составлять 4%, и, следовательно, низкое качество жилья, в котором живут около 80% россиян, сохранится на десятилетия. Отложенный спрос населения на приобретение жилья на приемлемых условиях составляет, по разным оценкам, от 1,8 до 3 миллиардов кв. м, т.е. 25–35 миллионов односемейных домов и квартир или 200–210 новых жилых единиц на тысячу россиян. Но сегодня традиционными методами строится 5–6 квартир на тысячу жителей, а значит, насыщение рынка может наступить лишь через 30–40 лет. И это без учета выбывания ветхого и аварийного фонда. Стандарт минимальной комфортности в России до сих пор не определен, и, соответственно, не ясны показатели, которых следует достигнуть для населения с разным уровнем доходов.

Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан, которая самым непосредственным образом влияет на состояние демографических показателей страны, рост ее населения. Возможность граждан создать семью, вырастить и выучить детей, определяется в первую очередь наличием или отсутствием жилья, удовлетворяющего современным представлениям людей о комфортности.

Обеспечение доступности жилья открывает возможность проведения эффективной миграционной политики – длительные очереди на жилье оказывают серьезное нега-

тивное влияние на мобильность рабочей силы и уровень безработицы, привязывая граждан к месту постановки на жилищный учет и препятствуя свободному перемещению трудовых ресурсов в рамках экономического пространства страны. Возможность улучшить жилищные условия является сложной категорией, в которой тесно переплетаются демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства и жилищно-коммунального обслуживания.

При рассмотрении вопросов уровня и качества жизни населения в жилищной сфере необходимо учитывать структуру занимаемого россиянами жилья. 8% россиян проживают либо в общежитиях и служебных квартирах, либо снимают жилье (рис. 2). Причем это в массе своей самая неблагополучная часть населения. Лишь 15% обладателей служебного жилья относятся к стратам от 5 и выше, составляющим верхние четыре децильных группы. Более того, основная часть арендаторов имеет жилье с маленьким метражом и частичными коммунальными удобствами. Еще около 6% обитают в коммунальных квартирах или в части дома, не имеющих коммунальных удобств.

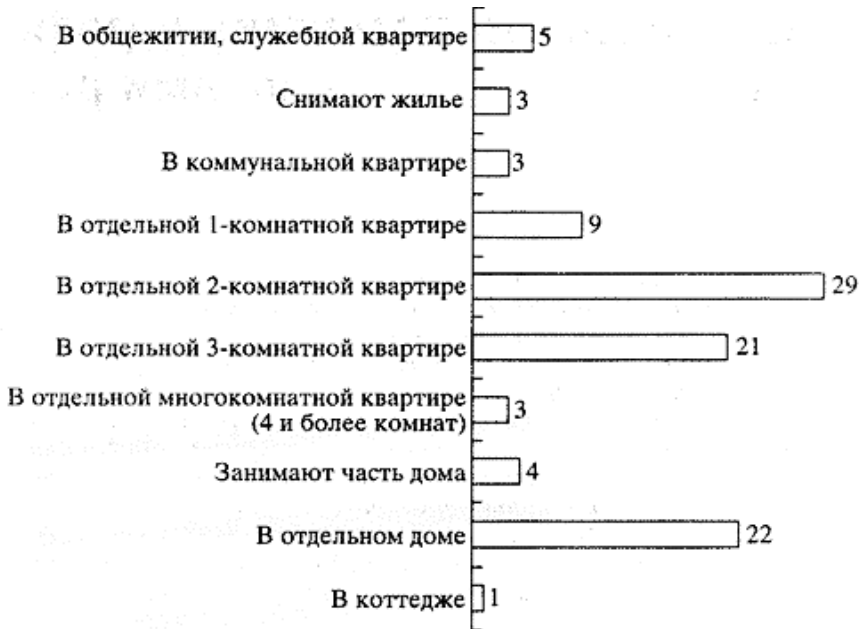


Рисунок 2. Тип жилья, в котором проживают россияне (в %)⁴

15% населения страны, то есть около 20 млн человек, по существу, ютятся в жилище, мало пригодном для жизни. Остро стоит проблема обеспеченности всеми коммунальными удобствами не только для сельской местности, но и для многих горожан – от жителей мегаполисов до районных центров (рис. 3). Сегодня 18% россиян имеют лишь часть коммунальных удобств и еще 12% их вообще не имеют.

⁴ Тихонова Н.Е., Акатнова А.М., Седова Н.Н. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России / Социологические исследования. – 2007. – № 1. – С. 71–81.

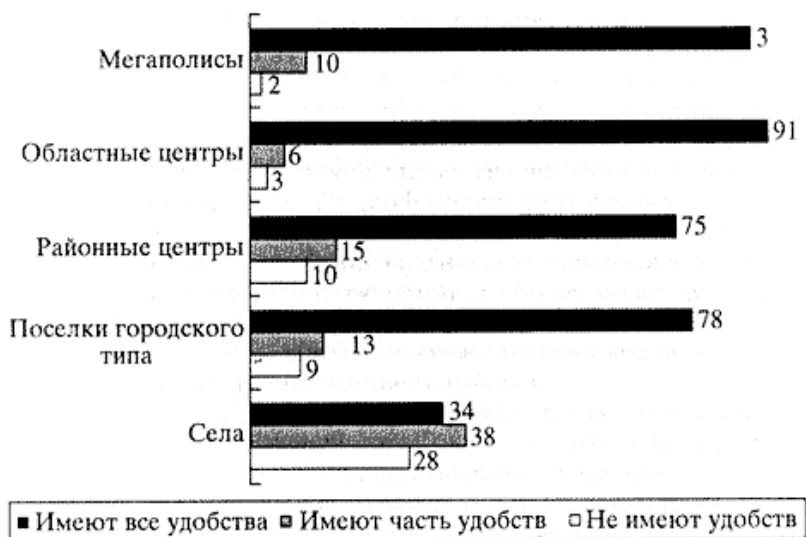


Рисунок 3. Наличие коммунальных удобств у жителей разных типов поселений (в %)⁵.

В среднем на каждого члена семьи в сегодняшней России приходится 19,6 кв. м. Для сравнения: в Германии подобный показатель составляет 35 кв. м на человека, в Швеции – 40 кв. м, в США – 70 кв. м. При этом 10% россиян имеют менее 10 кв. м на человека; 10% – от 10 до 12 кв. м; 41% имеют жилищную обеспеченность свыше 18 кв. м на человека и рассматриваются в рамках нынешней концепции социальной политики как имеющие излишки жилой площади, а следовательно, теряют право на льготы по ее оплате. Однако 70% россиян, имеющих более 18 кв. м на человека, проживают в райцентрах, поселках город-

⁵ Там же

ского типа и селах, и почти 60% из них относится к 4 нижним стратам по своему уровню жизни. Причем почти в трети случаев их жилье не имеет коммунальных удобств или имеет их частично. Заимствованная из арсенала западных моделей социальной политики и вполне логичная для условий, где практически все жилье отвечает хотя бы минимальным стандартам обустроенности, идея об излишках жилой площади как свидетельстве имущественного благополучия людей в России неприемлема, поскольку абсолютно не учитывает качественных характеристик жилья, находящегося в распоряжении разных категорий россиян.

Таким образом, жилищная проблема в свете концепции повышения уровня и качества жизни населения – действительно исключительно сложная, острая и дорогостоящая с точки зрения ее решения. Огромная доля неблагоустроенного жилого фонда, с которым Россия вступила в XXI век и который еще долго будет оказывать влияние на общую ситуацию в жилищной сфере, низкая обеспеченность людей жилыми метрами, большая часть населения, вообще не имеющая отдельного жилья, – вот главные задачи, которые российскому обществу придется решить в обозримый период.

Контактная информация

Тел. 8–903–637–09–89.

Contact links

Tel.: 8–903–637–09–89.

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО –
ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УСПЕШНОГО
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНОВ РОССИИ**

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP –
THE IMPORTANT INSTRUMENT
OF SUCCESSFUL SOCIAL-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS**

Е.Е. ЖУКОВ,

*аспирант Московской международной
высшей школы бизнеса «МИРБИС»*

Е.Е. ZHUKOV,

*post-graduate student of the Moscow International
Highest Business School «MIRBIS»*

Аннотация

На основе раскрытия экономической сущности механизма государственно-частного партнерства, изучения и анализа отечественного и зарубежного опыта его применения при реализации инвестиционных проектов обоснована важ-

ная роль ГЧП в успешном социально-экономическом развитии регионов России.

Abstract

Based on the economic essence disclosing of public-private partnership mechanism, studying and analyzing of foreign and domestic experience of the public-private partnership, realization in investment projects, this is where PPP is proved as an important part in successful social and economic development of Russia regions.

Ключевые слова

1. Государственно-частное партнерство
2. Социально-экономическая эффективность
3. Системный кризис
4. Частный капитал
5. Инвестиционные проекты
6. Развитие регионов

Keywords

1. Public & Private Partnership
2. Social-economic efficiency
3. System crisis
4. Private capital
5. Investment projects
6. Region development

Сегодня становится все более очевидным тот факт, что достижение стратегических целей государственной социально-экономической политики невозможно без заинтересованного партнерства государственных и муниципальных органов власти с представителями частного бизнеса. Стратегии и программы, ориентирующиеся только на использование бюджетных средств, не позволяют государственным и местным органам власти осуществлять масштабные стратегические проекты социально-экономического развития, лежащие в основе достижения высокой конкурентоспособности региона.

В настоящее время признанной во всем мире альтернативой бюджетным источникам финансирования крупных инвестиционных проектов выступает государственно-частное партнерство (ГЧП) [в англ. варианте: Public & Private Partnership (PPP)]. В общем смысле механизм государственно-частного партнерства принято понимать как инструмент привлечения частного капитала в реализацию инвестиционных проектов в социально-экономических сферах, ответственность за состояние и развитие которых традиционно значится за государством: транспортная и коммунально-бытовая инфраструктура, электроэнергетика, жилищное строительство, медицина, образование и др.

Общеизвестно, что главный потенциал экономической мощи России сосредоточен в многочисленных регионах страны, а поэтому можно с уверенностью констатировать, что пока любая инновационная инициатива не будет широко

воспринята и внедрена на региональном уровне, бесполезно говорить о ее успехе в государственном масштабе. Поэтому весьма важным, если не основным, в рассматриваемой области является региональный аспект проблемы, так как успешная реализация стратегических планов социально-экономического развития регионов России возможна только на основе взаимовыгодного партнерства региональных и местных государственных органов власти с частным бизнесом.

Государственно-частное партнерство на уровне региона – это не какая-то трудно доступная для понимания и осуществления вещь, а вполне конкретный, взаимовыгодный, организационно-экономический инструментарий взаимоотношений региональных государственных органов власти с частным бизнесом с целью более эффективного и успешного претворения в жизнь текущих и стратегических планов социально-экономического развития региона, особенно в указанных выше областях, за которые несет ответственность государство и которые мало привлекательны для частного бизнеса из-за низкой рентабельности инвестиций.

Однако в нормативном и методологическом плане в России до сих пор отсутствует четкое всеобъемлющее определение ГЧП, не выявлены специфические особенности, отличающие механизм государственно-частного партнерства от других экономических государственных инструментов, например таких, как государственный заказ, государственная поддержка частных предприятий в важнейших для судеб

страны экономических и социальных сферах и т.п. В связи с этим научно обоснованное развитие механизма ГЧП с учетом накопленного отечественного и зарубежного опыта – одна из самых актуальных задач в успешном преодолении Россией современного системного кризиса.

Государственно-частное партнерство – это институционально и организационно оформленное взаимодействие (союз) между государством и частным бизнесом в целях реализации социально значимых проектов и программ в широком спектре общественной жизни (от отраслей промышленности и НИОКР до сферы услуг и образования). В этом взаимодействии «первично» государство, но оно должно быть публично (от слова *public*), а значит – социально ответственно перед обществом, в том числе и перед частным бизнесом. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления конкретного инвестиционного проекта и прекращает свое существование после его реализации» [1].

В трансформирующейся России в настоящее время осуществляются кардинальные изменения в системе отношений государственных органов власти всех уровней и частного сектора. За годы рыночных реформ в экономике страны существенно сократился государственный сектор, а функции управления важнейшими объектами жизнеобеспечения стали постепенно передаваться частному бизнесу. В этих условиях Российскому государству крайне важно перейти к стратеги-

ческому партнерству с частным бизнесом, формировать такой экономической порядок и систему отношений, которые бы гарантировали успешное будущее страны. Усилия государства должны быть направлены на такие преобразования, которые бы обеспечивали рациональное сочетание свободной конкуренции с эффективными мерами государственного регулирования и обеспечения интересов как современного общества, так и его будущих поколений. Государственно-частное партнерство должно стать одним из важных инструментов осуществления этой политики.

Необходимость развития государственно-частного партнерства в нашей стране как эффективного механизма решения перспективных государственных задач по выводу страны из системного кризиса убедительно обоснована в руководящих президентских и правительственных документах (посланиях Президентов Российской Федерации Федеральному Собранию РФ в 2008 и 2009 гг., в выступлениях руководителей страны на крупных экономических форумах, в различных законодательных и правительственных документах, стратегических программах и др.).

Однако, несмотря на то, что и государство, и частный бизнес возлагают на государственно-частное партнерство большие надежды, рассматривая его в качестве важнейшего инструментария повышения, как общегосударственной, так и региональной конкурентоспособности, внедрение механизма государственно-частного партнерства в российскую практи-

ку идет крайне медленно. Нерешенность целого ряда методологических вопросов концепции перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, особенно на региональном уровне, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, бюрократические чиновничьи препоны сдерживают внедрение государственно-частного партнерства в нашей стране.

Принципиально важным здесь является необходимость создания государством нормативно-правовой базы для формирования государственно-частного партнерства. Существенным моментом здесь должно являться то, чтобы каждый участник партнерства нацеливал свою деятельность как на увеличение своих собственных доходов, так и на рост общественного благосостояния. Ведь признано всеми, как отмечал лауреат Нобелевской премии В.В. Леонтьев, что «общественное благосостояние увеличивается, если увеличивается по крайней мере одна из индивидуальных полезностей, от которых оно зависит, при том что ни одна другая не сокращается» [2].

В современной мировой социально-экономической политике все большую актуальность приобретают проблемы, решение которых находится на стыке различных функций и субъектов их реализации. Это, в свою очередь, влечет за собой изменения в организации отношений государственного аппарата и бизнес-сообщества. Так, в Великобритании в свя-

зи с бурным развитием процессов ГЧП появилась специальная новая область экономической деятельности, называемая государственными гражданскими контрактами и концессиями [2]. В рамках этой деятельности государственные чиновники выступают в роли своего рода покупателей услуг частного сектора и разработчиков правил и норм, осуществляемых при этом сделок, адекватных условиям рыночного развития подведомственных им учреждений и видов деятельности.

Для разрешения концептуальных вопросов взаимоотношений сторон партнерского содружества правительство и частные ведомства стали создавать консультационные компании, а также контролирующие организации. На государственном уровне было, по существу, признано, что существуют экономические сферы, где частный сектор работает лучше, поэтому для государства выгодно заключение соответствующих контрактов с ним. Такой подход, например, существенно изменил нормы деятельности естественных монополий и принципы их организации в последнем десятилетии XX века. К сказанному следует добавить, что большим потенциалом в развитии партнерских отношений с частным бизнесом располагают региональные органы власти, реализующие стратегические программы социально-экономического развития своих регионов.

Однако на любом уровне власти следует учитывать, что в настоящее время существуют различные теории ГЧП [3]: от административно-правовых (во Франции) до договорных (в странах

англосаксонского права). Независимо от теоретических предпосылок под ГЧП понимается система договоров между государством и частным инвестором-партнером, в которых государство наделяет частного партнера правом участвовать в осуществлении некоторых своих функций в хозяйственной сфере, в отношении государственной, региональной или муниципальной собственности или монопольных видов деятельности.

Таким образом, предметом ГЧП и одновременно одним из его отличительных признаков является государственная или муниципальная собственность, а также вид хозяйственной деятельности, на который распространяется монополия государства. Отсюда государственно-частное партнерство с теоретической точки зрения – это, без сомнения, определенная альтернатива приватизации, которая не всегда дает оптимальный результат, а зачастую и вовсе невозможна.

В то же время приватизация сама по себе не может гарантировать прогресс в экономике. Она лишь усиливает конкуренцию в экономической сфере, которая включает в себя сочетание частной и государственной собственности на средства производства. Примеров этому достаточно много. В частности, непрекращающиеся дискуссии вокруг проблемы реструктуризации РАО «ЕЭС России» и ОАО «Газпром» [3] в своей основе вызваны все еще существующей неопределенностью: что более эффективно и общественно целесообразно – частный бизнес, действующий свободно в конкурентной среде, или регулируемая государственная монополия.

Здесь во главу угла поставлена проблема эффективного управления собственностью, которая в последнее десятилетие нашла в мире свое решение в виде создания государственно-частных партнерств, сохраняющих все преимущества частного предпринимательства и государственного контроля. С теоретической точки зрения для российской практики следует учесть, что за рубежом существует более адекватный к рыночным условиям государственный контроль в виде государственного аудита [4], тогда как в России для внедрения государственного аудита все еще не создана нормативно-законодательная база.

Общеизвестно, что при приватизации происходит поиск эффективного собственника, которому собственность передается навсегда. При отношениях государственно-частного партнерства идет поиск эффективного управляющего на состязательной основе (тендер, конкурсы или аукционы), с помощью которой определяются договорные организационно-экономические условия реализации инвестиционного проекта, но собственность остается в руках государства. Главными критериями, обуславливающими целесообразность привлечения и отбора частных инвесторов, в первую очередь должны быть: наличие инвестиционного проекта, доказательства его рациональности и хозяйственной целесообразности; соответствие проекта общественным интересам и минимальные риски его реализации.

При этом то, что в наиболее быстром виде и в наименее сжатые сроки может предоставить государство частному ин-

вестору, – это оформить государственные (муниципальные) гарантии. Естественно, что государство имеет определенный риск, свойственный всем непредвиденным долговым обязательствам, к которым относится и государственная гарантия. Однако, как показывает практика зарубежных стран [3, 6, 7, 8], частному инвестору необходимо давать государственные гарантии, обеспечивающие надежность возвращения ему с прибылью его инвестиций, то есть предоставлять возможность заключения договоров партнерства (например, широко распространенных во всем мире концессионных соглашений), или контрактов типа «роялти плюс налог», возможность освобождения от налогов разного уровня соответствующими органами власти в пределах их компетенции и т.п.

При этом специальной проблемой для успешного развития государственно-частного партнерства является эффективное распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государственными органами власти разных уровней. Опыт показывает, что наиболее эффективно задачи партнерств решаются, когда к сфере ответственности этих органов относятся проблемы общего планирования и административные процедуры, а также определение действий в форс-мажорных обстоятельствах. В свою очередь, в сферу полномочий и ответственности частного сектора включаются вопросы детального планирования, строительства объектов, финансирования и оперативного управления их деятельностью.

В качестве публичной стороны партнерских отношений с частным бизнесом государственные органы власти, по мнению специалистов в рассматриваемой области, должны выполнять следующие задачи [3, 4]:

- разработка стратегии развития государственно-частного партнерства на национальном (федеральном) и региональном уровнях;

- осуществление анализа необходимости партнерских соглашений с частными бизнес-структурами в конкретных сферах экономики;

- планирование и определение политики (задач) развития ГЧП в ближайшей перспективе;

- выработка предложений и рекомендаций по проектам ГЧП (инвестиционным программам, социальным программам с привлечением частного инвестора и т.п.);

- рассмотрение предложений по реализации проектов ГЧП, определение источников финансирования отобранных проектов;

- разработка ключевых характеристик проектов с позиций публичных интересов, подготовка и организация процедур отбора частных партнеров;

- определение сроков реализации проектов, возможных рисков и условий распределения доходов;

- разработка пакета документации для проектов, проведение переговоров и заключение соглашений (контрактов) с частными партнерами;

- контроль исполнения соглашений, подготовка аудиторских заключений, отслеживание и обеспечение реализации публичных интересов в рамках партнерства;

- оценка выполнения частным партнером условий соглашения;

- выработка рекомендаций о продолжении или прекращении договорных отношений с частным партнером.

Анализ опыта развитых стран в области реализации проектов государственно-частного партнерства позволяет выделить следующие направления регулирующей деятельности государственных органов власти непосредственно в отношениях с частными участниками партнерств [3]:

- организация и осуществление постоянного контроля и надзора за исполнением участниками партнерских соглашений всех своих обязательств, а также контроль своевременного устранения допущенных нарушений условий договоров;

- выработка, при необходимости, предложений по корректировке условий договоров, в частности уточнение тарифов и цен на производимые товары и услуги;

- прием и рассмотрение жалоб и предложений от частных участников партнерств по поводу ненадлежащих действий отдельных органов власти или их должностных лиц, препятствующих исполнению условий соглашений;

- прием и рассмотрение претензий потребителей товаров и услуг, производимых партнерством;

– принятие мер по восстановлению нарушенных прав участников партнерств и пользователей.

Так, в странах Европейского союза проблемами содействия, финансирования и мониторинга государственно-частного партнерства занимается ряд генеральных дирекций под эгидой Комиссии ЕС. Широко практикуется содействие в финансировании проектов со стороны ряда крупных европейских финансовых институтов. Например, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) активно использует в этих целях два инструмента: так называемые «глобальные ссуды», выдаваемые через уполномоченные банки на цели регионального и инфраструктурного развития и поддержки малого и среднего бизнеса, и «структурированные программы финансирования», предназначенные для поддержки конкретных инвестиционных проектов. Поддержкой проектов государственно-частного партнерства занимаются также структуры Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и европейская группа Всемирного банка, в том числе и известная Международная финансовая корпорация (IFC), специализирующаяся на поддержке частных инициатив.

В отдельных странах также действуют системы поддержки инициативных совместных проектов государства и частного бизнеса. Так, в ФРГ участники проектов могут рассчитывать на следующие инструменты поддержки со стороны федеральной власти: вспомогательное финансирование в форме субвенций, целевые дотации (гранты), механизмы переуступки требований и освобождения от ответственности.

В России имеется огромный, мало используемый пока потенциал развития механизма государственно-частного партнерства в ряде капиталоемких отраслей экономики, в региональном и местном хозяйстве, в сфере мелкого и среднего бизнеса. Накопленное мировым опытом богатейшее разнообразие концептуальных подходов, форм, методов и конкретных механизмов государственно-частного партнерства вполне может быть использовано при решении ряда важных задач современной экономической политики по выводу России из глубокого системного кризиса, центральное место в которой должна занять реализация стратегических программ социально-экономического развития регионов на основе ГЧП. Следует также добиться прогресса в осмыслении важности и положительного отношения к развитию механизма ГЧП у региональных властных структур и на уровне местного самоуправления. Без успешного решения этих задач невозможно не только эффективно организовать взаимоотношения частного бизнеса и государственной власти на всех уровнях, но и вообще добиться видимого прогресса в создании эффективного механизма законов управления современной экономикой, преимущественно ориентированной на удовлетворение спроса рынка.

Библиографический список

1. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности. – <http://www.rex.ru/press/pub/polemika/13/var>

2. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990, с. 52–53.
3. <http://www.ppp-russia.com/media/ebbd58d4-74b2-4db8-98f1d0e326d3bd6d.doc>
4. Кабашкин В.А. Партнерство в государстве – залог успеха. – М.: Дрофа, 2007.
5. Кабашкин В.А. Совершенствование контроля государственных долговых обязательств в Российской Федерации. – М.: Дрофа, 2007.
6. Кабашкин В.А., Иванов Ч.Г. Организация государственного финансового контроля государственных и муниципальных гарантий. – Элиста, КЭСИПИ, 2006.
7. Путеводитель по бюджету Волгоградской области / Под ред. А.В. Дорждева. – Волгоград, Издатель, 2007.

Bibliographical list

1. Varnavsky V.G. Concept bases of economic and legal concession activity – <http://www.rex.ru/press/pub/polemika/13/var>
2. Leontiev V. Economical essay. Theories, researches, facts and politics. PolitIzdat,1990, p. 52–53.
3. <http://www.ppp-russia.com/media/ebbd58d4-74b2-4db8-98f1d0e326d3bd6d.doc>.
4. Kabashkin V.A. – «Sate Partnership – the key to success» – М: Drofa, 2007.

5. Kabashkin V.A. Perfection of the state promissory notes control in the Russian Federation – М: Drofa, 2007.

6. Kabashkin V. A, Ivanov C.G. – Organization of the state financial control of the state and municipal guarantees – Elista, KESIFI, 2006.

7. The Volgograd region. The budget guidebook. / Under the editorship of A.V. Dorzhdeeva. – Volgograd, the Publisher, 2007.

Контактная информация

Моб. тел. 8–926–678–64–29.

E-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

Contact links

Mob. tel. 8–926–678–64–29.

E-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

**УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ:
КОНЦЕПЦИИ, ПОДХОДЫ, ОШИБКИ**

**CHANGE MANAGEMENT:
CONCEPTS, APPROACHES, ERRORS**

Н.Г. ПОДВОЙСКАЯ,

*аспирантка экономического факультета МГУ
им. М.В. Ломоносова, кафедры «Управление производством»,
менеджер компании ЗАО «КПМГ»,
департамент бизнес-консультирования*

N.G. PODVOYSKAYA,

*PhD student, economics faculty of Lomonosov
Moscow State University, «Production management»
chair manager, KPMG ltd., advisory services department*

Аннотация

Тема изменений и реорганизации, безусловно, является актуальной для многих руководителей российских компаний. При этом после того, как необходимые изменения определены, ключевым вопросом становится выбор подхода к управлению изменениями, который в результате приведет к успешной трансформации организации. В статье рассмотрены

общие концепции управления изменениями, применение подходов к управлению изменениями для различных типов организаций, методы проведения изменений и типовые ошибки, которые допускают компании.

Abstract

Certainly the theme of changes and reorganization is actual for top-managers of many Russian companies. Thus, after necessary changes are identified, the approach to the successful change management, which as a result in a successful transformation of the organization, becomes a key question. In the article general concepts of change management, implementation of change management approaches for various types of the organizations, methods and tools of implementation and typical errors are considered.

Ключевые слова

1. Управление изменениями
2. Организация
3. Этапы изменений
4. Сопротивление изменениям
5. Типовые ошибки при проведении изменений

Keywords

1. Change management
2. Organization

3. Stages of changes
4. Resistance of changes
5. Typical errors of change

1. Концепции управления изменениями

В 40-х гг. XX в. Курт Левин, основатель направления *управления изменениями* в управленческой науке, выделял три этапа изменений:

- размораживание;
- переход;
- замораживание.

При дальнейшем развитии направления авторы последующих концепций только лишь углубляют и раскрывают данные этапы, приводя их в соответствие с требованиями и стандартами современности.

Этап «Размораживание» состоит из следующих фаз:

- Диагностика существующей ситуации организации;
- Выделение движущей силы и силы сопротивлений;
- Описание желаемого состояния организации.

В этап «Движение» входят непосредственные мероприятия, направленные на достижение желаемого состояния организации. При этом при реализации данного этапа неотъемлемой частью является вовлечение сотрудников организации.

Этап «Замораживание», или стабилизация и «вживание» желаемого состояния, осуществляется при помощи внутренней нормативной базы организации. Так, происходит форми-

рование новых принципов¹, инструментов², механизмов³, *методик*. Кроме того, определяется методология и размер вознаграждения за эффективную деятельность в новых условиях.

Анализируя данную модель, современные исследователи управления изменениями Эстер Кемерон и Майк Грин вполне авторитетно утверждают, что «идеи Левина помогают осмыслить организационные изменения», так как «анализ силового поля – отличный способ дать менеджерам возможность обсудить движущие силы и вектор сопротивления в настоящей ситуации», и если к этому добавить анализ «текущего положения в сравнении с конечным», то в результате команда, проводящая изменения, может достаточно быстро переходить к следующим шагам изменений.

К таким шагам Эстер Кемерон и Майк Грин относят:

- объяснение ключевым игрокам различий текущего и конечного состояний;
- сокращение сил сопротивлений;
- увеличение или максимальное использование движущих сил;
- обсуждение плана изменений и временных рамок для достижения конечного состояния.

¹ К *принципам* могут относиться такие документы, как концепции, Стратегии, политики.

² К *инструментам* могут относиться положения и тому подобные документы.

³ К *механизмам* могут относиться регламенты и тому подобные документы.

В 90-х годах прошлого века на базе работ Курта Левина Джоном Коттером был разработан новый подход к управлению изменениями, который остается популярным и сегодня. При разработке подхода Коттер использовал примеры ста компаний, которые осуществляли масштабные изменения своей деятельности, и вывел восемь причин неудач, которые трансформировал в восемь шагов изменений.

Данный подход будет рассмотрен в контексте анализа с работами Кр. Фрайлингера/И. Фишера⁴ (10-ступенчатый подход).

В таблице 1 приведен сравнительный анализа этапов Дж. Коттера и Кр. Фрайлингера/И. Фишера.

Таблица 1

**Сравнение шагов Дж. Коттера
и Кр. Фрайлингера/И. Фишера**

Этапы по Дж. Коттеру	Этапы по Кр. Фрайлингеру/И. Фишеру	Комментарии автора
Этап 1. Внутреннее ощущение людям необходимости перемен	Этап 1. Появление неуверенности	Развитие чувства крайней необходимости изменений. Обсуждение текущего положения дел в

⁴ Кристиан Фрайлингер, Иоганес Фишер «Управление изменениями в организации».

Этапы по Дж. Коттеру	Этапы по Кр. Фрайлингеру/И. Фишеру	Комментарии автора
Данный этап отсутствует.	Этап 2. Укрепление коллективного сознания проблемы	сравнении с потенциальными сценариями развития организации
Этап 2. Создание команды реформаторов	Этап 3. Образование коалиции руководителей	Формирование коалиции изменений. Сбор <u>влиятельной</u> группы людей, способных работать вместе
Этап 3. Видение перспектив и определение стратегии	Этап 4. Видение и цели: предпосылки изменений	Создание видения. Построение видения изменений в соответствии со стратегией достижения изменений
Этап 4. Пропаганда новой концепции будущего	Этап 5. Доведение до сотрудников видения перемен (коммуникации с сотрудниками)	Данный этап для российских компаний должен применяться позже, иначе возможно сопротивление людей еще на ранних этапах изменений

Этапы по Дж. Коттеру	Этапы по Кр. Фрайлингеру/И. Фишеру	Комментарии автора
Данный этап отсутствует.	Этап 6. Управление проектами.	Исключительно важный этап. Эффективное управление проектами по изменениям зачастую делает реализацию изменений успешной
Этап 5. Создание условий для широкого участия сотрудников в преобразованиях	Этап 7. Воодушевление всех сотрудников	Данный этап для российских компаний должен также применяться позже, иначе возможно сопротивление людей еще на ранних этапах изменений
Этап 6. Получение скорых результатов	Этап 8. Планирование краткосрочных успехов	Данный этап для российских компаний должен быть перед этапом 4 и 5 Коттера, так как убеждение российского менеджмента и особенно

Этапы по Дж. Коттеру	Этапы по Кр. Фрайлингеру/И. Фишеру	Комментарии автора
		акционеров в том, что изменения нужны возможно, только показав «быстрые результаты» улучшений. И дальше следует обращаться к «пропаганде» данных изменений
Этап 7. Закрепление достигнутых успехов и углубление перемен	Данный этап отсутствует.	Укрепление изменений и инициация новых. Повышение в должности и вознаграждение тех, кто в состоянии приблизить конечную цель изменений. Оживление процесса преобразований новыми проектами, с новыми ресурсами и новыми агентами изменений

Этапы по Дж. Коттеру	Этапы по Кр. Фрайлингеру/И. Фишеру	Комментарии автора
Этап 8. Укоренение изменений в корпоративной культуре	Этап 9. Закрепление в организационной культуре	Утверждение новых подходов. Убеждение в том, что все сотрудники понимают, что новое поведение ведет к успеху компании.
Данный этап отсутствует	Этап 10. «Петли» обратной связи	Данный этап есть возможность пройти неэффективно сделанный этап заново

2. Подход к управлению изменениями в зависимости от организации

При разработке практического подхода к управлению изменениями в первую очередь необходимо учитывать тип организации. Несмотря на то что существует множество определений типов организации, для управления изменениями наиболее подходят определения типов (образов, метафоров) организации, описанные Гареттом Морганом (1986 г.), из которых Э. Кемерон и М. Грин выбирают четыре наиболее «полярные» образы организаций с точки зрения подхода и действий при изменениях (таблица 2).

Таблица 2

Подходы к изменениям по типам (образам) организации

Образ организации	Подход к изменениям	Руководящие принципы
Машина	<ul style="list-style-type: none"> • Руководители организации устанавливают цели, ресурсы (особенно временные) и определяют программу изменений • Привлекаются консультанты для разработки технологий изменений и обучения сотрудников 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменения нужно вводить • Цели задают основное направление • Сопротивлением можно управлять
Политическая система	<ul style="list-style-type: none"> • Группы, имеющая власть создает коалицию с новым подходом • Результат отстаивания нового – победа или поражение 	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие двух противостоящих сторон • Изменения возможны при наличии новых коалиций

Образ организации	Подход к изменениям	Руководящие принципы
	<ul style="list-style-type: none"> • Изменения осуществляются в случае победы инициаторов 	
Организм	<ul style="list-style-type: none"> • Изменения осуществляются по этапам проекта (сбор и анализ информации, выделение ресурсов и ответственных, формирование программы действий, внедрение – обучение и сопровождение) 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменения – ответ на изменения во внешней среде • Важный этап – осознание необходимости изменений • Большое внимание уделяется активному участию сотрудников в изменениях
Поток или трансформация	<ul style="list-style-type: none"> • Идея изменений появляется стихийно • Неформальное обсуждение идей изменений постепенно формализуется 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменениями нельзя управлять • Стимулы изменений – конфликты и напряжения • Задача менеджеров – выявлять стимулы

3. Типовые ошибки при проведении изменений

Говоря о типовых ошибках при проведении изменений, следует обратиться к Коттеру и его работе «Впереди перемен».⁵ Автор утверждает, что даже самые талантливые руководители обычно совершают хотя бы одну ошибку.

1. Первая ошибка – избыток самоуспокоенности, когда в организации еще не создана атмосфера безотлагательности действий и сотрудники компании еще не в достаточной степени понимают безусловную необходимость перемен.

2. Вторая ошибка – это неумение создать достаточно влиятельную команду реформаторов. Успешному проведению преобразований свойственно, что проводники изменений и их команды должны работать как единое целое.

3. Третья ошибка – недооценка умения формулировать конечные цели. Одним из наиболее важных элементов успешных преобразований является четко сформулированное, реалистичное видение ее задач.

4. Четвертая ошибка – неэффективная пропаганда корпоративного видения. Существенные перемены обычно невозможны, если у большинства сотрудников не сформирована готовность действовать.

5. Пятая ошибка – невнимание *носителей изменений* к «препятствиям». Такими препятствиями может стать, например организационная структура или система мотивации.

⁵ Джон П. Коттер « Впереди перемен».

6. Шестая ошибка – отсутствие системного планирования и обеспечения краткосрочных результатов. Значительные преобразования требуют существенных ресурсных и временных затрат. При этом в случае отсутствия или наличия нечетко выраженных краткосрочных целей компания не имеет возможности продемонстрировать *«пошаговые»* успехи – так, высока вероятность потери импульса.

7. Седьмая ошибка – преждевременное *«празднование победы»*. Спустя существенное количество времени, затраченное на перемены, многие лидеры перемен раньше времени провозглашают победу при первых крупных сдвигах к успеху.

8. Восьмая ошибка – *отсутствие* стадии *внедрения изменений в корпоративной культуре*.

Библиографический список

1. Кемерон Э., Грин М. Управление изменениями. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2006.
2. Коттер Д.П. « Впереди перемен» / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
3. Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации / Пер. с нем. Н.П. Береговой, И.А. Сергеевой. – М.: Книгописная палата, 2002.
4. Kotter J.P. Leading change. – Harvard Business School Press, 1996.

Bibliographical list

1. Cameron E., Green M. Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models, Tools & Techniques of Organizational Change / Translated from English. – М.: «Dobrya kniga», 2006.
2. Kotter J.P. Leading change / Translated from English. – М.: Olimp – Business, 2007.
3. Frilinger K., Ficher I. Change management / Translated from German by N.P: Beregovaya, I.A. Sergeeva. – М.: Knigopisnaya palata, 2002
4. Kotter J.P. Leading the change. Harvard Business School Press, 1996.

Контактная информация

Моб. тел. +7–915–089–86–95.

E-mail: Podvoyskaya@yandex.ru

Contact links

Mob. tel. +7–915–089–86–95.

E-mail: Podvoyskaya@yandex.ru

**ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**KINDS AND METHODS OF STATE FINANCIAL
SUPPORT FOR SMALL BUSINNES**

А.Н. ПРОРОКОВ,

*заместитель председателя Московского
экономического общества*

A.N. PROROKOV,

Moscow Economic Society of Russia

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, связанные с созданием благоприятных условий для развития отечественного малого предпринимательства. Приводится опыт США в развитии данного сектора экономики. Изучается опыт Правительства г. Москвы по поддержке малого бизнеса.

Abstract

The article concentrates on problems concerning ways which may create favorable conditions for small business, especially in

financial sphere. USA has experience in such field. The administration of Moscow undertakes attempts to support small enterprises.

Ключевые слова

1. Венчурный фонд
2. Инновации
3. Кредитный продукт
4. Малый бизнес

Keywords

1. Venture fund
2. Innovations
3. Credit product
4. Small business

В настоящее время в стране разработана программа по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства, утверждены основные законодательные акты, базовым из которых является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятый в июле 2007 г.

Необходимость государственной поддержки малого предпринимательства связана с ролью данного сектора экономики в обеспечении как общественного воспроизводства, так и социальной стабильности в обществе.

В развитых странах и странах с высокими темпами экономического роста именно малый бизнес рассматривается в качестве локомотива поступательного движения всего общества. По различным оценкам, в развитых странах малый бизнес при численности занятых в нем 15–20% трудоспособного населения обеспечивает около 70% объема совокупного национального продукта.

Серьезное значение, особенно на первоначальном этапе экономических реформ, было уделено малому предпринимательству в развивающихся странах, показывающих сейчас высокие темпы экономического роста, – Китай, Индия, Бразилия.

В России к началу 2009 г. было зарегистрировано порядка 1,2 млн малых предприятий, что составляло 24% от общего числа предприятий и организаций в РФ. Среднесписочная численность работающих в малых предприятиях составляет 9,2 млн чел. – 12% от численности экономически активного населения, а удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте составляет около 15%. Следует отметить, что данные исчислены без учета показателей индивидуальных предпринимателей и неформального сектора.

Подготовка нормативных документов по поддержке малого предпринимательства была обусловлена необходимостью преодоления сложившихся препятствий на пути развития малого бизнеса и оказания государственной поддержки в ор-

ганизационной, имущественной, финансовой и других сферах деятельности.

Одним из важных направлений развития малого предпринимательства является инновационная составляющая. Однако при рассмотрении инновационной деятельности в нашем сознании традиционно представляется производство принципиально нового и сложного научно-технического продукта. В странах со сложившейся рыночной экономикой под инновациями подразумевается, в первую очередь, потребительский продукт, обладающий новыми потребительскими свойствами, а также новые методы технического и организационного управления, модификация продуктов, новые услуги.

В качестве инновационных элементов, использованных в малом бизнесе, можно привести примеры совсем молодых американцев-миллионеров, в возрасте 20–27 лет организовавших свое дело, что называется, «с нуля», и имеющих в настоящее время капитал фирм более миллиона долларов и оборот в несколько десятков миллионов. Один из них производит необходимые принадлежности для пользователей мини-проигрывателей ай-под, другой разработал систему, при которой абонент мобильного телефона определяет и номер, и местоположение звонящего; третья на основе своего дипломного университетского проекта создала фирму по производству обуви для высоких и крупных женщин; еще один создал сайт, где дается информация о свободных парковоч-

ных местах в половине американских штатов, и т.д. и т.п. Все эти примеры объединяет три основные черты – все предприимчивые молодые люди ориентировались на удовлетворение существующих потребностей, имели возможность быстро (в течение двух дней по местным законам) зарегистрировать свою фирму и имели доступ к получению первоначальных средств в виде небольшого краткосрочного кредита.

В нашем государстве открытие новой организации, несмотря на старания руководства, является делом непростым. Вам необходимо собрать утвержденный комплект документов (учредительные, подтверждающие права на юридический адрес и внесение на банковский счет минимального размера уставного капитала и др.), сдать в единственный в вашем населенном пункте (и в Москве, и в Санкт-Петербурге) уполномоченный регистрирующий орган. Официально через неделю вам выдадут необходимые документы, на основании которых надо получить коды статистики, изготовить печать, встать на учет в Фонде социального страхования, органе Пенсионного фонда, в Фонде обязательного медицинского страхования (понятно, что они располагаются в разных удаленных концах города), затем открыть расчетный счет, о чем уведомить налоговую инспекцию. Любые изменения, указанные в исходных документах, при необходимости их внесения (смена руководителя, изменение адреса, банка) предполагают прохождение повторно той же процедуры.

В соответствии с новым законом предполагалось в 2009 г. ввести уведомительный порядок начала деятельности малого предприятия для организаций, занятых в общественном питании, предоставляющих бытовые услуги и обеспечивающих перевозки ограниченного количества пассажиров (до 20 человек). Именно в этой сфере занято практически более 70% малых предприятий в России.

Из федерального бюджета в 2009 г. на поддержку малого и среднего предпринимательства планировалось направить 4 млрд руб., а в 2010 и 2011 гг. – по 4,3 млрд руб.

Правительство предусматривает значительную поддержку посредством софинансирования Минэкономразвития РФ региональных программ развития малого предпринимательства. Объем федеральных бюджетных средств составляет 50% от общего финансирования, выделенного на поддержку малого бизнеса региональными органами (для Москвы и Санкт-Петербурга – 40%). Бюджет Программы поддержки и развития малого бизнеса Москвы, например, составляет порядка 2,1 млрд руб., таким образом, из федерального бюджета будет дополнительно выделено 700 млн руб.

Серьезной проблемой при организации нового предприятия является поиск исходного капитала. В этом направлении существует острая необходимость обеспечить реальный доступ малых предприятий к источникам финансовых ресурсов, в частности, к банковским кредитам.

По данным проведенного Межрегиональным маркетинговым центром Москвы социологического исследования, стоимость открытия нового бизнеса постоянно растет. В 2008 г. по сравнению с предыдущим годом она выросла на 30% и составляла в сфере услуг более 300 тыс. долларов, а для производственного предприятия – 520 тыс. долларов.

В целом, по мнению специалистов, через банковский кредит удовлетворяется не более 15% потребностей малых предприятий, и пользуется им примерно столько же процентов предприятий, хотя нуждаются в кредитах более половины предпринимателей.

Сложившаяся ситуация обусловлена многими причинами, включая высокие процентные ставки, отсутствие надежных ликвидных залогов, слишком короткие сроки кредитования. С учетом особенностей, характерных для отечественной предпринимательской среды (финансовая неустойчивость, отсутствие строгого и недостоверность финансового учета, уклонение от налогов и прочее), такого рода кредиты имеют высокую степень риска, что и закреплено нехотая для предпринимателей в одной из инструкций Банка России, где они отнесены к разряду ненадежных.

В настоящее время ведется работа по облегчению проблем кредитования малого предпринимательства. Это касается их кредитования без открытия расчетного счета в определенных размерах, разработки стандартизированных кредитных продуктов, децентрализации принятия решений по выдаче кре-

дита в подразделениях банка и т.д. В целом пока банки слабо заинтересованы в подобного рода микрофинансировании. По экспертным оценкам, на долю среднего и малого бизнеса приходится всего около одного процента общего объема всех кредитов – порядка 400–500 млрд руб.

Существующая проблема может решаться различными методами. В г. Москве при соответствующем департаменте создан Фонд содействия кредитованию малого бизнеса и венчурный фонд. В Фонде содействия кредитованию аккумулируются три миллиарда рублей, на которые были куплены паи инвестиционного фонда, используемые в качестве залога для предпринимателей, подающих кредитную заявку в отобранные по конкурсу коммерческие банки. Департамент может давать поручительство на сумму до 30 млн рублей за 1,75% от заявленной суммы.

В Фонд содействия кредитованию малого бизнеса из московского бюджета выделены средства на формирование залогового фонда. Выбранные на конкурсной основе банки предоставляют кредиты малым предприятиям, зарегистрированным в соответствующем реестре.

Сейчас сотрудничество осуществляется с 25 уполномоченными кредитными организациями, за время работы фонда общий объем договоров поручительства составил более 4,5 млрд рублей, что обеспечило привлечение кредитов на сумму 9,5 млрд рублей. Из более 1,2 тыс. заключенных договоров только семь закончились выплатами по договорам поручительства на сумму 0,4 млн рублей.

По оценке Правительства Москвы, малые предприятия нуждаются в небольших по объему кредитах, но общая потребность в таких экспресскредитах в городе составляет около четырех миллиардов рублей, что предполагает создание сети микрофинансирования через специализированные агентства.

Малое предпринимательство, особенно в инновационной сфере, нуждается даже не столько в кредитах, как в инвестициях. Одной из форм финансовой поддержки малого бизнеса, ориентированного на инновационную деятельность, должны были бы стать венчурные фонды. Правительство Москвы совместно с Минэкономразвития в 2007 г. создало первый Московский венчурный фонд. Первоначальный объем средств этого фонда составлял 800 млн рублей и сформирован на паритетном участии государственных органов и частных организаций.

История создания венчурных фирм, например в США, относится к рубежу 80-х годов прошлого столетия, к периоду, когда созрела необходимость перевести производство на новую техническую базу, поскольку американская промышленная продукция перестала монопольно господствовать на мировом капиталистическом рынке. Малые венчурные фирмы как механизм, обладающий гибкостью и быстрой реакцией на изменение окружающих условий, восприятием необычных технических решений, способностью идти на риск, должны были обеспечить реализацию новых идей в промышленности и сфере услуг.

Создание таких новых фирм осуществляется на основе возникшей научно-технической идеи или разработки, и длительный период они не получают прибыли. В связи с неопределенностью конечного результата они могут безвозвратно потерять вложенные средства.

Поскольку деятельность венчурных фирм отвечала национальным интересам, администрация США была вынуждена провести целый ряд законодательных мероприятий, способствующих их созданию и развитию.

Одной из наиболее сложных проблем, с которыми сталкиваются новые фирмы, в частности научно-производственные, является изыскание финансовых ресурсов. В соответствии с принятым Конгрессом США в 1958 г. Законом о финансировании малого бизнеса предусматривалось создание инвестиционных компаний малого бизнеса, формирующих фонды частных финансовых средств и получающих дополнительно кредиты от Администрации по делам малого бизнеса, объем которого мог превышать собранные средства в четыре раза. Однако результаты деятельности этих компаний не оправдали ожиданий. По мнению специалистов, причинами этого явились, в частности, повышенные ожидания, краткосрочная ориентация, недостаток опыта, чрезмерное и неэффективное правительственное регулирование и состояние экономики в первой половине 70-х годов.

В 80-х годах развитие получили компании венчурного финансирования, использующие только частные средства.

Они регистрировались и как упомянутые выше инвестиционные компании и получали ссуды из бюджета Администрации по делам малого бизнеса.

Кроме федеральных программ финансирования самостоятельные программы помощи малому бизнесу в США проводят и отраслевые ведомства и объединения – министерство торговли, министерство энергетики, министерство обороны, Национальный научный фонд и другие.

Московский венчурный фонд, созданный для финансирования инновационных проектов, планировал в прошлом году инвестировать до 2 млрд рублей, но инвестировал 250 млн рублей, объясняя это отсутствием проектов, заслуживающих внимания. Поскольку фонд пока является единственным, трудно определить причину этого – то ли действительно нет инновационного продукта, то ли неудовлетворительна работа фонда.

В рамках региональных программ предусматривается выделение бюджетных субсидий по определенным социально значимым направлениям деятельности предприятий малого бизнеса. Так, Департамент поддержки развития малого предпринимательства г. Москвы организует конкурсы, в частности на предоставление субсидий в сфере ЖКХ, капитального ремонта, организации сбора макулатуры и оснащения технопарков. Размеры субсидий по данным направлениям составляют до 50, 20, 5 и 5 млн рублей соответственно и предназначены для возмещения затрат малых предприятий на приобретение основных средств.

С целью развития малого предпринимательства государством законодательно установлены нормы размещения госзаказа исключительно на торгах, проводимых для субъектов малого предпринимательства, в пределах 10–20%. Постановлением Правительства РФ утверждена номенклатура товаров и услуг, стоимость заказов на торгах для которых составляет по норме до 3 млн рублей на работы и товары и 2 млн рублей на услуги.

В реализации данного направления преуспела опять-таки столица. В первом полугодии 2008 г. здесь было проведено порядка 40 тыс. торгов на сумму 400 млрд рублей. В ходе подготовки торгов было подано около 90 тыс. заявок, из них 11 тыс. – от субъектов малого предпринимательства, с которыми были заключены контракты на сумму порядка 10 млрд рублей. В единую систему распределения госзаказа г. Москвы интегрированы пять отобранных электронных площадок для проведения аукционов при размещении заказов до 1 млн рублей. С 2007 г. на таких электронных аукционах проведено 1400 процедур размещения госзаказа на сумму более 1 млрд рублей. С октября 2008 г. работает единая торговая площадка, зарегистрированная при Департаменте поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы, где планируется проводить торги для малых предприятий с оповещением всех учтенных в соответствующем реестре субъектов.

При выдаче субсидий малому бизнесу, осуществляемой на конкурсной основе, учитываются приоритетные направле-

ния. В столице, например, к ним относятся инновации, бытовое обслуживание, ремесленничество, ЖКХ, производство товаров. Субсидии направляются на возмещение расходов по патентованию изобретений, сертификации, страхованию предпринимательских рисков, по договорам финансовой аренды, части затрат на техническое перевооружение.

Надо отдавать отчет, что надежды на активное участие коммерческих банков в кредитовании малых предприятий невелики. Сами по себе коммерческие банки практически незаинтересованы в обеспечении развития малого предпринимательства как такового. При капиталистическом хозяйствовании цель частного бизнеса вполне определена – прибыль, прибыль и еще раз прибыль, причем любой ценой. Поэтому попытки давать какие-либо команды и указания коммерческим организациям сверху, пытаясь ориентировать их деятельность директивными методами, представляются несколько неуклюжими, мягко говоря. Трудно убедить волка не питаться мясом.

В начале экономических реформ 90-х годов одним из тезисов, на основе которого был разрушен отечественный единый народно-хозяйственный комплекс, провозглашалась мифологическая идея о том, что частный предприниматель является более эффективным хозяйственником, чем управляющий государственной организации. Считалось, что именно невмешательство государства в рыночные отношения очистит экономику от неконкурентоспособных экономи-

ческих единиц. Однако следующие с завидной регулярностью экономические кризисы западной модели хозяйствования дают основания в этом усомниться.

Глобальный кризис всей мировой финансовой системы, заставший кредитные организации ведущих стран врасплох, как ежегодная зима российских коммунальщиков, и сворачивание на государственном уровне либеральных устоев рыночной экономики подтверждают в очередной раз пагубность попыток строить отечественную хозяйственную модель по канонам теорий, пропагандируемых специалистами МВФ, Всемирного банка и иных «компетентных» международных финансовых органов.

Очевидно, что существующая финансово-кредитная система, основным звеном которой являются коммерческие банки, ни количественно, ни качественно не удовлетворяет потребностям России в развитии как малого и среднего предпринимательства, так и инновационной деятельности. Страна остро нуждается в специализированной системе финансово-кредитных учреждений, не отягощенных целью получения только прибыли любыми средствами, но несомненно являющихся эффективными хозяйствующими субъектами.

Необходимо понять, что с точки зрения государственного подхода понятие убыточности в частном, коммерческом смысле не является синонимом неэффективности по отношению к макроэкономическому социальному результату. Простое «закачивание» государственных средств в финансовую

систему страны, осуществляемое с самыми благими пожеланиями, на уровне дробления между избранными коммерческими банковскими структурами преобразуется в результате несовпадения общих национальных интересов и частных устремлений в неэффективную поддержку нежизнеспособных рыночных институтов.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>
2. Официальный сайт Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы <http://www.dmpmos.ru>

Bibliographical list

1. The Federal service of national statistics <http://www.gks.ru>
2. The Department of small business support and development of Moscow official web-site <http://www.dmpmos.ru>

Контактная информация

125009, Москва, ул. Тверская, д. 22а.
Тел.: 8 (495) 699–71–81.

Contact links

125009, Moscow, Russia Tverskaya Str., 22a.
Tel.: 8 (495) 699–71–81.

**КРИТЕРИИ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ
К ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ**

**INCLUSION CRITERIA
OF INSTITUTIONAL UNITS TO INVESTMENT
AND CONSTRUCTION AREA**

А.В. ЛОБАНОВ,

первый заместитель генерального директора

Московской инвестиционно-строительной компании

A.V. LOBANOV,

the first assistant to the general director the Moscow

investment-building company

Аннотация

В работе предложен научно-теоретический подход к определению структуры инвестиционно-строительного комплекса. Обсуждаются критерии принадлежности организаций комплексу с позиций институциональной экономической теории.

Abstract

The paper proposed a scientific theoretical approach to structuring the investment-construction complex. We discuss the crite-

ria for inclusion organizations range from the standpoint of institutional economic theory.

Ключевые слова

1. Инвестиционно-строительный комплекс
2. Институциональная экономическая теория
3. Субъекты межотраслевого комплекса

Keywords

1. Investment-building complex
2. Institutional economic theory
3. The complex cross-sectoral stakeholders

Доминирующую на сегодняшний день в инвестиционно-строительной сфере тенденцию развития можно обозначить как процесс реструктуризации комплекса. Реструктуризация обусловлена как естественными процессами реорганизации хозяйственных связей субъектов в условиях кризиса, так и фактором перехода к саморегулированию. Современная ситуация в комплексе характеризуется изменением состава участников единой технологической цепочки, формированием новых схем контрактных взаимосвязей в рамках инвестиционно-строительного проекта, появлением нового субъекта – саморегулируемых организаций (СРО). Изменяется структура инвестиционно-строительного комплекса. Именно это определяет актуальность задачи описания текущего и перспек-

тивного состава субъектов и характера их хозяйственных связей. Ранее использованный подход к выделению субъектов был построен на констатации сложившейся в комплексе ситуации – «как есть». И он себя не оправдал: сложившаяся (и описанная в научной и публицистической литературе) к 2008 году структура региональных комплексов уже не отвечает реалиям хозяйственных отношений в 2009 году. Требуется новый научно-теоретический подход, выраженные метод и критерии выделения субъектов инвестиционно-строительной деятельности. Критерии, лишенные ситуационной и временной принадлежности текущему эволюционному этапу развития комплекса, то есть носящие общенаучный характер. Решение данной задачи, предложенное в настоящей публикации, создаст возможность ревизии и актуализации текущей и перспективной структуры инвестиционно-строительного комплекса на каждом эволюционном этапе его развития.

Научное исследование структуры инвестиционно-строительного комплекса с позиций институциональной экономической теории¹, позволило автору сформулировать 4 критерия принадлежности субъектов:

¹ Отражено в выполненной автором НИР «Принципы и подходы к формированию региональных инвестиционно-строительных комплексов с позиций институционального подхода» (по заказу Центра управленческого консультирования и инновационного проектирования, Санкт-Петербург, 2009).

1. «Риск» – обусловленность субъекта системными рисками комплекса (финансовыми, технологическими, логистическими и т.п.);
2. «Компетенция» – выраженная ключевая компетенция субъекта, специализация по виду деятельности, непосредственно связанному с единым технологическим процессом комплекса;
3. «Контракт» – включение формируемой субъектом добавленной стоимости в цену конечной продукции комплекса;
4. «Институт» – выраженная институциональность субъектов: наличие устойчивых социально-экономических взаимоотношений с другими субъектами комплекса и однородность экономических мотивов.

Обсудим природу и содержание каждого критерия, выражаемые им граничные условия включения субъектов в инвестиционно-строительный комплекс, с тем чтобы их использование в процессе детерминирования институциональной структуры ИСК носило осознанный обоснованный характер.

Обусловленность субъектов однородными системными рисками комплекса (финансовыми, технологическими, логистическими и т.п.) является важнейшим признаком общности социально-экономической системы. Под риском, применительно к субъекту хозяйствования, понимается угроза (наличие вероятности) наступления негативно оцениваемого для хозяйственных процессов организации события. Академически в описании структуры рисков системы предпринима-

тельства выделяют два уровня: макро- и микроэкономический, часто также интерпретируемые как внешние и внутренние по отношению к исследуемой социально-экономической системе (субъекту, отрасли, комплексу). Макроэкономические (внешние) риски (общегосударственных экономических кризисов, платежеспособного спроса, нарушения финансовой системы, инновационных субституты и т.п.) рассматриваются как угроза всему социально-экономическому укладу жизни общества, проявляющемуся во всех сферах экономической деятельности. Данный уровень рисков является системным по отношению ко всем субъектам хозяйственной деятельности во всех отраслях и комплексах, экономике в целом. Именно поэтому внешние риски не могут рассматриваться как системообразующие по отношению к отрасли или межотраслевому комплексу.

Системообразующими определяем исключительно риски микроэкономические, внутренние, специфические угрозы определенной социально-экономической деятельности. В каждой отрасли или комплексе присутствуют свои характерные риски: угрозы в финансовой или технологической сфере. Именно они и рассматриваются как системообразующие по критерию «риск»: совокупность субъектов, успешность хозяйственной деятельности которых зависит от проявленности однородных технологических и финансовых рисков единого бизнес-процесса, может быть охарактеризована как отрасль или комплекс. Вопрос о структуре, содержании и методах оценки специфических для

инвестиционно-строительной деятельности рисков многократно поднимался в научной литературе. С одной стороны, автор готов согласиться с общей точкой зрения на явные системные риски инвестиционно-строительной сферы: «социальные проблемы земельного участка», «невыполнение сроков работ», «невосполнимая потеря качества строительно-монтажных работ», «препятствия со стороны надзорных организаций», «потеря ключевых исполнителей (строительных) работ» и другие. С другой стороны, на сегодняшний день не предложено общей структуры рисков инвестиционно-строительной деятельности, не развито представление о методах и подходах к их выявлению. В рамках обсуждения критериев отнесения субъектов к инвестиционно-строительному комплексу автор готов предложить наиболее общее методическое решение задачи детерминирования субъектов, взаимосвязанных по специфическим рискам комплекса.

Предлагаемый методический подход основан на построении сетевых диаграмм рисков, которые в отличие от традиционного «дерева рисков» позволяют выявить не только критические угрозы, но и их происхождение. Критические угрозы понимаются как системные риски комплекса, а их источником являются субъекты ИСК, находящиеся в хозяйственном взаимодействии. Посмотрим, как данный принцип реализован относительно субъекта заказчик-застройщик². Первично, применительно к выбранной группе субъектов ИСК (в данном случае заказчика-застройщика), детермини-

² Методический подход апробирован в Московском инвестиционно-строительном комплексе в 2004–2008 годах.

руется структура рисков (табл. 1). Детерминирование предлагается выполнять экспертным методом: руководители компании (эксперты) определяют наиболее значимые угрозы, ведущие к кризису хозяйственной деятельности субъекта.

Таблица 1

**Структура рисков заказчика-застройщика
(исследовано автором в рамках НИР)**

Код	Риск	Категория риска
A.0	Неплатежеспособность потребителя	Финансовый
A.1	Задержки с перечислением платежей	Финансовый
A.2	Недостаточность оборотных средств	Финансовый
B.1	Невозможность кредитования	Финансовый
C.0	Неэффективность экономики субъекта	Финансовый
D.1	Невозможность выполнения контракта	Финансовый
D.2	Нарушение сроков работ	Технологический
E.1	Нарушение сроков работ подрядчиков	Технологический
E.2	Нарушение сроков поставки материалов	Логистический

Код	Риск	Категория риска
Е.3	Нарушение сроков поставки конструкций	Логистический
Е.4	Невыполнение инженерных коммуникаций	Технологический
Ф.1	Несогласование документации	Организационный
Г.1	Потеря ключевых исполнителей работ	Организационный
Ж.1	Непостановка объекта в систему учета	Организационный
Ж.2	Неприем объекта надзором	Технологический
Н.1	Социальные проблемы земельного участка	Социальный
И.1	Пересмотр сметы и договоров заказчиком	Финансовый
К.1	Увеличение стоимости материалов	Финансовый
Л.1	Неприем объекта потребителем	Организационный

Кризис для субъекта предпринимательской деятельности вполне логично можно определить как проявление риска «неэффективности экономики субъекта» (С.0, табл. 1), например, в виде отрицательных показателей рентабельности и чистой прибыли

ли (формальная экономическая состоятельность юридического лица). Вторым этапом, исследователь совместно с экспертами выстраивает графу взаимосвязи рисков, аналогично представленному на рис. 1-А. Графа выражает взаимосвязь рисков, причинно-следственные цепочки угроз. Переход от графы к сети, сетевой диаграмме реализуется через количественную оценку взаимосвязей. Количественная оценка интерпретируется экспертом как вероятность наступления угрозы, отображается как вес ребра в сетевой диаграмме, рис. 1-А. В итоге мы имеем сетевую диаграмму рисков относительно выбранного субъекта, в данном случае заказчика-застройщика. В рамках нашей задачи сетевая диаграмма позволяет последовательно определить критические угрозы и их источники. Критические риски определяются как наиболее вероятные и обуславливающие (причинно связанные) кризис субъекта (С.0). Кризис субъекта определяется наиболее вероятным ($\zeta=0,88$) в случае проявления ключевого для данного вида деятельности технологического риска «D.2 – Нарушение сроков работ». В свою очередь генезис риска «D.2» определяется внешними по отношению к заказчику-застройщику рисками (на рис. 1-А выделены жирно): «E.1 – Нарушение сроков работ подрядчиков» ($\zeta=0,55$) и «K.1 – Увеличение стоимости материалов» ($\zeta=0,67$). Именно данные риски и определяются как системные в инвестиционно-строительной деятельности (при исследовании позиции заказчика-застройщика). Соответственно можно выделить предприятия,

которые являются источниками рисков, собственно, в рамках предложенного методического принципа являются субъектами ИСК, находящимися в едином поле системных рисков. Достаточно очевидно, что в одном поле рисков с заказчиком-застройщиком находятся (рис. 1-В) поставщики материалов (сырья, конструктивных элементов и т.п.) и подрядчики.

Последовательно построив сетевые диаграммы рисков для других участников комплекса (например, продолжим цепочку относительно уже выявленных субъектов) можно отразить полное поле критических рисков комплекса и их источников, то есть выделить субъекты инвестиционно-строительного комплекса.

Вторым критерием определена «компетенция», выражающая отраслевую принадлежность субъекта, проявление его базовых хозяйственных функций именно в рамках технологического процесса комплекса. Понятие ключевой (базисной, корневой) компетенции предприятия в настоящее время является одним из актуальных в обсуждении вопросов стратегического позиционирования, поиска и выражения конкурентоспособности субъектов предпринимательства. Под ключевой компетенцией понимают осознанную и позиционированную (заявленную) специализацию по виду деятельности (продукту или услуге), локализованную по отношению к группе потребителей, основанную на объективных рыночных или технико-технологических преимуществах субъекта.

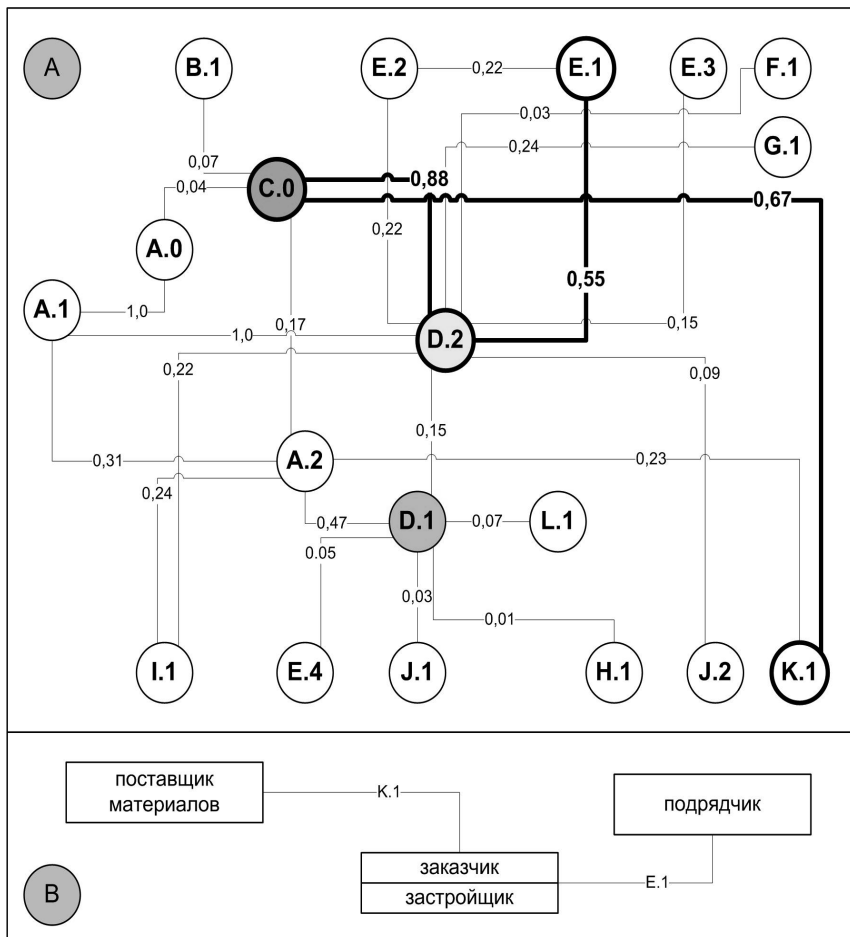


Рис. 1. Сетевая диаграмма рисков (А) заказчика-застройщика строительной компании «МИСК» (обозначения по табл. 1, экспертные оценки вероятности реализации угрозы по данным 2008 года) и структура субъектов ИСК относительно заказчика-застройщика, объединенных системными рисками.

Организация, осознавшая факторы своей конкурентоспособности, выделяет виды деятельности, в которых они наиболее сильно проявляются. Фокусируется на виде деятельности, в рамках которого проявляются ее стратегические конкурентные преимущества, позиционирует себя в рамках такового. В ИСК достаточно часто можно наблюдать включение в название организации (на уровне внесения в запись реестра юридических лиц) вида деятельности с целью подчеркнуть, раскрыть свою ключевую компетенцию, специализацию: «Система-Галс – девелоперская компания», «Компания «Эдванс»: заказчик, застройщик и генподрядчик», «Торгово-строительная компания ЕВРОФАСАД», «ТК 122 ЭМЗ: изготовление металлоконструкций, резервуаров, емкостей», «Компания OMAN – чердачные лестницы, маршевые и винтовые лестницы», «ЛЭЖ – строительная компания № 1», «Научный инновационный центр строительства и пожарной безопасности» и другие. Вообще специализация является объективным самоорганизующимся условием развития социально-экономической системы, присущим всем субъектам комплекса. Следует отметить понятийную и содержательную разницу между специализацией и позиционированием ключевой компетенции субъекта (хотя объективно они и являются разными сторонами одного и того же явления). Специализация является объективным экономическим процессом на уровне отраслей и комплексов, отражает развитие и эволюцию основного технологического процесса и его функцио-

нальных участников. Она исследуется, как правило, либо в научных контекстах, либо в ситуациях стратегической оценки перспектив эволюции социально-экономической системы. Более того, специализация может реализовываться неосознанно со стороны субъектов. А позиционирование в рамках определенной ключевой компетенции выражает осознание со стороны субъекта специализации своей принадлежности к определенному технологическому процессу, комплексу. Предложенное разделение дает понимание причин выделения компетенции в качестве критерия принадлежности субъекта комплексу. Заявление компетенции со стороны субъекта подразумевает:

1. Осознание себя частью комплекса, его единого технологического процесса;
2. Понимание своего места (роли, функции, операции, вида деятельности) в технологическом процессе;
3. Выраженной готовности разделить риски общего технологического процесса комплекса.

Разумеется, важнейшей составляющей критерия «компетентность» является принадлежность основного вида деятельности технологическому процессу комплекса. Вид деятельности, операции реализуемые субъектом в рамках ключевой компетенции должны быть составляющей детерминированного технологического процесса комплекса, а продукт субъекта должен быть использован в технологической (логистической) цепочке комплекса. Детерминированность основного

технологического процесса комплекса является определяющим фактором для оценки принадлежности субъекта по критерию «компетенция». Оценка принадлежности субъекта комплексу реализуется через сопоставление заявленной ключевой компетенции и соответствующего этапа в технологической цепочке. В научной литературе существует вполне однородное видение инвестиционно-строительного цикла, достаточное для решения задачи о принадлежности ключевой компетенции субъекта его основным этапам.

Критерий «контракт» подразумевает оценку принадлежности субъектов комплексу по признаку выраженности его экономического (финансового) поведения в основном технологическом процессе. Субъектом комплекса является его участник, влияющий на формирование бюджета совокупного продукта отрасли или комплекса. Под бюджетом предлагается понимать совокупность инвестиций, доходов и затрат в рамках единого технологического процесса, то есть выраженную организационно-экономическую схему взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного комплекса. С экономической точки зрения, выраженной критерием «контракт», субъект комплекса – это:

1. Предприниматель, влияющий на формирование финансового потока в инвестиционной, доходной или затратной части бюджета совокупного продукта комплекса;
2. Участник технологической цепочки, имеющий специализированные *средства* труда, используемые в обработке единого для комплекса *предмета* труда;

3. Создатель продукта, добавленной стоимости, которая признается другими участниками единого технологического процесса и включается в стоимость и цену конечной продукции;

4. Лицо, использующее или предоставляющее специфические средства труда, полностью или частично расходуемые в производственном процессе, учитываемые в экономике совокупного продукта (например в виде амортизации);

5. Контрагент взаимоотношений, чьи транзакционные расходы включаются в бюджет совокупного продукта комплекса (например как часть накладных расходов).

То есть экономика субъекта комплекса с позиций формируемой им добавленной стоимости проявляется в конечной цене продукта. С другой стороны, логика данного критерия отсекает субъектов, хозяйственная деятельность которых основана на «обслуживании» предприятий комплекса, а не основного технологического процесса. Данные субъекты могут относиться к инфраструктуре комплекса или другим видам деятельности, но их добавленная стоимость не учитывается в конечном совокупном продукте.

С методической точки зрения подход к выделению субъектов комплекса по критерию «контракт» может быть реализован через построение организационно-экономической модели совокупного конечного продукта отрасли. Участники, чьи затраты, доходы или инвестиции включаются в стоимость совокупного продукта, принимаются как субъекты отрасли или комплекса. Применительно к инвести-

ционно-строительной деятельности определено, что совокупным конечным продуктом является «объект недвижимости». Экономическая сторона процесса реализации продукта может быть отражена в рамках традиционного «бюджета инвестиционно-строительного проекта», имеющего достаточно унифицированную форму. Бюджет выражает все составляющие инвестиционно-строительной деятельности (инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления), что позволяет считать отраженной в нем деятельность всех субъектов, отвечающих критерию «контракт».

Критерий «институт» выражает принадлежность субъектов комплексу при наличии признаков институциональности. Под институциональностью в наиболее обобщенном виде понимается сложившаяся ситуация, в которой группа субъектов имеет однородную модель поведения и мотивов, установившиеся и сходные по содержанию взаимосвязи с другими группами комплекса. Если утверждается наличие в ИСК институциональной группы субъектов, института, то должны быть выражены следующие признаки:

1. Субъекты, относимые к одному институту, заявляют себя (позиционируют) в рамках единой ключевой компетенции, единого вида деятельности;
2. Признание другими участниками комплекса позиционируемой ключевой компетенции субъектов, выраженной как структурное институциональное образование («институт

управляющих инвестиционно-строительными проектами», «институт девелоперов» и т.п.);

3. Институциональная группа субъектов имеет сходную модель поведения в организации хозяйственного взаимодействия с другими группами (однородная логика контрактных (договорных) отношений, устоявшийся принцип расчета добавленной стоимости, единая система условий реализации технологического процесса);

4. Однородные, принятые другими участниками комплекса, принципы исчисления стоимости, цены на продукцию (товары и услуги) субъектов, понятия «средней цены». Наличие формальной возможности калькуляции стоимости на основе общепринятого принципа позволяет составить модельный бюджет инвестиционно-строительного проекта без непосредственного обращения к потенциальным организациям-подрядчикам;

5. Группа субъектов действует не только в рамках формальной предпринимательской выгоды, но и имеет, соблюдает внутренние социальные, этические нормы, правила и традиции поведения в рамках комплекса. Объединение в некоммерческие профессиональные объединения является одним из признаков институциональности, в рамках которых и формализуются этические кодексы (например «Кодекс этики членов Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области», «Кодекс этики Гильдии управляющих и девелоперов» и другие).

Проявленность предложенных признаков означает, что группа субъектов в рамках комплекса образует социально-экономический институт.

Оценка проявленности институциональности в отношении группы субъектов с методической точки зрения может быть построена на исследовании следующих факторов межотраслевого комплекса. Во-первых, институт в научных и прикладных контекстах исследования комплекса четко ассоциируется с определенной функцией в инвестиционно-строительной сфере. Функция, как правило, понимается несколько шире, чем формализованная специализация по виду деятельности, выражается комплексным результатом. Например, институт девелоперов четко ассоциируется с функцией «освоения земельных участков», а институциональная группа «технический заказчик» с функцией «управления инвестиционно-строительными проектами». Семантический и прагматический анализ научных и публицистических текстов позволяет понять сложившееся отношение к группе субъектов, понимаемую функциональность, институциональную сформированность в конечном счете. Во-вторых, практически любой институт стремится к объединению в рамках профессионального союза. Наличие такового позволяет судить об осознанности группой субъектов общности позиционируемого вида деятельности, профессиональной специализации. Помимо уже обозначенных, характерных для институциональных объединений, сводов неэкономических норм

и этических кодексов в рамках ассоциаций формируются и принимаются «типовые хозяйственные договора» (например «Типовой договор о предоставлении услуг технического заказчика»), формализующие нормы хозяйственных отношений. Таким образом, институт может быть обнаружен наличием добровольного экономико-хозяйственного и социального саморегулирования, очевидно направленного на увеличение упорядоченности отношений и снижению системных рисков комплекса. Вообще, закон о саморегулируемых организациях (ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»), введенный в ИСК Российской Федерации с 2008 года, является отражением складывающихся процессов институциональных преобразований в комплексе. А виды деятельности, подпадающие (в том числе планируемые) под саморегулирование, в полной мере можно понимать как сформированные институты инвестиционно-строительного комплекса.

На основе предложенных автором критериев сформирована актуальная текущему эволюционному этапу структура инвестиционно-строительного комплекса, состав его субъектов и их сущность (табл. 2). Впрочем, автор вполне допускает, что в скором времени состав участников комплекса и их сущность (отраженные в табл. 2) могут измениться в силу новых эволюционных или революционных факторов развития ИСК. Но сформированные с позиций институциональной

Таблица 2

**Структура инвестиционно-строительного комплекса,
отвечающая предложенным критериям**

Субъекты	Сущность
Потребитель	Физическое или юридическое лицо, эксплуатирующее базовую функциональность объекта
Органы власти	Федеральные и местные органы исполнительной власти, регулирующие и контролирующие деятельность инвестиционно-строительного комплекса
Инвестор	Физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение инвестиций в объект
Девелопер	Разработчик функциональной и маркетинговой идеи объекта
Заказчик (технический)	Физическое или юридическое лицо, реализующие интересы собственника (инвестора) в отношении объекта, организует инвестиционно-строительный процесс с позиций компетентного менеджера
Застройщик	Физическое или юридическое лицо, реализующее строительный процесс.
Проектировщик	Архитектурно-строительные проектные организации.

Субъекты	Сущность
Риелтор	Физическое или юридическое лицо, выполняющее распределительную (логистическую) сбытовую функцию в отношении объекта на агентских условиях по отношению к собственнику.
Поставщик	Производители и поставщики строительных, материальных и технологических ресурсов
Подрядчик	Организации, исполнители строительных работ
Регистратор	Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов
Оператор	Оператор управления недвижимостью, организация обеспечивающая процесс эксплуатации объекта в рамках его целевой функции

теории критерии позволят провести ревизию состава субъектов, актуализировать представление о текущей структуре инвестиционно-строительного комплекса. С прикладной точки зрения, выдвинутые критерии могут быть применены для выделения перспективных направлений и сфер саморегулирования (СРО),

осознания участниками своих роли и функций в институциональном развитии инвестиционно-строительного комплекса.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12).

2. Асаул В.В. Проблемы функционирования строительных организаций Санкт-Петербурга в условиях конкуренции // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18).

3. Асаул М.А. Сохранение устойчивости строительной организации // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18).

4. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса – СПб.: «Гуманистика», 2004.

5. Асаул Н.А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое возрождение России. – 2005. – №1. – С.37–44.

6. Георгиев Р. Развитие инновационных сетей и альянсов в условиях глобализации // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 1(11).

7. Грахов В.П. Информационное обеспечение механизмов реализации маркетинг-менеджмента в инвестиционно-строительном комплексе региона // экономическое Возрождение России. – 2008. – № 4(18).

8. Иванов С.Н. Теоретические подходы к исследованию структуры трансакционных издержек ИСК // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 3(13).

9. Манаков Л.Ф., Фалтинский Р.А. Кризис в инвестиционно-строительной сфере: истоки, угрозы, новые возможности // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 1(19).

10. Скуматов Е.Н. Предпринимательские сети в хозяйственном комплексе Российской Федерации // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 2(4).

Bibliographical list

1. Asaul A.N. Development of civil society institutions in the field of investment and construction // Journal of Civil Engineers. – 2007. – № 3 (12).

2. Asaul V.V. Problems operation of construction companies in St. Petersburg in a competitive environment // Russia's economic revival. – 2008. – № 4 (18).

3. Asaul M.A. Preserving the stability of building company // Russia's economic revival. – 2008. – № 4 (18).

4. Asaul N.A. The theory and methodology of institutional interactions of an investor-building complex – St. Petersburg.: Humanistica, 2004.

5. Asaul N.A. Institutional approach to the development of investment-construction complex // Russia's economic revival. – 2005. – № 1. – P. 37–44.

6. Georgiev R. The development of innovative networks and alliances in the context of globalization // Russia's economic revival. – 2007. – № 1(11).

7. Grakhov V.P. Information support mechanisms for implementing marketing management in the investment-construction complex of the region // Russia's economic revival. – 2008. – № 4(18).

8. Ivanov S.N. theoretical approaches to the study of the structure of transaction costs ISK // Russia's economic revival. – 2007. – № 3(13).

9. Manakov L.F., Faltinsky R.A. The crisis in investment and construction area: origins, threats, new opportunities // Russia's economic revival. – 2009. – № 1(19).

10. Skumatov E.N. The entrepreneurial network in the economic complex of Russia // Russia's economic revival. – 2005. – № 2(4).

Контактная информация

E-mail: miskspb@mail.ru

Contact links

E-mail: miskspb@mail.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
МЕЛИОРАТИВНОГО КОМПЛЕКСА
(ОРОШАЕМОЙ ТЕХНИКИ) РОССИИ**

**THE ACTUAL PROBLEMS AND THE MAIN
DIRECTIONS OF LAND-RECLAMATION
COMPLEX (IRRIGATED TECHNOLOGY)
DEVELOPMENT IN RUSSIA**

И.Г. ЮДАЕВ,

*генеральный директор ЗАО «Волгоградский завод
оросительной техники и жилищно-коммунального хозяйства»*

Л.Н. МЕДВЕДЕВА,

*заместитель генерального директора по экономике
и финансам ЗАО «Волгоградский завод оросительной
техники и жилищно-коммунального хозяйства», к.э.н.*

П.И. КУЗНЕЦОВ,

*заместитель директора по научной работе ГНУ ВНИИОЗ
Россельхозакадемии, к.т.н.*

I.G. YUDAEV,

general director of CJSC Volgograd plant of irrigation equipment and dwelling-communal estate

L.N. MEDVEDEVA,

deputy director on Economy and Finance of CJSC Volgograd plant of irrigation equipment and dwelling-communal estate, candidate of economic sciences

P.I. KUZNETSOV,

deputy director on scientific work of GNU VNIIOZ Posselkhozacademy, PhD.

Аннотация

Одним из показателей развития страны является ее способность удовлетворять потребности населения в продуктах питания в достаточном количестве и требуемого качества.

Мелиоративный комплекс страны вполне мог бы справиться с поставленной задачей при условии его обеспечения современной оросительной техникой и профессиональными кадрами.

Авторы статьи обосновывают необходимость производства в России современной поливной техники с участием иностранного капитала. В частности, они приводят пример, что в Волгоградской области на производственных пло-

щадях ЗАО «ОРТЕХ» создается предприятие по производству оросительной техники третьего поколения с участием австрийской компании BAUER. С помощью научных сотрудников ГНУ ВНИИОЗ разрабатывается модель адаптации этой техники к различным сельскохозяйственным землям. Выстраиваются схемы продвижения и продаж с участием федерального коммерческого лизинга.

Abstract

One of the indexes of the country development is its ability to satisfy the population need in food in an enough amount and required quality.

The land-reclamation complex of country would be able to cope with the put task under the condition of its providing with a modern irrigation techniques and professional staff.

The authors of the article prove the necessity of production of modern watering techniques in Russia with foreign capital participation. In particular, they give an example, such as in the Volgograd area on the manufacturing base of CSJC ORTEH there is the creation of an enterprise on producing the irrigation equipment of the third generation with the participation of the Austrian company BAUER. With the help of research workers of GNU VNIIOZ the model of adaptation to different agricultural fields of this equipment is developed. The schemes of promoting and sales involving the federal commercial leasing are formed up.

Ключевые слова

1. Мелиоративный комплекс
2. Орошаемые земли
3. Современная оросительная техника
4. Экологосберегающие технологии
5. Предприятия с участием иностранного капитала

Keywords

1. The land-reclamation complex
2. Irrigating fields
3. Modern irrigation equipment
4. Ecology-saving technologies
5. An enterprise with foreign capital participation

Для России надежное продовольственное снабжение населения является гарантией стабильного развития и процветания. Анализ современного состояния и возможных сценариев развития сельскохозяйственного производства в России подтверждает необходимость проведения комплекса мероприятий по стабилизации и восстановлению сельскохозяйственных угодий, обеспечивающих повышение плодородия земель сельскохозяйственного назначения, а также улучшения парка оросительной техники.

В настоящее время в мелиоративно-водохозяйственный комплекс России входит 9,1 млн га мелиорированных площадей, в том числе 4,3 млн га орошаемых и 4,8 млн га осу-

шаемых земель с балансовой стоимостью мелиоративных систем всех форм собственности 307 млрд рублей. Эти земли занимают 7,5% от площади пашни, на них производится 65–70% овощей, почти 20% грубых и сочных кормов, весь рис, другая продукция земледелия. В федеральной собственности имеется более 60 тыс. гидротехнических сооружений, в том числе 250 водохранилищ, более 2 тыс. регулирующих и распределительных гидроузлов, 1,8 тыс. подающих и откачивающих насосных станций, почти 43 тыс. км водопроводящих и сбросных каналов, свыше 3 тыс. защитных дамб и валов. Изношенность мелиоративных фондов и дождеваль-ных машин на конец 2007 года достигла 80%.

В засушливой зоне юга Европейской части России, в Поволжье, южном Приуралье и Сибири гарантированное выращивание растениеводческой продукции для животноводства, на продовольственные цели и для перерабатывающей промышленности возможно только на орошаемых землях. Орошение в сочетании с внесением органических и минеральных удобрений, другими видами мелиорации почв на фоне высокой культуры земледелия, по данным Всероссийского НИИ орошаемого земледелия, других научных учреждений и передовых хозяйств, обеспечивает повышение урожайности зерновых в 3–5 раз, многолетних и однолетних кормовых культур в 7–13 раз.

Осуществление мероприятий по реконструкции внутрихозяйственной техники в объемах, предусмотренных концеп-

цией целевой программы «Мелиорация сельскохозяйственных земель России», потребует до 2015 года поставки на село около 50 тысяч единиц поливной техники, в том числе широкозахватных машин – около 25 тысяч.

До недавнего времени в Российской Федерации производство основных видов поливной техники было сконцентрировано на 8 предприятиях.

На сегодняшний день основными производителями отечественной дождевальной техники стали ЗАО «Волгоградский завод оросительной техники и ЖКХ», ОАО «ПО Кропоткинский машиностроительный завод «Радуга» (г. Кропоткин), ОАО «Фрегат» (г. Нижний Новгород).

За период с 2003 года в общей сложности было выпущено около 300 единиц поливной техники, в среднем за год производилось не более 70 единиц, что, естественно, не покрывало потребности АПК.

В то же время производственные мощности заводов-изготовителей могут обеспечить годовой выпуск до 3500 единиц поливной техники различного типа и 1500 комплектов гидравлической противоударной и регулирующей арматуры и насосно-силового оборудования.

Основную конкуренцию российской поливной техники составляет продукция известных мировых брендов: Rain Bird (США), Perrot (Германия), Valmont Ind (США), Sigma (Чехия), R. Bauer (Австрия), ОСМУС (Италия), T-Systems Europe (Франция), Netafim (Израиль).

Зарубежные компании предлагают российскому покупателю в основном технику 3-го поколения: это широкозахватные дождевальные машины кругового и фронтального действия с электроприводом на пневматическом ходу, работающие в автоматическом режиме от закрытой сети, площадь орошения от 10–50 до 400 га; шланговые барабанные дождевальные машины со среднеструйными аппаратами или консольными фермами с низконапорными аппаратами, площадь обслуживания за сезон от 3 до 50 га; быстро сборные трубопроводы, площадь обслуживания до 50 га; предлагается широкий спектр дождевальных аппаратов, работающих при давлении от 0,3 до 0,5 Мпа, низконапорных дождевальных насадок, запорно-регулирующей арматуры, специального оборудования для внесения удобрений с поливной водой, системы капельного орошения, компьютерные системы управления поливами.

Стоимость такой дождевальной техники и оборудования варьируется в диапазоне от \$70 000 до \$150 000. Из общего объема продаж импортной техники на мелиорацию 42% приходится на насосы, двигатели; 12% – на скважины и транспортирующие трубопроводы; 6 – на подготовку земельного участка.

За период с 2003 по 2008 год зарубежные компании поставили на российский рынок более 150 шланговых барабанных дождевальных машин, 30 широкозахватных дождевальных машин кругового действия, около 600 комплектов капельного орошения (в среднем площадью по 10 га) на общую сумму более 1 млрд рублей.

Объемы поставок отечественной техники за этот период составили не более 400 млн рублей, а насосных станций – около 150 млн рублей, запасных частей – 50 млн рублей.

Анализируя научно-техническую информацию, можно сделать вывод о том, что по ряду характеристик отечественная поливная техника близка к импортной, но значительно отстает в управлении процессом полива. Проведенными исследованиями установлено, что из множества предложений большой интерес представляют по технологическим, экологическим, эксплуатационным и экономическим показателям импортные машины типа RAINSTAR и MONOSTAR BAUER. Их отличает малоинтенсивный дождь с некрупными каплями, что не вызывает деградацию почв, а рассредоточенное внесение поливной воды одновременно с химмелиорантами в умеренных дозах оказывает улучшающее действие на почвенно-поглощающий комплекс постепенно вниз по профилю. Строго отмеренная подача необходимого количества воды, причем в автоматическом режиме, создает комфортные условия жизнедеятельности корней растений и микроорганизмов и не приводит к пополнению грунтовых вод и их подъему.

Поэтому главными направлениями совершенствования российской поливной техники является создание автоматизированной, высокопроизводительной, экологически безопасной техники при минимизации затрат на информационное обеспечение, материально-технические, энергетические,

водные ресурсы, со снижением степени риска при эксплуатации и максимизации критериев эргономичности, надежности и безопасности.

Основными направлениями научных исследований в области мелиорации и развития поливной техники являются:

- расширение функциональных возможностей и создание машин многоцелевого назначения;

- повышение агроэкологической надежности, эргономичности, улучшение условий и безопасности труда;

- уменьшение материало- и энергоемкости, поиск новых компоновочных решений, применение новых технологий и материалов; уменьшение воздействия ходовых систем на почву;

- создание машин интегрального типа с изменяемой шириной захвата, реализация принципов блочно-модульного конструирования, повышение универсальности и расширение номенклатуры;

- применение электроники и микропроцессорной техники, разработка автоматических систем контроля и управления, обеспечивающих оптимальный режим работы.

Дальнейший путь развития рынка поливной техники в России видится через создание предприятий с иностранным капиталом по производству современной оросительной техники. В мае 2009 года между австрийской компанией фирмы BAUER и ЗАО «Волгоградский завод оросительной техники и ЖКХ» при содействии администрации Волгоградской об-

ласти подписан договор о создании совместного производства по выпуску поливной техники третьего поколения.

Научное обеспечение и производственные испытания поливной техники, производимой на совместном предприятии, будут проводиться научными сотрудниками ГНУ ВНИИОЗ на опытных полях ОПХ «Орошаемое». Данное направление сотрудничества дает возможность производить технику, наиболее адаптированную к нашим агроландшафтным возможностям.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года планируется значительно повысить жизненный уровень населения это возможно реализовать через возрождение АПК России.

Библиографический список

1. Алтухов А.И. Обеспечение продовольственной безопасности России: проблемы и пути решения // Научные труды Вольного экономического общества. Том 113. М, 2009, №3, с. 14–24.
2. Юдаев И.Г. Техническая модернизация мелиоративного комплекса России // Материалы (том I) V Международной конференции «Стратегия качества в промышленности и образовании». Варна, Болгария 6–13 июня 2009. с. 535–538.
3. Мелихов В.В., Кузнецов П.И. Пути повышения эффективности использования орошаемых земель в субаридной

и аридной зонах России // Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук. Москва, 2006, №1, с. 25–27.

4. Кузнецов П.И., Старовойтов М.К., Медведева Л.Н. // Сборник научных трудов «Орошение земель в обеспечении продовольственной безопасности России: Материалы Международной научно-практической конференции 24–26 августа 2007 года». Волгоград: ГНУ ВНИИОЗ. 2008 – С. 186–195.

Bibliographic list

1. Altukhov A.I. Ensuring food security in Russia: problems and ways of solutions // of the Free Economic Society. Volume 113 Moscow 2009, № 3, p. 14–24.

2. Yudaev I.G. Technical modernization of land-reclamation complex in Russia // Materials (volume I) V International Conference «Quality strategy in industry and education». Varna, Bulgaria 6–13, June, 2009, p. 535–538.

3. Melikhov V.V., Kuznecov P.I. Ways of efficiency increase of the usage of the irrigated earths in the sub-arid and arid areas of Russia // Announcer of the Russian Agricultural Sciences Academy. Moscow, 2006, №1, p. 25–27.

4. Kusnezov P.I., Starovoytov M.K., Medvedeva L.N. // Collection of proceedings «Irrigation of areas in providing food safety in Russia: Materials of the International scientific practical conference 24–26 August 2007» Volgograd: GNU VNIIOZ. 2008, p. 186–195.

Контактная информация

E-mail: milena-med@yandex.ru

Contact links

E-mail: milena-med@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

FORMATION AND CHARACTERISTICS OF THE INFORMATION SERVICES MARKET

В.А. ЯРКОВОЙ,

*старший преподаватель Санкт-Петербургского
государственного университета сервиса и экономики*

V.A. YARCOVOJ,

*senior lecturer Saint-Petersburg university of service
and economics*

Аннотация

В настоящее время выделяют несколько направлений в классификации информационных услуг, в основу которой легли технологический подход, структура спроса и др.

Под информационно-коммуникационными услугами подразумеваются услуги, обеспечивающие передачу различных видов информации между субъектами общения, к которым относятся: телеграф, телефакс, электронная почта, голосовая электронная почта, служба электронной подписи, служба терми-

нального доступа в сеть, служба информационно-справочного сервиса, обмен информацией в реальном времени.

Abstract

At the moment several directions of classification of information services are distinguished which are based on technological approach, the structure of demand etc.

Information and communication services providing the transferring of different kinds of information between the subjects of communication, which include: telegraph, telefax, e-mail, voice-mail, the service of terminal access to the net, information and reference service, exchange of information on the real-time mode.

Ключевые слова

1. Рынок информационных продуктов
2. Услуги информационные
3. Услуги телекоммуникационные
4. Услуги телефакса
5. Услуги телеграфа
6. Услуги электронной почты
7. Услуги информационно-коммерческие
8. Услуги интеллектуальные

Keywords

1. It market products
2. It services informational

3. It services telecommunication
4. It services telefax
5. It services telegraph
6. It services e-mail
7. It services commercial
8. It services intellectual

Работы современных российских исследователей [6, 8, 9, 10] позволяют выделить несколько направлений в классификации информационных услуг, в основу которых легли технологический подход, структура спроса, тенденции, интенсивность развития данного вида рынка продукции, форма его предоставления и другие.

С точки зрения классификационного подхода информационные услуги рассматриваются как структурный элемент информационной отрасли, они делятся на следующие группы: первая – информационно-коммуникационные, обеспечивают передачу различных видов информации между субъектами (абонентами). Сущность второй группы – информационно-коммерческих услуг – сводится к объединению и широкому использованию торговых, электронных, биржевых и банковских услуг, а также электронному обмену финансовыми документами. Информационно-прикладные услуги, причисляемые к третьей группе, связаны с применением коммуникационных ресурсов сетей на прикладном уровне и ориентированы преимущественно на удовлетворение массовых информационных потребностей [3].

Под информационно-коммуникационными услугами подразумеваются услуги, обеспечивающие передачу различных видов информации между субъектами общения, к которым относятся: телеграф, телефакс, электронная почта, голосовая электронная почта, служба электронной подписи, служба терминального доступа в сеть, служба информационно-справочного сервиса, обмен информацией в реальном времени [3]. К ним относятся:

- услуги телеграфа предназначены для приема телеграфных сообщений, переданных абонентами со стандартных телеграфных аппаратов, и передачи информационных сообщений субъектам с предварительным указанием маршрута;
- услуги телефакса состоят в обеспечении приема сообщений, отправленных абонентам со стандартных факсимильных аппаратов по телекоммуникационной сети («факсимильная связь – это вид документальной электрической связи, предназначенной для передачи неподвижных изображений. Оригинал может быть отпечатан или написан вручную, может содержать как текстовую, так и графическую информацию»).

Широкое распространение в последнее десятилетие получили услуги электронной почты, которые служат для обмена информационными сообщениями между двумя и более удаленными друг от друга субъектами или персональными компьютерами. Возможности данного вида информационных услуг не ограничиваются отсроченной доставкой сообщения

или документа другому лицу, предусматривается также хранение сведений в общедоступном или личном почтовом ящике, возможности формирования адреса, подготовки и обработки отправляемых и получаемых сообщений. Электронная почта стала неотъемлемым элементом офисной среды.

Большое значение в современных условиях рынка приобретает служба электронной подписи. Она представляет собой комплекс методов и средств, предоставляющих абонентам возможность защиты передаваемой информации, и обеспечивает передачу электронной цифровой подписи с использованием математических методов шифрования информации. В настоящее время эта услуга пользуется большим спросом, особенно там, где обеспечивается обслуживание банковских счетов абонентов и проведение расчетных операций.

Большую востребованность на информационном рынке получила услуга терминального доступа, посредством которой возможен неограниченный доступ к библиотечным системам, а также к базам данных образовательной и научной информации.

Широкое использование информационных услуг обмена сообщениями получила сеть Интернет. Типичным примером такой услуги «является IRC (Internet Relay Chat), в которой осуществляется круглосуточная система обмена текстовой информацией между группами абонентов» [3].

Следующим блоком информационных услуг являются информационно-прикладные. Они включают в себя услуги с ис-

пользованием коммуникационных ресурсов сетей на прикладном уровне с целью удовлетворения общественных информационных потребностей. Прежде всего, это электронные доски объявлений, телеконференции, аудиоконференции, видеоконференции, телетекст, информационные серверы [3].

Данный вид информационной услуги возможен в трех видах, представленных ниже.

1. Компьютерные конференции (основные возможности: подписка и отмена подписки на конференцию, чтение статей, аналитических обзоров и отправка сообщений в конференцию, отслеживание дискуссии, пересылка ответов в конференцию или автору сообщения);

2. Аудиографические конференции (проходят в реальном масштабе времени и представляют собой обмен звуковой информацией (речь) и неречевой информацией (текстовой, графической).

3. Видеоконференции (позволяют осуществить обмен речевой и видеоинформацией (неподвижных и движущихся изображений).

Кроме вышеуказанных информационно-коммуникационных и прикладных услуг к данной группе относятся услуги доступа к базам данных в режимах on-line и off-line. On-line обеспечивает получение информации в реальном масштабе времени и off-line обеспечивает получение информации по принципу «запрос-ответ».

Бурное развитие телекоммуникационных услуг получило доступ к сведениям через информационные серверы сети Интернет. Наиболее известной разновидностью серверов является WWW (World Wide Web – Всемирная паутина). Благодаря своему динамичному развитию открылись принципиально новые, ранее не доступные информационные массивы. В «паутину» в последнее время пришли все ведущие информационные агентства, многие издательства, рекламные агентства, представлены... многие правительства и парламенты» [5], действуют многочисленные поисковые системы (www.rambler.ru, www.yandex.ru, www.adlervista.ru), позволяющие оперативно найти исчерпывающую информацию по любому запросу пользователя.

К следующему блоку можно отнести информационно-коммерческие услуги: электронные банковские и биржевые, электронный обмен финансовыми документами, телебиржи, телемагазины, телеаукционы, электронные кассы, системы электронных банковских операций.

Ряд ученых акцентируют внимание на том, что «характер продукции индустрии информации определяется потребностями общества в услугах информационного характера. Если рассматривать такого рода потребности, существовавшие в обществе традиционно, то можно заметить, что внедрение информационных технологий не только не отменило этих потребностей, но и позволило удовлетворять их на более высоком уровне» [2]. К таким потребностям ученые относят:

1. Долговременное хранение информации (книги, библиотеки, микро-, видеофильмы, аудиозаписи);
2. Сбор (получение), хранение и предоставление информации для различных видов деятельности;
3. Научная и специальная профессиональная информация (картотеки литературы и специальных сведений, аннотированные списки, реферативные сборники, библиографии);
4. Управленческая информация для обоснования и принятия решений (статистические отчеты, сводки показателей деятельности, паспорта объектов, справочники, своды законодательных актов, архивы и др. информация);
5. Коммерческая информация (списки с адресами и телефонами фирм, сведения о товарах, ценах, производителях, отчеты о финансовом состоянии фирм, налогам);
6. Потребительская массовая информация (расписание движения транспорта, адреса и профиль магазинов, прогнозы погоды, адреса предприятий бытового обслуживания, адреса станций медицинской помощи, справочники, справочные службы, в том числе объявления в СМИ и т.д.);
7. Обработка информации по различным направлениям хозяйственной и социальной деятельности: в органах государственной статистики, в научно-исследовательских и военных организациях, министерствах и ведомствах, на предприятиях и др.

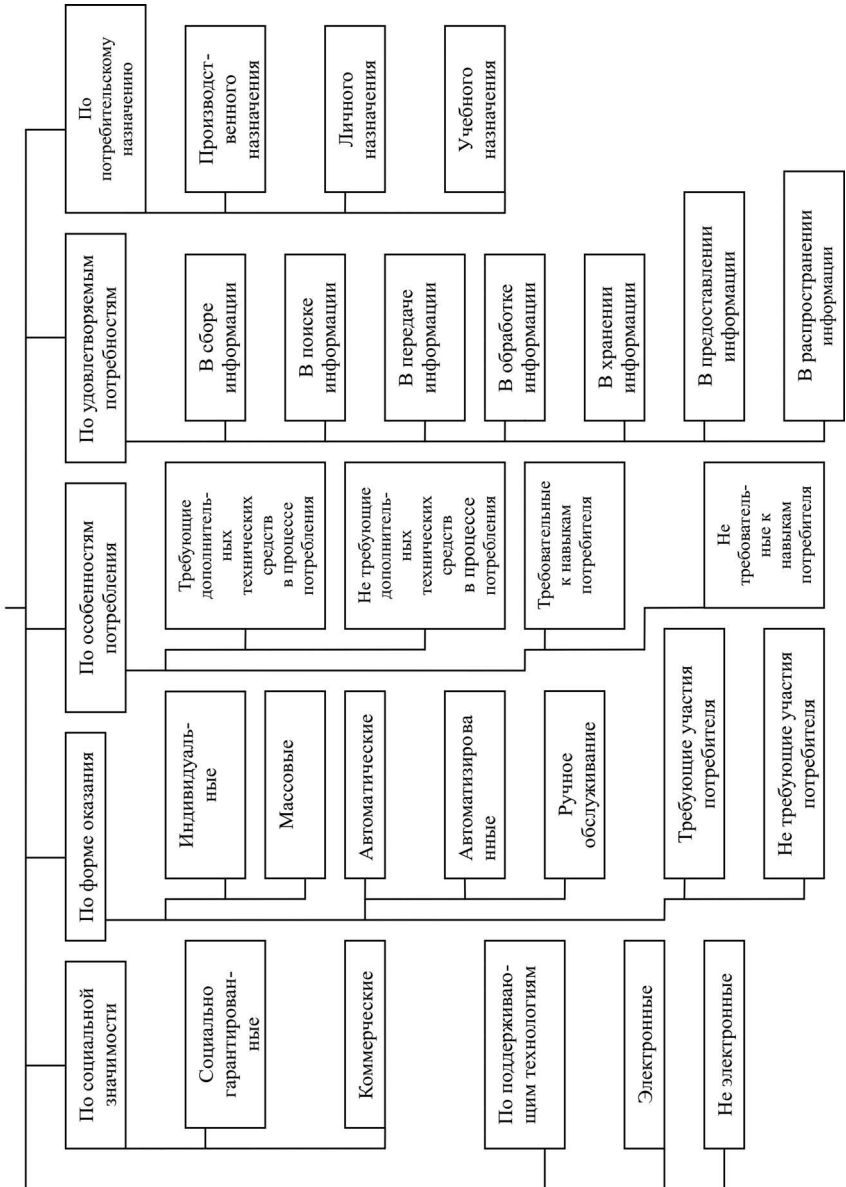
Удовлетворение вышеперечисленных потребностей потребовало создания целой инфраструктуры предприятий

и организаций, преобладающим продуктом производства которых стали информационные услуги или средства, необходимые для их создания (например программное обеспечение).

Неоспоримым преимуществом данной классификации является ее ориентированность на потребности потенциального покупателя. Изучение спроса на информационные услуги выделено сегодня в отдельное направление деятельности информационного рынка. Исследованию подлежит чувствительность спроса к изменению цены и факторы, оказывающие влияние на него, определяется объем реализации информационных услуг, выявляются ключевые тенденции данного вида рынка. Однако представленная классификация не учитывает ни форму предоставления услуг потребителю, ни техническую составляющую процесса.

На основе вышеизложенного следует, что рынок информационных продуктов и услуг представляет собой неотъемлемую часть единого информационного поля, объектами которого являются товары в виде информационных продуктов, информационных услуг, научно-технической, проектно-конструкторской и технико-технологической продукции. Субъекты данного рынка дифференцированы по объему своего производственного, научного, информационного и финансового капитала, форме собственности (см. схему) [4].

Классификация информационных услуг



Как видно из данной схемы, выделяются следующие группы информационных услуг:

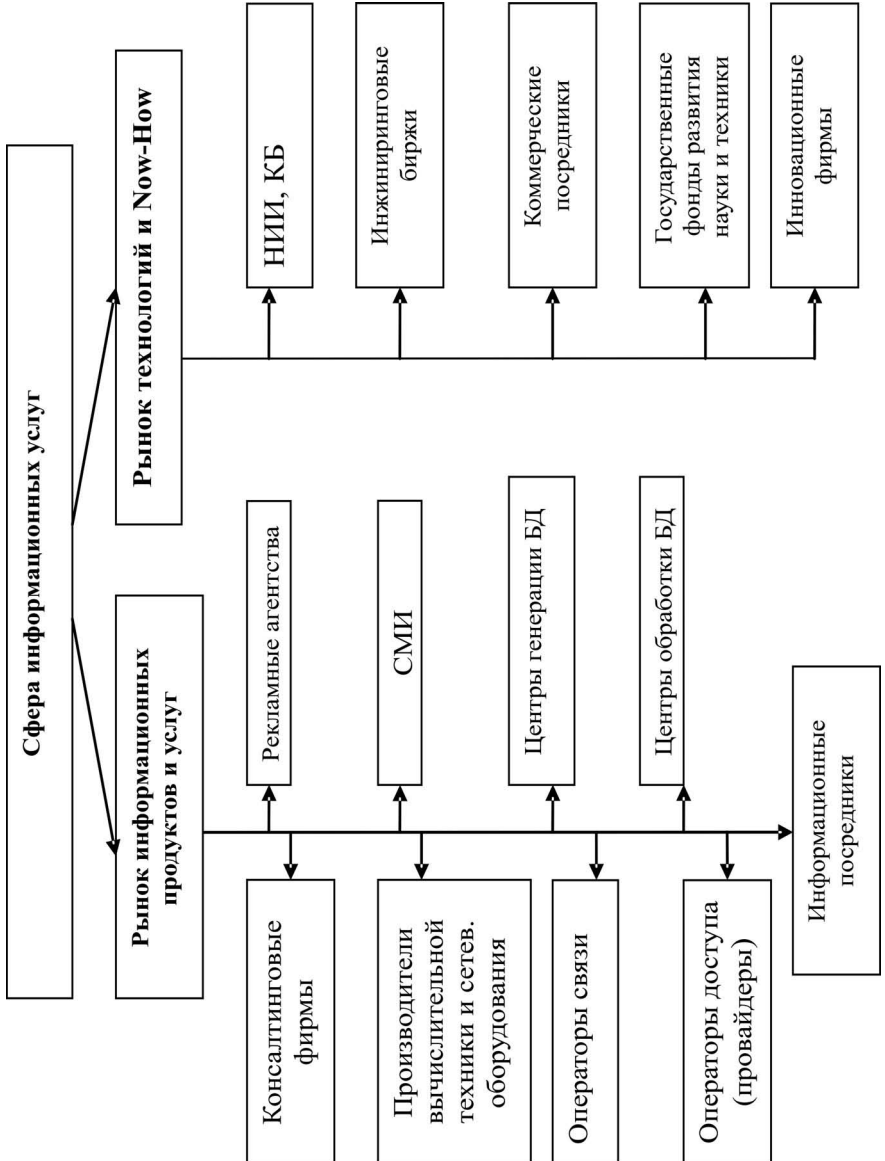
1. Поставщики интеллектуальных услуг;
2. Поставщики телекоммуникационных услуг;
3. Поставщики новостных услуг;
4. Генераторы баз данных;
5. Информационные посредники (брокеры).

Таким образом, можно составить структуру информационного и коммуникационного рынка, которая учла бы не только факторы потребностей, но и уровень подготовки пользователя с выделением самостоятельных направлений – информационные услуги, СМИ, рекламные услуги и коммуникационные услуги.

Вопрос специфики информационных услуг в публикациях современных ученых и специалистов практически не затронут. В числе наиболее часто упоминаемых специфических особенностей можно отметить интеллектуальный характер информационных услуг, неотделимость от производителя и облегчение доступа потребителя к информации, расширение возможности ее выбора.

Тем не менее необходимо выделить еще две ключевые специфические особенности информационных услуг как товара: 1) информационная услуга неделима и 2) информационная услуга не всегда приносит прибыль предпринимателю.

Структура информационных услуг



В первом случае речь идет о том, что данная услуга может быть полезна определенному кругу специалистов (технологам, врачам, военным) или социальной группе (студентам, преподавательскому составу) и абсолютно бесполезной для других (массовой аудитории, молодежи, пенсионерам). Исследуя сегменты рынка и на основании анализа можно сделать вывод, что физические лица (предприниматели) несут финансовые затраты на информацию, зная о том, что в будущем затраты окупятся и принесут доход. Компании, имеющие мощные экономические и материальные ресурсы, требуются больше информации, чем малой организации. Таким образом, получается, что информация и приобретаемые информационные услуги так или иначе способствуют монополизации рынка, что противоречит принципам теории конкурентного равновесия и считается недопустимым в современных условиях.

Вторая черта, с одной стороны, предполагает возможность оказания информационных услуг на безвозмездной основе (бесплатные справки по телефонам, информация о социально значимых событиях, метеопрогнозы, сведения о новых поступлениях товаров), которые, как правило, распространяются среди широкой аудитории. С другой – говорит о том, что не каждый владелец способен ее выгодно реализовать. Известны случаи, когда цена продажи информационных услуг не покрывала издержки на их получение. В целом для информационных услуг характерны те же специфические свойства, что и для всех остальных видов.

На основании мониторинга и изучения трудов отечественных и зарубежных ученых в изучении информационных и телекоммуникационных услуг можно сделать следующие выводы.

Во-первых, классификация может и должна проводиться только по ряду заданных параметров, поскольку рынок данного вида услуг разносторонен, наделен многочисленными функциями и служит для различных целей, а потому не поддается систематизации и оценке по единичному принципу.

Во-вторых, анализ источников и научных статей показал, что единого понимания в вопросе систематизации информационных услуг современными исследователями не существует. Каждый ученый, составляя классификацию услуг, адаптирует ее в большей степени под собственные потребности и цели исследования.

Наконец, в-третьих, в среде ученых не выработаны и не согласованы сами критерии классификации информационных услуг, не в полном объеме выявлена их специфика. Ситуация изменится после того, когда завершится процесс формирования основных областей, секторов информационных услуг, а специалистами будет накоплен соответствующий практический опыт.

Библиографический список

1. Бойко В.В. Проектирование Базы Данных информационных систем. – М.: Бингом, 2006.
2. Бугорский В.Н., Фомин В.И. Информационный бизнес. Учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004.

3. Василенко Л.А. Рынок информационных услуг. Учебное пособие. – М.: Изд-во: РАГС, 2006.

4. Ворошилов В.В. Журналистика. Учебник. 4-е издание. – СПб.: Изд-во «Михайлова В.А.», 2006.

5. Георгиев Р. Развитие инновационных сетей и альянсов в условиях глобализации // Экономическое возрождение России. 2007. № 1(11).

6. Иванов С.Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения транзакционных издержек в строительстве // Экономическое возрождение России. – 2008. № 4(18).

7. Иофис М.В. Формирование рынка информационных продуктов и услуг. – М.: Изд-во ГАСЭ, 2008.

8. Песоцкая Е.В. Этологический подход к управлению рынком образовательных услуг // Экономическое возрождение России. 2004. № 1.

9. Сидоров И.И. О парадоксе экономии времени, или О парадоксе экономической науки // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 1(15).

10. Темный Ю.В., Стальная В.А. Менеджмент индустрии развлечений // Экономическое возрождение России. 2004. № 1.

Bibliographical list

1. Boiko V.V. Design of IT Databases. M: Bingom, 2006.

2. Bugorsky V.N., Fomin V.I. Information Business, Textbook. SPb: SPbGIEU, 2004.

3. Vasilenko L.A. IT Services Market. Textbook. M.: RAGS, 2006.

4. Voroshilov V.V. Journalism. Textbook. SPb. Mikhailova V.A., 2006.

5. Gergiev R. Development of innovation networks and alliances in globalization processes.//Economica/rebirth of Russia. 2007. № 1(11).

6. Ivanov S.N. Integration of information flows in the region for reducing of transaction expenses in the sphere of construction-2008. № 4(18).

7. Iofis M.V. Formation of IT Products and Services Market. M: GASE, 2008.

8. Pesockaya E.V. Etological approach to the market management of educational services. // Economical rebirth of Russia. 2004. № 1.

9. Sidorov I.I. The paradox of time saving, or the paradox of science of economics. 2008. № 1(15).

10. Temnui Y.V. Management of entertainment industry. 2004. № 1.

Контактная информация

E-mail: Yarckowoy@yandex.ru

Contact links

E-mail: Yarckowoy@yandex.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ**

**ACTUAL PROBLEMS OF IMPROVING
CORPORATE ENTITIES**

Т.В. НЕЧАЕВА,

*соискатель Московского государственного
областного университета*

T.V. NECHAEVA,

applicant for Moscow State Regional University

Аннотация

В статье анализируются проблемы совершенствования структуры корпоративных образований. Показано, что наиболее совершенной структурой выступает открытое акционерное общество. Основной задачей развитой структуры корпоративного образования является задача выживания в конкурентной среде.

В этой связи подчеркивается особо важное значение созданию достаточно эффективной системы управления непосредственно в самой корпорации и важность регулирующего значения со стороны государства.

Abstract

Problems of improving corporate entities are analyzed in this article. It is shown that public corporation is the most perfect structure. The main aim of the perfect structure of corporate entity is to survive in competitive environment.

It is also shown that the creation of rather effective system of management in corporation is especially important. The importance of regulating role of the state is emphasized in the article.

Ключевые слова

1. Задача
2. Корпорация
3. Стабильность
4. Эффективность
5. Рынок
6. Производство
7. Адаптация
8. Масштаб

Keywords

1. Aim
2. Corporation
3. Stability
4. Effectiveness
5. Market
6. Production
7. Adaptation
8. Scale

Одной из приоритетных задач, которая решалась в процессе трансформации экономики России из административно-управляемой в рыночную, было создание конкурентных рынков. А затем – повышение их конкурентности до уровня, способного оказывать существенное влияние на экономическое поведение агентов рынка. В связи с этим проявилась тенденция связывать создание в России эффективной корпоративной системы, прежде всего с формированием применительно к каждому рынку возможно большего числа конкурирующих агентов рынка.

Другим характеристикам корпоративной системы на первом этапе российских рыночных реформ вообще не придавалось существенного значения. Считалось, что если корпоративная система будет в достаточной степени насыщена конкурирующими производителями товаров и услуг, то тем самым автоматически будут решены и проблемы повышения эффективности корпоративной системы и экономики в целом. В том числе будет решена «инфляционная проблема».

Задача создания конкурентной экономической среды на большинстве рынков действительно была решена. И, тем не менее, как известно, эффективность российской корпоративной системы (и, соответственно, взятой в целом экономики России) оставляет желать лучшего. Оказалось, в частности, что можно иметь рынки с множеством взаимно конкурентных отечественных производителей, не способных адаптироваться за приемлемые сроки к современным рыночным пра-

вилам, производящих низкокачественную продукцию и по уровню совокупной конкурентоспособности совершенно не отвечающих мировым стандартам.

Это привело на практике к почти неограниченному доминированию зарубежных производителей на ряде российских рынков. Легкая промышленность России, в частности, оказалась полностью неконкурентоспособной и потеряла за время реформ значительную часть своих мощностей.

Очень плохо обстоит дело с конкурентоспособностью и почти во всех отраслях обрабатывающей промышленности. Конечно же, этот дефицит конкурентоспособности связан не только с параметрами корпоративной системы, обслуживающей экономику России. Но и от них он зависит в очень высокой степени.

Чрезмерная чувствительность экономики России к конъюнктурным и инвестиционным рискам, которая наблюдается много лет (и, соответственно, совершенно недостаточный масштаб инвестиций), как представляется, также связаны с дефектами российской корпоративной системы. В том числе – со слабостью кредитных институтов, которые не способны должным образом прокредитовать экономику. А это, в свою очередь, автоматически повышает чувствительность к любым коммерческим рискам. Но и способность российских производителей адаптироваться к изменениям конъюнктуры – парализуется слабостью и неэффективностью кредитной системы (инвестиции в повышение конкуренто-

способности, как правило, повсеместно производятся из кредитных источников).

Проблема адаптации к изменениям конъюнктуры является для агентов рынка тем более острой и сложной, чем быстрее и масштабнее институциональные трансформации экономики. Неслучайно, например, Дж. Стиглиц подчеркивает, что в странах постсоветского блока приоритетной задачей реформ должна была стать не либерализация цен и приватизация (на чем настаивали эксперты МВФ), а целенаправленное создание базовых институтов рыночной экономики. Между тем внимание, которое уделялось и уделяется институциональному строительству в России, представляется совершенно недостаточным.

В большинстве хозяйственных систем как в прошлом, так и в современности ведущую роль играют именно крупные корпорации, составляя своего рода «системное ядро экономики». Эта их роль определяется не только широко изученным «эффектом масштаба», обеспечивающим таким корпорациям лидерство на рынках. И не только тем, что укрупнение корпораций (слияния и поглощения), как правило, приводит к повышению их совокупной эффективности.

И даже не тем, что насыщенность экономики крупными корпорациями, как правило, повышает предсказуемость ценовых тенденций на рынках и снижает инфляцию. Видимо, главное состоит в том, что именно ядро из крупных корпораций оказывается способно в определенной степени транс-

формировать (или, напротив, консервировать) институты в сфере своей деятельности. В связи с этим необходимо определить, чем корпоративная система, обслуживающая современную российскую экономику, отличается от корпоративной системы, которая характеризовалась для своего времени экономически приемлемым уровнем эффективности, а также каковы структурные дефекты корпоративной системы, обслуживающей экономику России.

Среди работ, анализирующих как деятельность конкретных компаний и корпораций, так и общую корпоративную структуру экономики России, можно выделить, например, работу Г. Цыперовича, посвященную синдикатам и трестам, исследование Дж. Гранта о Путиловских заводах, а также анализ В. Дякиным становления в России крупных корпораций, картелей и синдикатов в электротехнической промышленности и на транспорте в конце XIX – начале XX вв.

В исходной точке процесса формирования структур корпоративного типа в России (60–70-е годы XIX века) «производственный материал» для их формирования практически отсутствовал. Процесс роста производства в масштабах экономики в целом и процесс формирования корпоративной системы в России практически совпадали во времени. Изменения в корпоративной системе были тесно связаны с процессами роста, и основной критерий, в соответствии с которым они инициировались в огромном большинстве случаев, – это критерий повышения эффективности и улучшения фи-

нансового положения отдельных корпораций, являющихся основанием всей системы, и надстроек над ними типа картелей и групп (концернов).

Участие иностранного капитала в процессе формирования и развития корпоративной системы России никак особо не стимулировалось, если не принимать в расчет проведенную С.Ю. Витте перестройку денежного обращения на принципах системы золотого стандарта, способствовавшую усилению притока иностранного капитала в экономику России. Фактически же иностранный капитал притекал в экономику России – и до реформ Витте, и после реформ Витте – по причинам, мало связанным с состоянием денежного обращения. Основными факторами привлекательности экономики России для иностранных инвесторов оказывались:

- наличие в экономике России «свободного места» для иностранного капитала в связи с технологической и организационной отсталостью российской экономики. И, соответственно, невысокий уровень конкурентности российских рынков «технологически продвинутых» товаров;

- повышенная норма прибыли на капитал;

- относительно высокие темпы роста экономики России;

- наличие системы тарифной защиты российского рынка при достаточной (а после реформ Витте – весьма высокой) либерализованности валютной системы.

При этом типичный иностранный инвестор вовсе не стремился конкурировать с российскими производителями. Он,

как правило, стремился найти и занять на российском рынке такую нишу, где ему не пришлось бы сталкиваться с сильной (иностранной же) конкуренцией. Иностранные капиталовложения в промышленность носили, как правило, характер прямых инвестиций – не в последнюю очередь потому, что до начала XX в. в России было сравнительно немного активов, являвшихся привлекательными объектами для портфельных капиталовложений.

Типичный иностранный инвестор вкладывал деньги в российскую экономику в расчете на реализацию продукции на российском рынке и длительное присутствие на этом рынке. Причем с точки зрения потенциальных инвесторов (и российских, и зарубежных) капиталовложения в экономику России не были связаны с существенными инвестиционными рисками социального и политического происхождения. Более того, считалось, что либерализация политического режима (или даже его крах) окажет скорее положительное, чем отрицательное влияние на функционирование экономики в целом и обслуживающего ее рыночного механизма.

Как ни парадоксально по нынешним меркам, иностранный капитал предпочитал сравнительно капиталоемкие отрасли промышленности дореволюционной России: металлургию, угледобывающую и нефтедобывающую промышленность, электрическое хозяйство, технологически продвинутые отрасли машиностроения. Легкая промышленность, наоборот, была «отдана на откуп» российскому капиталу. Иностранцы

инвестиции в экономику России отнюдь не «убивали» отечественного производителя по той причине, что в отраслях, в которые направлялись иностранные инвестиции, он либо вообще отсутствовал, либо был не в состоянии обеспечить потребности конкретного развивающегося рынка.

Приток иностранного капитала в экономику имел еще одно важное следствие. Базирующиеся на местном капитале предприятия должны были «поневоле», под давлением потребностей конкурентной эффективности, подтягиваться к технологическому и организационному уровню предприятий, созданных иностранными инвесторами.

Переход на положение публичной – важнейшее событие в биографии компании. Как способ привлечения капитала он довольно хорошо послужил американскому бизнесу. Практически все крупные компании США и множество мелких энергично действующих и обладающих огромным потенциалом фирм так или иначе приняли решение о продаже акций широкой публике.

Как только компания примет такое решение и приведет в движение соответствующие механизмы, ничто больше не остается таким как прежде. Воздействие этого решения сказывается буквально на всех сторонах деятельности компании, на каждом ее шаге.

Структура управления корпорацией (акционерным обществом) в конкретной стране определяется несколькими факторами: законодательством и различными нормативными актами, регуливающими права и обязанности всех участвующих сторон,

фактически сложившейся структурой управления в данной стране, уставом каждого акционерного общества. Несмотря на то что положения системы управления могут быть разными у различных акционерных обществ, многие факторы «де-факто» и «де-юре» оказывают на них практически одинаковое влияние. Поэтому возможно сформулировать определение типовой «модели» управления акционерным обществом в различных странах.

В каждой стране структура управления акционерными обществами имеет определенные характеристики и составляющие элементы, которые отличают ее от структур других стран. На настоящий момент исследователи выделяют три основных модели управления акционерными обществами на развитых рынках капитала. Это англо-американская модель, японская модель и немецкая модель.

Основные признаки или элементы каждой модели – это:

- ключевые участники акционерного общества или корпорации;
- структура владения акциями в конкретной модели;
- состав совета директоров (или советов – в немецкой модели);
- законодательные рамки;
- требования к раскрытию информации для корпораций, включенных в листинг;
- корпоративные действия, требующие одобрения акционеров;
- механизм взаимодействия между ключевыми участниками.

Библиографический список

1. Анохин С. Особенности управления корпоративными финансами / Финансовый бизнес, 2007, № 6. С. 23–28.
2. Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов в пяти томах. Том I. Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга вторая. Часть первая. // М.: Наука, 2006, 647 с.
3. Волков Л.В. Дефекты в системе корпоративного управления как одна из основных причин несостоятельности российского производства / ЭКО, 2008, № 10. С 77–85.

Bibliographical list

1. Anohin S. Special features of corporate finances management / Financial business, 2007, № 6. P. 23–28.
2. Vitte S.J. Collected works and documentary materials in five volumes. Volume I. Means of communication and economic development of Russia. Book two. Part one. // M.: Science, 2006, 647 p.
3. Volkov L.V. Defects in the system of corporative management as one of the main causes of insolvency of Russian production. / ECO, 2008, № 10. P. 77–85.

Контактная информация

Московский государственный областной университет.

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28.

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28.

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями не менее 30 мм, с боковыми полями не менее 20 мм.¹ Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе.²

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

*Условия представления научных статей
для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России
вступают в силу с 1 января 2009 г.*

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефонам:*

(495) 609–07–33, Смелянская Ирина Леонидовна,

(495) 609–07–60, Яшина Анна Владимировна.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ
№ 6/2009

Том сто двадцать первый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва – 2009

Издание осуществляется
Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:

А.В. Яшина
Е.В. Стрелкова

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77–3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»
Подписной индекс – 64550 в Каталоге ОАО «Агентство «Роспечать»

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-102-8
ISSN 2072-2060