

В.С. ГНАТКО В.И. ПЕФТИЕВ

КОРПОРАТИВНОЕ

МИССИЯ
КОРПОРАЦИИ

УПРАВЛЕНИЕ

В ИЗМЕНЯЮЩЕМСЯ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
КОНЦЕПЦИЯ

МИРЕ

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Ярославль 1998 г.

**Ярославский государственный педагогический
университет имени К.Д.Ушинского**

**В.С.Гнатко
В.И.Пефтиев**

Корпоративное управление в изменяющемся мире

Ярославль

1998

ББК 65.9 /2/ - 18

Г

ГНАТКО В.С., ПЕФТИЕВ В.И. Корпоративное управление в изменяющемся мире. Научно-популярное издание. Ярославль: ЯГПУ им. К.Д.Ушинского. 1998. с.

Появление этой книги обязано плодотворному сотрудничеству необычного тандема - генерального директора электромеханического завода /холдинга/ и профессора кафедры экономической теории ЯГПУ им. К.Д.Ушинского. Книга посвящена злободневной и наименее разработанной теме - управлению производством и сбытом, инвестициями и финансами в “солнечном сплетении” российской экономики, на уровне предприятия и корпорации /фирмы/. Тенденции и технологии корпоративного управления показаны на фоне глобализации и полицентризма в экономике, взаимного сближения макро- и микроэкономики, поиска компромисса между экономическим “присутствием” государства и рыночной свободой. Предлагаются концептуальные решения и практические рекомендации по широкой тематике рыночных преобразований.

Рекомендуется научным работникам, специалистам экономических служб предприятий, слушателям школ бизнеса, всем, кто интересуется проблемами трансформации общества в РФ, СНГ, других регионах мира.

- © В.С.Гнатко
- © В.И.Пефтиев
- © ЯГПУ им. К.Д.Ушинского

ISBN 5-87555-083-X

Без бури не очистит небо от туч
В.Шекспир

От авторов

XX век оказался “урожайным” на потерянные годы, десятилетия, поколения. Великий почин принадлежит первой мировой войне и Версальскому миру (1918). Эти события взрастили гроздь реванша, зажгли факел гиперинфляции. По образному выражению Стефана Цвейга, побежденные, вынужденные делать “шпагат на канате инфляции”, охотно внимали призывам к порядку, исходивших от Гитлера и его соратников в Германии и за ее пределами¹. Великая депрессия в США открыла счет потрясениям в мирное время. А далее - вторые и последующие издания спада, инфляции, безработицы². Послевоенная разруха в Западной Европе оставила глубокие шрамы. Нефтяной “шок” 1973 года растянул стагфляцию почти на десятилетие. Латинская Америка называет “потерянным десятилетием” 80-е годы, Япония - 90-е. По продолжительности и масштабам невзгод все мыслимые рекорды побила Россия. И десять лет спустя ситуация в РФ остается нестабильной, взрывоопасной, непредсказуемой.

До сих пор продолжаются дискуссии относительно причин и обстоятельств, вызвавших Великую депрессию³. Российский же феномен стагфляции, сопряженный с распадом СССР и СЭВ, сменой системы хозяйства, вне сомнения, подобен сдвигу тектонического характера. Его полнокровный анализ невозможен усилиями современников. Потребуется длительная историческая дистанция, умиротворение страстей и обуздание эгоизма всех оттенков. В книге высказываются предварительные соображения об истоках и последствиях штормовых 90-х.

Злой рок витает над Россией с тысячелетней историей. Реформаторы не единожды начинали (с предварительной подготовкой и без таковой) эпохальные для своего времени преобразования и ни разу при жизни не завершали их, встретив ожесточенное сопротивление противников новшеств и не преодолев собственные ошибки, колебания, упущения. Сошлемся в качестве примера на актуальные и поучительные уроки аграрной реформы П.А.Столыпина (1906-1911)⁴. Философия реформы исходила из назревшей и во многом запоздалой “сверхзадачи”: выволить частную собственность на землю из под опеки общины. Столыпин делал ставку *не на пьяных и убогих*, а на крепких и сильных крестьян. Предполагалось осуществить многое: землеустроительные работы (изюминка реформы); выход из общины на хутора и отруба; льготное кредитование покупки и аренды земельных участков; переселение на свободные

земли в Сибири и др. Николай II не смог побороть в себе неприязнь к Столыпину. Государственная Дума третировала выступления П.А.Столыпина, его доводы и предложения. Кадеты отказались от контактов и компромиссов с правительством Столыпина. В агрессивно-враждебной среде реформа оборвалась на излете задолго до смертельного покушения в Киевском театре. Грустные аналогии возникают по поводу ожесточенных дебатов относительно вовлечения земли в экономический оборот.

К финишу XX века Россия собрала в тугой пучок незавершенные задачи по цивилизованному освоению инструментов рыночной экономики, накопившиеся за прошлые периоды. Усложняет положение постсоветской России и раскол общества, позволяющего исторические параллели с 1598-1913 гг. Смута, по В.О.Ключевскому, - это *власть* с поколебленным авторитетом, оскудевшими ресурсами, без ясного осознания задач и пределов возможностей, *общество* без чувства личного и национального достоинства⁵. “Родимые пятна” российской истории проявляются в том, что несвоевременно устраняются кризисы и “узкие места”, экономические “болезни” принимают хронический характер, а решения принимаются только в экстремальных случаях или когда тупиковость прежней политики ясна всем и каждому. Классический пример - авральные шаги правительства С.Кириенко после блокирования шахтерами транспортных магистралей страны.

Осложняющие факторы зачастую затмевают и принижают значение потенциала опережающего развития России. Он сосредоточен; во-первых, в возможностях перспективных технологий, прежде всего информационных и наукоемких. Задел по ним имеется, дело за созданием для них льготного режима; во-вторых, в овладении самых передовых инструментов, навыков и умений за сжатое время, без прохождения промежуточных ступеней, с учетом критического анализа допущенных **другими** ошибок, упущений, слабостей; в-третьих, в достоинствах национальной идеи, погашающей разрушительный эффект раскола, взаимных претензий и обид. Она должна настраивать большинство населения на общее дело - **обустройство** территории, быта и души.

Возрождение России начинается там и тогда, где и когда быстро и эффективно начнут наверстывать достижения “пропущенной революции”. Так назвал французский советолог Агота Гелет отказ руководства СССР по идеологическим соображениям от революции в организации производства, снабжении и сбыта⁶. За 90-е годы в России сверхскоростными методами подготовлены кадры грамотных специалистов по ценным бумагам. И ничтожно мало менеджеров по инвестициям в реальный сектор экономики, т.е. в промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и др. В этой

связи ускоренная подготовка управленцев в учебных центрах и ведущих фирмах Европы и США лишь частично закрывает “брешь” в кадровом обеспечении рыночных реформ. К тому же эта акция запоздалая, не затрагивающая высших менеджеров и “генералов” от промышленности.

Топтание на месте с выходом на траекторию ускоренного роста во многом объясняется парадоксами российского менталитета. Менталитет с трудом поддается односложному определению, но его присутствие в наших поступках и решениях очевидно. Вместо околонучных ухищрений приведем байку, которую, по слухам, рассказывают новичкам в американском концерне ИБМ. Начальник объявляет: в пятницу: все сотрудники должны участвовать в кроссе. О’кей! - хором ответят американцы. Почему? - поинтересуются англичане. Где и когда собираться? - спросят практичные и дисциплинированные немцы.

Нам, россиянам, мешают мифы, привычки, соблазны. Миф о пользе возрождения государственного контроля над ценами. Привычка отмахиваться от деталей в своей профессии, а ведь мудра поговорка: черт сидит в деталях. Действия на авось. Манера прибедняться. Двойной стандарт поведения. Апология жалости. Крайности в оценках. Неверие в авторитет закона, судей. Соблазны иждивенчества и патернализма: куда смотрит государство? Эти и другие “метки” российского менталитета несовместимы с суверенитетом личности, без которого рынок нежизнеспособен. В книге вернемся к разговору о менталитете в России, его достоинствах и недостатках.

Затянулся стратегический маневр с переориентацией макроэкономики с финансовой стабилизации на промышленную политику, на собрание “точек роста” в зоны экспансии, создание критической массы перемен к лучшему. И приходится сожалеть, что проблемы микроэкономики относятся к маргинальным сегментам интересов политиков, ученых, журналистов. Что же происходит внутри предприятия, фирмы? Каковы связи данного хозяйствующего субъекта с партнерами? Как обновляется стратегия и тактика экономических агентов? Чем помочь менеджерам в поисках оптимальных решений на вызовы современности, появление экстремальных ситуаций, на нестандартные сдвиги в рыночной конъюнктуре? Ответы на эти и другие вопросы, предлагаемые авторами книги, надеюсь, заинтересуют читателей.

В книге задействованы ключевые понятия: “переходная экономика”, “трансформация”, “корпоративное управление” и др. Во избежание недоразумений заблаговременно определим - пусть тезисно - их содержание.

Переходная экономика - это переход от экономики разверстки, т.е. веления государства, адресного задания каждому хозяйствующему субъекту, к экономике рынков⁷ (товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг, инвестиций и

др.), со своими специфическими тенденциями в области цен, спроса и предложения, эластичности и т.д.

Трансформация. Из гнезда понятий (эволюция, изменение, модернизация, структурирование) предпочтительными считаем понятие “ трансформация”. Трансформация - это перемены, еще недостаточные для окончательного перелома в пользу ведущей тенденции, но уже обеспечивающие необратимость нового. Трансформация знаменует собою не только изменение правил игры, но и метаморфозы в природе игры.

Корпоративное управление распространяется на крупные и средние фирмы, осуществляющие предпринимательскую деятельность как объединения капиталов в форме акционерных обществ и их объединений. Теория и практика иллюстрируется примерами из жизнедеятельности промышленных фирм, бывших в советское время государственными предприятиями.

Сноски и примечания

¹ См.: Цвейг Стефан. Собр. соч. Т.9. Вчерашний мир. - М. 1997. - С.254-256.

² См.: Ван дер Вее Герман. История мировой экономики 1945-1990. М. 1994.

³ См.: Мэнкью Грегори Н. Макроэкономика - М. 1994. С. 418-426.

⁴ До прихода П.А.Столыпина в МВД аграрные проекты разрабатывала группа чиновников во главе с В.И.Гурко. Образно говоря, Столыпин “высидел птенца кукушки”. Между отчимом и усыновленным не раз возникали конфликты и трения относительно замысла реформы и путей ее реализации. Не будучи генератором идей, П.А.Столыпин показал себя образцовым организатором, сплотив вокруг себя блестящую команду профессионалов, прежде всего землеустроителей, юристов, знатоков банковского дела. “Великолепную тройку” составили В.Гурко, Н.Кутлер, А.Кофод. Каждый из “тройки” заслуживает отдельной публикации. Подробнее. Зырянов П.Н. Петр Столыпин. Политический портрет. М. 1993.

⁵ См.: Щербань Н.В. В.О.Ключевский о смуте . Отечественная история. - 1997. № 4. - С.95-103.

⁶ См.: МЭ и МО . - 1997. № 11. - С.152-155.

⁷ См.: Алле Морис . Экономика как наука. - М. 1995. - С. 56 , 155.

Глава первая

Трансформация экономики на исходе XX века

*Стул не передвинется, если его не передвинешь,
или что произойдет, если ничего не менять.*

Китайская мудрость

Самотрансформация общества в России, как удачно подметил А.Янов (США) ¹, невозможна. Новаторские перемены только тогда обретают долголетие, когда получают мощные импульсы от факторов внешнего и внутреннего порядка. В России на трансформационные процессы оказывают воздействие, с одной стороны, глобализм и полицентризм мирового хозяйства и приватизация собственности, структурные реформы, сдвиги в региональной экономике, с другой.

§ 1. Глобализация, полицентризм, Россия

Идея глобализации как “мировой деревни” принадлежит канадцу М.Мак-Луакану (1962), который обратил внимание на эпохальное значение новшеств в телекоммуникациях. Новые явления в мировом хозяйстве обобщил Т.Левитт (США, 1983) и дал права гражданства термину “глобализация”. Эстафету принял японец К.Омэ в книге “Мир без границ” (1990) ².

Глобализация мирового хозяйства была долгое время очевидной лишь для исследовательских центров, университетов и практиков международной жизни - бизнесменов, дипломатов, журналистов. Научное сообщество многим обязано И.Валлерстайну, К.Ватосу, М.Портеру за заслуги в изучении глобализма. Из российских ученых надлежит упомянуть Э.Кочеткова, А.Неклессу, Ю.Шишкова, В. Шетинина. С 90-х годов наблюдается неожиданный “бум” публикаций, относящихся к мировому хозяйству и происходящей там перестройке. Высказали свои подходы и прогнозы акад. Н.Моисеев и Л.Абалкин ³. Проведены “круглые столы” на страницах журналов “Восток” ⁴, “Мировая экономика и международные отношения” ⁵, “Вопросы философии” ⁶ и др. Ближайшие и отдаленные последствия глобализации должны быть доведены до сведения федеральных и региональных властей, отечественных производителей, обдумывающих стратегию выхода на зарубежные рынки.

Что же представляет собой глобализация? Каковы ее ближайшие и отдаленные последствия? Как должна вести себя Россия в изменяющемся мире?

Вопросы сложнейшие, ответственность высочайшая, а информация для выбора стратегии ограничена и асимметрична. Да и сам феномен находится в диффузном состоянии, без четких и устоявшихся границ. Отношение к глобализации неоднозначно. Одни относятся к ней с тревогой и подозрением, видя в ней тенденцию подозрительного свойства и подрывающую сложившийся порядок (статус кво). Другие приветствуют ускоряющуюся взаимозависимость, становление единых “правил игры”, усматривают в глобализации шансы для сохранения лидерства США или появления многополярности с новыми действующими лицами (актерами), разрушающие послевоенную “табель о рангах”. Многие избегают высказывать свое отношение к происходящим изменениям, ибо тогда сужается поле для маневров или преждевременно раскрываются замыслы. К этому добавим и то обстоятельство, что феномен глобализации относится к классу нетривиальных объектов для описания, интерпретации и последующего регулирования.

В западной литературе широкий диапазон концепций, позиций, оценок. Отсюда и ощущение, что глобализация предстает как объект с тысячью лиц. Вычленим наиболее распространенные подходы.

Глобализация - это **исторический** процесс, растянувшийся на многие столетия и не имеющий пока завершения. Начало процесса глобализации относится к эпохе Великих географических открытий. (Ф.Бродель, Й.Валлерстайн). Особой вехой в цикле глобализации называют Бреттон-Вудские соглашения (1944). После нефтяного “шока” 70-х (1973, 1979) глобализация вступила в очередную фазу своего развития - собственно глобализацию, или глобализацию в узком смысле.

Глобализация означает прежде всего достижение консенсуса и разработку совместных концепций и программ по **глобальным проблемам** современности. Человечество обязано в кратчайшие сроки найти решение таких глобальных проблем, как:

- **нейтрализация ущерба** здоровью людей и потенциалу планеты из-за эгоистического отношения к экологии, защите окружающей Среды;

- **повышение ресурсоотдачи**, иначе в ближайшие десятилетия будет ощущаться физическая нехватка важнейших полезных ископаемых, прежде всего энергоносителей, или их эксплуатация станет запретительной вследствие высоких первоначальных и текущих затрат;

- **предоставление** всем нуждающимся **гарантированной работы** и **достойного вознаграждения** за труд. Масштабы безработицы далеко перешагнули рубежи “естественных” значений в моделях “экономикс”. Зонами

социальных бедствий давно числятся многие страны и территории Азии, Африки, Латинской Америки, островных государств. Безработица нарушает привычный образ жизни миллионов жителей индустриально развитых стран. В странах Европейского Союза (ЕС) уровень безработицы к экономически активному населению достиг 10% и более, в США - не менее 6%;

- **ликвидация** углубляющегося **разрыва** по доходам, качеству жизни между бедными и богатыми, между центрами благосостояния и основными массивами экономического застоя. “Семерка” аккумулирует в своих руках до 2/3 мирового производства важнейших благ и не менее 1/2 торгового обмена;

- **реорганизация** международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ, Мировой банк, ЕС) в интересах большинства членов мирового сообщества. В отношении бывших социалистических и развивающихся стран зачастую принимаются дискриминационные решения.

На встречах в верхах глобальные проблемы регулярно включаются в повестку дня. Участие России в этих дискуссиях вселяет определенные надежды на поэтапное их разрешение в обозримой перспективе.

На рубеже XX-XXI веков размер территории и ее характеристики подчас вызывают дополнительные трудности для руководства и населения страны из-за растущих затрат энергоносителей. В этой связи географы предлагают критерии и индикаторы территориальной эффективности. Несоблюдение их превращает территорию из фактора величия в тормоз прогресса. Запретительной становится эксплуатация ресурсов при среднегодовой температуре ниже минус 2⁰ по Цельсию или выше 2000 метров над уровнем моря. В РФ и Канаде на огромных пространствах среднегодовая температура ниже 5 градусов. Но самый северный город Канады с населением свыше 100 тыс. чел. лежит на широте Минска и Орла. По территориальной эффективности Россия занимает 5-е место в мире (5,51 млн. кв. км.). Лидирующую тройку образуют Бразилия, США, Австралия. Наводит на размышления неожиданный образ России в устах К.П.Победоносцева: “ Да знаете ли вы , что такое Россия? Ледяная пустыня, а по ней ходит лихой человек”⁷. Об этом вспомним, когда речь идет о проблемах городов и комплексов за Полярным кругом.

Глобализация сопряжена с **гомогенизацией**, т.е. жизнью народов и хозяйствующих субъектов по единым правилам. Установление международных стандартов является прерогативой международных экономических организаций, соглашений с максимальным числом государств, профессиональных организаций по аудиту и учету, ценным бумагам, интеллектуальной собственности и др. Этот тезис будет развернут на материале глав третьей и четвертой.

Глобализация означает также и растущую **взаимозависимость** агентов мирохозяйственных связей. Уходит в прошлое пирамидальное строение народнохозяйственных комплексов, опекаемое “своим” государством. Глобализация вынуждает национальное государство делегировать часть своих полномочий экономико-политическим группировкам, союзам и ассоциациям. Классический образец такого делегирования - введение с 1 января 1999 года в ЕС коллективной валюты **евро**, учреждение Европейского банка с эмиссионными и надзорными функциями во Франкфурте-на-Майне.

Глобализация привела к образованию своеобразных экономических архипелагов, т.е. городов-мегаполисов, аккумулирующих в своем ареале львиную долю потоков товаров и денег своей страны и непосредственно, минуя общенациональные экономические ведомства. К известным и сложившимся мировым центрам - лидерам обращения валют, ценных бумаг, кредитов, инвестиций, товарных и фондовых бирж (Нью-Йорк, Лондон, Париж) подбираются “новички” из новых индустриальных стран (НИС). Нечто подобное происходит и в России: по многим параметрам Москва обгоняет провинции.

Глобализация просматривается по *пяти* направлениям: 1) финансовые рынки; 2) глобальные фирмы; 3) регионализация экономики; 4) интенсификация международной торговли; 5) тенденция к конвергенции экономических систем и моделей экономической политики. Направления 1,2 и 4 изучены более менее подробно. Регионализация экономики получила наибольшее развитие в странах ЕС и предусматривает координацию коллективных и национальных усилий с целью нейтрализации региональных диспропорций в масштабе Европы -15 и на уровне отдельно взятой страны.

Глобальные фирмы - мирохозяйственный объект и субъект с меняющимся обликом, по сути *четвертое* поколение международных компаний, известных с последней четверти XIX века. Тогда международные монополии сформулировали *четыре* установки протоглобалистского типа: а) обеспечение своего производства иностранным сырьем; б) закрепление на иностранных рынках сбыта через создание там своих филиалов; в) рационализацию производства путем его перемещения (делокализации) в страны, где издержки производства ниже, чем в стране происхождения; г) ориентацию на техно-финансовую стратегию. Последняя включала пакет таких инструментов, как организация субподрядных предприятий; заключение партнерских соглашений; проведение НИОКР; спекулятивные операции. Многие из названного используется и теперь.

Но глобальная фирма - это не только наивысшая ступень развития тенденции к экономическому разделу мира союзами монополий, это нечто

невиданное ранее. К составлению портрета глобальной фирмы привлечены лучшие знатоки мировой экономики. Глобальная фирма имеет место, если она отвечает следующим критериям:

- планетарное видение рынков и конкуренции;
- хорошее знание своих соперников;
- контроль своих операций в общемировом масштабе или по крайней мере в США, ЕС и Японии;
- умение вести себя как “глобальный игрок”, т.е. быстро адаптироваться при появлении угрозы со стороны конкурентов или радикального изменения рыночной конъюнктуры;
- оперирование в наукоемких и высокотехнологичных отраслях;
- координация своих операций с помощью гибких информационных технологий и мобильного производства;
- подключение своих заводов и филиалов в международную систему управления;
- соответствие внутрифирменного учета и аудита международным стандартам;
- стратегическое партнерство с другими глобальными фирмами ⁸.

Глобальные фирмы располагают огромной филиальной сетью, разбросанной по всему земному шару. Они контролируют растянутые технологические цепочки, отдельные звенья которых находятся в разных странах и даже континентах. По данным ООН, в 1994 году активы 500 крупнейших корпораций мира достигали 30,8 трлн. долл., а численность занятых в них работников - 34,5 млн. чел. В орбиту влияния глобальных фирм втянуты тысячи и тысячи малых и средних фирм ⁹. Из доклада ЮНКТАД-96 явствует, что в списке 100 самых крупных фирм по инвестициям лидирует США (32), самые быстрорастущие фирмы находятся в Японии (1990 - 11, 1994 - 19). Инвестиции европейских фирм сосредоточены, как правило, в науко- и капиталоемких отраслях. В отраслевом разрезе главенствовали фирмы в химии и фармацевтике, затем - в пищевой промышленности и электронике, а замыкают список - чисто торговые компании ¹⁰. По некоторым прогнозам, в начале XXI века пальма первенства достанется фирмам, занятым в телекоммуникациях ¹¹.

Глобализация протекает отныне в виде консолидации государств в экономические объединения, своеобразные метапространства. В 90-е годы организационно оформились и укрепились НАФТА (США, Канада, Мексика) и АТЭС ¹². ЕС уверенно показывает пример ускоренной интеграции в самых сложных секторах экономической деятельности - денежное обращение, банковское дело, инвестиции. Итоги и перспективы этой Большой Триады

вызывают полярные суждения. На вхождение в клуб избранных претендуют Китай, Индия, Пакистан, Аргентина, Бразилия и др.

Глобализация, если воспользоваться терминами марксистской парадигмы, - это высшая на данный момент ступень интернационализации производительных сил и производственных отношений. Что же нового в процессе интернационализации по сравнению с началом века, когда разрабатывалась теория империализма? Главным экономическим объединителем становятся высокие и информационные технологии, которые образуют костяк производительных сил грядущей постиндустриальной цивилизации¹³.

Информация вкупе с управлением опережает по значению традиционные факторы производства (труд, капитал, земля). Современные информационные технологии объединяют в одном комплексе достоинства компьютера, телевизора, телефона. Конкурентоспособность страны и фирмы во многом определяется знаниями, воплощенными в открытиях, изобретениях; патентах и лицензиях, образцах продукции, ноу-хау. Проявилась и особая отрасль общественного разделения труда - информатика.

Футурологи прогнозируют последствия информатизации мирового хозяйства по следующим направлениям.

1. Новый водораздел в мире в дополнение к традиционным: между богатыми и бедными; между зонами рыночной экономики и регионами с переходной экономикой. А.Тюффлер (США) в книге "Сдвиг власти. Знание, богатство и насилие на пороге XXI века" (1990) предсказывает увеличение зазора между "быстрыми" и "медленными" экономиками. "Быстрые" будут и далее наращивать темпы и - главное - качество своего развития не только с помощью прогрессивных технологий, но и благодаря оперативному осуществлению управленческих операций и сокращению времени для принятия решения. Передовые информационные технологии дают существенную экономию времени в таких блоках управления, как экспертиза инвестиционных проектов; управление запасами, ценными бумагами, финансами, недвижимостью, долгами; обработка любых массивов информации и ее прохождение внутри фирмы и между партнерами за считанные часы, а то и минуты. Выгодами информационных технологий и новейших знаний могут воспользоваться не только лидеры, но и аутсайдеры мирового хозяйства.

2. Изменяет представление об истоках и природе богатства народов. Информационные и высокие технологии отдают предпочтение не только и не столько вещественному богатству, сколько информации, ресурсосбережению, демилитаризации, прекращению выпуска ненужной продукции. Создает такое богатство человек, размышляющий о смысле жизни, сотрудничающий с другими,

незаменимый в качестве *организатора* в любой автоматизированной системе. Технологии конца XX века приглашают цивилизации Запада и Востока к сближению, преодолению взаимного отчуждения. Процесс сближения идет трудно, с надрывом и откатом назад. Налицо и явные издержки информатизации мирового сообщества: космополитизация, потеря национально-самобытного, агрессивное вторжение английского языка и стиля жизни США. Из-за СМИ человек постиндустриальной эпохи живет как бы не своей, а чужой жизнью, ему преподносят виртуальную реальность.

3. Возникают основания для очередной перегруппировки структуры вещественного производства и организационно-экономических отношений. НИОКР отныне ориентируется не на конкурентную отрасль или товар, а на технологию межотраслевого применения. Получают второе дыхание индивидуальные и мелкосерийные производства, малый бизнес. Информатизация способствует нарастанию потоков прямых связей, без обращения к биржам, аукционам, продажам “с рук”, формированию предварительного портфеля заказов уже с момента запуска технологии или проекта, изменяются функции предприятия и его место в общественном разделении труда, формы и каналы корпорации фирм в рамках финансово-промышленных групп (ФПГ), холдингов, трастового управления, перекрестного владения акциями, поиска и отбора стратегических инвесторов. Совершенствуются формы и организация бригад, участков, цехов, функциональные обязанности в системе внутрихозяйственного разделения труда.

В оценке глобализации столкнулись взгляды “оптимистов” и “пессимистов”. Первые призывают форсировать внедрение элементов нового международного экономического порядка, прежде всего через финансовые рынки, кредиты и инвестиции, глобальные фирмы, информационные технологии. Вторых беспокоят негативные последствия глобализации.

Обозначим минусы глобализации. Новейшие информационные технологии типа Интернет расслаивают страны и людей на допущенных и отстраненных от доступа к информации. Высокие технологии лишают миллионы трудящихся рабочих мест. В странах “золотого миллиарда” усыхает средний класс, растет численность бедных, включая США. Долларизация мирового хозяйства дала толчок расцвету теневой экономики¹³. Глобальные фирмы переносят в развивающиеся и бывшие социалистические страны экологически “грязные” производства. Из-за “близорукости” рыночного механизма глобализация оборачивается нестабильностью целых регионов, что наблюдалось в Юго-Восточной Азии с лета -1997 до весны 1998¹⁴. При всех выгодах международной мобильности капитала собственники и менеджеры отдадут

предпочтение вложениям в национальные активы. По расчетам и рекомендациям М.Фелдстайна и А.Холла, безопасный уровень вложений в иностранные ценные бумаги для крупнейших институциональных инвесторов мира не должен превышать 10% от общей стоимости активов ¹⁵.

XX век апробировал три модели вхождения в мировое хозяйство:

1) торгово-посредническую; 2) снабженческо-сбытовую и 3) воспроизводственную с технопарками, технополисами, свободными экономическими зонами. Последняя модель целиком и полностью отвечает целям и задачам глобализации экономики, тогда как предыдущие были присущи началу века или странам со значительным наследием аграрно-сырьевой ориентации. Россия пока фрагментарно реализует потенциал воспроизводственной модели.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ¹⁶ внедряет другие критерии участия в международном разделении труда. Главный из них - ступени, или ярусы технологии, предлагаемые к международному обмену. В первый ярус попадают продукты *низкой* технологии, как-то: черные и цветные металлы, конструкционные материалы, текстиль, швейные изделия, обувь и традиционно - сельскохозяйственное сырье и продовольствие, лесоматериалы, топливо, минералы. По товарам этого яруса ведущий инструмент удержания завоеванных позиций - цена, зависящая от природных свойств и издержек производства, хранения и транспортировки. Здесь меньше протекционизма, за исключением, скажем, текстиля, отдельных видов металлопроката. Второй ярус представлен станками, транспортными средствами, резинотехническими и пластмассовыми изделиями, продуктами основной химии и деревообработки. По готовым изделиям рыночный успех зависит от качества, обновления, производственной культуры, совпадающего спроса и предложения и др. В третий ярус зачислены авиакосмическая техника, автоматизированное конторское оборудование, контрольно-измерительные приборы, электрооборудование. Эти товарные группы, как правило, пользуются привилегиями и льготами скользящего протекционизма властей всех уровней - от президента до чиновников муниципалитетов.

Будущее покажет, удастся ли России существенно и быстро продвинуться по ступенькам восхождения к вершинам технологического совершенства. Нахождение всех ступенек (их насчитывают пять) США потратило 130 лет (с 1870). Западная Европа и Япония вышли на сравнимые с США позиции за 35 - 40 лет. НИС с интервалом в 20 лет после стран ЕС стали примерно равными партнерами клуба "7" по отдельным товарам ¹⁷. Воспользуется ли Россия

шансами на ускорение продвижения к вершинам научно - технического прогресса?

Эти и другие особенности глобализации экономики пытаются описать и интерпретировать геоэкономика - новый раздел экономической теории. Геоэкономика, не чураясь соседства с геополитикой и геостратегией, утверждает свою самобытность и права на самоопределение в системе экономических знаний. У истоков геоэкономики - оригинальная концепция мир - системы Й.Валлерстайна¹⁸. Для современной мир-системы он выделяет двенадцать характеристик, самые весомые из них: а) непрерывное накопление капитала; б) осевое разделение труда; в) наличие особых звеньев - гегемонов и полупериферии. Циклический подъем на исходе XX века, по его мнению, будет сопровождаться переводом сталелитейного, автомобильного и химических производств из разряда прибыльных в полупериферию мировой экономики. Ожидается частичная потеря конкурентных преимуществ в компьютерном бизнесе и космонавтике. Центры деловой активности переместятся в Восточную Азию и другие территории Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Задача и методология геоэкономики обусловлена дуализмом ее предмета. С одной стороны, геоэкономика восстанавливает историческую и научную справедливость в отношении *пространства*, в его роли и месте в жизнедеятельности человека и общества. Пространство понимается не только как географическая Среда, но и в единстве территории, демографии, хозяйства, культуры и других компонентов общественного устройства¹⁹. А с другой стороны, геоэкономика уловила переход от верховенства в мировом хозяйстве отдельных государств к доминированию *регионально-цивилизационных образований*. Эти образования отказываются от жестокой централизации и тяготеют к гибким формам интеграции, основанным на экономической, культурной, поведенческой близости²⁰. В подтверждение своего вывода ученые геоэкономического профиля ссылаются на факты и события, происходящие в ЕС, НАФТА, АТР, АТЭС.

В геоэкономике накоплен весомый фонд материалов и наблюдений, относящихся к достоинствам интеграции. Назовем важнейшие из них:

- новейшие технологии обеспечивают сближение стран независимо от размера территории, численности населения, стартового потенциала: сухопутным и морским (островным) странам, возглавляющим и замыкающим экономические рейтинги;

- передовой организационно-управленческий опыт путешествует без виз и доступен к внедрению везде, а монополия на ноу-хау либо подрывается конкуренцией, либо взрывается экономической разведкой;

- кооперационные связи в рамках ФПГ и холдингов перекраивают геоэкономический атлас: ведь политические границы сплошь да рядом не совпадают с контурами экономических ассоциаций;

- экономической клеточкой мирового хозяйства становится не конкретный товар, а рынок среды, т.е. комплекс отраслей, подотраслей, производств, объединенных связями по вертикали и горизонтали и подпитываемых потоками кредитов, инвестиций, услуг. Товар неотделим от инвестиционного проекта (программы) и включен с фиксированно - подвижным местом в своеобразную кристаллическую решетку;

- критерием эффективности интеграции является в основном стратегический эффект, контроль над ресурсами и доходами в длительной перспективе, а не ближайшие задачи по выручке, дивидендам и прочим выгодам;

- экономическая интеграция носит по преимуществу воспроизводственный характер по важнейшим элементам (товары, услуги, техника, технология, рабочая сила, ноу-хау и др.) и затрагивает ключевые звенья рыночной инфраструктуры: банки, страхование, социальная защита, налоги;

- государства в тесном контакте с глобальными фирмами предпочитают прибегать к договоренностям долгосрочного характера, а не ориентироваться на картельные соглашения по ценам, сырью, сбыту. Консенсус на базе взаимных уступок, оправдавший себя при разрешении политических конфликтов, пробивает себе дорогу и в сфере мирохозяйственных связей.

Попытаемся эскизно представить сильные и слабые стороны геополитического положения РФ в преддверии XXI века.

С развалом СССР и СЭВ потеряны портовые сооружения на Балтике и в Черном море. За транзит грузов через Балтию, Белоруссию, Украину, Казахстан приходится платить и согласовывать с ними проекты межрегионального и международного значения, например, проект Ямал-Европа по газу. Ограничен доступ к здравницам и курортам. Сократились обрабатываемые площади гарантированного земледелия. Отошли к странам СНГ территории с разведанными и эксплуатируемыми запасами нефти, газа, цветных металлов, стратегического сырья.

И при суженном геоэкономическом пространстве Россия обладает огромным потенциалом: мощная гидросеть, особенно речная; шельфы морей и океанов; арктический сектор; пустующие массивы земель; великий транзитный

коридор в Старый и Новый свет через Евразию²¹. К этому добавим ресурсы полезных ископаемых, дешевая рабочая сила по всей номенклатуре профессий и с разной квалификацией. С одной оговоркой по трудовым ресурсам: их избыток и дешевизна в современных условиях конкуренции не считаются долгосрочным преимуществом.

На обозримое будущее ключевым словом в преобразованиях будет “освоение”, которое имеет ярко выраженное пространственное измерение. Пространственные особенности наблюдаются в динамике и структуре оптовых и розничных цен, приватизации, в иностранных инвестициях, во внешней торговле, неплатежах и т.д. Громадны расстояния диктуют значимость транспорта всех видов. Региональные различия присутствуют в скорости и “цене” рыночных реформ. В 90-е годы закрепились территориальные сдвиги в размещении производительных сил: по ТЭКу - на север и восток (исключение - уголь); по СП, банкам, внешней торговле, транспорту, сервису - к приграничным и приморским зонам; по ВПК и высоким технологиям - в периферийные районы; по импортозамещающим - на юг и юго-запад.

Россия - крупная трансконтинентальная держава с мощным поясом соседей: в Европе - 8, Азии - 6. Такое количество соседей имеет только Китай. Расклад векторов геоэкономического пространства вынуждает Россию действовать по всем азимутам. Отсюда и множество реальных и потенциальных партнеров в мировом хозяйстве: 1) страны СНГ с выделением центра и периферий; 2) Центральная и Восточная Европа, Балтия; 3) США, Канада; 4) Европейский Союз; 5) Ближний Восток; 6) Индия, Китай, Иран, Ирак, Пакистан; 7) Япония и страны АТЭС; 8) африканские страны с разной степенью приоритетности; 9) Латинская Америка и островные государства. У России не может быть постоянных друзей или врагов в планетарном масштабе. Постоянны только государственные интересы России, точно сформулированные и включенные в концепции и программы развития. Присутствие России должно быть гармонизировано с имеющимися ресурсами и со стратегическими задачами. Такое присутствие может быть варьироваться: где-то “точечное”, а на магистральных направлениях - массивное, с заданием на опережение.

Глобализация экономики накладывает на полицентризм с неясной судьбой. США, ЕС, Япония как устоявшиеся центры мирового хозяйства наращивают усилия, чтобы остаться инициаторами и координаторами мирового переустройства. Им противостоят Китай, другие претенденты (таблица 1).

Таблица 1

Программа международных сопоставлений (по паритетам покупательной способности национальных валют в ценах 1993 г.)

Страны, континенты	1950	1996	Рост	Примечания
Доля в мировом ВВП:				
Европа	37	26,7		в %
Азия	16,7	36,5		
Сев. Америка	35,3	25,1		
ВВП				в млрд. долл.
Россия	249	585	1,4 раза	
Доля в мировом ВВП	4,4	1,4		в %
ВВП на душу	2433	3962	1,6 раза	в долл.
Китай				
ВВП	150	3366	22,4 раза	в млрд. долл.
Доля в мир. ВВП	2,7	10,2		в %
ВВП на душу	276	2772	10 раз	в долл.

Источник: А.Илларионов. Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века // Вопросы экономики. - 1997. № 10. - С. 117-141.

Как видно из приведенных данных, Европа впервые проигрывает Японии и азиатским тиграм. Лидером роста ВВП в 1950-1971 гг. был СССР, в 1972-1993 - Япония, с 1994 года - Китай. Из десятилетия в десятилетие Китай наращивает темпы экономического роста: 70-е годы - в среднем 4,4%, 80-е 7,3%, 90-е - 10,4%. По оценкам А. Илларионова, Китай в 2001 - 2002 гг. опередит Россию по ВВП на душу населения, а к 2010 году может стать крупнейшей экономической державой мира.

В научной литературе оживленно обсуждаются сильные и слабые стороны основных претендентов на лидерство в XXI века.

После поражения СССР в “холодной войне” США - единственная сверхдержава, непререкаемый лидер, но уже не гегемон. Лидерство США сохранится и в первой четверти XXI века. Но во весь голос звучат предупреждения об угасании активности США на мировых рынках. Й.Валлерстайн называет такие опасности для США, как прекращение притока деревенских жителей в города, массовая миграция из бывших колоний, сокращение доли и ухудшение положения средних слоев, урезание бюджета на социальные нужды²².

Европейский союз по совокупному потенциалу может успешно конкурировать с США. Но и здесь аналитики не скрывают опасений за будущее Европы без границ. Угрозы проистекают из-за:

- роста социальных расходов и экологических инвестиций, что ведет к неконкурентоспособности европейских товаров на мировых рынках;
- конкуренция НИС, в том числе и европейских глобальных фирмах в НИС, поставила под удар судостроение, электронику, транспортное машиностроение и другие отрасли промышленности;
- массового притока легальных, полуполюгальных и нелегальных переселенцев отовсюду, в том числе из России, СНГ, Восточной и Центральной Европы;
- переход на евро несет в себе организационные, финансовые и другие проблемы адаптации²³.

Наблюдатели поражены стремительным вторжением Китая на мировые товарные рынки: 1980 - экспорт порядка 18 млрд. долл., 1996 - 151 млрд. Валютные резервы Китая превысили 140 млрд. долл., в России - на порядок меньше. Становление Китая как региональной сверхдержавы не вызывает сомнений. Но остается без ответа вопрос: выдержит ли Китай марафонскую дистанцию и придет ли на финиш в числе призеров?

Валютно-фондовый рынок в Японии и Юго-Восточной Азии, видимо, по своим разрушительным последствиям сопоставлены с падением Берлинской стены для ГДР, СССР и СЭВ. Прежние прогнозы устарели, а нынешние тенденции не вселяют надежд.

О глобализме, полицентризме и месте России в XXI веке бушуют страсти на страницах научной и деловой печати. Представим обзор основных точек зрения и тезисов.

Академик Н.Моисеев убежден, что XX век завершается заменой господства отраслевых монополий верховенством транснациональных корпораций (ТНК). Вне мира ТНК, по его мнению, не может существовать ни одна страна в мире. Обозначились два варианта вхождения в мировую экономику: а) компрадорский (Аргентина, Бразилия) и б) японский (с 1945 г.). Конец XX века определил лидеров в промышленности: США и Япония - в микроэлектронике, Германия - в микромеханике. Ученый предупреждает, что ресурсы по газу и нефти не обеспечат потребности XXI века. Не исключено, но новые технологии позволят вести добычу нефти под льдом²⁴.

Академик Л.Абалкин отводит глобализации третье место в перечне приоритетов XXI века. Будущие десятилетия раскроют потенции и преимущества многовариантного развития и потребуют умения мыслить поколениями, а не

реагировать на текущие события. Будущие вершители судеб мира и России уже закончили среднюю школу. В ближайшие 15-20 лет предстоит практически обновить станочный парк, трубопроводы, сооружения и другие объекты производственных фондов. В соответствии с решениями Конференции ООН (Страсбург, 1987) все государства мира обязаны обеспечить своим гражданам минимальные социальные гарантии, например, зарплату, не менее 3 долларов в час ²⁵. К сведению, средняя часовая оплата промышленных рабочих России чуть-чуть превышала 1 доллар в 1997 году.

Э.Г.Кочетков вводит феномен глобализации в панораму постиндустриальной цивилизации. Непрерывная смена технологий выгодна лидерам научно-технического прогресса и ущербна для стран второго и третьего эшелонов: экономическое изматывание стран-конкурентов, слом жизнеспособных хозяйственных структур в угоду новейшим технологическим идеям. Глобализация меняет алгоритм измерения эффективности: стратегический эффект от участия в международном разделении труда формирует издержки отраслей товаров, производителей, а не наоборот, как это было до 70-х годов ²⁶. А.И. Неклесса считает, что любая страна мира сталкивается в той или иной мере с исчерпанием биологических и минеральных ресурсов, деструкцией (уничтожением) части потенциала из-за физического и особенно морального старения, с финансизацией экономики. Последнее понятие означает появление особой сферы управления - управления чужими долгами, жизнь в долг. Деньги выступают как начало и завершение движения финансовой информации в качестве товара: кредит, куплю-продажу государственных и корпоративных ценных бумаг, расщепление полномочий собственника и финансового оператора. Операторы на фондовых и валютных рынках не только получают комиссионные, но и могут присваивать часть собственности доверившихся клиентов, играя то на повышение, то на понижение биржевых котировок. Таким образом, будущие доходы включаются в текущие активы и получается парадоксальный итог: время - это действующий и неисчерпаемый экономический ресурс ²⁷.

Л.В.Иноземцев обращает внимание на превращение продуктов творчества в актив с денежной оценкой по индивидуальной мерке. Для иллюстрации этого тезиса он ссылается на такие примеры. Фирма “Нетакэйп”, имея материальные фонды в 17 млн. долларов и штат в 50 сотрудников, вышла на рыночную оценку в 3 млрд. долларов. Разработка программы Уиндоуз-95 позволила фирме Майкрософт за счет ноу-хау и имиджа превзойти компанию “Боинг” по величине активов ²⁸.

У части российской элиты сложилось убеждение, что Россия должна сосредоточиться на своих проблемах и интересах, быть самодостаточной по ресурсам и кадрам, притормозить активное вхождение в сложившуюся систему мирохозяйственных связей²⁹. Есть и утверждения, что России суждено стать второразрядной державой и конкурировать на мировых рынках с сопоставляемыми по уровню экономического развития странами - Бразилией, Мексикой, Турцией, Пакистаном, Индонезией, Украиной³⁰. Многие усматривают нынешние и прошлые беды России в отсутствии цивилизационной идентичности. Об этом, например, писал в своих дневниках Д.Волкогон: "Россия распята между Европой и Азией... Ей не хватает (при колоссальном интеллектуальном потенциале) европейской цивилизации, не хватает азиатского трудолюбия. Это не распятие между континентами, а распятие между цивилизациями. Российские беды исчезнут, когда Россия перестанет полагаться на заимствование и подражание"³¹.

Что же предлагают для России профессиональные экономисты и политики? А.Арбатов, депутат Государственной Думы РФ предлагает интегрироваться в Большую Европу. Он не видит особых преимуществ ни в сотрудничестве с США, ни в партнерстве с Китаем. Внутри России приоритетными должны стать ускоренное развитие Урала, Сибири и Дальнего Востока³². Его поддерживают и востоковеды, протестующие против тезиса о "закате Европы". Они предлагают учитывать масштабы переноса производства за пределы Европы, которые выпадают из поля зрения официальной статистики. К тому же нельзя сбрасывать со счетов европеизацию кадров из Юго-Восточной Азии и других регионов, получивших высшее образование в вузах ЕС³³. Директор Института США и Канады С. Рогов призывает незамедлительно использовать географическую близость России к ЕС, НАФТА, АТЭС. Ведь Индийский океан и Суэцкий канал - не самые экономные транспортные магистрали. Через территорию России могли бы пролегать оптико-волоконные кабели, маршруты авиарейсов. Ничтожно мало задействован Ледовитый океан. Потеря в скорости подключения России к глобальным сетям равносильна потере уникального шанса. Не забудем, что цифровая связь между ЕС и АТР проложена или прокладывается в обход России через Сингапур, Индию, Ближний Восток³⁴.

Что ждет Россию в XXI веке? Прогнозы ученых расходятся. Одни всерьез обсуждают перспективу превращения России в особую разновидность развивающихся стран³⁵. Другие убеждены, что России не избежать снижения статуса - от сверхдержавы к среднеразвитому государству³⁶. И лишь немногие верят в то, что Россия была и будет одним из ведущих технологических лидеров мира³⁷. Кто прав? Мы склоняемся к третьему варианту прогнозов.

Сноски и примечания

- ¹ См.: Янов А. Россия: альтернативы развития // Власть. - 1996. № 1. - С. 39-45.
- ² См.: Кузнецов В.И. Что такое глобализация? // МЭ и МО. -1998. № 2. С. 12-21.
- ³ См.: Россия - XXI век. Материалы Всероссийской научной конференции // Экономист. - 1998 . № 1. - С. 3-21.
- ⁴ См.: Постсоветский мир: новая система координат / подходы к проблеме // Восток. - 1998. № 1. - С. 6-47.
- ⁵ См. Особенности интеграции России и стран Восточной Азии в современное хозяйство // МЭ и МО. - 1997. № 12. - С. 53-63.
- ⁶ См.: Россия в условиях стратегической нестабильности. Материалы “Круглого стола” // Вопросы философии. - 1995. № 9.
- ⁷ См.: Клименко В. Россия: тупик в конце туннеля? // Общ. науки и совр. - 1995. № 5. - С. 71-80.
- ⁸ Подробнее см.: МЭ и МО. - 1998. № 3 - С. 16.
- ⁹ См.: Нухович Э. Роль ТНК, государственного и межгосударственного регулирования в современной мировой экономике // Рос. экон. журн. - 1996. № 8. - С. 100 - 106.
- ¹⁰ См.: Кочетов Э. Геоэкономические ориентиры антикризисного развития России // Рос. экон. журн. - 1996. № 7. - С. 64-71.
- ¹¹ См.: МЭ и МО. - 1997. № 3 - С. 19-33.
- ¹² Организация азиатско-тихоокеанского сотрудничества (АТЭС) включает США, Канаду, Японию, Австралию, Новую Зеландию, КНР, Тайвань, Индонезию, Ю.Корею, Таиланд, Малайзию, Сингапур, Филиппины, Папуа-Новую Гвинею, Бруней, Мексику, Чили. АТЭС выполняет роль моста между Америкой и Азией. В 1997 году Россия допущена к участию в сессиях АТЭС.
- ¹⁸ По данным обследования Р.Портера и Р.Иодсона (1996), за пределами США обращается порядка 200-250 млрд. долл., что составляет до 55% совокупной денежной массы. Особенно велик спрос на купюры в 100 долл., которые обслуживают черные, серые и прочие цветные рынки. В атташе-кейсе можно беспрепятственно провезти 1 млн. долл. В Аргентине, Панаме, Либерии доллар подмял под себя национальные валюты. См.: Борисоглебская А. Американский доллар за границей // США. - 1998. № 1. - С. 50-58.
- ¹⁴ Фондовый кризис в Юго-Восточной Азии придал дополнительные аргументы для противников ускоренного вхождения в мирохозяйственные потоки. Валютные фонды международных спекулянтов исчисляются сотнями миллиардов

долларов. Такие “горячие деньги” способны вмиг вызвать обвал любой валюты, кроме доллара. Международные механизмы нейтрализации подобных кризисов находятся в зачаточном состоянии. Кризис осени-97, считает Ю.Васильчук, вызван, по-видимому, нарушением закономерностей мирового хозяйства. И он сопоставим не с финансовой нестабильностью 80-х, а с Великой депрессией и энерго-сырьевым кризисом 70-х. См.: Финансовые известия. 1997, 4 декабря, № 92.

¹⁵ См.: США. - 1998. № 1. - С.47.

¹⁶ См.: Шишков Ю. Россия и мировой рынок: структурный аспект // МЭ и МО. - 1997. № 1. - С. 4-19.

¹⁷ См.: США: экономика - политика - идеология. - 1996. № 10. - С. 14,

¹⁸ См.: Восток. - 1992. № 3. - С. 32-55.

¹⁹ См.: Могилевкин И. Россия: пространство как экономическая и политическая категория // МЭ и МО . - 1996. № 8. - С. 54-66; Нефедова Т.Г. , Трейвиш А.И. Постсоветское пространство России // Мир России. - 1996. № 2. - С. 3-42.

²⁰ См.: Неклесса А.И. Постсоветский мир в новой системе координат // Восток. - 1997. № 2. - С. 35-50.

²¹ См.: Россия могла бы быть своеобразным мостом, соединяющим Европу с АТР через Транссиб и незавершенный БАМ. Трансконтинентальный проект Роттердам (Голландия) и Ляньюнь (Китай) многократно увеличил бы потоки товаров и услуг через пространство России. Есть возможность закольцевать автомобильные и железные дороги РФ, Казахстана, Монголии, Китая, использовать водный путь по Амуру, Уссури. См.: Восток. - 1997. № 12. - С. 62. В этом же ключе может быть задействован и проект трансевропейского коридора от Лондона до Москвы и далее до Екатеринбурга, получивший одобрение президентов Франции, Германии и России. Ярославская область готова подключиться к ним в качестве заказчика и субподрядчика второго эшелона.

²² См. Валлерстайн Й. Политическая дилемма на рубеже тысячелетия // Полис. - 1996. № 4 . С. 179-183.

²³ См.: Галкин А. Случайный сбой или тектонический сдвиг? Размышления о смене действующих лиц и исполнителей на политической арене Западной Европы // Власть. - 1997. № 8. - С. 38-44.

²⁴ См.: Экономист. - 1998. № 1. - С. 3-4.

²⁵ См.: Там. же. С. 20-21.

²⁶ См.: Кочетов Э.Г. Неэкономика - новая цивилизационная модель // США . - 1997. № 10. - С. 54-63.

²⁷ См.: Неклесса А.И. Постсоветский мир в новой системе координат // Восток. - 1997. 3 2. - С. 35-50.

- ²⁸ Иноземцев В.Л. Экспансия творчества - вызов экономической эпохе // Полис. - 1997. № 5. - С. 110-123.
- ²⁹ См.: Итоги и перспективы. Оптимизм малыми дозами // Международная жизнь. - 1998. № 1. - С. 3; Независимая газета, 1998, 6 февраля
- ³⁰ См.: Клячко Татьяна. Что для мира и для нас скрывается за словом "Россия" ? // Русская мысль. Париж. 1998. 29 января - 4 февраля. № 4207. С. 9.
- ³¹ См.: Волкогонов Д. Немного о себе и времени // Октябрь. 1998. № 3. - С. 161.
- ³² См.: Арбатов Алексей. Выбор без выбора // Независимая газета. НГ - сценарии. 1998, 8 апреля.
- ³³ См.: Восток. - 1998. № 1. - С. 19-29.
- ³⁴ См.: Независимая газета. НГ-сценарии. 1998. № 3. С. 14-15.
- ³⁵ См.: Чешков М.А. Развивающийся мир и посттоталитарная Россия. Новая конфигурация мирового пространства. В Поисках глобального и теоретического синтеза. М. 1994. - С. 91-98, 142.
- ³⁶ См.: Вознесенский А. Ветер с Запада или ветер с Востока? Россия, США, Китай в мировом лидерстве // Свободная мысль. - 1996. № 10. - С. 89- 100.
- ³⁷ См.: Шишков Ю. Россия между ближним и дальним зарубежьем / вопросы внешнеэкономической стратегии// Общ. науки и совр. - 1997. № 2. - С. 36-48.
-

§ 2. Нелинейная динамика реформ в России

*Перед рассветом сгущается мгла.
народная поговорка*

С 1992 года одна за другой - с краткими интервалами - запущены три основополагающие реформы: либерализация цен, приватизация имущества, конвертируемость рубля. Последующие годы внесли лишь коррективы в отдельные инструменты рыночного регулирования. 1997 год - начало второго этапа рыночных нововведений, их развитие вширь и вглубь. Федеральное правительство В.С.Черномырдина одобрило Концепцию среднесрочной программы на 1997-2000 годы Структурная перестройка и экономический рост ¹. В повестку дня включены пять реформ: военная, пенсионная, жилищно-коммунальная, налоговая, предприятий. По многим причинам и мотивам осуществление реформ застопорилось. "Черная Среда" (27 мая 1998) и акция протеста шахтеров подтолкнули правительство С.В.Кириенко к разработке и обнародованию антикризисной программы. В этом контексте приходится жить и действовать промышленным и иным предприятиям России.

Либерализация цен. Она свелась к одномоментной отмене государственного контроля над ценообразованием по большинству товаров и услуг. Иными словами, сделан лишь первый шаг к установлению полнокровной, не усеченной свободы выбора для производителей и потребителей. Первым (производителям) развязали руки в определении производственной программы и торговой политики, т.е. ответа на фундаментальные вопросы экономики: что производить? как? и для кого? Вторым (потребителям) впервые удалось заявить о своих потребностях, предпочтениях и вкусах, т.е. право голосования рублем.

Последствия либерализации цен многовариантны на уровне микроэкономики. Она сняла все или почти все преграды для галопирующего взлета оптовых и розничных цен. И здесь рыночная конъюнктура начала расслаивать товаропроизводителей по величине спада объемов выпуска и возможностям компенсации издержек и получения прибыли. Предприятия и отрасли ТЭК (начало макроэкономической цепочки) и конечного потребления (например, пищевая индустрия) попала в выигрышное положение, но пострадали производственные единицы промежуточных отраслей народнохозяйственного комплекса, прежде всего машиностроение. Низкая инфляция (1-2 % в месяц) потребовала очередного пересмотра стратегических установок руководства предприятий.

К 1996-97 г.г. реальный сектор столкнулся с серьезными ограничениями по **спросу** (по доходам, ассортименту, качеству, условиям поставки и платежа). Отсюда неотложная необходимость создания реальных (не по названию) служб маркетинга, осознанной и членораздельной сбытовой стратегии, с оглядкой на сдвиги в динамике и структуре потребительского спроса. Маркетинговая грамота важна для всех производителей независимо от профиля деятельности и портфеля заказов.

И еще одно последствие либерализации цен - становление среднего класса². Его присутствие в российском обществе отрицали и до сих пор отрицают многие экономисты и социологи, но его увидели из-за прилавков коммерсанты, наблюдая за ситуацией на рынках недвижимости, л/автомашин, компьютеров, бытовой техники, одежды и обуви, туристических услуг. По московским меркам, к зарождающемуся среднему классу относятся семьи с годовым доходом (на человека) от 3600 до 36000 долл. В провинции параметры доходов, естественно, скромнее. Таких семей в России пока ничтожно мало - не более 6-11% от численности населения. Но средний класс способен к скачкообразному росту. Было бы непростительной ошибкой для собственников и менеджеров крупных и средних фирм игнорировать или умалять воздействие среднего класса с его особыми потребительскими привычками на состояние микро - и макроэкономики в РФ.

Либерализация цен вызвала хаотические сдвиги в структуре промышленности. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2. Становление порядка из хаоса предполагает активную промышленную политику. Не счесть деклараций о ее необходимости, но реальных шагов сделано мало.

Таблица 2

Структура промышленного производства (в %, ценах 1995 г.)

Отрасли	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ^x
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
электроэнергетика	8,0	8,6	9,7	10,7	12,4	12,5	13,5	13,2	13,3
топливная	12,4	12,6	13,7	14,1	16,1	16,6	17,7	17,7	17,9
черная металлургия	8,2	8,1	8,0	7,8	8,1	9,3	9,8	9,9	10,2
цветная	6,2	6,1	5,3	5,3	6,2	6,6	6,9	7,2	8,4
химия и нефтехимия	8,0	8,1	7,9	7,2	6,8	7,6	7,4	7,5	7,4
Отрасли	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998^x

машинострое- ние	22.6	21.9	22.4	22.0	19.3	18.1	17.7	18.1	16.6
строит. материалы	5.8	6.1	5.7	5.5	5.1	4.9	4.0	3.8	3.9
легкая	7.0	6.8	5.6	5.0	3.4	2.5	2.0	1.9	1.5
пищевая	12.0	11.7	11.4	12.1	12.7	12.1	12.1	11.8	11.4
индекс структурных сдвигов		1.1	2.2	1.7	4.3	2.3	2.1	0.6	2.1

Источник: М.Деягин. 1998 год: возможность создания предпосылок для экономического роста // Власть. - 1998. № 2. - С. 27.

^x - прогноз

Индекс структурных сдвигов исчисляется как среднеквадратическое отклонение годового изменения долей основных отраслей промышленности в общем объеме промышленного производства.

Приватизация имущества. Приватизация - самая оспариваемая рыночная реформа. Если отвлечься от замысла и акцентировать внимание на результате использования ваучеров, акционирования, аукционов и конкурсов, то итог приватизации выражается в разделе собственности. Иного результата и не могло быть, ибо он обусловлен компромиссом между старой и новой номенклатурой, директорским корпусом и тогдашним Верховным Советом РСФСР ³.

Претенденты на долю государственной собственности имели разные стартовые условия. Трудящиеся по различным причинам и обстоятельствам отстранены от реального участия в управлении собственностью. А статистические итоги приватизации не должны вводить в заблуждение (см. табл. 3 - 8). Попытка демократизации собственности через ваучеры и рабочую акционерную собственность (российский вариант программы ЭСОП в США), выкуп или аренду не увенчались успехом ⁴. Вследствие высокой инфляции, отсутствия рыночной оценки имущества, близости к власти от приватизации выиграли банки, торгово-финансовые компании, гиганты топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии. С помощью процедур банкротства, залоговых аукционов, эмиссии и скупки корпоративных акций наступила фаза передела собственности (с осени 1996). Неотложной становится задача повышения доходов от приватизации, кристаллизация эффективного собственника, поиска стратегического инвестора, рационализации управления госпакетом акций и др.

Основные владельцы акционерного капитала

Отрасль	Доли в капитале АО основных владельцев (в %)				
	коллектив	администрация	внешние инвесторы		государство
			крупные	мелкие	
промышленность	50.0	14.2	11.5	8.2	14.1
машиностроение	51.9	14.5	12.6	7.7	13.0
химия	54.5	8.3	9.3	11.0	17.0
пищевая	51.3	13.4	10.8	9.4	15.2
легкая	56,1	13.1	7.3	6.4	17.1

Данные ГКИ РФ. СМ.: Панорама приватизации. - 1996. № 4. - С. 33.

В результате реализации Государственной программы приватизации общее число акционерных обществ на 1 января 1997 года составило 30 тысяч. Итоги приватизации представлены в таблицах 4 - 8 .⁵

Таблица 4

Общая характеристика акционерных обществ, образованных в процессе приватизации

Показатели	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Число акционерных обществ, созданных в течение соответствующего года - всего	13547	9814	2816	1123
в том числе по формам собственности на дату приватизации:				
муниципальная	2100	1149	631	192
субъектов Российской Федерации	6028	3744	859	393
федеральная	5419	4921	1326	538
Уставный капитал, млрд. руб.	503	755	585	525.5
Акционерные общества, контрольный пакет которых закреплен в государственной и муниципальной собственности	439	1496	698	190

Показатели	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
из них акционерных обществ, размер закрепленного пакета акций которых в уставном капитале составлял (в процентах):				
до 15	-	553 (36.9)	48 (6.8%)	9 (4.7%)
16-25	-	158 (10.6%)	223 (31.9%)	63 (33.2%)
26-38	-	418 (27.9%)	189 (27.1%)	68 (35.8%)
39-51	-	278 (18.7%)	196 (28.1%)	40 (21%)
свыше 51	-	89 (5.9%)	42 (6.1%)	10 (5.3%)
Акционерные общества, имеющие “Золотую акцию”	204	792	429	132
Выпущено акций при создании акционерных обществ, млн. шт.	695	1129	856	429.7

С 1997 года приватизация осуществляется по индивидуальным проектам. По этому сценарию проведена приватизация “Связьинвеста”. На очереди продажа 75% и 1 одной акции “Роснефть”. Скандалы вокруг приватизации не утихают.

Таблица 5

**Способы приватизации государственного имущества,
использовавшиеся в 1996 г.**

Способ продажи	Количество продаж (шт.)	
	Российским фондом федерального имущества	Территориальным и фондами имущества
Денежный аукцион	35	1340
Специализированный аукцион	17	527
Инвестиционный конкурс	16	146
Коммерческий конкурс	17	58
Закрытая подписка	20	738
Фонд акционирования работников предприятий (ФАРП)	31	605
Всего	136	3414

Таблица 6

Основные результаты деятельности Российского фонда федерального имущества по продаже акций приватизируемых предприятий

Способ продажи	Номинальная стоимость акций (млрд. руб.)	Выручка (млрд. руб.)	Коэффициент превышения над номинальной стоимостью
Денежный аукцион	0.2	7.41	37.1
Специализированный аукцион	2.295	368.78	160.7
Инвестиционный конкурс	7.405	257.95	34.8
Коммерческий конкурс	0.83	48.79	58.8
Закрытая подписка	0.577	2.02	3.5
Фонд акционирования работников предприятий (ФАРП)	5.127	26.93	5.3
Всего	16.434	711.88	43.3

Таблица 7

**Структура приватизированных предприятий (объектов)
по формам собственности**

Показатели	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Число приватизированных предприятий (объектов) - всего	42924	21905	10152	4997
в том числе по формам собственности:				
муниципальная	26340	11108	6960	3354
субъектов Российской Федерации	9521	5112	1317	715
федеральная	7063	5685	1875	928

Таблица 8

**Структура приватизированных предприятий по способам
приватизации за период 1993-1996 г.г. (в %)**

Показатели	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Преобразование государственных предприятий в акционерные общества	31.1	44.8	27.7	22.4
Продажа на аукционах	6.3	4.4	4.2	3.8
Коммерческий конкурс	30.4	24.0	15.9	8.9
Инвестиционный конкурс	1.3	1.2	1.1	0.7
Выкуп арендованного имущества	29.5	20.8	29.8	32.0
Продажа имущества ликвидируемых, ликвидационных и незавершенных строительством объектов	0.4	1.5	4.2	5.7
Продажа недвижимости	-	-	15.4	22.9
Продажа земли		-	0.6	1.5
Прочие	1.02	3.3	1.1	1.1
Всего	100	100	100	100

Конвертируемость рубля. Без нее невозможна либерализация внешнеэкономических связей, выход хозяйствующих субъектов на товарные и финансовые рынки, подключение к потокам информации, рабочей силы, инвестиций и др. Вхождение в мирохозяйственные связи обнаружило несовпадение, а то и конфликт интересов между экспортноориентированными отраслями и отраслями, работающими на внутренний рынок. Валютный коридор развел по разные стороны экспортеров и импортеров, население и отечественных производителей, Федерацию и регионы. Конвертируемость рубля оживила баталии доктринального и практического порядка между сторонниками свободной торговли и протекционизма. Защита отечественного товаропроизводителя, если она необходима и эффективна, должна осуществляться не только и не столько с помощью пошлин, квот, регламентов, сколько путем обращения к гибким формам поддержки: налоговые льготы, бюджетные субсидии, кредиты, специальные фонды. Да и противостояние экономической экспансии из-за рубежа, видимо предпочтительнее осуществлять поэтапно: сначала “выбраковывать” вредные, опасные и некачественные товары,

затем уменьшать зависимость от импорта стратегических товаров и на финише добиваться преобладания на внутреннем рынке конкурентоспособных товаров отечественного происхождения.

На 1998 год федеральное правительство изменило формулу регулирования валютного курса к доллару, другим СКВ: от наклонного “коридора” к установлению среднего курса 6,2 рубля за 1 доллар с допущением колебаний плюс-минус 15%. Атаки иностранных и российских спекулянтов на российский рубль не прекращаются. И Правительству и Центробанку приходится прилагать экстраординарные усилия, чтобы удержать рубль от “обвала”. Объявления еще в августе прошлого года деноминация рубля прошла в основном без эксцессов и не сопровождалась взлетом инфляции.

Налоговая реформа. Вне сомнения, она обязана упростить и упорядочить и ставки налогов, жестко закрепить их за бюджетами разных уровней. Но чрезмерный оптимизм здесь противопоказан. Налоговый кодекс в полном объеме, видимо, войдет в законную силу не скоро. Но главное не в процедурах обсуждения и принятий новшеств Налогового кодекса (4 части). Доля налогов и сборов к ВВП не может быть снижена одноактно. Потребуется время для взаимной адаптации потребностей государства в финансах и возможностей налогоплательщиков. До соблюдения оптимизационной вилки значений кривой Лаффера (30-35% дохода налогоплательщика) - дистанция огромного размера. Из совокупности объектов налогообложения разным потенциалом обладают доходы, потребление, капитал, ценные бумаги, земля, недвижимость. Об этом свидетельствуют данные таблицы 9. Еще не определено, кто будет нести главное бремя налогообложения - граждане или организации (юридические лица)? Регионы протестуют против дискриминации со стороны федеральных властей, так как им предлагают труднособираемые налоги (на прибыль, имущество, земельный) или распыление налоговых доходов оставляют регион на “голодном пайке”.

Таблица 9

Доля отдельных налогов в налоговых поступлениях в %

Группы налогов	Страна	Значение в %
1. Налоги на доходы		
уровень максимальный	Япония	63.1
минимальный	Греция	26.2
в среднем		49.0
	Россия	40.0
2. Налоги на потребление		
уровни: максимальный	Греция	66.5
минимальный	Япония	20.9
в среднем		40.8
	Россия	50.8
	США	24.5
3. Налоги на капитал		
уровни: максимальный	Турция	21.8
минимальный	Финляндия	3.4
в среднем		10.2
	Россия	9.2
	США	16.2

Источник: Независимая газета. 1996, 30 июля.

Реформа естественных монополистов. Она направлена на снижение инфляции издержек, усиление государственного контроля за деятельностью Газпрома, РАО “ЕЭС России”, МПС, б. Минсвязи, повышение отдачи от управления госпакетами акций, на пресечение монополизма в установлении цен и тарифов. Для предприятий важен ценовой аспект реструктуризации естественных монополистов, в частности, ликвидация перекрестного финансирования, т.е.. покрытие убытков по услугам для населения счет взвинчивания финансовой нагрузки для оптовых потребителей энергоносителей, транспортных и телекоммуникационных услуг. Обратная сторона этой реформы - повышение доли семейных расходов на жилищно - коммунальные услуги. Первая серия снижений цен и тарифов запущена ⁶, но ее эффект для предприятий пока минимальный.

Продвижение по пути реального федерализма с четким разграничением предметов ведения и полномочий между РФ и субъектами федерации по собственности, налогам, финансам ускорит. вне сомнения, трансформационные процессы. Многие проблемы федерализма еще не нашли адекватного разрешения. Во-первых, асимметрия в статусе бывших республик и автономий, с одной

стороны, и краев и областей, с другой. Во-вторых, система трансфертов, субсидий и гарантий не имеет долгосрочных и объективных критериев предоставления: здесь еще живы традиции “кнута и пряника”, произвол федерального центра и ответные рецидивы сепаратизма. В-третьих, политики и юристы не готовы сделать выбор между тремя формулами федерализма: конституционные поправки, федеративный договор или отдельные договоры.

Минфином подготовлены новые схемы межбюджетных отношений. Одна из них предусматривает выделение финансовой помощи в зависимости от объема бюджетного дефицита в регионах с одновременным пересмотром бюджетных нормативов. За базу при расчетах нормативов принимаются данные не 1991, а 1996 г. Другая схема ориентируется на среднероссийский показатель бюджетной обеспеченности жителя РФ. Соответственно финансовая помощь будет оказываться тем субъектам Федерации, где этот уровень ниже общероссийского. Рекомендовано учредить три фонда поддержки регионов. Первый фонд будет формироваться за счет налоговых поступлений, кроме ввозных пошлин. Второй фонд предназначен для финансирования целевых программ, прежде всего социального характера. Третий фонд нацелен на финансирование инвестиций в регионах за счет федеральных и региональных средств, кредитов Мирового банка и других источников. Фонд будет аккумулироваться в течение 4 лет и на договорной основе между участниками инвестиционных проектов⁷.

Краткий обзор рыночных преобразований в России желательно сопоставить с достижениями в бывших республиках СССР, Центральной и Восточной Европы. По набору из 7 показателей за 1993-1995 гг. А.Илларионов выделил четыре группы стран. В первую группу, названную им первой волной радикальных реформ, попала Эстония, Латвия, Литва. Вторая волна реформ коснулась малых республик б. СССР: Молдова, Киргизия, Армения, Грузия. Третью группу образуют страны, непоследовательно осуществляющие переход к рынку. В ней представлены Казахстан, Россия, Азербайджан, Узбекистан. И последнюю группу замыкают страны с медленной скоростью реформ, а именно: Украина, Белоруссия, Туркменистан, Таджикистан. Предложенная типология иллюстрируется данными таблицы 10.

В сопоставлении с итогами рыночных реформ в Польше, Чехии, Венгрии позиции России не дают поводов ни для самобичевания, ни для самовосхваления. И вместе с тем поучительно не копировать опыт Японии, Германии, Швеции, Чили и др. По гамбургскому счету эти страны знали и неудачи⁸. В Японии преувеличена роль координирующего органа - Министерства внешней торговли и промышленности, допущен огульный протекционизм в сельском хозяйстве и по недвижимости. В Германии и Швеции

“сверхсоциализация” вызвала неподъемное напряжение государственных финансов, сохранение рабочих мест в старых отраслях и инвестиционный голод в новых. Германия еще не оправилась от шока, вызванного объединением ФРГ и ГДР. В Латинской Америке трудности проистекали из-за антиимпортного уклона, деформированности государственного сектора, неэффективности и несправедливости ассигнований на социальные нужды, чрезмерных претензий по зарплате. Напротив, положительный эффект достигнут благодаря бережливости, разумному налогообложению, невысоким бюджетным расходам, повышению отдачи от производственных фондов.

Таблица 10

**Отдельные макроэкономические показатели
в РФ, СНГ, Балтии (в %)**

Показатели	Россия	Страны - лидеры	
Дефицит бюджета в % к ВВП	-3.7	+1	Эстония
Среднемесячные темпы прироста М2 в %	8.0	1.8	Эстония
Удельный вес негосударственного сектора в численности занятых и в производстве ВВП	61.2 65.0	наравне с лидерами	
Среднемесячные темпы инфляции	7.2	1.7	Латвия
Темпы прироста ВВП в %	-4.4	1.7	Латвия
Среднемесячная зарплата в долл.	112.9	192.7	Эстония
Темп прироста зарплаты	-168	+5.0	Латвия

Источник: Финансовые известия. 1996, 14 мая, № 49.

Регионализация. Региональное измерение трансформационных процессов составляет одну из приоритетных задач в экономической политике. В XXI веке России не избежать реформы территориального устройства. Для нужд экономического планирования и прогнозирования 89 субъектов Федерации - многовато. Ученые предлагают приступить к районированию России на экономические зоны (Запад и Восток) по 70 млн. жителей в каждой, на регионы - по 15 млн. чел. и так далее.. Аналогичные реформы успешно осуществлены во Франции, Германии, Австрии. При районировании придется ориентироваться на **географические центры и центры расселения**. Географическим центром для России является Красноярск, для СНГ - Новосибирск. Центрами расселения

России - Самара, СНГ - Пенза. Задача - не из легких, но и медлить с подготовкой к территориальной реформе нельзя⁹.

В типологии регионов апробируются разные критерии. Так, обобщены данные по регионам в зависимости от соотношения регионального уровня ВВП к среднему значению по РФ за 1993, 1994, 1995 годы. Получилось 7 групп: лидирует Тюмень (800% к среднероссийскому уровню); Ярославская область попала в 4-ю группу (90 - 103% от базы). С соседями Ярославской области пестрая ситуация: Владимирская и Тверская - в 6-й группе (60-70%), Ивановская и Костромская в замыкающей, 7-й группе (50-59%). Разновекторная динамика по регионам представлена в таблице 11.

Таблица 11

Доля групп субъектов РФ в ВВП России за 1993-1995 гг.

Номера групп	1993	1994	1995
2/ 9 регионов, в т.ч. Москва, Вологодская обл.	22.04	25.32	25.16
4/10 регионов, включая и Ярославскую обл.	11.06	10.91	10.83
6	8.87	8.56	7.10
7	10.00	11.02	7.59

Источник: Чистяков Е., Теплухина Т. Валовый внутренний продукт регионов - субъектов РФ // Экономист. - 1996. № 4 - С. 17-18.

В отношении центробежных и центростремительных тенденций в регионах можно судить по сведениям таблицы 12. Здесь в основу классификации положены показатели взаимодействия Федерации и регионов, а именно: финансовая поддержка региона из федерального бюджета; доля федеральной собственности; регулирование цен местными властями на продовольствие, товары и услуги; субсидирование сельского хозяйства. Разброс тенденций велик и целиком и полностью укладывается в особенности переходной экономики.

Таблица 12

Типология регионов в 1992-1995 гг.

Наименование показателей	Ярос-лавль	Волог-да	Костро-ма	Ивано-во	Тверь	Влади-мир
<i>1. Финансовая поддержка из федерального бюджета¹:</i>						
1.1. высокий			рост			
1.2. средний				рост	стаб.	
1.3. низкий	стаб.					рост
<i>2. Доля федеральной собственности:</i>						
2.4. ниже средней (15-20%)	х			х		х
2.5. низкая (менее 15%)		х				
2.3. средняя (20-30%)			х		х	
<i>3. Доля основных фондов в собственности регионов и местного самоуправления</i>						
3.4. ниже средней (15-20%)		х		х		х
3.5. низкая (менее 15%)			х			
<i>4. По степени регулирования цен на товары и услуги местными властями²</i>						
4.3. средняя (10-17%)				х		х
4.4. ниже средней (5-10%)	х	х			х	
4.5. низкая (менее 5%)			х			
<i>5. По степени регулирования цен на продукты питания²</i>						
5.2. выше средней				х	х	х
5.5. низкая (1-13%)		х				
5.6. регулирование отсутствует	х		х			
<i>6. По степени субсидирования с/х³</i>						
6.1. высокий (более 11% к валовой продукции субсидии)	х				х	
6.2. выше среднего		х	х			
6.4. ниже средней (4-5%)				х		х

Примечание: 1. 1992-1993 гг. - по индивидуальным заявкам, 1994-1995 гг. - из фонда поддержки регионов на 1 января 1995 г.
2. На октябрь 1995 г.
3. По итогам 1992-1994 гг.

Источник: Исследование Экспертного института. Обреченные на согласие // Власть. - 1996. № 6 - С. 50-58.

В рамках Программы Европейского Союза ТАСИС осуществлена типология регионов России по собственной методике. В типологии учитывались: обеспеченность бюджетных расходов налоговым потенциалом; включенность предприятий региона во внутренний рынок; инвестиционная привлекательность и др. Данные по Ярославской области и ее соседям сведены в сравнительную таблицу (Таблица 13).

Для нашей темы особое значение имеет типология регионов по структурообразующим предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте. Для мониторинга таких предприятий аналитики рекомендуют использовать набор индикаторов. Важнейшие из них: доля в доходной части регионального бюджета; удельный вес в валютных поступлениях; положение на рынке труда (остановки производства, задержки зарплаты, вынужденные отпуска и др.); основные держатели социальной сферы.

Всероссийский центр уровня жизни осуществил классификацию регионов по числу наборов прожиточного минимума на среднюю зарплату с учетом выплат социального характера за 1997 год. Выявлена разительная дифференциация регионов: 1) группа регионов с высокой обеспеченностью (более 5 прожиточных минимумов) - Москва, Тюмень, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий округа; 2) регионы относительного благополучия (2-3- прожиточных минимума на 1 чел. в среднем) - 27 субъектов Федерации; 3) малой обеспеченности - 33 региона 4) бедные регионы - 14. Вологда и Ярославль попали в зону относительного благополучия с уровнем соответственно 2.88 и 2.28. Остальные соседи Ярославля имеют показатели менее 2 наборов¹⁰.

Названные выше типологии построены по разным методикам, отсюда их известная несопоставимость. После 1995 года в регионах произошли немалые сдвиги, которые не отражены в таблицах. И тем не менее очевидно, что в Европейской России (Урал, Сибирь, Дальний Восток по определению выбиваются из общего ряда) обнаруживается малый полицентризм: Ростов-на-Дону, Самара, Н.Новгород, Брянск, Орел, Ярославская обл. образует особую типологическую единицу, имеющую широкое поле для маневра на внутренних и международных рынках.

Таблица 13

Типология регионов в 1992-1995 гг.

Показатели	Ярос- лавль	Влади- мир	Волог- да	Ивано- во	Костро -ма	Тверь
1. Спад промышленности (по уровню физического объема промышленной продукции):						
низкий (более 57%)			х			
средний (от 42-57%)						
сильный (менее 42%)	х	х		х	х	х
2. Обеспеченность бюджетных расходов собственными налоговым потенциалом:						
хорошая (более 1.25)	х	х	х			х
достаточная (1.0-1.25)				х	х	
3. Доля вывозимой промышленной продукции:						
высокая (более 60%)	х	х	х			
средняя (48-60%)					х	х
низкая (менее 48%)				х		
4. Индекс инвестиционной привлекательности:						
выше среднего (0.4-1.0)			х			х
средний	х	х		х		
ниже среднего (от 0.2 до 0.4)					х	

Источник: ТАСИС - Россия. Программа Европейского Союза ТАСИС. Анализ тенденций развития регионов России. Типология регионов, выводы и предложения. 1995. С. 26, 34-35, 44-47 и др.

Экономический потенциал области позволяет экспортные поставки по традиционной и обновленной номенклатуре, участие в международной кооперации и специализации на условиях субконтракта после соответствующей сертификации, научно-технического обмена и туризма, привлечения ресурсов и людей со стороны. Выгоды географического положения плюс транспортная инфраструктура в удовлетворительном состоянии дают мощный толчок для реализации программ антикризисного управления на предприятиях области. Социально-экономическое положение области отягощено проблемами явной и скрытой безработицы, компенсации потерь жертвам финансовых скандалов, недоработками во взаимоотношениях с иностранными партнерами и др.

За 1997 год Ярославской области удалось привлечь из-за рубежа не менее 95 млн. долларов, что представляет собою рывок с тенденцией к продолжению. Но область уступила другим регионам по инвестиционному потенциалу (из группы 1 а высокий потенциал - низкий риск переключалась в группу 2 а средний потенциал - низкий риск). В группу лидеров переместились Саратовская и Мурманская области. По состоянию инвестиционного законодательства Ярославская область занимает 24 место. По этому показателю лидирует Новгородская область¹¹.

Опыт рыночной трансформации в России относительно невелик, не более 6 лет. Этот срок явно недостаточен для вынесения окончательного и беспелляционного суждения относительно переломов в пользу рыночных ценностей. Но и затягивать дискуссию о предварительных итогах было бы непростительной ошибкой. Нелинейная динамика рыночных реформ в России содержит массу факторов и наблюдений, которые нуждаются в осмыслении.

Прежде всего, отметим ту реальность, которая часто ускользает в спорах о “цене” рыночных преобразований. Три фундаментальные реформы (либерализация цен, приватизация собственности, конвертируемость рубля) были запущены на протяжении всего одного года - 1992. Беспрецедентный для России стратегический маневр. Была ли “шоковая терапия”? Наш ответ содержит “да” и “нет”. “Да” - в смысле неожиданности и решительности. “Нет” - ибо с декабря 1992 года команда Е.Гайдара была отстранена от власти. Видимо, Россия подтверждает один из постулатов нелинейной динамики: развитие идет квантами, пучками, после чего наступает пауза в преобразованиях из-за мощного сопротивления противников рынка и тотальной неготовности населения и хозяйствующих субъектов к столь кардинальным переменам¹².

Шок удался с точки зрения запуска реформы. Глобальный дефицит сменился товарным наполнением рынков по всей России. Ваучер помог приступить к разделу государственной собственности. Конвертируемость рубля сломала барьеры для выхода на мировые рынки миллионам граждан и тысячам фирм.

Шок оказался за пределами с точки зрения издержек рыночных реформ. Либерализация цен сняла хрупкие кордоны против безудержной инфляции, которую удалось подавить лишь с четвертой попытки в 1997 года. Либерализация внешнеэкономических связей сопровождалась бесконтрольным потоком импортных товаров, подорвавших рыночные позиции отечественных производителей.

Была ли перспективна альтернативная стратегия - градуалистская, т.е. постепенная, по мере готовности и адаптации субъектов рынка к ситуации?

История не знает сослагательного наклонения, выбор в 1992 году сделан однозначно. Полагаем, что по реальному раскладу сил в момент запуска рыночных реформ иного решения и не могло быть, прежде всего, по ваучеризации и акционированию. С конца 80-х годов приватизация шла без правил и контроля. Ваучер и акционирование внесли какие-то элементы порядка в хаос приватизации. “Отец” приватизации А.Чубайс в ответ на критику утверждает, что ваучер **политически** был безальтернативен, иначе номенклатура не дала бы добро на большую приватизацию. Провести ее (приватизацию) в ситуации политического мордобоя идеально было невысказано. В итоге приватизации по Чубайсу Россия осуществила прорыв в другое экономическое измерение без немедленных и видимых позитивных результатов. По масштабам и значимости прорыва речь идет о переходе от конторских счетов к персональным компьютерам¹³.

Итак, Россия показала пример рваного ритма трансформации, с продвижениями и отступлениями, под лозунгами: “Иди! Стоп!”. Не подтвердилась гипотеза о возможности одновременного решения всех или хотя бы большинства задач, поставленных перед либерализацией цен, приватизацией собственности, конвертируемостью рубля. Затянулась реформа естественных монополий, идущая в тандеме с жилищно-коммунальной реформой и находящаяся в эпицентре проблем неплатежей. Приватизация обеспечила раздел федеральной и областной собственности, но отодвинула на ближайшие годы привлечение стратегических инвесторов и продвижение в деле эффективности. Конвертируемость рубля обернулась чрезмерной “долларизацией” российской экономики, блужданиями между императивами свободной торговли и потребностями защиты отечественного рынка от недобросовестной конкуренции со стороны инофирм.

К осени-97 пройдена важная поворотная точка в маршруте трансформации: страна добилась нулевого роста. Когда и как обеспечить переход от финансовой стабилизации в основном к долговременному и устойчивому росту? Динамика роста требует пересмотра многих параметров макроэкономической политики, другого набора рыночных реформ. На первый план выдвигаются такие реформы, как налоговая, инвестиционная, реформа предприятий, административная и др. Топтание на месте с поворотом на второй этап рыночных преобразований вынудили президента РФ пойти на экстремальный шаг - отставку федерального правительства. К потере скорости в осуществлении трансформации экономики России с ориентацией на цивилизационные начала и вхождение в международные экономические организации добавились и потрясения, вызванные финансовым кризисом в Юго-Восточной Азии и резким падением мировых цен на сырую

нефть. Первый шок международного происхождения отбросил котировки российского фондового рынка на полгода и даже год. Пришлось в целях недопущения девальвации российского рубля прибегать к манипулированию ставкой рефинансирования, повышать нормативы обязательных резервов, воздействовать на доходность ГКО-ОФЗ, использовать валютные интервенции. Нефтяной “шок” еще потребует адекватных мер со стороны федеральных и региональных властей и вызовет, вне сомнения, неожиданные отклонения от намеченной линии поведения по актуальным проблемам экономического и духовного возрождения России. Ослабевает, но не исчезла совсем зависимость напрямую экономики от перипетий политических схваток в пределах Садового кольца и в провинциях России.

Происходит кристаллизация еще одного фактора нелинейности рыночных реформ в России. Он связан с дилеммой, что может стать мотором экономического подъема: внутренний рынок или экспортное производство? Топливо-сырьевые отрасли в СССР и России издавна пользовались поддержкой государства, имеют за рубежом прочные рынки сбыта, приносят весомую долю валютной выручки. Отдельного разговора заслуживает международный рынок вооружений и присутствие на нем российских производителей и коммерсантов. Былая монополия ТЭК подорвана ухудшением текущей и обозримой конъюнктуры на рынках сырой нефти, цветных и черных металлов. Перспективы экспорта машиностроительной продукции остаются неясными и потребуют коренной реконструкции комплекса заводов по выпуску оборудования, машин и приборов в условиях жесточайшей конкуренции и скрытого протекционизма. Множатся голоса в пользу переориентаций отраслей, подотраслей и производств, работающих на отечественных производителей, включая и зарождающийся средний класс. Формируется список товаров, представляющих взаимный интерес для производителей и населения. В этот список уже занесены товары, выпуск которых устойчиво растет на протяжении не менее двух лет: легковые автомобили; оборудование для пищевой индустрии и сельского хозяйства; кондитерские изделия; медикаменты и препараты. Остается открытым вопрос, какая ориентация победит, возможны ли комбинированные схемы стратегии и как долго продлится выбор стратегии.

Коль скоро временные рамки и фазы цикла трансформации экономики в России не поддаются прогнозированию с минимальной долей ошибок и риска, то долг всех, кто причастен к приращению знаний о нелинейной экономике, участвовать в мониторинге внутренних и внешних факторов и сопутствующих параметров.

Сноски и примечания

¹ См.: Вопросы экономики. - 1997. № 1. - С. 4-68.

² См.: Эксперт. - 1997. 23 июня. № 23. - С. 12-23.

3 “Очевидно, - пишет М.А. Дерябина, - что А.Чубайсу удалось, казалось бы, невозможное: политически и экономически разблокировать монолит государственной (общенародной !) собственности. Быть может, иным способом в России это сделать было просто невозможно. Только благодаря ваучеру удалось вырвать у общества тот минимум согласия, который позволил начать “великий передел”. См.: Дерябина М.А. Приватизация и становление производительного капитала // Общ. науки и совр., - 1996. № 5 - С. 16.

⁴ Подробнее о программе ЭСОП см.: И.Н.Черникова. Менеджмент. - М.:Юнити. 1997. - С.71-74.

⁵ См.: Общество и экономика. - 1997. № 1-2-. - С.207-208, 210.

6 МПС уменьшило тарифы за перевозку народнохозяйственных грузов. Газпром может предоставлять скидки до 30% аккуратным плательщикам. Аналогичные меры ожидаются от РАО “ЕЭС России”.

7 См.: Жильцов С. Новые схемы межбюджетных отношений // Финансовые известия. 1998, 5 марта. № 16.

⁸ См.: Бальцерович Лешек. Хорошие и плохие образцы. Главы из книги “Свобода и процветание. Экономика свободного рынка” // Знамя. - 1996. № 5. - С. 135-163.

⁹ См.: Логиновский С.Л. К новому территориальному устройству России? // Полис. - 1997. № 5 . - С. 140-145.

¹⁰ См.: Российская газета. 1998. 7 февраля; Известия. 1998, 7 марта.

¹¹ См.: Эксперт. 1997. № 47.

¹² См.: Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Макрорегулирование в переходной экономике // Вопросы экономики. - 1997. № 8. - С. 4-23.

¹³ См.: Чубайс А. Прорыв в другое экономическое измерение // Новое время. 1997, 7 декабря. № 48. С. 10-12.

Глава вторая

Экономическая теория на перепутье

*Безумцы, стоящие у власти и слышащие
голоса из Вселенной, извлекают свои
сумасбродные идеи из произведений того или
иного писателя, творившего много лет назад.*

Дж.М.Кейнс (1935)

Методологическая Смута. Парадигмы “ в ключьях”.

Цивилизационные проблемы в экономике.

На исходе XX века экономическая теория (политэкономия), добившись впечатляющих успехов в описании и интерпретации огромной совокупности неординарных явлений и процессов, тем не менее подошла к кризисному рубежу своего развития. В этом выводе начисто отсутствует стремление к парадоксам. Чувство неудовлетворенности состоянием экономических наук покоится на апробированном тезисе, который верен и для отдельного человека, и для целой отрасли знаний: недостатки - это продолжение достоинств. Изменяется мир, - а эту констатацию никто не опровергает, - изменяются критерии весомости прежних успехов. Да и упоминание о кризисе не означает фиаско предшествующих изысканий. Под кризисом понимается не только и не столько нагромождение противоречий и головоломок, неразрешимых при данном уровне экономических знаний, сколько наступление времени для подведения итогов за полвека больших и малых переворотов в системе представлений о предмете экономики, ее изменчивых границах и методологических установках. А подвести итоги необычайно трудно и для профессионалов со стажем, и для наблюдателей со стороны. В турбулентном мире создается впечатление, что исчезает объект экономических исследований или радикально изменились его координаты. Ученые - экономисты отгораживаются друг от друга из-за бесконечной фрагментации проблематики. Отсутствует согласие относительно научных приоритетов, а англоязычные ученые навязывают научному сообществу свои представления значимости экономических исследований и процедур сертификации через Нобелевские премии. Экономические науки испытывают неприкрытое давление со стороны социологов, которые бравируют социологизацией экономики, требуют переоценки ценностей в смысле признания

верховенства социологического знания перед экономическим. За социологами следуют специалисты по культурам, религиям, цивилизациям.

Разногласия присуща как школам и течениям западной экономической мысли, так и расколотому после распада СССР марксизму-ленинизму. С одной оговоркой. Фазы жизненного цикла у былых антагонистов не совпадают, да и традиции научных дискуссий во многом несовместимы.

Экономикс неоклассической ориентации не может удержать позиции лидера, и разговоры об экономикс как “основном течении” продолжаются скорее по инерции, чем по реальному раскладу сил ¹. Феноменальный рывок Китая ², Юго-Восточной Азии, Чили, Аргентины, Бразилии придал “второе дыхание” неокейнсианству ³. Новый институционализм находит дополнительные аргументы и выдвигает авангардные концепции по актуальным проблемам современности ⁴. Устаревает традиционное деление экономикс на макро- и микроэкономику. И дело не только в необходимости выделения промежуточного уровня экономического анализа - мезоэкономика/экономика межотраслевых комплексов, больших территорий и регионов/. Глобализация и полицентризм мирового хозяйства вынуждают добиваться интеграции ранее обособленных блоков мегаполиса экономических знаний - национальной экономики и внешне-экономических связей /ВЭС/. Обнаружились тесные связи между микрооснованиями макроэкономических агрегатов и тенденций, с одной стороны, и влиянием макроэкономического фона на поведение домохозяйств и фирм, с другой ⁵.

Обществоведы России и СНГ испытывают явное замешательство по поводу опознания типа и свойств системы, которая адекватно отражала бы реалии прошедших десятилетий и контуры грядущего века. Обратимся к оценкам и прогнозам знаковых фигур из действующего поколения ученых с методологической жилкой.

А.Бузгалин и А.Колганов запустили в научный оборот ретроспективный термин “мутантный социализм”. Его существование порождено “ловушкой” XX века: мир в целом готов в силу глубинных противоречий к разрушению существующей системы отчуждения, но он не готов к созданию нового общества. Имя призраку XXI века - постиндустриальное и постэкономическое общество. Его приход будет означать а) доминирование творческой деятельности и постиндустриальной технологии; б) создание мира культуры и отход на второй план материального производства; в) установление диалога с природой и ноосферное развитие ⁶. Что же касается неотложных задач для постсоветской России, то тандем А.Бузгалин - А.Колганов предлагает пакет реформ социал-демократической ориентации. В этом пакете доминирует триада.

1. Ренационализация по суду всего государственного имущества, приватизированного с нарушениями действующего законодательства. Последующая его передача в ведение трудовых коллективов с правом выкупа на льготных условиях. 2. Созыв Учредительного Собрания, утверждение на референдуме новой Конституции, провозглашающей парламентский тип власти и ликвидирующей институт президента. 3. Широчайшие полномочия трудовым коллективам и местному самоуправлению.

Концепция конвергенции была в 60-е годы властиелиной дум западных интеллектуалов (П.Сорокин, Дж.Гэлбрейт) и академика А.Д.Сахарова (“Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе, 1968). За время жизни последующего поколения обществоведов притягательная сила конвергенции явно пошла на убыль, особенно после поражения мира социализма в холодной войне. И тем не менее российские ученые пытаются найти для нее эликсир молодости. Юрий Буртин убежден, что концепция конвергенции верна и перспективна, ибо она - дитя новой эпохи. Ее будущее долготлетие он связывает с тем, что капитализм и социализм являются двумя ипостасями одной и той же цивилизации. В свою очередь каждая общественная система сочетает в себе полярные тенденции: 1) либеральную, сопряженную с эгоизмом рынка и расслоением населения на богатых и бедных и 2) равенство в свободе. Мир вступает, по оценке Ю.Буртина, в другую историю, когда каждой системе придется жить по-новому, сообразуясь с процессом взаимного притяжения⁷.

Экономисты - рыночники (Л.Абалкин, С.Глазьев, Н.Петраков, Н.Шмелев, Г.Явлинский) безнадежно разобщены в оценке стратегии и тактики проводимых преобразований. У каждого своя концепция реформ, свой план неотложных и обозримых действий, свое отношение к действующему правительству. Обратимся к позиции Н.Шмелева, одного из идеологов перестройки и критика “шоковой терапии“. Он предлагает разграничить реформы на те, где успех маловероятен и где успех возможен. К первой группе относятся: секвестр расходов; принятие налогового кодекса; проведение в запланированные сроки жилищно-коммунальной реформы. Вторая группа реформ должна включать а) ограничение сферы коррупции через открытые тендеры и отказ от услуг уполномоченных банков и б) снижение доходности ГКО. Н.Шмелев считает непозволительной роскошью политику стабилизации курса рубля к доллару до 2000 года. Для поддержки экспортеров машиностроительной продукции, по его мнению, должен быть разрыв между долларovým курсом и паритетом покупательной способности. Образцы для подражания - Китай и Индия. Н.Шмелев для “расшивки” проблемы

неплатежей согласен и на ограниченную эмиссию порядка 40-50 миллиардов новых рублей⁸.

Панорама доктрин, описывающих и интерпретирующих рыночные реформы в России, свидетельствуют о присутствии феномена **методологической Смуты**. В содержание этого сравнения мы вкладываем также приметы, как синдром ухода от общетеоретических и методологических вопросов, новое мифотворчество социалистического и рыночного происхождения, тяга к жестким моделям и формулировкам.

Методологическая Смута наложила отпечаток на состояние и аргументацию противоборствующих парадигм: марксистской, либеральной, системной и цивилизационной. Обзор этих парадигм - не самоцель, а стремление обнаружить ближайшие и отдаленные связи с теорией и практикой корпоративного управления.

Дискуссии об исторических судьбах марксизма возобновляются по разным поводам и отличаются до сих пор накалом политических страстей и идеологических пристрастий. Участились призывы со стороны политологов⁹ и политэкономов¹⁰ восстановить марксизм в его былых правах методологической базы всех общественных наук. Реабилитация марксизма означала бы, на наш взгляд, нарастание конфронтационности, отказа от освоения всего богатства экономической мысли XX века¹¹. Экономическое учение К.Маркса, считает Я.А.Певзнер, капитулировало перед задачей соизмерения затрат труда и результатов. Маржинализм в своем противостоянии трудовой стоимости выдвинул не только новые инструменты познания (принципы дополненности и неопределенности), но и обнаружил зависимость меры стоимости от координат системы и условий измерения. Опыт XX века научил искать модификации меры стоимости в развитии *самых* рыночных отношений, которые порождают сдвиги в критериях оптимальности и соответственно влияют на общественное признание затрат и результатов труда¹².

После краха власти Советов бывшие приверженцы марксизма разошлись по трем доктринальным “квартирам”.

Первая доктрина исходит из реальности и перспективности социалистической альтернативы. Социализм в теории и на практике, уверяет А.Бузгалин, переживает глобальный кризис, но не всеобщий крах. Имеющиеся версии социализма не решили поставленной исторической задачи: перехода общества от отчуждения к свободе. С самого рождения социализм в СССР оторвался от своих подлинных истоков и из-за грубых ошибок и упущений оказался “мутантным”, попав в ловушки XX века. Мир отчуждения в кризисе, но энергия социального творчества ослабла. “Мутантный” социализм проиграл

соревнование постклассическому капитализму. Первопричина “мутантности” социализма коренится в обреченной заранее на неудачу попытке строительства социализма **в одной стране**, ибо социализм реализует свои потенции только в рамках **мирового хозяйства** или хотя бы территории большинства стран и регионов. Деформации затронули больше всего перераспределение прибавочного продукта, **механизм управления**, взаимоотношения, взаимоотношения классов и социальных групп. Подлинный социализм, в концепции А.Бузгалина, предполагает переход от вывернутых наизнанку ростков социализма к отмиранию товарно-денежных отношений.

Обновленная социалистическая доктрина обязана вобрать в себя обобщения В.И.Ленина и К.Каутского, размышления А.Грамши и Ж.П.Сартра, бунтарство Э.Че Гевары, непротивленство М.Ганди. Социалистические идеи могут стать привлекательными для населения и интеллигенции, если будут найдены убедительные ответы на злободневные вопросы: 1) В чем кризис современного буржуазного общества? 2) Что предпочтительно для социализма: реформы или революция? 3) Каковы главные движущие силы социалистических преобразований? Социалистическая альтернатива начнется с провозглашения программы-минимум, а не с выдвижения очередного набора обещаний.

Для выхода на траекторию “опережающего развития” РФ должна взять из наследия советского периода: а) концентрацию крупных общественных ресурсов (не только государственных!) в узких сферах, обеспечивающих “прорыв” к новому качеству экономики: наукоемкие и высокие технологии, наука, образование, воспроизводство экологически чистых биогеоценозов; б) внимание к человеческому фактору, а именно: энтузиазм, коллективность, социальные гарантии, уверенность в будущем; в) долгосрочное планирование¹³.

Социалистическая альтернатива еще прельщает миллионы россиян, прежде всего пенсионеров, инвалидов, многодетных, работников предприятий и отраслей, не выдерживающих конкуренции и не адаптировавшихся к правилам рыночной экономики. С этой альтернативой связывают свою будущность левое крыло обществоведов - Российские ученые социалистической ориентации (РУСО). Если взглянуть в обозримое будущее, то очевидно, что становление рыночной экономики в России неотвратимо. Однако идеалы социальной справедливости, правды и порядка необыкновенно живучи, а воспоминания о социальной защите - пусть мизерной, но регулярной - противостоят гримасам “дикого” рынка, отчужденности богатых и бедных, власти и населения. Объективные трудности перехода к рынку, помноженные на неумеренные ожидания “чуда”, дали простор мощному потоку интересов, получившему название “популизм”¹⁴.

Популизм - это не эмоции или поучения, а определенный тип политики, при которой государство пытается добиться высоких темпов роста за счет увеличения зарплаты, пенсий, пособий, компенсаций. Популизм практиковали военные правительства Аргентины 50-80 годов, Бразилия 60-80 - х, С.Альенде в Чили (1971-1973), сандинисты в Никарагуа в 80-е годы ¹⁵. Популизм обычно характерен для стран, имеющих такие структурные характеристики: 1) биполярность, т.е. соседство без взаимопонимания **экспортно** ориентированного сектора и **неконкурентоспособной** обрабатывающей промышленности; 2) социальная поляризация, прежде всего по доходам, другим параметрам качества жизни; 3) отсутствие или слабость демократических традиций; 4) чрезмерные тяготы рыночных преобразований; 5) популизм приживается на почве, удобренной идеями национал-патриотизма, противопоставления “своих” и “чужих”, великой миссии избранного народа и страны.

В России 90-х годов по инерции и в результате непоследовательности экономической политики сложился стандартный набор предпосылок популизма. Более того, популизм причиняет немалые разрушения экономике России и по дополнительным причинам. Предвыборные страсти и противостояние законодательной и исполнительной властей толкали правительства Е.Гайдара и В.Черномырдина на решения, выходящие за рамки бюджетных ограничений . Избежать искушения популизмом - одна из целей экономической стратегии до 2000 года и далее.

Что же касается собственно социалистической доктрины, то в России реальные шансы имеют взвешенный реформизм, т.е. хрупкое, проходящее почти по лезвию ножа, равновесие между производственными инвестициями и социальной защитой. На Западе, напротив, наступает волна антиреформизма. Иные варианты и модели социалистической доктрины склонны к вырождению в экстремизм и сектантство.

Вторая доктрина анализирует проблемы переходности сквозь призму либеральных идеалов. Суверенитет **личности** как главного экономического агента реализуется через: а) установление цен в соответствии с динамикой и структурой спроса и предложения; б) невмешательство государства в доходы граждан и фирм при соблюдении налоговых обязательств хозяйствующими субъектами; в) вовлечение в экономический оборот недвижимости, ценных бумаг, информации; г) свободу внешнеэкономической деятельности с допущением пошлин, квот, сертификации товаров и услуг, валютного контроля. Рыночная экономика защищает уязвимые слои населения с помощью регулирования цен и тарифов естественных монополистов, антимонопольного законодательства, процедур банкротства, установления минимальных размеров

месячной зарплаты или часовой ставки, пособий, компенсаций из внебюджетных фондов федерального, областного и местного происхождения. На Западе с начала 80-х годов либеральные ценности, воспетые Ф.фон Хайеком, взяли верх над аксиомами и рекомендациями неокейнсианцев и привлекли внимание правительств, средств массовой информации, университетских кругов. В России либерализм олицетворялся командой Е.Гайдара, осуществившей либерализацию цен, приватизацию предприятий, конвертируемость рубля до восстановления государственности и управляемости экономикой.

Либеральные подходы к проблемам переходной экономики России изложили в своих публикациях Е.Гайдар¹⁶, В.Мау¹⁷, А.Улюкаев¹⁸ и др. В своем комментарии к книге “Аномалии экономического роста” Е.Гайдар отвергает обвинение в том, что в России строится не тот рынок. Его позиция четкая, но условная: давайте сначала отойдем от распределительной командной системы, зложим основы рыночного хозяйства, а потом уже посмотрим, какую конкретно модель капитализма выбрать для России. По мнению Е.Гайдара, опыт рыночной трансформации в России за 1992-1997 годы выявил три догмы, бытующие в сознании населения и части экономистов: 1) радикальные рыночные реформы - это всегда разорение народа; 2) денежная стабильность якобы препятствует экономическому росту. Высокой инфляции, мол, бояться не надо; 3) инфляция не носит обязательно денежного характера, а приоритет в виде регулирования денежной массы в обращении - это выдумка монетаристов¹⁹.

Исторически либерализм в России не пустил и не мог пустить глубоких корней. Рыночная политика, если исключить из подсчета годы НЭП, не превышает одного десятилетия. Испытание рынком худо-бедно выдерживает лишь розничная и мелкооптовая торговля, а также “челноки”. По разным причинам и обстоятельствам азбуку рынка не прошли десятки тысяч трудовых коллективов в промышленности, строительстве, на транспорте, в сельском хозяйстве (т.н. реальный сектор). В вину либерализму вменяют стагфляцию, безработицу, неплатежи, финансовые скандалы, организованную преступность и коррупцию. С переходом к рынку связывают сужение экономического пространства, brutальные проявления свободы, отречение от коллективистских начал, кризис идентичности страны и наций, срыв в архаику.

Либеральная доктрина в России имеет больше противников, чем сторонников. В чистом виде либеральная модель перехода к рынку вряд ли когда-то будет реализована. Российский либерализм по неизбежности претерпит существенные модификации из-за следующих факторов:

- сырьевой направленности экспорта;
- гипертрофии ВПК в прошлом и неадекватной конверсии в настоящем;

- живучести колхозов и совхозов;
- наличия большого числа крупных и особо крупных предприятий, казенных и унитарных заводов, градообразующих предприятий.

Эти особенности народнохозяйственного комплекса России отвергают отстраненность государства от поддержки реального сектора на протяжении значительной части переходного периода, до завершения в основном структурной перестройки, обуздания инфляции, восстановления инвестиционной активности, рассасывания явной и скрытой безработицы. Для приоритетных предприятий и отраслей пусковой период потребует не менее 3-5 лет.

За 1992-1997 годы живучесть рыночных реформ повысилась, кое-где достигнута критическая масса, но еще преждевременно давать твердые гарантии. Если даже абстрагироваться от политических катаклизмов, то все равно судьбы рыночной экономики обусловлены тем, какой ценой и в какие сроки будут разрешены внутренние противоречия рыночного либерализма. Экономисты рыночной ориентации еще не пришли к согласию относительно того, что же является первопричиной постсоветского хаоса, из которого со временем будет выстроен рыночный порядок, согласующийся с цивилизационными установками конца XX века.

Третья доктрина отвергает крайности социализма и либерализма, так как первый тип хозяйства привносит с собой удушающую разверстку заданий и ресурсов, словом, экономическую опеку, а второй - разрушительный хаос, неуправляемую стихию. Если придирчиво и без послаблений придерживаться постулатов социализма и либерализма, то Россию ждет затяжной и мучительный **системный** кризис, т.е. ситуацию с тупиковым сценарием развития, когда несостоятельными станут почти все сферы предпринимательства для подавляющего большинства хозяйствующих объектов. Эта доктрина опирается на уроки общественного развития России, Италии, Германии первой половины XX века и авторитет таких мэтров экономической мысли, как Парето, Зомбарт, Струве, Ойкен, Ланге. Тупики системного кризиса устраняются лишь при условии “присутствия” государства в ключевых секторах экономики, регулирования им (государством) важнейших макроэкономических пропорций, устранения “болевых точек” и угроз национальной безопасности. Дополнительные аргументы в защиту доктрины “этатизма”, т.е. **направляемого** развития по инициативе и под контролем государства, изыскиваются в арсенале новейшей экономической политики США, Германии, Швеции. В защиту этатизма настойчиво выступают академики Л. Абалкин и С.Шаталин, С.Меньшиков, С.Глазьев и др.

Так, академики Л.Абалкин и С.Шаталин категоричны в своих выводах: “Капитализм и социализм не имеют ничего общего с реальностью конца XX века”²⁰. Призыв к укреплению государственности в экономике содержится и в письме “11” к высшему руководству России. Из доктрины этатизма вытекают следующие рекомендации: 1) по аналогии со странами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) сделать государство главным экономическим агентом; 2) стимулировать экономический рост за счет повышения зарплаты бюджетникам, субсидий и инвестиций реальному сектору экономики; 3) секрет рынка состоит не в частной собственности, а в конкуренции, а последнюю надо поддерживать во имя избежания рецидивов монополизма²¹.

С.Меньшиков упирает на то, что способность нерегулируемого рынка спонтанно обеспечивать общее равновесие и высокую эффективность экономики ограничена. Даже развитым рыночным экономикам присущи “рыночные провалы”. Поскольку экономика России далека от идеала свободного рынка, то роль государственного регулирования в ней должна быть выше, чем в западных странах. При оценке сложившейся экономической ситуации в России С.Меньшиков исходит из четырех отправных положений:

- инфляция в России в настоящее время является преимущественно затратной, а не спросовой;

- бюджетный дефицит носит пассивный, а не активный характер. т.е. вызван не чрезмерными государственными расходами, а систематическим сокращением налоговой базы вследствие длительного общеэкономического спада;

- образовался значительный разрыв между капиталовложениями и источниками их финансирования (национальными сбережениями);

- ключевая проблема сегодня - не бюджетный кризис, а всеобщий кризис неплатежей²².

С.Глазьев считает, что следование рекомендациям МВФ и Вашингтонского консенсуса, разработанных в 80-е годы по заказу международных экономических организаций и американского истеблишмента для слаборазвитых стран, не соответствует реалиям России и наносит непоправимый урон ее экономической безопасности. Угрозы экономической безопасности, по его мнению, усугубляются противостоянием бедности и богатства, диспропорциями в положении регионов, криминализацией экономики, непомерным ростом внешнего и внутреннего государственного долга. С.Глазьев обеспокоен тем, что в России превышены критические значения перечня показателей экономической безопасности:

- дефицит госбюджета - не более 5% к ВВП;

- золотовалютные резервы должны превышать минимальные расходы по импорту за 3 месяца;
- инфляция - не выше 20% годовых;
- текущие платежи по внешнему долгу ограничиваются пороговым значением в 20% доходов от экспорта в год;
- критический уровень безработицы исчисляется в 15-20% от трудоспособного населения²³.

Российский вариант этатизма, претендующий на авторитет “третьего пути”, сталкивается с препятствиями двоякого плана. Во-первых, с ограниченностью ресурсов, аккумулируемых через консолидированный бюджет и внебюджетные фонды, на финансирование мероприятий инвестиционного или социального характера. В советское время с помощью бюджета опосредовалось не менее 50% национального дохода. В пореформенной России доля государственных финансов едва-едва достигает 30-35% ВВП. Во-вторых, бремя государственных обязательств в России намного превышает стандартные обязательства государства в дальнем зарубежье. Так, директор Института экономического анализа (ИЭА) А.Илларионов оценивает совокупные государственные расходы в 58-60% против 22-25%, например, в КНР. А.Илларионов включал в подсчет федеральный бюджет (35% ВВП), отчисления в пенсионный фонд (7% ВВП), а также ресурсы на погашение обязательств по ГКО-ОФЗ, обслуживание внешнего долга, товарные кредиты, налоговые освобождения и льготы, гарантии займов регионов и предприятий и др.¹⁸. Оптимизация доли и структуры государственных расходов на отправление общественно необходимых функций - одна из важнейших задач переходного периода. И свой вклад в решение этой проблемы могли бы внести экономисты этатической ориентации.

Приверженцы системной парадигмы предпочитают не вдаваться в идеологизированные споры, отчего и к чему движется экономика России. Ее приоритеты вытекают из требований системного метода и авангардной ветви - синергетики²⁴. Постулаты синергетики обладают известной новизной для гуманитариев и обществоведов, что вынуждает нас напомнить о них.

Ключевой термин “катастрофа” воспринимается не в бытовом смысле, без излишнего драматизма, а в философской интерпретации: качественные скачки, смена режимов развития, ответ системы на внезапное изменение внешних условий (шок). При шоке нарушается линейность движения, пропорциональность в структуре, соответствие между количественными изменениями и

качественными переменами в системе. Переходная экономика предстает как своеобразный “черный ящик”, когда исследователь располагает исходной информацией на входе и не может предсказать последствия на выходе. Синергетика предлагает сосредоточиться на проблемах вывода системы из зоны притяжения одних структур - аттракторов (план) к зоне притяжения новых (рынок). В этой связи особую значимость приобретают пороговые значения, за которыми следуют либо развал системы в стадии становления, либо достижение критической массы нововведений²⁵.

Синергетика стирает грани между естествознанием и обществоведением. Человек оказывается в центре научной картины мира. Намечается поворот от дисциплинарной стадии развития науки к проблемной. Для анализа переходной экономики важны три директивы синергетики. Первая относится к уникальной роли **сослагательности**. Если бы путч 21 августа 1991 года удался? Если бы не было Беловежского соглашения о роспуске СССР? Если бы на президентских выборах 1996 года победил Г.Зюганов? И далее, далее вопросы подобного плана. Вторая акцентирует зависимость экономического прогресса от состояния **нравственности** в обществе. В этой связи экономисту не к лицу отгораживаться от проблем солидарности, преодоления раскола, цивилизованного поведения при разрешении конфликтов. Третья предупреждает о дисбалансе разрушения и созидания, разнообразия и единообразия на разных уровнях системы²⁶.

Синергетика занижает ценность футурологических прогнозов из-за множественности факторов, воздействующих на траекторию общественного развития. Она обращает внимание на **динамику** поведения хозяйствующих субъектов в условиях хаоса, важность компромиссов при выборе любой альтернативы развития, на лавинообразные трудности при запаздывании реформ²⁷.

Синергетика - доктрина с перспективным заделом, но, видимо, для грядущих десятилетий XXI века. Много еще не ясно для самих разработчиков концепции. Но уже сейчас просматривается “методологическая ниша” с выходом на общественную практику - феномен цикличности. В XX веке цикличностью в разные годы и независимо друг от друга занимались ученые России, Европы, США: А.И.Парвус-Гельфанд, Я.Гельдерен, С.Вольф, Н.Кондратьев, Й.Шумпетер, Г.Менш, П.Боккара, С.Меньшиков, Л.Клименко, Й.Валлерстайн и др. Наиболее продвинутые результаты обнаружены в изучении циклов Кондратьева.

Синергетика позволила найти новый ракурс исследований цикличности - цикличность в странах с переходной экономикой. Вместе с тем анализ цикличности в России, СНГ затруднен по многим причинам. Плановый

фетишизм деформировал естественный ход цикличности. До сих пор отсутствует полная и доброкачественная информация для оценки колебаний в экономике. В нестабильном обществе цикличность характеризуется тем, что переходность в сплаве с цикличностью дают импульсы для поступательных и попятных движений. Переходность сопровождается также учащенностью колебаний, иногда даже в пределах одного года. Переход к маятниковым колебаниям - примета стабильной экономики и устойчивости демократии - может наступить и при жизни одного поколения. Разноречивы датировки поворотных точек пятого цикла Кондратьева. Ожидалось, что в России подъем начнется с 1996 года ²⁸. Прогноз не оправдался. Требуется объяснить, почему Россия оказывается в противофазе с мировыми тенденциями ²⁹. Сохраняются сомнения в универсальности самой цикличности ³⁰.

Концепция цикличности в сплаве с идеей нелинейности в экономике дает плодотворные результаты. Об этом свидетельствует гипотеза В.Р.Евстигнеева: трансформирующиеся системы содержат истоки разных состояний. Переход от одного режима экономической системы к другому обычно происходит резко, без длительной паузы. Поворотную точку переключения с одного состояния на другое нельзя заблаговременно предсказать, исходя из наблюдаемых параметров эволюции экономической системы. Бифуркационный взрыв, как показывают события 90-х годов, порождается извне, возмущениями по внешней среде. Для подтверждения своей гипотезы В.Р.Евстигнеев ссылается на опыт Великобритании начала 90-х годов и дилемму У.Бейджхота, высказанную еще 125 лет тому назад. Высокая безработица позволяла правительству М.Тетчер неопределенно долго уклоняться от соблазна девальвации фунта стерлингов. Соответственно вели себя спекулянты на валютных рынках. После достижения известного уровня безработицы девальвация фунта стала неотвратимой. Перелом тенденции интуитивно почувствовали международные спекулянты (в их числе и Дж.Сорос) и повели себя соответствующим образом. На рынках ценных бумаг нынешнее десятилетие не единожды подтверждало противостояние императивов по У.Бейджхоту: 1) заботы о резервах и 2) доступа к ликвидности ³¹.

Научное сообщество солидарно в главном выводе: фундаментальное свойство как исторической эпохи, так и национальной экономики в **преддверии** XXI века заключается в переходности. Сама же переходность оказывается “твердым орешком”, который пока не раскалывается даже после серии “мозговых атак” международных коллективов ученых. Об этом свидетельствуют, в частности, материалы международной конференции под эгидой МГУ на тему “Переходная экономика: закономерности, модели, перспективы” ³².

В.Л.Тамбовцев с сожалением подмечает исторический цейтнот: переход вот-вот закончится, а теории переходного периода все еще нет³³.

В литературе часто не разграничивают “переход” и “кризис”, а ведь эти понятия не однопорядковые и не фиксируются синхронно. Переходность находится в “неуживчивом соседстве” с системностью, предметом и границами таких экономических наук, как общая экономическая теория, теория развивающихся экономик. А в переходной экономике “нормальные” явления тесно переплетаются с аномалиями, разного рода “деформациями” и “модификациями”. Имеющаяся информация без промежуточной типологии и интерпретации не годится для целей политико-экономического анализа. Переходность дает причудливое соотношение является и сущности, формы и содержания, нового и старого, предпосылок и последствий, причин и поводов к преобразованиям. Иными словами, общество находится в состоянии институционального хаоса, из которого со временем возникает новый порядок. Часты утверждения, что переходность является вечным свойством общества и посему превращается в проблему “без берегов”³⁴. Запоздалость рыночного эксперимента в России делает его уникальным явлением и усложняет изучение общих тенденций переходной экономики. Экономисты зачастую политически ангажированы и отвергают с порога доводы оппонентов. Проблем больше, чем решений.

Основные школы западной экономической мысли не готовы адекватно объяснить процессы трансформации в России, СНГ, странах Центральной и Восточной Европы. Трансформация оказалась нештатной, как сказали бы военные. Однако из наследия неокейнсианства, хозяйственного порядка, эволюционизма можно извлечь фрагментарные наблюдения и выводы, приложимые к реалиям России. Так, посткейнсианцы имеют резон, когда подчеркивают самостоятельную роль денег как передаточного звена от денежных переменных к реальным или предупреждают о возможности вытеснения реальных инвестиций при буме инвестиций в денежные активы. Теория хозяйственного порядка (Германия) нацеливает на уважительное отношение к экономическому менталитету, иначе трансформационная политика обречена стать лишь “точечной”, т.е. огромные средства и силы уйдут на решение отдельных, не взаимосвязанных задач, а результаты будут расходиться с ожиданиями. Эволюционисты (Й.Шумпетер, Р.Нельсон, С.Уинтер) правы, когда называют целевой функцией предприятия в переходной экономике не прибыль, а выживание. В переходной экономике чрезмерны транзакционные издержки, покрываемые во многом за счет доходов рентного типа благодаря

покровительству государства и чиновников, финансовым спекуляциям, личным связям между партнерами. Но эти научные открытия скорее пригодны для целей анализа корпоративного управления, чем для кристаллизации теории трансформационной экономики ³⁵.

При всей резкости формулировок заслуживают уважительного отношения критические замечания группы американских экономистов (Э.Амсен, М.Интрилигатор, Р.Макинтайер, Л.Тейлор) в адрес реформаторов первой волны. Систематизируем допущенные промахи и увлечения:

- “рыночный сталинизм”: желание поскорее разрушить старое;
- институциональная среда должна быть создана до того, как рынок начнет “работать”;
- либерализация цен в период экономического спада смела инструменты контроля, разрушила средний класс, привела к банкротству основного массива оборонных и машиностроительных заводов;
- псевдоприватизация через ваучеры и акционирование;
- иностранные инвестиции придут в движение, когда рост уже получил внутренние импульсы;
- упорное нежелание учиться на опыте НИС ³⁶.

Несовершенство западных концепций в приложении к переходной экономике нагляднее всего обнаруживается на судьбе монетаризма в России. Монетаризм как концепция и модель политики ратует за примат финансовой стабильности, регулирование денежного обращения, дефицита госбюджета, процентной ставки, обменного курса национальной валюты. Без обуздания инфляции, доказывают монетаристы, лишены всякого основания надежды на результативность денежных инъекций для предотвращения спада и последующего оживления производства ³⁷. По расчетам международных экспертов, прямые инвестиции появятся лишь при достижении уровня инфляции не выше 20-40% в год ³⁸. Российские монетаристы приводят в защиту своих базовых тезисов исторические прецеденты, наблюдавшиеся в дореволюционной России XIX века ³⁹, советской России и Веймарской Германии 20-х годов. За приоритетность финансовой стабилизации высказывались выдающиеся экономисты России: М.И.Туган-Барановский ⁴⁰, Н.Д.Кондратьев, В.К.Дмитриев, П.Струве, Б.Бруцкус, С.Кон, А.Марков, М.Бернардский, С.Шерман, А.Чупров-младший и др.

За 1992-1997 гг. было предпринято пять попыток реализации антиинфляционных программ. Предельно жесткий либерализм осуществлялся недолго - до июня 1992 года, отставки Г.Матюхина с поста председателя ЦБР. С уходом из правительства Е.Гайдара возобладала инфляционная накачка экономики. С января по октябрь 1993 года правительство колебалось между жесткой финансовой политикой и развязыванием инфляции. Лавирование исчерпало свои возможности к “черному вторнику” 1994 года. Скромные достижения по ограничению скорости инфляции были приостановлены банковским кризисом в августе 1995 года. К осени 1996 года ценою невероятных усилий инфляция сбита до 1-2% в месяц, но разразился жесточайший кризис собираемости налогов. Пройден крестный путь от кризиса к депрессии. Как долго продлится депрессия и когда наступит рост? Прогнозисты в замешательстве.

Неоднозначные результаты антиинфляционных программ в России подорвали доверие к монетаризму. Почему монетаризм в России не срабатывает? Часть вины должны взять на себя правительственные ведомства, отвечавшие в 90-х годах за макроэкономическую стабилизацию. Но проблема шире и глубже. Выделим два направления поиска.

Постулаты Кембриджской и Чикагской школ монетаризма, видимо, упрощенно описывают взаимосвязи денежных потоков, цен и социально-экономических процессов. Так, С.В.Казанцев убежден, что природа современной инфляции может быть внятно объяснена лишь тогда, когда будет уделено должное внимание каждому члену уравнения $M \times V = P \times Q$. Далее. В связке цены - деньги не исключена перемена мест причины и следствия ⁴¹. А.Илларионов обнаружил дополнительные факторы, воздействующие на взаимосвязи денег и цен: маятниковые движения товарных цен и количества денег в обращении; баланс денежных доходов и расходов населения; уровень и структура затрат фирм; натурально - вещественное измерение денежных потоков у населения и предприятий; непропорциональный рост оплаты труда и соответственно стоимости жизни ⁴². Россия являет собою пример множественности и неравномерности динамики лагов по ведущим денежным параметрам. По расчетам Института экономики Сибирского отделения РАН за период февраль 1992 - апрель 1995 гг., лаг по денежной базе М0 составлял в среднем 5 месяцев, по М2 - в пределах 6-9 месяцев. Лаги по эмиссии ЦБ и реакции хозяйствующих субъектов достигали максимума в 2-3 месяца. Обнаружено, что при дороговизне 50% и выше монетарные факторы являются

главной причиной инфляции, а при уровне ниже 50% за год в действие включаются и другие факторы⁴³.

Российская инфляция таит в себе парадоксы, мимо которых прошла западная экономическая мысль. Монетаризм дает сбои из-за игнорирования властями реакции экономических субъектов на острый дефицит национальных платежных средств, присутствия в денежной массе суррогатов денег в виде налоговых освобождений, бартерных операций, товарных налогов, “мусорных” векселей, экстраординарной “долларизации” экономики, внушительного оборота наличных денег из рук в руки через “черные кассы”. Эти приметы переходного хаоса давно изжиты Западом или представляют собою реликты давно минувшей эпохи. В объяснение парадоксов российской инфляции весомый вклад должна сделать экономическая социология.

К приключениям монетаризма в России примыкает и проблема нехватки “живых денег”. Этот специфический дефицит приверженцы партии “падающего рубля и инфляции” (А.Лившиц) объясняют чаще всего слепым копированием рецептов заокеанского монетаризма, иррациональным “сжатием” денежной массы ради иллюзорной победы над инфляцией. В итоге “лечения” инфляции налицо хроническая угроза финансового удушья для отечественных товаропроизводителей. Те годами сидят на “голодном пайке” оборотных средств и не могут сполна удовлетворить свои насущные потребности в закупках сырья, комплектующих, на выдачу зарплаты. И для подтверждения “близорукости” действий Минфина и Центробанка России ссылаются на стандартные значения агрегатов “широкие деньги” и M2, коэффициент монетаризации, скорость обращения денег и др.

Правомерна ли подобная “связка” аргументов и выводов? Мы воспользовались сводкой данных Института экономического анализа (ИЭА) и дополнили их выборкой данных по среднедушевому объему денег в 9 странах мира (таблицы 1, 2, 3).

Таблица 1

Коэффициент монетаризации (в % к ВВП)

Страны	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Страны с переходной экономикой							
Россия	53,6	73,2	61,2	31,0	15,0	14,0	12,3
Украина	54,3	76,7	67,8	27,7	17,1	15,3	9,5
Польша	36,8	23,5	27,9	29,2	31,1	31,7	31,4
Страны с рыночной экономикой							
Великобритания	39,9	90,4	91,7	93,3	94,6	94,2	98,4
Греция	58,0	50,5	45,6	42,3	40,8	42,1	42,0
Германия	57,4	60,6	57,8	57,5	61,6	62,4	62,1
Франция	68,3	63,6	61,9	60,0	60,8	61,4	64,3
США	66,5	66,6	66,6	65,2	62,8	57,9	57,0

Источник: Данные ИЭА. // Вопросы экономики. 1996. № 12.

Таблица 2

Скорость обращения денег (раз)

Страны	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Страны с переходной экономикой							
Россия	1,9	1,4	1,6	3,2	6,6	7,2	8,1
Украина	1,9	0,7	1,1	4,2	4,5	4,2	4,4
Польша	2,7	4,2	3,6	3,4	3,2	3,2	3,2
Страны с рыночной экономикой							
Великобритания	2,5	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0
Греция	1,7	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6
Германия	1,7	2,0	2,2	2,4	2,5	2,4	2,4
Франция	1,5	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6
США	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,7	1,8

Источник: Данные ИЭА. // Вопросы экономики. 1996. № 12.

Таблица 3

Объемы национальных валют в 1995 г . на душу населения

(конвертируемых в долларах США)

Япония	3570
Швейцария	3450
Германия *	2030
Нидерланды	1550
США **	1450
Франция	900
Канада	670
Финляндия	560
Великобритания	530

* Посылка, что 35% национальной валюты обращается за пределами Германии

** 55% долларов - за пределами США.

Самые крупные купюры: Япония - 10.000 иен, Великобритания - 50 фунтов стерлингов, Канада, Германия, Нидерланды, Швейцария - 100 национальных единиц

Источник: США. 1998. № 1. С. 54.

Для информации: “Широкие деньги” больше агрегаты М2 на величину депозитов в иностранной валюте. Коэффициент монетаризации в % к ВВП отражает не “жесткость” или “мягкость” денежной политики, а спрос на реальные денежные остатки.

Что же следует из представленных данных? Картина пестрая и неоднозначная. Причем и по годам, и по странам. Есть существенные различия по странам переходной и рыночной экономики, но нет исключительности для России. Но если брать страны однотипные, то здесь амплитуда колебаний значительна. Так, что надо повременить с защитой тезисов: курс рубля завышен; в экономике мало денег; эмиссия денег - благо и т.д. Коэффициент монетаризации нейтрален и не может быть свидетелем ни обвинения, ни защиты. Мы вернемся к сюжету “дефицит денег” при анализе проблемы неплатежей.

Осмысление парадоксов и головоломок процессов трансформации в России немислимо без соблюдения важнейшего завета “еретика” экономической мысли Й.Шумпетера⁴⁴: использовать в экономической теории достижения неэкономических наук, изучать экономическую рациональность в различных системах и в историческом контексте, помнить об относительности экономических законов - тенденций и границ экономической науки ⁴⁵. Цивилизационные проблемы в экономике начинаются с изучения

самоопределения **человека** в мире природы и культуры. Грядущая цивилизация находится в эмбриональном состоянии, посему ее приметы дают повод давать пересекающиеся, но не тождественные определения: постиндустриальная, информационная, неэкономическая, неоиндустриальная и др.

Что нового в положении человека на финише XX века? Вычленим наиболее интересные, хотя и дискуссионные ответы.

Ю.Васильчук убежден, что новая индивидуальность окажется в центре внимания мирового сообщества. Ей будут присущи такие черты, как:

а) крупнейший собственник: в США собственность домохозяйств превышает накопления фирм во всех секторах экономики;

б) обученный потребитель (изживание инфантилизма в покупках);

в) человек, воспринимающий ценности искусства, науки, культуры, религии, философии;

г) экономический агент с набором нестандартных потребностей и множеством альтернативных возможностей;

д) приоритетами для него станут образование, здравоохранение, активный отдых и развлечения, услуги высокого класса;

е) человек с жадой инноваций. Инновации для него самоцель, мечта, приключение, смысл существования ⁴⁶.

Ю.Осипов возвещает о завершении экономической цивилизации и приближении совершенно другой эпохи - неоиндустриальной. Это и не натуральное хозяйство, и не рыночная экономика. Экономическое начало уступает технологии, волевому режиму. Стоимость как социальный феномен теряет былое значение и превращается в компонент технологических расчетов ⁴⁶. В монографии конца перестройки (1990) Ю.М.Осипов востребовал понятие начала XX века "философия хозяйства" (С.Н.Булгаков). В новейшей интерпретации "философия хозяйства" - это не просто знание о хозяйстве, мировоззренческое знание. И не только о хозяйстве, но и обо всем, что имеет отношение к хозяйству. Три параметра, по его мнению, определяют положение человека в хозяйстве, его самореализацию: собственность; цена; коэволюция. Последнее означает движение в форме конвергенции и дивергенции в одно и то же время под влиянием одних и тех же факторов ⁴⁷.

В цикле публикаций Й.Валлерстайна, переведенных на русский язык, дается широкая панорама упадка современной мир - системы. Она возникла около 1450 года и не протянет слишком долго - самое большее, вероятно, лет 50. Рынок находится в тесном переплетении с государством и гражданским обществом. Соответственно симптомы упадка обнаруживаются в этих трех сферах общества. По его наблюдениям за XIX - XX вв. мир испытал три мощных

толчка: 1) 1848 год - введение избирательного права, эйфорию национального самосознания, перераспределение доходов; 2) с 1917 года мир капитализма приступает к социальным реформам, демонстрируя удивительную пластику и демагогию; 3) на финише XX века государство утрачивает доверие населения и не единожды проявляет свою слабость. За пределами Запада в полуперифериях типа России, Китая, Индии имеет место не демократия, а демократизация, или демократия без демократов. В демократизации людей привлекают возможности получения достаточного дохода (зарплата, пенсия, компенсация), доступа к образованию для детей, адекватному современным нормам медицинскому обслуживанию. Что же касается судьбы рыночной экономики, то Й.Валлерстайна волнует исчезновение деревенской жизни и соответственно резервуара населения, готового подключиться к рыночному производству на условиях крайне низкого вознаграждения. Окончательный вывод Й.Валлерстайна неутешителен: нас ожидают потрясения еще более жесткие, чем в период холодной войны. Виной тому грозные масштабы социального недовольства и потеря веры в наступление лучших времен⁴⁸.

Свою лепту в понимании взрывных событий конца XX века вносит и новый институционализм, сформировавшийся во Франции и полемизирующий со старым институционализмом (Т.Веблен, Г.Минз, Дж.Гэлбрейт, М.Тул, во Франции - Ф.Перру).

Неоинституционалистов интересуют выгоды и потери в процессе воздействия экономических и неэкономических факторов на координацию. Нормы и процедуры координации разнятся в зависимости от специфики каждого из *семи* миров: рынок; индустрия; домашнее хозяйство; гражданский мир; общественное мнение; мир вдохновения и творчества; экологическая среда. Для нашей темы важно разграничение мира рынков и мира индустрии. К запоздалым открытиям, обнаруженным в 70-е годы, неоинституционалисты относят вычленение особых рынков: рынка труда **внутри предприятия** и рынок **организаций**. В этой связи экономика определяется как популяция организаций, а предприятие выступает как особь, оспаривающая общие и редкие ресурсы.

Организация и рынок имеют множество пересечений и взаимопроникновений, но они не напоминают броуновское движение. Не избежать и противоречий двух моделей координации. Так, стандартные технологии и крупные масштабы производства вступают в противоречие с диверсификацией транзакций, индивидуальными предпочтениями. Критические напряжения между мирами и способами координации снимаются компромиссами, которые предлагает предприятие и его коллектив. Сеть внутренних и внешних связей, опутывающих жизнедеятельность предприятия, обеспечивает

рациональность и равновесие, согласование множества мотиваций и множества способов координации ⁴⁹.

Какие же политико - экономические выводы напрашиваются из эспресс-анализа трансформации экономики в РФ?

Во-первых, на ближайшее десятилетие разработчики экономических программ могут черпать руководящие идеи из теории и практики бывшего социализма, поливалентного либерализма и агрессивного этатизма. Существование этих доктрин - это не “каприз” основных игроков и не “аномалия” 90-х годов, а результат действия постоянных факторов, восходящих к особенностям дореволюционного, советского и постсоветского периодов развития России. Как сложатся судьбы этого доктринального треугольника? Шансы на цивилизационный синтез этих разноречивых доктрин минимальные. К этому не готова научная элита, заикленная на “своей” идеологии. А экономические программы партий и движений выражены чрезмерно расплывчато и внешне непримиримо, что по существу отмечает с порога поиск точек соприкосновения. Наивно рассчитывать на то, что какая - то доктрина одолеет соперников и предложит расколотому российскому обществу программу общественного согласия и примирения. Экономические доктрины взаимно нейтрализуют друг друга, поэтому никто пока не располагает потенциалом лидерства. Остается найти принципы симбиоза, т.е. отдельного сосуществования, делегирования полномочий и ответственности за успех своего методологического сегмента.

Во-вторых, Россия переживает системный кризис, который отвергает как **преждевременные**, так и **запоздалые** нововведения. Системный кризис означает, что, несмотря на очевидные достижения, например, ликвидации глобального дефицита по продовольствию, товарам длительного пользования, одежде и обуви, проводимые реформы не дали человеку, экономике, обществу гарантии целостности, эффективности, неотвратимости. В переходной экономике многие решения принимаются по упрощенной технологии, без проработки ожидаемых последствий в любых временных границах. Многие элементы рыночной инфраструктуры отсутствуют - например, ипотечные и земельные банки, процедуры регистрации сделок с недвижимостью, в том числе на земельные участки под приватизированными предприятиями³³. Экономика прочно зажата в тисках политических баталий, эгоизма претендентов на вхождение во власть, конфликтов интересов старой и новой номенклатуры, лоббирующих кланов. Ни одна из форм хозяйства не обладает явным преимуществом. В России наблюдается сращивание диких и цивилизованных форм предпринимательства. Рыночным реформам не от чего оттолкнуться, ибо

нарушена историческая преемственность по причине гибели целых поколений дворян, купцов, фабрикантов, мещан, интеллигенции - носителей модернизации. Переходная экономика России страдает от “семи болезней”: дороговизны, депрессии, бюджетного дефицита, безработицы, бремени государственного долга, бюрократизации и криминализации экономики. Выборочное лечение одной болезни ухудшает состояние экономического здоровья по другим болезням и симптомам. Отсюда нескончаемые споры о том, какая проблема является самой-самой важной, откуда начнется экономический рост (с экспортных отраслей или от предприятий, работающих на внутренний рынок), что станет локомотивом экономического подъема - потребительские или инвестиционные товары? Вопросы пока без ответа.

В-третьих, трансформация переходной экономики России напрямую зависит от видения перспектив XXI века, от истоков российской модернизации. Трансформация может вдохновляться идеями западничества, славянофильства (почвенничества), евразийства, провинциализма (земства). Что лучше? Быть новым СССР? Дубликатом США, Швеции или Китая? Второй Европой⁵⁰? Как вести себя в условиях плюрализма цивилизаций, наций, идеалов? Что теряем, а что приобретаем, если претендуем на роль центра мирового переустройства? Как соотносим себя с Западом и Востоком? Национальная идея предполагает отказ от огосударствления идеологии. Общенациональный консенсус означает согласие на выполнение программы - минимум. Национальная идея накладывает запрет на сепаратизм, подрыв государственности, на политику “чем хуже - тем лучше”. Вопросы, вопросы и еще раз вопросы.

В-четвертых, многое зависит от того, какой на деле реализуется сценарий развития глобального мира и России. По прогнозу Г.Микерина и Ю.Батурина, в России можно ожидать ускоренного экономического роста в 2005-2012 гг. По С.Хантингтону, цикл трансформации для переходных экономик включает три фазы с разной продолжительностью: 1) запуск - от одного года до пяти лет; 2) стабилизация до трансформации - от трех до десяти лет и 3) консолидация - от трех до десяти лет. Будем надеяться на приближение времени выхода России из системного кризиса.

Сноски и примечания

¹ Основное течение, или мейнстрим из-за оторванности от реальности с иронией называют “экономикой классной доски”. Неоклассические формулы и графики не приспособлены к описанию реального времени (не остановившихся

мгновений) и того пути, который проделывает страна в стадии трансформации. Экономикс упускает из виду главное: переходная экономика - это не отклонение от равновесия, не конъюнктурный феномен, а смена одного равновесного режима другим. См.: Аукуционек С. Теория переходной экономики и ее место в системе экономических наук // МЭ и МО. - 1996. № 10. - С. 11-20.

² А.Илларионов убедительно показал некорректность распространенных гипотез, объясняющих причины уникального в истории Китая взлета экономики: стартовая отсталость, особенности структуры производства и занятости, национальная специфика. На поверку оказывается, что Китай представляет собой пример последовательного проведения либеральных реформ, снижения до минимума государственной нагрузки на экономику. Судите сами по сопоставлению важнейших макроэкономических индикаторов в 1992-1997 гг. (в среднем, %) :

	Китай	Россия
1. Социальные субсидии к ВВП	1,0	10,5
2. Импортные пошлины к импорту	0,6	2,6
3. Темпы прироста кредитов ЦБ	14,8	199,9
4. Государственные налоги к ВВП	11,6	31,8
5. Бюджетный дефицит	1,8	14,5
6. Государственный долг	10,6	23,6
7. Темпы инфляции	10,3	434,6
8. Уровень безработицы	2,7	7,0
9. Иностраные инвестиции к ВВП	4,6	0,4

См.: Вопросы экономики. - 1998. № 4. - С. 25-26

³ См.: Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Макрорегулирование в переходной экономике // Вопросы экономики. - 1997. № 8. - С. 4-23.

⁴ В актив нового институционализма / Дж.Бьюкенен , Р.Коуз, Д.Норт/, балансирующего между основным течением и альтернативными концепциями. следует отнести теорию прав собственности, трансакционных издержек, политического выбора. См.: Швери Р. Теория рационального выбора // Вопросы экономики. - 1997. № 7. - С. 57-64. Заявку на самобытное прочтение проблематики институционализма сделала французская школа в лице Л.Тевено, О.Фаворо, Ф.Эмар-Дюверне и др. См.: Вопросы экономики. - 1997. № 10. - С. 58-116.

⁵ Концепция адаптивных ожиданий Р.Лукаса (США, лауреат Нобелевской премии по экономике, 1995) оказалась связующим звеном между микро - и макроэкономикой. Хозяйствующие субъекты в своем поведении принимают во

внимание и руководствуются такими установками, как ближайший, а не отдаленный опыт; степень доверия к политике правительства и ЦБ; доступ к информации и др. См.: Вопросы экономики. - 1996. № 10.

⁶ См.: Свободная мысль. - 1997. № 10. - С. 72-86.

⁷ См.: Буртин Юрий. Россия и конвергенция. Идеи Сахарова вчера, сегодня и завтра // Октябрь. - 1998. № 1. - С. 145-166.

⁸ См.: Шмелев Н. Новый этап реформ: пределы и возможности // Вопросы экономики. - 1998. № 1. - С. 4-15.

⁹ См.: Овсянников В.И. Историческая судьба марксизма // Социально-политический журнал. - 1997. № 5. - С. 44-55.

¹⁰ См.: Бабаев В.Д. Методология политической экономии: обсуждаем проблемы // Вестник КГПУ им. Н.А.Некрасова. - 1998. № 1. - С. 75-79.

¹¹ См.: Скаржинский М.И. Экономика или политэкономия // Там же. С. 79-81.

¹² См.: Певзнер Я.А. Экономическое учение Карла Маркса перед судом двадцатого столетия. М.: ИМЭМО. 1996; МЭ и МО. - 1997. № 12. - С. 137-143.

¹³ См.: Бuzгалин А. В поисках социалистической альтернативы // Свободная мысль. - 1996. № 2. - С. 71-82; Его же. Россия: возможности и средства выхода на траекторию “опережающего развития” // Вестник Моск. ун-та. Серия Экономика. - 1996. № 3. - С. 3-15.

¹⁴ См.: Мау В. Латинская Америка и Россия: воспоминания о будущем? Очерк политической экономии популизма // Открытая политика. - 1996. № 5-6. - С. 64-70.

¹⁵ Энрике Иглесиас, президент Межамериканского банка развития / МАБР/ жестко критикует чрезмерное огосударствление экономики, необузданный популизм, закрытость от мировых рынков. Правящие и деловые круги Латинской Америки допустили немало ошибок и промахов из-за “толерантности” к экономической и политической нестабильности, неэффективности государственного сектора экономики, неравноправного положения в мировом сообществе, что позволило оценить 80-е годы как “второе потерянное десятилетие”. См.: Латинская Америка. - 1996. № 1. - С. 5-11.

¹⁶ См.: Гайдар Е. Аномалии экономического роста. М.: Евразия. 1997.

¹⁷ См.: Мау В. Реформы и догмы 1914-1929. Очерки истории становления хозяйственной системы советского тоталитаризма. М.: Дело. 1993. В этой монографии В.Мау остерегается искушения видеть в либерализме новую религию: “Безусловно, этатизм XX столетия исчерпал себя, а экономический и политический строй посткоммунистических стран вообще требует глубокой и всесторонней либерализации общественной жизни. Но вновь, как и почти сто лет назад, остается опасность формирования очередного символа веры,

справедливость которого должна доказываться не реальной экономической практикой, а сами фактом противоположности новой доктрины старой”. См.: С.11.

¹⁸ См.: Улюкаев А. Россия на пути реформ. М.: Евразия. 1996.

¹⁹ См.: Гайдар Е. Приглашение ... в тупик, или Еще раз о “социальной рыночной реформе” // Русская мысль. 1997. 27 марта - 2 апреля. С.1,9.

²⁰ См.: Вопросы экономики. - 1995. № 4. - С. 62,64.

²¹ См.: Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики // Вопросы экономики. - 1997. № 6. С. 23-35.

²¹ Письмо подписали российские и американские экономисты Л. Абалкин, О.Богомоллов, В.Макаров, С.Шаталин, Н.Еременко, Д.Львов, Л.Клейн, В.Леонтьев, Дж.Тобин и др. См.: Независимая газета. 1996. 1 июля.

²² См.: Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики // Вопросы экономики . - 1997. № 6. - С. 23-35.

²³ См.: Глазьев С. Основы обеспечения экономической безопасности страны - реформационный курс // Рос. экон. журн. - 1997. № 1. - С. 45 и др.

²⁴ Первый международный симпозиум по синергетике состоялся в 1972 г. в замке Эльмау / Бавария/. Основные понятия синергетики в приложении к экономике в стадии трансформации изложены Ю.М.Осиповым. См.: Вестник Моск. ун-та. Серия Экономика. - 1995. № 3. - С. 9-18.

²⁵ См.: Шургалина И.Н. Анализ экономической реформы в России и ее последствия в свете теории катастроф // Вестн. Моск. ун-та . - 1996. № 4. - С-3-15.

²⁶ Назаретян А.П. Синергетика в гуманитарном знании: предварительные итоги // Общ. науки и совр. - 1997. № 2 - С. 91-98.

²⁷ См.: Малинецкий Г.Г. Нелинейная динамика и “историческая механика” // Общ. науки и совр. - 1997. № 2 - С. 99-111.

²⁸ См.: Дубровский С. Прогнозирование катастроф / на примере циклов / Кондратьева// Общ. науки и совр. - 1993. № 5. - С. 82-88.

²⁹ См.: Умов В.И. Послесловие к прогнозу: кондратьевские циклы в России // Полис. - 1994. № 2. - С. 2. - С. 175-181.

³⁰ Так, Дж. Несбит в книге “Что нас ожидает в 90-е годы?” / М.: Респ. 1992 / утверждал, что циклы Кондратьева, являясь сколками с экономической действительности Западной Европы, не соответствуют социально-экономической динамике США.

³¹ См.: Евстигнеев В.Р. Идеи И.Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы // Общ. науки и совр. - 1998. № 1. - С. 112-121.

³² См.: Специальный номер журнала “Вестник Моск. ун-та. Серия экономика. 1996. № 1.

³³ См.: Тамбовцев В.Л. О предмете теории переходной экономики // Вестник Моск. ун-та. Серия Экономика. - № 3. - С.16.

³⁴ В.В.Радаев выделяет такое свойство постсоветских обществ, как устойчивость переходных форм, постоянство переходности. См.: Радаев В.В. Хозяйственный мир России: постсоветское общество // Рос. экон. журнал. - 1996. № 5-6. - С. 92-100. Такого же мнения и В.Пастухов: “ В отличие от Запада “переходность” для нашей страны - норма и поэтому ее история предстает чередой переходных состояний. Определенность же, напротив, существует как редкое и сиюминутное исключение”. См.: МЭ и МО. - 1997. № 7. - С. 49.

³⁵ См.: Аукуционек С. Теория переходной экономики и ее место в системе экономических наук // МЭ и МО. - 1996. № 10. - С.11-20; Автономов В. Политическая экономия переходного периода // МЭ и МО. - 1996. № 9. - С. 5-15; Гутник В. Ренессанс теории хозяйственного порядка // МЭ и МО. - 1996. № 10. - С. 5-10.

³⁶ См.: Россия и соврем. мир - 1996. № 1. - С. 64-96.

³⁷ М.Фридмен никогда не отказывался от своей ключевой идеи: хотите разрушить общество - подрывайте инфляцией и девальвацией власть денег. Подробнее См.: Дубянская Г. Падающий рубль и экономический рост - совместить это никому не дано // Независимая газета. 1997. 22 февраля.

³⁸ См.: Колодко Г. Политика финансовой стабилизации и проблемы экономического роста // Вопросы экономики. - 1993. № 6. - С. 7-18.

³⁹ Освобождение от крепостной зависимости, сопровождавшееся внушительными платежами помещикам, открыло дорогу самодвижущейся инфляции. Инфляция в 1961 году составляла 21%, а в последующие годы доходила до 50%. Инфляционный пожар бушевал в России 36 лет, оказав решающее воздействие на формирование ее хозяйства. При высокой инфляции базовые отрасли России могли развиваться лишь при массивной и продолжительной поддержке финансами отечественных фирм со стороны государства. См.: Вопросы экономики. - 1996. № 5. - С.29.

⁴⁰ Для понимания современной инфляции целесообразно востребовать концепцию денег М.И.Туган-Барановского. Стоимость (ценность) денег, по М.И.Туган-Барановскому, зависит от конъюнктуры на товарных рынках и является функцией пяти переменных 1) количества товаров; 2) количества денег; 3) скорости их оборота; 4) количества орудий кредита; 5) скорости их оборота. Денежная цена, есть, с одной стороны, выражение стоимости товаров в деньгах и измерение стоимости денег в товарах, с другой. В товарах и деньгах скрывается разное соотношение объективного и субъективного. См.: Туган-Барановский М.И. Бумажные деньги и металл. Петроград. 1917. С. 37-52

- ⁴¹ См.: Казанцев С.В. Скрытая природа российской инфляции // ЭКО. - 1996. № 3. - С. 3-20.
- ⁴² См.: Илларионов А. Природа российской инфляции // Вопросы экономики. - 1995. № 3. - С. 4-21.
- ⁴³ См.: Вопросы экономики. - 1995. № 12. - С. 7.
- ⁴⁴ См.: Albertini J-M., Silem A. Comprendre les theories economiques P. 1992.
- ⁴⁵ Универсальность и непредубежденность Й.Шумпетера, равно как и сложность системы его взглядов, затрудняли кристаллизацию школы его имени. Он подрывал многие догмы экономикс. См.: Й.Шумпетер. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982. С.9.
- ⁴⁶ См.: Осипов Ю.М. Экономическая цивилизация: исторический триумф и эстатологический кризис // Социальная динамика в период становление постиндустриального общества. - М. 1998. - С 22-25.
- ⁴⁷ См.: Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система. - М.: МГУ. 1990. - С. 291-295, 363, 371 и др.
- ⁴⁸ См.: Валлерстайн Й. Социальное изменение вечно? Ничто никогда не изменяется? // Полис. - 1997. № 1. - С. 5-21; Его же. К объяснению истории современности // Полис. - 1997. № 2. - С. 5-13.
- ⁴⁹ См.: Вопросы экономики. - 1997. № 10. - С. 63, 79-80, 90-103, 116 и др.
- ⁵⁰ Лозунг “второй Европы” заключается в следующем: Россия не воспримет западные ценности, избежит продвинутой интеграции и мировую экономику, призовет к национальной мобилизации и православию. См.: Федотова В.Г. Судьба России в зеркале методологии / Вопросы философии. - 1995. № 12. - С. 21-34.

Глава третья

ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

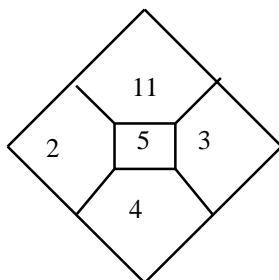
*Человеческое творчество проходит три
стадии: какая чушь; в этом что-то есть;
кто же этого не знает.*

А.Гумбольдт (1769-1859)

С начала XX века менеджмент обладает собственным **предметом** исследований и поучительной **историей**, посылавших мощные потоки идей, концепций, разработок. Менеджмент не мог не испытать благотворного воздействия импульсов извне, со стороны экономики, социологии, психологии. Теория и практика менеджмента, как и всякая творческая дисциплина, являет собой пример трех напластований: устарелого, непреложного, невостребованного. В менеджменте причудливо сосуществуют и борются традиционность и новаторство.

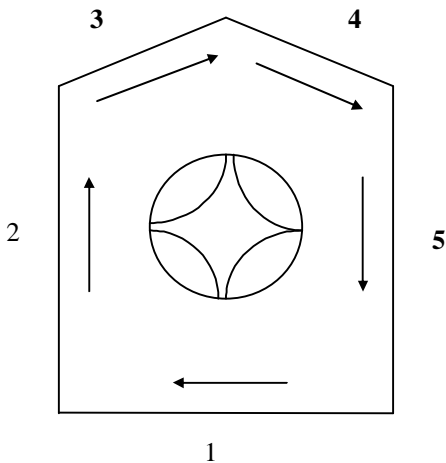
Книга Ф.Тейлора “Принципы научного управления” по праву считается евангелием менеджмента. Миллионы управленцев во всех уголках земного шара солидарны с главным выводом Ф.Тейлора: работа по управлению - это сложная и ответственная специальность, существенно влияющая на эффективность производства. Заслугой Г.Эмерсона является систематизация основополагающих принципов производительности труда (1913). А.Файолю принадлежит классическое определение управления: “управлять - это значит предвидеть, организовывать, координировать, распоряжаться, контролировать” (1923). В 30-50-е годы менеджмент в США, а затем в Европе вобрал в себя достижения психологов и социологов, изучавших отношения между людьми в цехах и бригадах, отношения человека к труду (Э.Мейо, М.Фоллит, Д.Мак Грегори). Основные тезисы названных авторов представлены в схемах и комментариях к ним.

Научный менеджмент Ф.Тейлора (1856-1915)



1. Техническое нормирование (структурирование и определение результатов для каждого работника).
2. Соотношение времени и задачи.
3. Вознаграждение за конечный результат.
4. Отбор и подготовка кадров.
5. Научный менеджмент Ф.Тейлора.

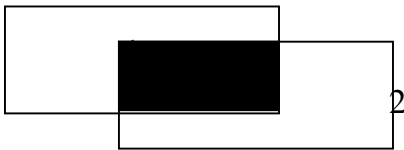
Функциональный подход А.Файоля



1. Предвидеть, т.е. учитывать грядущее и выработать программу действий.
2. Организовывать - это строительство основ жизнедеятельности предприятия.
3. Координировать - значит связывать, объединять, гармонизировать действия и усилия.
4. Распоряжаться - это умение заставить персонал надлежаще работать.
5. Контролировать - заботиться о том, чтобы все свершилось согласно установленным правилам и отданным распоряжениям.

А.Файоль . Общее и промышленное управление. М. 1923 С предисловием А.К.Гастева.

Менеджмент человеческих ресурсов (██████████)



1. Концепция человеческих отношений
2. Концепция качества труда.

12 принципов производительности Г. Эмерсона (1853-1931)

1. Точно поставленные идеалы или цели.
2. Здравый смысл.
3. Компетентная консультация.
4. Дисциплина.
5. Справедливое отношение к персоналу.
6. Быстрый, надежный, полный, точный и постоянный учет.
7. Диспетчирование.
8. Нормы и расписания.
9. Нормализация условий.
10. Нормирование операций.
11. Стандартные инструкции.
12. Вознаграждение за производительность.

Г.Эмерсон. 12 принципов производительности. М. Экономика. 1992. 2-е издание.

Россия не стояла на обочине науки и практики управления, а иногда в чем-то и опережала лидеров менеджмента. Об этом свидетельствуют уникальные и малоизвестные материалы, собранные группой научных сотрудников Санкт-Петербургского университета экономики и финансов¹. Поделимся с читателями важнейшими сведениями.

По свидетельству А.Гастева, уже в 1904 году где-то на Урале, в Лысьве и других заводах делались попытки применения принципов НОТ. Система Тейлора апробировалась на заводах “Вулкан” Семенова, оружейном заводе, Южных железных дорогах. Таких заводов до 1914 года в России было 8, во Франции - 1. Рационализация технологии резания металла по разработкам проф. *Н.Н.Савина* внедрялась на машиностроительном заводе “Айвез” в Санкт-Петербурге².

А.А.Богданов (1873-1928) - предтеча теории систем и кибернетики. После изучения работ Ф.Тейлора А.А.Богданов выпустил свою первую брошюру “Между человеком и машиной” (1913). На 20-е годы приходится расцвет его таланта, формирование основ всеобщей организационной науки (тектологии). Ему принадлежит крылатая фраза: “Человек в своей организующей деятельности является только учеником и подражателем великого всеобщего организатора - природы”.

А.К.Гастев (1882-1941), создатель Центрального института труда, автор свыше 200 монографий, брошюр, статей. Он обосновал и защищал концепцию технобиосоциальной организации труда и управления. А.К.Гастев был лично знаком с Ф.Тейлором и поддерживал с ним переписку, что однако не мешало ему не соглашаться с апологией принципа стандарта. А.К.Гастев видел в стандартах и оковы для творчества и не забывал о преимуществах социализации трудовых операций,

О.А.Ерманский (1866-1941) выдвинул концепцию физиологического оптимума. Главное в рационализации труда - не время совершения операции и не длина пути, а величина полезной работы на единицу затраченной энергии. Ему не удалось избежать как гипертрофии идей оптимума, так и чрезмерного критицизма в отношении тейлоризма.

Значимых результатов в исследовании основ организации и управления добились Н.А.Витке, Р.С.Майзельс, П.М.Керженцев, Я.С. Улицкий, С.Д.Стрельбицкий, И.С.Каннегисар, Ф.Р.Дунаевский и др. Николай Андреевич Витке пропагандировал широкую трактовку задач управления: “Управление - это не просто документы, архивы, учетные системы, справки и т.д., а определенная система социально-трудовых отношений, а потом уже груда предметов”. Он поддерживал тезисы и выводы А.Файоля, но и предупреждал об опасности

схемомании и фетишизации функций. Были и своевременные предупреждения против гипертрофии коллегиальности, о бедах, вызываемых бюрократизмом.

Российскую школу управленцев отличали пестрота взглядов на идеи Тейлора, Форда, Файоля, на разработки коллег и соперников. Самоирония звучит в следующем пассаже из названной выше книги: “В одном оно (наследие) представляется в виде глубокого старца, одетого в средневековую мантию алхимика с волшебным камнем в руках; в другом оно принимает образ легковверного и шаловливого Меркурия, который во всякий момент не прочь уворовать золоторунных овец из-под носа самого Юпитера; в третьем оно рисуется в виде маститого ученого, который что-то думает, творит, создает, но что никакого отношения к практической работе учреждения не имеет”³.

Со второй половины XX века менеджмент развивается вширь и вглубь, предлагая новации на порядок выше по сравнению с периодом зарождения науки об управлении. Афоризмы лидеров менеджеров тому свидетельство. Общая доминанта авангардных концепций и технологий в менеджменте выражается одним словом - глобализация. Она многолика: а) множественность целей, а не прибыль во что бы то ни стало; б) адаптация организационной структуры к постоянно изменяющимся условиям деятельности фирмы; в) внедрение элементов долгосрочного прогнозирования и планирования; г) внимание к философии бизнеса.

Стратегические цели фирмы должны отвечать на “вызовы” рыночных ситуаций:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в отрасли или на рынке;
- возрастание “цены” фирмы;
- приемлемые темпы роста потенциала фирмы;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- следование за лидером;
- жизнь без долгов.

С середины 70-х Международная группа ученых по инициативе Т.Левитта (США) изучает долговременные связи партнеров по маркетингу. Обнаружено, что они (связи) отходят от постулатов “невидимой руки” рынка и от стереотипов иерархии. Ученые поставили под сомнение утверждение о наличии неограниченного числа потенциальных покупателей, продавцов, конкурентов. В промышленном маркетинге и менеджменте возникают более или менее

устойчивые структуры взаимодействия малого числа отобранных партнеров. К тому же происходят взаимопереходы внутренних ресурсов во внешние и наоборот. Посему теряет смысл выяснение вопросов, кто и как контролирует те или иные ресурсы ⁴.

Афоризмы менеджеров

1. Закон Майера. Усложнять просто, упрощать сложно.
2. Правило Берке. Никогда не ставьте задачу, решение которой вам неизвестно.
3. Закон Хеопса. Ничто никогда не строится в срок и в пределах сметы.
4. Аксиома Паркинсона. Всякий начальник стремится к увеличению числа подчиненных, а не соперников. Чиновники создают работу друг для друга.
5. Оптимист изобретает самолет, пессимист - парашют.
6. Девиз Джоунза. Друзья приходят и уходят, а враги накапливаются.
7. Закон Уистлера. Никогда не знают, кто прав, но всегда известно, кто в ответе.
8. Закон интереса А.Франса: чтобы переварить знания, надо поглощать их с интересом.
9. Закон Паркинсона. Работа растягивается, как резина, чтоб заполнить время отпущенное для ее выполнения.
10. Закон Джухэни. Компромисс всегда обходится дороже, чем любая из альтернатив.
11. Закон Муэнча. Ничто так не способствует успешному внедрению новшеств, как отсутствие проверок.
12. Закон Купера. Новые законы создают и новые лазейки.
13. П.Друкер. Творческие личности - это нонконформисты, они насмешливы и мало уважают авторитеты.
14. Учитесь критиковать подчиненного. Хвалить подчиненного на людях, а критиковать - с глазу на глаз.
15. Закон Мерфи. Если какая-нибудь неприятность может случиться, она случается. Если четыре причины возможной неприятности устранены, то всегда появится пятая.
16. Теорема Стокмайера. Если кажется, что работу сделать легко, это будет непременно трудно.
17. Закон Веллингтона. Наверху собираются сливки. И пена - то же.
18. Того, кому доверяют, за руку не держат.
19. А.Файоль. Тело с двумя головами - чудовище (о единоначалии).
20. Дело подобно автомашине: само по себе оно будет двигаться только под гору.
21. Дейл Карнеги. В мире существует только один способ одержать верх в споре - это уклоняться от него.

22. Эффект Оучи. Добиваться единого мнения при принятии решений - это все равно, что принимать решение о производстве верблюдов, когда нужны лошади.

Источник: Старобинский Э.Е. Интеллектуальный капитал предпринимателя. М. 1996.

Прорывом в менеджменте является матрица стратегических ресурсов, выдвинутая в начале 80-х Т.Нэйлором на основе обобщения практического опыта ИБМ, Шелл Ойл, Дженерал Электрик⁵. Она предусматривает учреждение стратегических хозяйственных центров, сочетающих управление по ресурсам и управление по изделиям. Стратегия бизнеса разрабатывается снизу вверх в отличие от потоков сверху вниз. Эта матрица более всего подходит для вертикального интегрированных корпораций. Каждый центр решает три задачи: формирование портфеля заказов, управление инвестициями и разработку стратегии бизнеса. Руководитель каждого стратегического ресурса корпорации занимает пост вице-президента корпорации. Приоритетное обеспечение хозяйственных центров стратегическими ресурсами зависит от вкладов в поступление денежной наличности. Менеджер, ответственный за изделие, подчиняется управлению по продуктовой группе и управлению по ресурсам. Возможные конфликты между управлениями по стратегическим ресурсам и хозяйственными центрами разрешает исполнительный вице-президент. Руководители высшего и среднего звена управления ежегодно корректируют пятилетние программы действий.

Схема 2

Матрица ресурсных стратегий

Стратегические ресурсы	стратегии			
	1	2	3	4
1. Заводы и оборудование				
2. Недвижимое имущество				
3. Запасы сырья и материалы				
4. Исследования и разработки				
5. Персонал				
6. Реклама и пропаганда				
7. Система распределения				

На пороге XXI века менеджмент обогащается за счет авангардных или синкретических идей в экономике, экономической социологии, этики.

В экономической теории издавна противостояли друг другу эндогенный и экзогенный подходы. Первый подход, заложенный К.Марксом в его концепции “превращение формы → фетишистское сознание”, отдает приоритет **внутренней** логике системы. Второй подход, заявленный М.Вебером в его известной статье о протестантской этике и духе капитализма, объясняет экономическое сознание и поведение результатом действия *факторов среды*. *Эндогенная* стратегия исходила из того, что для домохозяйств и фирм изменение экономической системы представляет собою шок, потрясение, большой удар. *Экзогенная* стратегия ратовала за то, чтобы экономические агенты постепенно адаптировали свое сознание и поведение к изменению системы (т.н. градуализм)⁶. В современных условиях пропала былая острота вопроса, что изменяется быстрее: система (среда) или поведение? Соответственно неверно противопоставлять оба подхода. Они являются скорее взаимодополняющими, нежели взаимоисключающими. Эта примирительная установка и реализуется в этой главе.

Со времен Адама Смита и Дж.С.Милля экономисты оперируют понятием “гомо экономикус”. В него вкладывается два смысла: 1) абстрактную модель человека в чистой теории; 2) человека, движимого мотивами накопления богатства, сокращения трудовых затрат и т.д. После маржиналистской революции научная традиция освятила набор свойств человека, действующего в рыночной среде: автономность, эгоизм, рациональность, компетентность. С великой неохотой, под давлением аргументов и фактов, почерпнутых из экономической социологии и альтернативных концепций, пришло признание того, что атрибуты гомо экономикус, особенно его рациональность и компетентность, дают “сбой” при объяснении парадоксов экономического поведения⁷. В этой связи обращается внимание на метаморфозы в механизме формирования прибыли у фирмы при **несовершенной информации** (по аналогии с несовершенной конкуренцией), **агрегировании** индивидов и фирм, расчистке товаров и активов на рынках в зависимости от **скорости** и издержек адаптации экономических агентов к изменениям макроэкономического фона, при взаимодействии информации и контроля⁸.

Неоинституционалисты ставят себе в заслугу переключение исследовательского интереса к процессу разрушения старых и создания новых институтов и к “странностям” экономического менталитета. Эта проблематика необъятна, поэтому ограничимся двумя темами. Первая тема относится к авторитету закона и обычая. Деловые люди Запада в большинстве своем уважают законные предписания и регулируют свои взаимоотношения в контрактах на десятках, а то и сотнях страниц. В случае коллизий и конфликтов они

обращаются к услугам юристов и в судебные органы. В России предпринимательская среда предпочитает руководствоваться не установлениями законодательства, а личными “добродетелями” партнеров и личными связями. Деловые обычаи в России сплошь да рядом противоречат закону, а апелляция к справедливости на деле оправдывает клановую мораль. Вторая тема вытекает из исключительной роли **доверия** как при проведении реформ, так и в жизнедеятельности организации (корпорации). Б.Мильнер прослеживает воздействие фактора доверия по пяти направлениям процесса трансформации: 1) население и реформы; 2) граждане и финансово-экономические институты (банки, ЧИФы и ПИФы и др.); 3) власть и частные структуры; 4) граждане и фирмы во взаимоотношениях с органами государственного регулирования и 5) частные структуры друг к другу. В России непочатый край работы по восстановлению доверия по каждому блоку⁹. Доверие было, есть и будет животворным началом и в корпоративном управлении. Обратимся к авторитету П.Друкера: “Организация - нечто большее, чем экономическое хозяйствование, оценивающее свою работу по результатам, полученным на рынке. Организация представляет собою сохозяев. Это люди. Поэтому одна из задач организации - сильные качества людей превратить в эффективные факты, а их слабости сделать несущественными. Фактически только организация способна это сделать¹⁰. Без доверия не продвигаются ни реформы, ни корпорации.

Итак, первая тенденция развития корпоративного управления заключается в том, что оно (управление) получает методологические и содержательные импульсы для трансформации от **всей совокупности** экономических и социальных наук. Такая “отзывчивость” на достижения смежных наук является фирменным знаком менеджмента.

Вторая по счету тенденция заключается в **реформировании предприятий** по инициативе и под контролем государства. Дело в том, что внутренние слабости российского менеджмента масштабны и не поддаются самолечению в кратчайшие сроки. Обобщим уязвимые звенья корпоративного управления в России:

- ориентация на краткосрочные результаты в ущерб долговременной стратегии;
- реактивный стиль управления, т.е. реакция на свершившееся, постфактум, а не предвидение событий;
- пробелы в информации и рыночной инфраструктуре;
- отток кадров, снижение квалификации, развал системы профессиональной учебы;
- старение производственных фондов;

- противостояние коллективов и руководства приватизированными предприятиями, огрехи в акционерном и трудовом законодательстве;
- высокие транзакционные издержки, вызываемые диспропорциями макроэкономического плана;
- отраслевые и региональные несоответствия в структуре спроса и предложения по товарам и факторам производства¹¹. Эти беды объясняются во многом **несистемностью** рыночного хозяйства в России, т.е. отсутствием или эмбриональностью важных элементов, без которых система не может считаться завершённой даже в основном и способной выдержать испытания на разрыв на микро- и макроуровнях.

Проект Концепции реформирования российских предприятий подготовлен Минэкономки и одобрен с поправками Правительства РФ¹². Концепция предусматривает комплекс мер по форсированию адаптации корпоративного управления к базовым принципам и правилам рыночной экономики по 5 основным направлениям.

1. **Наведение порядка в государственном секторе экономики.** Здесь выделены четыре приоритетных блока: а) запуск законодательства о разделе продукции по крупным месторождениям полезных ископаемых; б) вовлечение земли в экономический оборот; в) рационализация статуса и управления государственными унитарными предприятиями; г) повышение эффективности управления госпакетами акций, контрактами на закупку товаров, выполнение работ и услуг для государственных нужд, минимизация ущерба от ведомственной разобщенности между федеральными и региональными органами власти¹³.

2. **Разграничение прав собственников** предприятия и их **управляющих**. Многие придется делать с нуля.

3. **Защита прав акционеров.** Потребуется дополнения и изменения в Законе об акционерных обществах, общественно-государственные гарантии и компенсации жертвам финансовых скандалов.

4. **Обеспечение финансовой прозрачности** деятельности предприятий. Выполнение этого условия потребует уточнения понятия “коммерческая тайна”, внедрения международных стандартов в бухучете и аудите акционерных и иных обществах в России, усвоения правил и формул финансового анализа. популяризации среди акционеров навыков и умения “чтения” бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, других форм финансовой отчетности.

5. **Ускоренная подготовка за рубежом менеджеров** высшего и среднего звена. Своеобразная “чистка” кадров по рыночным критериям внесена в Концепцию с лета 1997 года по настоянию Президента.

Правительственное видение выгод для предприятия от реформирования представлены в Приложении 1.

Приложение 1.

Результаты реформирования предприятия

Направления реформирования	Выгоды, получаемые предприятием как результат реформирования
Передача независимому регистратору ведения реестра акционеров (для акционерных обществ)	Повышение инвестиционной привлекательности за счет уменьшения риска от недобросовестных действий руководства (реализация прав акционеров в управлении деятельностью акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале).
Пересмотр устава предприятия (для хозяйственных обществ) и уточнение контракта с руководителем предприятия	Ограничение возможностей злоупотреблений и недобросовестных действий руководителей, усиление их ответственности перед участниками (учредителями) и заинтересованности в результатах деятельности предприятия и повышение на этой основе качества управленческих решений
Реализация прав собственности на землю	Повышение инвестиционной привлекательности предприятия за счет полноценной реализации прав собственности на весь имущественный комплекс, что обеспечивает правовую независимость и стабильность его деятельности
Выявление и устранение нарушений прав акционеров (для акционерных обществ)	Реализация прав акционеров в управлении деятельностью акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале
Инвентаризация имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия	Снижение непроизводительных затрат, оптимальное использование имущества предприятия
Рыночная оценка активов предприятия	Реализация возможности увеличения уставного капитала предприятия, что будет способствовать повышению уровня минимальной обеспеченности требований кредиторов и большей стабильности в отношениях с контрагентами
Разработка конкретной программы	Восстановление стимулирующей роли

мер по ликвидации задолженности по охране труда (при ее наличии)	заработной платы, улучшение социально-психологического климата на предприятии, что является решающими факторами повышения производительности труда
Анализ положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием	Выявление ключевых внутренних и внешних проблем предприятия и оптимальных путей их решения
Выработка стратегии развития предприятия	Выявление среднесрочных и долгосрочных ориентиров развития предприятия, достижение которых обеспечит ему максимальный эффект от его экономической деятельности в перспективе
Подготовка и переподготовка кадров	Соответствие квалификации персонала современным требованиям, что является одним из ключевых факторов стабильности экономического положения предприятия и его долгосрочного прогресса
Оформление паспорта предприятия	Возможность всесторонней оценки потенциала предприятия всеми внешними существующими и потенциальными партнерами и прежде всего инвесторами, что обеспечит стабильность хозяйственных связей и сокращение сроков получения заемных средств и кредитов

Существуют и альтернативные варианты реформирования предприятий, пропагандируемые, с одной стороны, исследовательской группой во главе с И.В.Липсицом и А.А.Нещадиным и С.Глазьевым, с другой. Оба варианта жестко критикуют правительственную концепцию за фактический отказ от проведения вразумительной промышленной политики. Исследовательская группа обобщила сильные и слабые стороны всех возможных стратегий промышленной политики для России: А) Поддержка высокотехнологичных производств; Б) Стимулирование сырьевых отраслей, ориентирующихся на внутренний и внешний рынки; В) Производство потребительских товаров для внутреннего потребления и на экспорт; Г) Производство продукции производственного назначения на основе технологий 3 и 4 укладов; Д) Импортозамещение продукции всех технологических укладов. В России спонтанно идет процесс следования всем возможным стратегиям без четко сформулированных

приоритетов. Авторы выступают за технологическую модернизацию и реконструкцию важнейших отраслей промышленности¹⁴.

Еще с конца 80-х годов ЦЭМИ и С.Глазьев востребовали из наследия К.Маркса концепцию “технологического способа производства” и вовлекли в научный оборот понятие “технологический уклад”. К финишу XX века, по С.Глазьеву, Россия идет с чересполосицей технологических укладов с различной исторической судьбой. Первые два уклада представляют собой предысторию промышленной революции и достались нам от рубежа XIX-XX вв. В третьем укладе задействованы такие отрасли, как электрификация, железные дороги, универсальное машиностроение и металлообработка, уголь в качестве первичного энергоносителя, сталь в роли ведущего конструкционного материала. Этот уклад исчерпал себя еще в годы Великой депрессии. В четвертом укладе зарекомендовали себя нефть, газ, нефтехимия, специальное машиностроение, цветные металлы и пластмассы, автомобильный транспорт. Многие из отраслей данного уклада давно испытывают депрессивное состояние. И лишь отрасли 5-го уклада не подвержены кризисным явлениям и продолжают взлет в XXI веке. Носителями научно-технического прогресса считаются микроэлектроника, информатика, биотехнологии, геновая инженерия, новые материалы, космос и спутниковая связь¹⁵.

В программе и концепции реформирования предприятий и структурной перестройки должен быть дан четкий ответ на вопрос, какая группа промышленных предприятий будет стимулироваться федеральным правительством: середняки или лидеры? Ответ на вопрос не из легких. Ибо список 100-200 ведущих предприятий России, ведущийся с 1996 года, рейтинговыми агентствами при поддержке банков, характеризуется частой сменой лидеров. Может быть, интенсивное развитие городов по Волге, от Москвы до Нижнего Новгорода, станет в обозримом будущем зародышем отечественного Общего рынка¹⁶.

В концепции реформирования предприятий особое место отводится реформе бухгалтерского учета и внедрению международных стандартов учета (МСУ).

Концепция предполагает либерализовать амортизационную политику путем предоставления предприятиям права самостоятельно квалифицировать расходы на текущие и капитальные, отчетного и будущих периодов, выбирать инструменты амортизационной политики, такие, как ускоренная амортизация¹⁷, метод уменьшающегося остатка с применением амортизационных норм, специальной амортизационной скидки, упрощения и укрупнения норм амортизации. Реформа бухгалтерского учета будет сопряжена с налоговой

реформой, принятием Налогового кодекса (НК). В течение 1998 и последующих лет будут отобраны 100-200 АО, на которых будет осуществлен перевод на новые правила ведения бухгалтерского учета. По специальной программе намечено обучить бухгалтеров-практиков, экономистов предприятий, работников налоговых и иных органов. Одновременно вводятся единые стандарты аудита и квалификационные требования к аттестации аудиторов, новый набор сведений, обобщаемых в органах государственной статистики. Реформа бухгалтерского учета должна быть завершена в основном к 2000 году.

В повестку дня реформирования предприятий включается и проблема МСУ. Дэвид Демант из Комитета по международным стандартам учета, председатель Европейской федерации ассоциаций финансовых аналитиков не сомневается в том, что революция в учете и аудите придет и в Россию¹⁸. К такому же выводу приходит и Татьяна Крылова, доцент МГУ¹⁹. На 9 предприятиях Татарии осуществляется переход на международные стандарты, ведется переподготовка кадров. В этом списке такие АО, как Татнефть, Нижнекамскшина, Казаньоргсинтез и др.²⁰. Основные доводы в пользу принятия Россией МСУ при реформировании бухгалтерского учета и аудита следующие:

- Россия получает апробированные в развитой рыночной среде стандарты, т.е. ориентиры на ближайшее будущее, без прохождения излишних, промежуточных ступеней;

- МСУ признаваемы в основных центрах экономической активности, авторитет МСУ тогда распространится и на данные, публикуемые российскими АО;

- присоединение к МСУ позволит надеяться на финансовое, кадровое и организационное содействие в процессе адаптации стандартов учета к российским реалиям;

- многосторонние переговоры по МСУ дают возможность прийти к взаимоприемлемому компромиссу, учесть пожелания с российской стороны;

- МСУ открыты для последующих изменений и дополнений.

Однако подключения России к МСУ реализуются не сразу и не без преград. Общий баланс приобретений и потерь выглядит непредсказуемым или не поддающимся подсчету. Более того, на первых порах может возникнуть ощущение, что игра не стоит свеч, ибо масштабы кардинальной ломки устоявшихся правил и навыков, стереотипных операций в условиях незавершенной компьютеризации и функциональной неграмотности миллионов счетных работников перевешивают потенциальные выгоды МСУ. Многих

настораживает то, что издержки и заботы сейчас, а доходы и облегчение откладывается на неопределенное будущее.

При ближайшем рассмотрении оказывается, что МСУ таят в себе множество головоломок. Рассмотрим некоторые из них.

МСУ не обладают прежде всего единообразным подходом ко многим параметрам. На роль законодателей в мире учета претендуют США, ЕС, международные профессиональные организации. На кого ориентироваться России? Что предпочтут участники ВЭС в зависимости от приоритетной сферы интересов? Вопросы, вопросы и еще раз вопросы.

Понятие “международные стандарты учета” с неопределенными очертаниями и в чем-то напоминают язык эсперанто. МСУ, по мнению В.В.Ковалева, - это попытка изобрести некий международный язык общения²¹. По всей видимости, ни одна страна мира не откажется в настоящее время от собственных традиций в документообороте и технологии обработки учетных данных. Получается замкнутый круг. Его можно разорвать лишь ценою взаимно согласованных уступок. Диктат здесь противоположен.

Могут быть общие принципы составления, скажем, финансовой отчетности. Но ее философия разнится от страны к стране. В США и Великобритании стандарты ориентируются на а) интересы акционеров; б) широкое участие профессионалов в формулировке стандартов учета. В континентальной Европе, в частности во Франции и Германии, предпочтение отдается: а) реализации интересов банков; б) государственному регулированию; в) сглаживанию различий в постановке налоговой отчетности и бухгалтерского учета. Выясняется далее, что гармонизация стандартов учета - задача приоритетная для отдельных сфер экономической жизни и может быть переведена в перечень задач второго, а то и третьего разряда для других секторов экономической деятельности. Иными словами, внедрение МСУ может осуществляться методом “разных скоростей”, по аналогии с евровалютой.

МСУ вводят четкое разграничение учета для внешних пользователей, налогообложения и для внутренних нужд. Разграничительные линии проходят по объектам охвата, процедурам представления и движения, по степени доступности учетной информации. МСУ интересуют агрегатные и другие индикаторы финансово-экономического положения, правила игры для аудиторов, достоверность и точность оценку имущества и активов АО и другие смежные темы. Финансовая отчетность, регулируемая МСУ, доступна любому пользователю и не подпадает под защиту коммерческой тайны. В налоговые органы издержки производства и обращения предоставляются не по фактическим суммам, а в пределах нормативов, разрешенных налоговым законодательством.

По-разному ведется учет курсовой разницы для налоговых органов и для оперативного управления.

В странах с развитой рыночной экономикой самое активное участие и обсуждению и принятии МСУ принимают профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов, чего пока нельзя сказать о России. Для информации краткие сведения о профессиональных организациях на Западе (по состоянию на 1990 год).

Страна	Профессиональная организация	Год учреждения	Численность тыс. членов
США	Американский институт присяжных бухгалтеров	1886	293
Великобритания	Институт присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса	1870	91
Франции	Орден экспертов бухгалтеров	1942	11
Германия	Институт бухгалтеров	1932	6

Источник: Бухгалтерский учет. - 1997. № 10. - С. 76.

Свою посильную лепту в правовое регулирование учета и аудита вносят законодатели и министерство финансов. Действует закон о бухгалтерском учете от 21 ноября 1996 года²². С 1 января 1998 года вступает в силу федеральный закон о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним²³. За 1994-1998 гг. Минфин РФ утвердил 6 Положений по бухгалтерскому учету в соответствии с МСУ. АО, размещающие корпоративные ценные бумаги на международных фондовых рынках, обязаны составлять финансовую отчетность с соблюдением стандартов МСУ.

По теме “МСУ и Россия” наши предварительные выводы и рекомендации заключаются в следующем.

1. Вдумчивое, но без лишних пауз приближение российской системы счетоводства к МСУ - приоритетная общегосударственная задача, ключевой момент реформирования предприятий.

2. Предстоит сделать выбор модели и концепции согласования национальной системы и МСУ. На наш взгляд, самого пристального внимания заслуживает гармонизация стандартов и норм учета в странах ЕС.

3. Настало время восстановить и обобщить опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в дореволюционной России и СССР 20-х годов и наиболее рациональное переложить на реалии 90-х годов.

4. Обнаружились три сферы учета с наиболее актуальными и продвинутыми заделами для внедрения МСУ: а) финансовый учет; б) оценка имущества и недвижимости ; в) рейтинги и сводные индексы.

5. Экономические ведомства России с участием профессиональных организаций бухгалтеров, оценщиков, аудиторов обязаны подготовить концепцию и программу вхождения в МСУ с уточнение сроков, задач и исполнителей. Отдельные регионы с наибольшей степенью вхождения в мирохозяйственные связи могли бы стать полигоном для отработки технологии приспособления российской системы учета и аудита к требованиям международных стандартов.

6. Экономические факультеты и вузы России обязаны включать в программы своих учебных курсов разделы или темы, посвященные МСУ, осуществить стажировку студентов и преподавателей в учебных центрах Германии, Франции, Великобритании на предмет овладения теорией и практикой финансового учета, оценки недвижимости, сопоставления фондовых и иных индексов, рейтингов и др.

7. При доработке и утверждении Налогового кодекса увязать друг с другом общее и особенное в постановке бухгалтерского и налогового учетов. При подготовке налоговых инструкций, деклараций и других нормативных актов и документов учесть пожелания бухгалтеров и аудиторов.

Третья тенденция корпоративного управления вытекает из кардинальных перемен в отношениях собственности, зафиксированных в XX веке. Причем перемены относятся как к теоретическому осмыслению собственности - фундаментального понятия в гуманитарных и общественных науках, так и обобщению опыта приватизации в новых ареалах(Россия, СНГ, Центральная и Восточная Европа, Балтия).

Западная экономическая мысль (Р.Коуз, А.Оноре) отвергла принцип троичности в исследовании функций собственности, заимствованный у юристов еще с эпохи римского права (пользование, владение, распоряжение). Не получила широкой поддержки идея привнесения понятия “монополия” в экономическую структуру собственности. Концепция монополизации собственности (полной и даже частичной) не улавливает процессы расщепления полномочий собственности, ее демократизации через свободную куплю-продажу ценных бумаг, системы участия в управлении и прибыли, сращивания собственности многих экономических агентов.

Частная собственность как одна из предпосылок рыночного хозяйства и современной цивилизации ²⁴ реализуется в пучке хозяйственных полномочий, как-то:

- право владения, т.е. исключительного физического контроля над благами;
- право пользования, или применения полезных свойств блага для себя;

- право управления, т.е. решения кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход, обладание результатами от включения в экономический оборот;
- право на безопасность, т.е. защиту от экспроприации благ государством и от вреда, причиняемого внешней средой;
- право суверена, или на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на передачу имущества, активов, других объектов вещественной и интеллектуальной собственности в наследство;
- право на бессрочное или пожизненное обладание благом;
- запрет на использование имущества, собственности способом, наносящим ущерб экологии;
- право на ответственность в виде разного рода взысканий, компенсаций, погашений;
- право на осуществление процедур, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

Эти полномочия редко бывают сосредоточены в одном лице, одном месте и задействованы на одну дату. По своей глубокой сути расщепленная собственность мобильна, полисубъектна, а каждое полномочие собственности может быть предметом рыночных сделок.

Появление и развитие акционерной собственности в США имело последствием формирование особого субъекта - рабочей акционерной собственности (РАС). Идея превратить рабочих и служащих в *совладельцев своих фирм* возникла в 50-е годы и связана с именем американского юриста и экономиста Луиса Келсо. Позднее эта концепция материализовалась в программе ЭСОП, получившей с 1974 года поддержку федеральных и штатных властей. В США насчитывается более 11 миллионов таких акционеров, а система ЭСОП в той или иной степени применяется на 12 тысячах частных предприятий. В 90-х годах показатели распространения ЭСОП стабилизировались.

“Рычаг Келсо” по простой схеме и без больших потерь обеспечивает компромисс интересов персонала, фирмы, властей и банков. Трудящиеся не платят за акции из своей зарплаты. Акции приобретаются в кредит под будущие дивиденды. Персональная часть акционерного капитала определяется в зависимости от заработка. Предоставляются налоговые льготы фирмам, перешедшим на систему ЭСОП. Налоговые льготы перекрываются ростом налоговых поступлений с дополнительной прибыли. В выигрыше оказывается и банк, который кредитует ЭСОП.

Концепция ЭСОП не без изъянов, на которые указывают и критики и персонал. Взаимоотношения администрации и лиц наемного труда не претерпевают сколько-нибудь значительных перемен. Взять деньги с персонального счета можно через несколько лет и после уплаты налогов. Зачастую эти накопления переводят в пенсионный фонд, который распоряжается ими по своему усмотрению до достижения акционером пенсионного возраста, но без всякого налогообложения.

В России на заре приватизации всерьез и с надеждой обсуждались варианты внедрения ЭСОП²⁵. Патриция Х. Келсо в этот период высказывала надежду на то, что Россия найдет в идеях ЭСОП инструменты, нужные ей для строительства нового общества. Однако, в силу исторических обстоятельств осени 1993 года не суждено было запустить механизмы реализации этих идей. Нынешняя “собственность трудового коллектива” является скорее профанацией идеи РАС.

В Германии после третьей реакции закона о долевом участии (1990) нечто близкое к ЭСОП апробируется на примерно одной тысяче предприятий.

Среди объектов собственности особый класс составляет **интеллектуальная собственность**. Здесь экономическая и юридическая практика намного опережают политико-экономические исследования о ее природе и общественных функциях.

В порядке первого приближения отметим такие свойства интеллектуальной собственности. Отныне в любой изготавливаемой вещи прямо или косвенно присутствуют интеллект и знания. Информация, идущая от интеллектуальной собственности, как своеобразный поток нейтрино, пронизывает широкую гамму объектов вещественной собственности. Важное познавательное и прагматическое значение имеет разграничение интеллектуальной собственности на два подвида: **существующие отдельно от субъекта**, например, программные продукты для информационных технологий и **неотделимые от человека**²⁶.

В условиях многосубъективности, полиобъективности и сетевого характера полномочий современная частная собственность разительно отличается от своих исторических предшественников в государственной собственности. Переплетение государственного и частного начал и корпоративной собственности настолько велико, что отныне нельзя просто констатировать сосуществование двух секторов, т.е. смешанной экономики. Появляется новое качество, новая ступень развития отношений собственности. Для обозначения этого качества Д.Старк считает возможным прибегнуть к биологической аналогии - перемещению одного генетического кода в ДНК другого организма, отчего обретаются генетические свойства, не присущие ни

одному из взаимодействующих организмов. Такой гибридный тип собственности получает у Д.Старка особое имя - рекомбинированная собственность ²⁷. Взаимопересекающиеся отношения собственности внутри предприятия прослеживаются по многим направлениям. Государство делегирует частным фирмам управление своими активами. Классический пример: Р.Вяхирев от имени и по поручению государства управляет 35% акций Газпрома. Акционерные общества фактически перекадывают управление своими долговыми обязательствами на плечи государства, точнее: федерального, а то и регионального бюджетов через государственные гарантии внешних кредитов. В Ярославской области подобная конвертация частных долгов в государственные намечена или стала фактом по программе “Феникс” (Франция), по японскому кредиту для нефте-перерабатывающего завода, инвестиционному проекту Яринвеста и др. Получается, что в балансе АО отражается два противоположных явления: *децентрализация активов* (из активов советского предприятия они превратились в активы частной фирмы) и *централизация пассивов* (АО по сути не несет ответственности по своим долгам, предписывая их на счет государства). В этом парадоксе отражается, наряду с другими критериями, переходность экономики в России, незавершенность задачи по достижению самокупаемости и самофинансирования - задачи, унаследованной еще с эпохи перестройки.

С 50-х годов обозначился процесс отделения управления от собственности в виде так называемой “революции управляющих” и появления особой профессии - менеджеров. Сердцевину трансформации в России образует передача власти от советского директора к менеджеру, управляющему частной фирмой по контракту.

В России управленческий опыт на рыночных началах - запоздалый, усеченный, модифицированный. Запоздалость оказывается двойственной по своим последствиям. С одной стороны, она заставляет директорский корпус (а в нем много лиц предпенсионного возраста) осваивать азбучные истины менеджмента методом проб и ошибок. Но с другой стороны, запоздалость является благом, позволяющим сразу выйти на современные высоты менеджмента, минуя промежуточные ступени.

На протяжении 1992-1996 гг. по инерции директора бывших государственных предприятий, преобразованных в АО, считали себя **фактическими собственниками** и вели себя сообразно своему представлению о хозяине, не считаясь с волей и интересом других совладельцев: работников - акционеров, уполномоченных от государства, внешних инвесторов. С 1997 года единоличная власть дирекции подвергается эрозии: где-то стремительно, а зачастую - исподволь. В этой связи рельефно обозначилась проблема

разграничения предметов ведения и полномочий собственников и управленцев. Но корпоративное управление под контролем внутренних (инсайдеров) и внешних совладельцев вмонтировано в систему рыночной конкуренции.

И здесь мы сталкиваемся с множественностью моделей взаимосвязи корпоративного управления и рыночной конкуренции. В США внешние акционеры через брокеров и дилеров на фондовых рынках определяют размеры и динамику капитализации акционерного капитала и в конечном счете успехи или провалы менеджеров. Но такой рыночный контроль зависит от полноты и достоверности биржевой информации, профессионализма и добропорядочности посредников. В Германии предпочтение отдается не биржам, а банкам. Банки берут на себя проблемные компании, приватизацию государственных предприятий, продвижение акций и облигаций АО на фондовые рынки. Они инвестируют в АО не путем прямых вложений, а через целевые кредиты. И тогда возникает тандем собственность - кредиты. В Италии и частично в Австралии крупные корпорации активно сотрудничают с политическими институтами. В любой модели оптимальное решение по гармонизации управления и собственности не планируется, а скорее отыскивается в ходе многоходовых компромиссов²⁸.

Что же касается России, то в зародыше имеются все представленные на Западе модели. И посему доминирующий вектор развития в связке корпоративное управление - рыночная конкуренция еще не проложил себе дорогу. Позволительны любые прогнозы.

За 1992-1998 гг. утвердилась самостоятельная ветвь междисциплинарных исследований - поведение директората приватизированных предприятий. Регулярные наблюдения с использованием интервью, анкет, опроса, включенного наблюдения проводят Межведомственный аналитический центр при Минэкономике, аналитики ЦЭМИ и Института экономики РАН, Российского союза промышленников, еженедельника "Эксперт", многие региональные экономико - социологические центры. Исследованиями охвачены ключевые параметры поведения директората: перераспределение собственности; отношение к инвестициям; целевые функции; стратегии в экстремальных ситуациях и др. Приведем наиболее выразительные итоги наблюдений к середине 90-х годов.

По данным выборки 1996 годы (145 респондентов), А.Кокорев установил, что на приватизированных предприятиях сложились три центра влияния: 1) администрация предприятий, владеющая до 20% акционерного капитала; 2) внешние владельцы крупных пакетов акций (их доля пока не превышает 20%, а то и ниже); 3) трудовой коллектив формально доминирует (более 50% акций), но

его воздействие на решения совета директоров минимальное. Профсоюзы и стачкомы озабочены скорее проблемами невыплаты заработанного, чем жизнеспособностью АО сейчас и в перспективе. Не стали самостоятельной силой неконсолидированные внешние акционеры, а также муниципальные власти. Не поддается строгой идентификации сдвиги в долях федеральной и региональной собственности²⁹.

По инициативе директората инвестиционный бум в России вряд ли состоится в ближайшие годы. В мотивациях многих директоров инвестиции предназначены для решения задач по ликвидации задолженности по зарплате, удержания нужных работников, упрочения своей позиции в торгах с федеральными и региональными властями и лишь в последнюю очередь по прямому назначению - технологической перестройке и извлечению систематической и весомой прибыли. Аналитики еженедельника "Эксперт" обрисовали три портрета российского директора. 1) Директор - статист вечно оглядывается на государство и ищет виноватых на стороне. 2) Директор - инженер озабочен текущими проблемами снабжения, производства и сбыта и не видит путей и средств аккумуляции финансовых ресурсов под свои инвестиционные задумки. 3) Руководитель со стратегической жилкой. Такой руководитель следит за новейшими технологиями и рыночной конъюнктурой, подыскивает себе стратегического инвестора и делится с ним собственностью и властью, продумывает свои решения и их последствия на ближайшие два - три года³⁰.

Директора АО, обремененные внушительной социальной сферой, по своим функциональным обязанностям ближе к мэру города, чем к менеджеру. Не исчезли у части директората и патерналистские амбиции: быть защитником и покровителем "своего" персонала, избегать массовых увольнений, добиваться для своих работников жилья, социальных льгот. Еще бытует убеждение, что авторитет фирмы определяется прежде всего размерами предприятия. Наследие советского периода в поведении администрации АО многолико, давать ему однозначную оценку считается преждевременным. Иначе можно отсечь и жизнестойкое в традициях советского директората.

В 1995-1996 гг. обследована группа из 66 предприятий машиностроения, металлообработки, строительных материалов, химии, легкой и пищевой промышленности Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга³¹. Выяснилось, что директора по-разному адаптируются к экстремальной ситуации. Одни придерживаются стратегии **пассивного выживания**: сброс объемов производства, снижение его технологического уровня, снижение занятости и зарплат, выбивание государственных субсидий, использование чужих средств

по каналам неплатежей поставщикам и государству. Другие выбрали стратегию **активного выживания**, в арсенал которого входят такие меры, как снижение издержек по энергоносителям, повышение загрузки агрегатов и мощностей, отказ от неприбыльных производств, переход на собственное сырье, учреждение холдингов с сохранением технологического и организационного ядра. Третьи вступили на путь стратегии **развития**, добиваясь увеличения объемов производства и величины активов за счет смены профиля, диверсификации производства, расширения и обновления ассортимента продукции, введения новой структуры управления, организации межфирменного сотрудничества. Под давлением кредиторов или властей отдельные директора вынуждены соглашаться на возбуждение процедуры банкротства со всеми вытекающими отсюда юридическими, экономическими и социальными последствиями. Структура предпочтений по стратегиям представлена в данных таблицы 1.

Таблица 1

Типы собственности и выбор стратегии

Преобладающая доля собственности за:	Выбор стратегии				
	1	2	1	4	всего
1. трудовым коллективом	2	18	15	3	38
2. администрацией	0	0	5	0	5
3. государством	3	10	2	0	15
4. внешними акционерами	0	4	4	0	8
5. всего	5	32	26	3	66

Условия обозначения: 1 - банкротство, 2 - пассивное выживание, 3 - активное выживание, 4 - стратегия развития.

Источник: Вопросы экономики. - 1996. № 12. - С. 83.

Российские директора силою обстоятельств - иногда форс-мажорных - поставлены перед жесткой необходимостью выбора самой неотложной задачи из "веера" приоритетных. С таким цейтнотом давно не сталкивались менеджеры западных корпораций. Исключение составляет, может быть, нефтяной "шок" 1973-74 гг.

Четвертая тенденция корпоративного управления вращается вокруг ключевого понятия - конкуренция. Конкуренция - это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Можно сказать: нет конкуренции - нет рынка, нет его управляемости.

Теория конкуренции совершенствуется, освобождаясь от устарелых гипотез, политической ангажированности, досадных преувеличений.

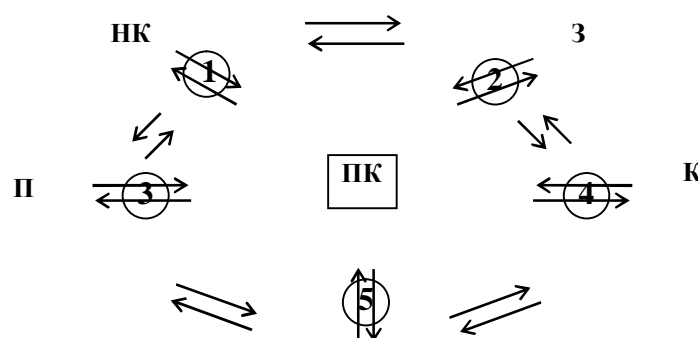
Цивилизованный рынок позволил сделать акцент на соперничество за лучшее и отнести к издержкам пройденной эпохи мотив принуждения и вытеснения конкурентов из рыночной среды. Найдено или находится здоровое соотношение конкуренции и олигополии, крупного, среднего и малого бизнеса, взаимодействия частных и государственных структур. Любая фирма обязана искать и находить **свои** преимущества, реализуемые в ходе внутри - и межотраслевой конкуренции.

Конкуренция не угасает и не доминирует, а причудливо переплетается с монополией и олигополией. Отсюда и невозможность категоричного и однозначного ответа на вопрос, что же является фундаментом, а что надстройкой. Да и поведение рыночных агентов может варьироваться, привнося и конкурентные, и монополистические мотивации. В экономическом жаргоне прочно обосновались аллегории, приписывающие участникам рыночных схваток повадки быков и медведей, львов и лис, слонов и бегемотов ³².

Обстоятельная монография М.Портера “Международная конкуренция” (М. 1993) подытожила основные достижения в теории конкуренции к рубежу XX-XXI вв. Выбор менеджерами конкурентной стратегии зависит: а) от позиции фирмы в своей отрасли и б) от соотношения пяти сил конкуренции. Конкурентная “пятичленка” схематически выглядит так: 1) угроза появления новых конкурентов; 2) появление товаров и услуг - заменителей; 3) и 4) связаны со способностью поставщиков комплектующих и покупателей торговаться; 5) соперничество уже имеющихся конкурентов между собой. Лидерство обеспечивается двояко: либо за счет экономии на издержках по всему циклу, либо путем дифференциации потребительских свойств продукта.

Схема 1

Пять сил конкуренции по М.Портеру



ИК

Условия обозначения:

НК - новые конкуренты	З - заменители продукта
П - поставщики	К - клиенты
ИК - имеющиеся конкуренты	ПК - пространство конкуренции

В менеджменте детализированы наиболее распространенные способы достижения конкурентоспособности. К ним относятся: лидерство по минимуму затрат, по техническим характеристикам, надежности и прочности изделия, по скорости и гарантиям доставки, индивидуализации изделия, по желанию заказчиков, эффективности внедрения продукции на рынок, по способности гибко регулировать объемы производства и продаж³³.

На заре экономикс гипотеза чистой, или совершенной конкуренции была отправной точкой анализа форм рынка. Как известно, эта гипотеза содержала такие идеальные условия:

- существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию, при этом потребителю безразлично, у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию;

- доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отразится на цене рыночного равновесия;

- вступление новых фирм в отрасль не встречает каких либо препятствий или ограничений; вход и выход из отрасли абсолютно свободен;

- нет ограничений на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров, технике производства и т.д.

С большими оговорками модель чистой конкуренции имеет место на товарных, фондовых и валютных биржах, в розничной торговле, сфере услуг. Отныне, когда говорят о конкуренции, то чаще всего подразумевают несовершенную конкуренцию, т.е. ситуацию с каким-то заметным ограничением свободного предпринимательства. В России даже классические сферы конкуренции несут в себе “родимые пятна” эпохи первоначального накопления капитала (насилие, сговор, мошенничество). В постсоветском обществе, видимо, изначально олигополия и монополистическая конкуренция обладают несомненными преимуществами по сравнению с сегментами здоровой конкуренции. Поэтому защита конкурентной среды - абсолютная обязанность государства, ее не переключают на хозяйствующих субъектов и не надеются на

саморегулирование рынком. Антимонопольное законодательство и антимонопольное регулирование распространены повсеместно.

США явили миру пример в разработке и применении антимонопольного законодательства на протяжении всего XX века: законы Шермана (1890), Клейтона (1914), Целлера-Кефопера (1950) уточняли и ограничивали перечень действий, наказуемых штрафами, тюремным заключением. Закон 1976 года усилил политику поддержания конкуренции, обязав компании, планирующие слияния, поглощения и присоединения, заранее информировать об этом уполномоченные органы государства, службу Министерства юстиции, Федеральную комиссию по торговле и др.

Под давлением США в Западной Европе и Японии с большим опозданием принимаются меры по поддержанию конкуренции и борьбы с проявлениями монополизма. В Японии никто не имеет права приобретать свыше 10% акций одновременно в двух и более компаниях, если это ограничивает их конкуренцию. Участников картельных соглашений могут наказать штрафом до 6% валовой выручки (поправка 1991 г.). Для сравнения: в США виновные принуждаются к выплате трехкратной компенсации ущерба потребителям, пострадавшим от действий картеля. В ФРГ одна фирма не может контролировать более 1/3 рынка какого-либо товара, две-три фирмы - не более половины, четыре-пять фирм - не более двух третей. По закону о картелях (последняя редакция - 1980 г.) картельные соглашения допускаются только с разрешения соответствующей Федеральной службы (1958). Во Франции ордонанс 1986 создал Совет с правом расторгать картельные соглашения и налагать штрафы за нарушения антимонопольных правил в размере от 5 тысяч до 1 миллиона франков. Четвертый директорат Европейской комиссии с октября 1990 года получил реальные полномочия контролировать процессы слияний и приобретений в рамках ЕС.

Проблема преодоления монополизма, доставшегося по наследству от Советского Союза, является чрезвычайно острой и для современного российского рынка. Закон РСФСР "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", принятый 22 марта 1991 г., явился первым в истории России нормативным актом, направленным на развитие конкуренции. 25 мая 1995 г. вступили в силу изменения и дополнения к этому Закону. В этих документах определены понятия монопольно высокой и монопольно низкой цены, понятие "доминирующее положение" хозяйственного субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, а в ряде случаев - 35% и более. Российский закон декларирует антимонопольные цели. Статья 10 Закона ориентирована на пресечение недобросовестной конкуренции,

ст. 17 направлена на предупреждение монопольных и олигопольных слияний. Статья 19 Закона предусматривает крайнюю меру по отношению к субъектам предпринимательства, злоупотребляющим своим доминирующим положением - принудительное разделение хозяйствующих субъектов.

Статья 10 закона о конкуренции дает перечень недобросовестных действий со стороны рыночных агентов;

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, наносящих ущерб деловой репутации или причинение убытков;

- введение в заблуждение потребителей относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товаров;

- некорректное сравнение конкурентов;

- продажа товаров с использованием незаконной интеллектуальной собственности;

- получение, использование, разглашение информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца ³⁴.

Деятельность Государственного комитета по антимонопольной политике и судебная практика по делам о недобросовестной конкуренции еще не оказывают заметного влияния на обычаи делового оборота и устранения рецидивов монополизма, дикого рынка.

Для мониторинга конкурентной Среды экономическая статистика предложила два универсальных индикатора : 1) CR3 и НИИ. Первый индикатор фиксирует долю на товарном рынке или в отрасли трех хозяйствующих субъектов. Индекс Герфиндаля-Гиршмана исчисляется по сумме квадратов долей всех действующих на рынке (отрасли) хозяйствующих субъектов по формуле,

$$\text{НИИ} = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

где

n - число хозяйствующих субъектов, действующих на рынке (отрасли), S_i - доля i - того хозяйствующего субъекта (в %) в объеме товарной продукции на рынке (отрасли). Различают три степени концентрации производства и капитала и соответственно состояния конкурентной среды.

1. Нормальная концентрация

CR3 < 45%; НИИ < 1000

2. Средняя степень концентрации

45% < CR3 < 70% ; 1000 < ННІ < 2000

3. Высокая степень концентрации

CR3 > 70; ННІ > 2000.

При ситуации № 2 включается система раннего предупреждения и процедуры судебного или административного разбирательства. Система антимонопольных мер показана при достижении рубежей ситуации № 3. По данным доклада Государственного комитета по антимонопольной политике России за 1992-1994 гг., более 1/3 подотраслей отнесено к высококонцентрированным рынкам. В перечень попали: химия и нефтехимия, машиностроение и металлообработка, черная и цветная металлургия, топливный комплекс, промышленность строительных материалов и др.³⁵. В последующем антимонопольный контроль пошел явно на убыль, не дают должного эффекта ни Реестр предприятий-монополистов, ни наблюдение за ценообразованием, рентабельностью, картельными соглашениями.

За рубежом активно используются для профилактики недобросовестной конкуренции деловая этика. Этические ценности бизнеса пропагандируются Всемирной академией бизнеса, Институтом этики бизнеса (1995) провозглашены обязанности предпринимателей в отношении населения и властей стран, где размещены филиалы корпораций. В обязанности бизнеса вменяется: создание новых рабочих мест, уважительное отношение к работающим, поддержание благоприятного социального климата в трудовых коллективах, специальная защита с физическими и умственными недостатками, партнерство с правительствами в сфере здравоохранения, жилья и инфраструктуры.

Конкуренция - не самоцель, равно как и монополия - не абсолютное зло. Диалектика конкуренции - монополии, описанная В.И. Лениным, сохраняет свою ценность и для современного поколения аналитиков. За взвешенный подход к олигополии ратовал и Й. Шумпетер, подчеркивая лидерство крупных корпораций в финансировании научно-технических и иных **инноваций**. Возникновение и распространение **венчурного** капитала (в одиночку и в альянсе с финансовой олигархией) не отменяет тенденции к взаимопроникновению конкуренции и монополии. Принудительное разукрупнение гигантов бизнеса по формальным критериям может принести непоправимый урон экономической безопасности страны. Демонополизация не так проста, как может показаться на первый взгляд. О чем свидетельствуют баталии в России и МВФ вокруг судьбы Газпрома, ЕЭС России, МПС, других естественных монополистов.

Трансформация экономики в России высветлила и новый ракурс темы. Что важнее: собственность или конкуренция? Этот вопрос - не из легких. С одной стороны, приватизация является безусловной предпосылкой трансформации. Но,

как показал российский опыт, раздел собственности вынуждает захватывать имущество и активы впрок, боясь не отстать от претендентов и без мысли об эффективном управлении. Да и стратегические партнеры появляются не сразу и выставляют свои условия по допущению к власти и управлению. С другой стороны, эффективный хозяин не должен страшиться конкуренции, ибо при всех ее издержках и треволнениях она обладает высочайшей экономической энергетикой. Конкуренция становится живительным кислородом, если ее поддерживают власти, а причастные к предпринимательству осуществляют переоценку ценностей.

Что бросается в глаза с точки зрения присутствия конкурентного начала, если сравнивать портреты российских и зарубежных предпринимателей ?

Первое. Во избежание диктата бюрократов во многих странах мира выбрали **заявительный**, а не разрешительный порядок придания человеку статуса предпринимателя. Очевидно, что **разрешение** в нелиберальном обществе - это приглашение к взятке, если что-то не ладится в документах; это “подножка” конкуренту, не имеющему “руки” в администрации. За рубежом акцент делается на самодисциплине, а злостных нарушителей деловой этики приводят в чувство и принуждают к порядку через торгово-промышленные палаты, профессиональные объединения. Такая практика распространена в континентальной Европе, в том числе у бывших соседей по СЭВу - Польше, Чехии, Венгрии и др.

В России указом президента № 1482 от 8 июля 1994 года частично упрощена государственная регистрация предприятий и предпринимательства. Для открытия общества с ограниченной ответственностью должны быть представлены: заявление, устав, учредительский договор, документы об оплате госпошлины и 50% уставного капитала. Список документов для регистрации является исчерпывающим и не подлежит произвольному расширению. Однако в провинции процветает “отсебятина” не только по составу регистрационного досье, но и части взыскания незаконных сборов, например, за проверку наименования предприятия.

Второе. Кандидаты на предпринимательство переживают своеобразную психологическую революцию. Многие изводят себя и окружающих самоедством: Как это я, уважаемый в коллективе инженер (врач, учитель), буду предлагать для продажи товары такой-то фирмы?! Смена деятельности порою воспринимается

как жизненная трагедия, падение вниз по социальной лестнице ³⁶. Вокруг нас процветает двойной стандарт морали; товаропроизводитель - это, мол, всегда хорошо, а вот купи-продай - всегда плохо, а то и унизительно. В Северной Америке и Западной Европе угрызения совести по поводу профессии не доходят до садизма и мазохизма. Здесь любые специальности, работы, занятия психологически воспринимаются более или менее как равноценные. Еще на заре независимости США Б.Франклин поучал своих соотечественников: “Никакая нация не может достичь процветания, пока она не осознает, что пахать поле - такое же достойное занятие, как и писать поэму”.

Действующий предприниматель уже в первый год своего бытия сталкивается со множеством психологических коллизий. Бегло представим их.

Предпринимательство создано из **экстремальных** эпизодов. Ритм жизни таков, что не каждый мирный обыватель способен его выдержать. Одни преодолевают экстремальность, другие ломаются, а третьи не узнают себя. Появляется страх перед возможной болезнью, остановкой в деятельности. Прорывается реванш за унижения в детстве, срабатывает зависть к старой и новой элите, компенсируется былая ущемленность властью, сексом, спонсорством. Кое-кого тянет к религии, идут к ней тяжело, как бы впотьмах.

Конкуренция учит избегать **жадности** и прививать **экономность**. Жадность - это, когда не хочешь делиться. Разумеется, авторы имеют в виду не дань рэкету и не взятку чиновнику. Шок от больших и неожиданных денег таков, что бизнесмена одолевает искушение не делиться с партнерами, клиентами, работниками. Раз обманул, два обманул - и глядишь бизнесу конец. Благо, если не трагический. Экономность означает желание не давать деньги зря, содержать кого-то или что-то просто так, без соответствующей отдачи.

Российское предпринимательство - это культ **личных связей**, умение налаживать отношения с людьми. Предпринимателей с опытом не обманешь американским менеджментом, с его формулами, схемами, советами, как вести дело. Но здесь-то и скрыта ловушка. Никогда не знаешь, **кто, когда и почему** “кинет” тебя, уйдет к конкуренту, создаст собственное дело. Запад пережил и усвоил подвохи психологического характера. Личные связи - о’кей, но надежнее, когда они подкрепляются технологической взаимностью, финансовым контролем, наблюдением за потоками информации.

Бизнес открыл для торговых агентов и фирм, банков и финансовых компаний проблему денег. Много или мало надо денег человеку или проекту? Ответ парадоксальный - зарабатывать такое количество денег, которыми вы можете **управлять**. Управлять финансами - удел не только здравого смысла. Без новых знаний и консультаций специалистов не обойтись. Значит, наступает

время не нуворишей дикого рынка, а **менеджеров**, получающих из рук **собственников делегированные** полномочия.

И последнее. Неумная роскошь и показное потребление “новых русских” стала притчей во языцех. Западные бизнесмены, напротив, экономны, порою до скупости, зажаты в своих тратах. Кто кого переманит и убедит в превосходстве своего образа жизни? Затрудняемся с ответом. Но изменим поворот “затасканной” темы: расточительность россиян углубляет конфликт отцов и детей. Что оставят после себя в **наследство** своим детям и внукам нынешние предприниматели, если их мотовство напоминает “пир во время чумы”?

Третье. Вхождение в рынок и мир конкуренции обернулось поводом рекламы в передачах радио и телевидения, на страницах газет и журналов, на улицах городов. Как относиться к агрессии столь неожиданного спутника рынка?

Реклама - это увещательное обращение конкретной фирмы (производителя или продавца) к неопределенному числу покупателей. Она зазывает, искушает, вводит в соблазн. В ней нечто, сопоставимое с шаманством, манипуляцией над человеческой психикой.

Еще со школы мы знаем, что на Западе реклама - это двигатель торговли и промышленности. Теперь мы воочию убедились с манерами и приемами западной рекламы. Робко, двигаясь как бы по кочкам, к рекламе прибегают и российские фирмы. Реклама в сочетании с другими инструментами общественных связей вычленяет все позитивное в облике товара или фирмы, скрывает негативные оценки, рекламации, слабости.

Реклама причудливо переплетает увещания с информацией. Вот информация-то и важна для потенциального покупателя. По известным причинам информация бывает неполной, некорректной, деформированной. “Игра в темную” как раз и присуща тем фирмам, которые побаиваются объективного сравнения с конкурентами. Агрессивность рекламы может свидетельствовать о фирме - призраке, которая в день “X” исчезнет с горизонта. Для продавца и покупателя предпочтительна позиция, выраженная афоризмом одного предпринимателя из Германии: “Делай хорошо и говори об этом!”.

Реклама преследует не только узко прагматические цели. Она доводит до заинтересованных партнеров **идеологию фирмы**. Деньги - очень короткая цель, которая находится внутри компании и не побуждает ее к движению. Идеология фирмы выполняет четыре функции - постановка средне - или долгосрочной цели, мобилизация людей, самоидентификация коллектива, создание системы ценностей и смыслов. Российские олигархи из-за самомнения и эгоцентризма не смогли предложить обществу объединяющую идеологию, связующую интересы

крупного капитала, среднего бизнеса и малого предпринимательства. По свидетельству еженедельника “Эксперт”, инициативу мало-помалу берут в свои руки средние фирмы в промышленности и научной сфере. Идеология для России накануне XXI века: быть уважаемой страной, стать сильным игроком мирового рынка ³⁷.

Отринуть конкуренцию, менеджмент, рекламу как противное идеалам прежней жизни **физически невозможно**. Разумнее к ним относится с философской мудростью: без апологии и без отрицания.

Пятая тенденция корпоративного управления обязана своим возникновением совершенствованию теории фирмы и концепции трансакционных издержек (ТАИ). Эти теоретические новшества воспринимались и до сих пор воспринимаются коллегами-традиционалистами как “ересь” и на их вхождение в корпус новейшей экономической мысли ушло более полувека.

XX век - это экономика юридических лиц, фирм и, следовательно, частичное забвение постулатов homo oeconomicus - главного действующего агента предшествующей эпохи и любимого персонажа А.Смита, Ж.Сея, маржиналистов. Для юриспруденции не предоставляет особого труда вычлнить атрибуты юридического лица. В полном соответствии с мировой традицией Гражданский кодекс (ГК) РФ в статье 42 дает перечень признаков юридического лица: наличие обособленного имущества, ответственность по своим обязательствам этим имуществом, приобретение и осуществление имущественных и личных неимущественных прав, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны самостоятельный баланс или смету. Они могут обладать имуществом в трех режимах: собственность; хозяйственное ведение; оперативное управление.

Типы юридических лиц разнятся по странам и континентам, но многие из них облекаются в форму корпорации (в России - хозяйственных обществ, в первую очередь акционерных обществ). В США корпорация в отличие от партнерства (товарищества) имеет юридическое существование, отличное от существования людей, которые являются собственниками корпорации в любой конкретный момент времени. Таким образом, корпорация не прекращает своего существования, когда один из ее владельцев умирает или когда появляются новые владельцы ³⁸.

Экономисты предпочитают пользоваться понятием фирма, предприятие. Мы оставляем для специального рассмотрения случаи несовпадения понятий “фирма” и “предприятие”. В теории фирмы внимание исследователей, в отличие от юристов, переключается на иные, ключевые моменты, а именно: систематическое извлечение прибыли; устойчивое место в общественном разделении труда; поле приложения факторов производства; удовлетворение

потребностей в вещах и услугах; взаимодействие с сетью партнеров в лице поставщиков, клиентов, конкурентов, банков, органов государства, СМИ и др.

Социологи добавляют к этим характеристикам экономико-юридического характера свои наблюдения и свои конституирующие признаки. По букве и духу определения патриарха социологии М.Вебера, фирма - это прежде всего организация, которая замкнута на самое себя, иерархичная по критерию власти и преследует свои, корпоративные цели. Для социологов важно и то, что фирма представляет собой коллектив, в котором вплетены в тугой узел поведение и мотивация собственников и менеджеров с одной стороны, и лиц наемного труда в ипостаси зачастую и работников и акционеров, с другой.

Известный застой в теории фирмы пытаются изжить неинституционалисты. Ими обоснованы два подхода к генезису хозяйственной организации³⁹. Первый подход (А.Алчян, Г.Демсец) исходит из того, что фирма действует как **агент собственников**, делегировавших свое имущество и свою власть доверенным лицам на условиях контракта. Второй подход, идущий от Р.Коуза и его последователей, например, О.Уильямсона, объясняет появление фирмы необходимостью добиться экономии на трансакционных издержках⁴⁰.

Остановимся подробнее на концепции “трансакционных издержек” Р.Коуза, изложенной им в серии работ (1937, 1960) и заслуживающих ему присуждения в 1991 году Нобелевской премии по экономике. Р.Коуза издавна интересовала головоломка: Почему одна часть экономической деятельности протекает внутри фирмы, а другая осуществляется на рынке, где складываются горизонтальные отношения и формируются цены? Оказывается, использование ценового механизма сопряжено с высокими издержками. Они могут быть скрыты от постороннего наблюдения и не учитываться в бухгалтерских регистрах, но фирмы вынуждены с ними считаться. Более того, фирмы, как показывает Р.Коуз, возникают как ответ на дороговизну рыночной координации и на необходимость “островков сознательного контроля”. А сопоставление издержек рыночной координации и издержек административного контроля приводит к определению оптимальных размеров фирмы. В итоге он приходит к такому определению фирмы: фирма - это *коалиция* владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов с целью минимизации трансакционных издержек.

Последователи Р.Коуза сумели дать подробное описание и типологию трансакционных, или операционных издержек. Они порождаются поисками информации; ведением переговоров и заключением контрактов; стандартизацией и сертификацией работ, услуг, товаров, предприятий; спецификацией и защитой прав собственников; уклонением от соблюдения

условий контракта. Обращено внимание на то, что транзакционные издержки возникают до процесса обмена, в ходе и после него. Познавательна и новая типология ресурсов, зависящая от ценности ресурсов внутри фирмы и вне ее: **общие** - ценность нейтральна от принадлежности к данной фирме; **специальные** - ценность внутри фирмы выше, чем на рынке; **уникальные** - максимум ценности только в данной фирме и посредством нее ⁴¹.

С конституированием транзакционных издержек группировка издержек фирмы стала полнокровной, охватывающей основные векторы ее существования: 1) постоянные и переменные; 2) полные и удельные; 3) средние и предельные; 4) альтернативные, т.е. издержки выбора, оценки потерь и приобретений в сравнении с потенциально возможными; 5) транзакционные. Альтернативные издержки рекомендуется также исчислять по трем направлениям: по продуктам и услугам; времени владельца фирмы; величине финансового капитала ⁴². Возможности сравнительного анализа и выбора оптимального решения иллюстрируются данными таблиц 1 и 2.

Таблица 1

Прогнозируемые средние издержки производства “Тристар”
(в млн. долл.)

Общее количество самолетов	Полные постоянные издержки	Средние постоянные издержки	Средние переменные издержки	Средние полные издержки	Предельные издержки
1	1000	1000	100	1.100	100
2	1000	500	77	577	49
4	1000	250	59	309	38
8	1000	125	46	171	29
16	1000	63	35	98	23
32	1000	31	27	58	18
64	1000	16	21	37	14
128	1000	8	16	24	11
256	1000	4	12	16	8
512	1000	2	10	12	6
1024	1000	1	7	8	5

Таблица 2

Выбор оптимального решения

Произведено единиц, тыс. шт.	0	40	60	80	100
Полные затраты, тыс.	500	1600	1848	2480	3500

долл.					
Альтернативные затраты капитала, тыс.долл.	640	640	640	640	640
Полные затраты (включая альтернативные издержки), тыс. долл.	1140	2240	2488	3120	4140
Средние фактические затраты, долл.		56	41.47	39	41.40

За годы реформ многое прояснилось по тенденциям и особенностям трансформационных издержек в России. Об этом феномене появились интересные публикации. Представим краткое резюме выдвинутых концепций.

В.Кокарев, исполнительный директор Фонда экономической инициативы общий рост массы транзакционных издержек (ТАИ) объясняет разнородными причинами. Во-первых, сохранением зоны действия распределительного механизма (нерыночного происхождения) по финансовым потокам, оборонному заказу, закупкам для государственных нужд. Здесь сохраняются “прокрутка” денег и ресурсов не по назначению и даже уход в “теневую экономику”. Во-вторых, рыночные преобразования вынуждают и общество, и фирмы на экстраординарные издержки по адаптации к рынку в связи со снижением объемов выпуска, увеличения нагрузки на инфраструктуру связи и телекоммуникаций, по регистрации учредительских документов, эмиссии ценных бумаг, переобучению персонала маркетингу, менеджменту, финансовому анализу, бухгалтерскому учету и аудиту и др. В-третьих, классические транзакционные издержки присущи любой фирме, ищущей свою рыночную нишу. В условиях монополизма на рынках финансовых, рекламных и информационных услуг эти издержки могут стать и становятся запредельными⁴³.

А.Шастишко определяет ТАИ как издержки **взаимодействия**, наслаивающиеся на издержки **трансформации**. Получается непривычная совокупность связей и издержек, порожденных и институциями переходного общества, и технологической многоукладностью. Осложняет изучение ТАИ резкие перепады в секторах экономической деятельности с точки зрения состояния **конкуренции** и **ценообразования**. Научной целиной является и анализ ТАИ в призме эффективности использования ресурсов⁴⁴.

С.Малахов уделяет первостепенное внимание взаимосвязи ТАИ и особенностей системы расчетов в российской экономике (бартер, взаимозачеты, денежные суррогаты). Отсюда разительное несовпадение рыночных цен и цен

бартера и приравненных к нему инструментов расчетов. К тому же пропускная способность этих суррогатов относительно невелика и сопровождается составлением многоходовых клиринговых цепочек. Ужесточение налоговой политики, по мнению С.Малахова, равносильно появлению дополнительных ТАИ из-за необходимости перманентной перегруппировки долговых обязательств предприятий ⁴⁵.

А.Вереникин называет рост ТАИ структурным сдвигом первостепенной важности, оборотной стороной внедрения рыночных инструментов и стимулов. Величина ТАИ корреспондируется с действием трех факторов, выпавших из поля зрения ученых: 1) рост специализации в современной экономике; 2) размеры фирмы и 3) взаимодействия государственных и частных структур по секторам и товарным группам. ТАИ зависит и от культуры контрактов, заключаемых между собой рыночными агентами. Ведь в контрактах закладываются пучки прав собственности и обязательств, подлежащих обмену. Для покупателей рост ТАИ означает сверхрыночную надбавку к цене или уступки по другим позициям контракта, для продавцов - приближение к верхней границе потенциального спроса и предложения и соответствующие упущенные выгоды. Несовершенство судебных процедур по разрешению контрактных конфликтов взвинчивает ТАИ до запретительных величин ⁴⁶.

Осознание директоратом бывших государственных предприятий важности изменения и наблюдения за их динамикой рано или поздно приведут к запуску интеграционных проектов, слияний, поглощений, присоединений, учреждения холдингов, финансово-промышленных групп, концернов и конгломератов. Иными словами, ожидаемая потеря частью приватизированных предприятий своей почти абсолютной свободы маневра приведет к наступлению очередного витка концентрации и централизации производства и капитала, **усложнению организационной структуры** российской промышленности.

Описанные выше тенденции корпоративного управления происходят на фоне всеобщих неплатежей. Неплатежи в России - феномен уникальный, многофакторный, застарелый. О неплатежах написано и наговорено неизмеримо больше, чем по любому другому сюжету за 90-е годы. И тем не менее уяснение истоков неплатежей и методов "лечения" сколько-нибудь значимо не продвинулось. Для любознательных читателей на выбор составлен перечень выдвигаемых гипотез.

1. Либерализация цен без компенсации потерь по оборотным средствам предприятий.

2. Уродливая структура денежной массы из-за масштабного привлечения суррогатных денег.

3. Частная, неконтролируемая, в обход государственной монополии эмиссия денег банками, предприятиями, регионами через выпуск векселей, других долговых обязательств.

4. Скрытый способ накопления в условиях инвестиционного “голода” и обвала государственных источников финансирования.

5. Эффективный способ уклонения от налогов и перевода капитала в “теневую” экономику.

6. Идеальная схема для личного обогащения и конвертации в СКВ с последующей “утечкой” за рубеж.

7. Глобальное завышение цен на “свои” товары и услуги в результате грубого нарушения аксиом равновесного ценообразования, эффективного маркетинга и менеджмента.

В России дебатировались два подхода к решению головоломки по неплатежам. Первый подход исходит из констатации: неплатежи - **чрезвычайная** ситуация, значит, позволительны и **чрезвычайные** меры. Оппоненты правительства из научных кругов и среды товаропроизводителей настаивают на кредитной эмиссии (целевой, адресной, возвратной), переоценке оборотных средств (по прямому счету или через индексацию). Второй подход отвергает “шоковую” терапию и рекомендует плавную адаптацию интересов должников и кредиторов. Руководители экономических ведомств России категорически отказываются от кредитной эмиссии и индексации оборотных средств даже в усеченном варианте, но согласны на реструктурирование долгов, ослабление налогового бремени. Компромисс по неплатежам пока не просматривается.

Обзор тенденций корпоративного управления в России подводит к выводу о необходимости овладения “тайнами” управления, технологическим находкам российских и зарубежных менеджеров. Технологии корпоративного управления составят сердцевину содержания четвертой, последней главы книги.

Сноски и примечания

¹ См.: Корицкий Э.Б., Васюков А.И., Нинциева Г.В. Основные течения российской экономической мысли в 20-30-е годы XX столетия. Очерки. Часть 3. НОТ - борьба идей. Спб. 1994.

² См.: Там же. С. 3-4

³ См.: Там же. С. 81

⁴ См.: Третьяк О. Новый этап маркетинговой концепции управления // Рос. экон. журн. - 1997. № 10. - С. 74-81.

⁵ См.: Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала.

М. 1997. Т. 2. С. 6-11.

- ⁶ См.: Автономов В. Рыночное поведение: рациональный и этический аспекты // МЭ и МО. - 1997. № 12. - С. 6-13.
- ⁷ Перечень аномалий в экономическом поведении растет. Почему в США займы под залог жилья / ипотека / получили развитие с большим опозданием и в иной форме, чем в Западной Европе? Почему в годы высокой инфляции суммы контрактов не индексировались? Почему клиенты отказывались от переоформления с выгодой для себя государственных облигаций в счета управления наличностью? Что повлияло на отказ от переоформления: износ обуви или стоимость почтовой марки? Такие парадоксы не укладываются в теорию рациональных ожиданий.
- ⁸ См.: Стиглиц Д. Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // МЭ и МО. - 1997. № 5, 6. - С. 64-72, 54 - 64.
- ⁹ См.: Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. - 1998. ; 4. - С. 27-39.
- ¹⁰ Цит. по: Вопросы экономики. - 1998. № 4. - С.37.
- ¹¹ См.: Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы // Общ. науки и совр. - 1997. № 3. С. 15-29.
- ¹² См.: Вопросы экономики. - 1997. № 9. - С. 4-12.
- ¹³ См.: Мильнер Б. Управление: пути преодоления кризиса // Вопросы экономики. - 1997. № 6. - С. 36-37.
- ¹⁴ Промышленная политика России: принципы формирования и механизм реализации // Общество и экономика. - 1997. № 6. С. 64-109.
- ¹⁵ См.: Глазьев С. Как добиться экономического роста? Макродинамика переходной экономики: упущенные возможности и потенциал улучшения // Рос. экон. журн. - 1996. № 5-6. - С. 12.
- ¹⁶ См.: Иванов К. Кто вытянет Россию - лидеры или середняки ? // Экономика и жизнь. 1997, ноябрь, № 44. С. 1.
- ¹⁷ За рубежом дается расширительная трактовка амортизации: а) для налоговых целей; б) для распределения издержек по приобретению активов; в) для оценки объектов по срокам службы. Амортизация записывается отдельной строкой (позицией) в отчете в финансовых результатах фирмы. Подробнее см. Афанасьев Мст., Кузнецов П. Забытая амортизация // Вопросы экономики. - 1996. № 11. - С. 105 - 118.
- ¹⁸ См.: Сегодня. 1997, 24 октября.
- ¹⁹ См.: Фин. известия. 1997. 20 марта.

- 20 См.: Фин. известия. 1997, 27 мая.
- 21 См.: Ковалев В.В. Принципы регулирования бухгалтерского учета в США // Бухгалтерский учет. - 1997. № 10. - С. 74-82.
- 22 См.: Бухгалтерский учет. - 1997. № 1.
- 23 См.: Экономика и жизнь, 1997, сентябрь, № 39. С. 28.
- 24 См.: Ф.Хайек наделил цивилизацию особой обязанностью - попечение о частной собственности. См.: Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости. 1992. С. 59.
- 25 См.: Подробнее см.: Приватизация и собственность работников. Материалы "Круглого стола" // Вопросы экономики. - 1996. № 8. - С. 109-121.
- 26 См.: Орехов А.М. Интеллектуальная собственность как объект философского исследования // Вестник Моск. ун-та. Серия Философия. - 1997. № 1. - С. 31-48.
- 27 См.: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. - 1996. № 6. - С. 4-26.
- 28 См.: Вагенер Ханс Юрген. Частная собственность и управление в переходных экономиках // Политэконом. - 1996. № 3. - С. 51-60.
- 29 См.: Кокарев А. Перераспределение собственности в частном бизнесе // Вопросы экономики. - 1997. № 6. - С. 120-129.
- 30 См.: Эксперт. 1997, 21 апреля. № 15. С. 32-44.
- 31 См.: Клепач А., Кузнецов П., Крючкова П. Корпоративное управление в России в 1995-1996 гг. / от предприятия советского типа - к фирме, контролируемой менеджерами / // Вопросы экономики. - 1996. № 12. - С. 73-87.
- 32 Подробнее см.: Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Акалис. 1996.
- 33 См.: Мескон М.Х. и другие. Основы менеджмента. М.: Дело. 1993. С. 602.
- 34 См.: Государство и право. - 1998. № 1.
- 35 См.: Вопросы экономики. - 1995. № 11.
- 36 В странах с развитой конкурентной средой профессиональная и территориальная мобильность стала привычкой, второй натурой. В США средний американец переезжает за свою жизнь с места на место 11 раз, а 17% населения ежегодно переселяется в другие дома. См.: Вопросы экономики. - 1998. № 3. - С. 21.
- 37 См.: Эксперт. 1998. 1 июня, № 20. С. 39, 43.
- 38 См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. М.: Дело. 1998. - С. 128.

- ³⁹ См.: Радаев В. Хозяйственная организация в свете экономических и социологических теорий // Вопросы экономики. - 1996. № 12. - С. 88-100.
- ⁴⁰ См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993.
- ⁴¹ См.: Вопросы экономики. - 1996. № 5. - С.
- ⁴² См.: Фишер С. и другие. Указ. соч. - С. 6-7, 132-133. Майгаль Шломо. Экономика для менеджеров. - М. : Дело. 1996. - С. 120-124.
- ⁴³ См.: Кокарев В. Институциональные преобразования: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. - 1996. № 12. - С. 61-72.
- ⁴⁴ См.: Шастистко А. Транзакционные издержки / содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации // // Вопросы экономики. - 1997. № 7. - С. 65-77.
- ⁴⁵ См.: Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике // Там же. - С. 77-87.
- ⁴⁶ См.: Вереникин А.О. Транзакционные издержки в российской экономике // Вестник Моск. ун-та. Серия Экономика. - 1997. № 3. - С. 52-64.

Глава четвертая

ТЕХНОЛОГИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Черт сидит в деталях

Английская поговорка

Изложить технологии корпоративного управления в **полном объеме** - задание по определению **неподъемное**, да оно и не входит в круг обязанностей авторов перед читателями и специалистами. Нами поставлена ограниченная по замыслу задача - дать панораму технологий, приложимых к самым неотложным и запутанным ситуациям. Экстремальные условия функционирования российских предприятий влекут за собой необходимость поиска и апробации неординарных технологий, которые еще не освящены авторитетом мэтров западного менеджмента или известны понаслышке российским управленцам.

Реструктуризация долгов - нововведение 80-х, первоначально запущенное по частным и государственным долгам в рамках ООН, ЮНКТАД, двухсторонних соглашений. После затяжных переговоров с Парижским и Лондонским клубами кредиторов получено “добро” на долгосрочные отсрочки и рассрочки по советским и российским долгам. Однако реструктуризация внешнего долга России не снимет остроты проблемы дефицита федерального бюджета и немалых расходов по его обслуживанию в ближайшие два - три года.

В России реструктуризация долгов предприятий, прежде всего по взносам в бюджеты разных уровней, выдвинулась на авансцену стабилизационной политики вследствие провала попыток наладить элементарный порядок в расчетах через **взаимозачеты**. В 1997 году проведена малая репетиция реструктуризации долгов в соответствии с Постановлением Совета Министров № 254. Правительство разрешило реструктуризацию *шести* предприятиям: “Юганскнефтегазу”, “Самаранефтегазу”, “Ноябрьскнефтегазу”, АвтоВАЗу, ЗАО “Междуречье” и Норильскому ГМК. При этом “живые” деньги удалось получить только от двух должников - “Юганскнефтегаз” и “Самаранефтегаз”. В результате продажи их облигаций бюджет получил около 1,3 млрд. старых рублей - приблизительно две трети долга. Эти облигации приобрел холдинг “Роспром-ЮКОС”, в который входят две упомянутые компании. Таким образом, угроза потерять ценную часть собственности заставила состоятельного собственника раскошелиться и пойти на компромиссное решение.

В апреле 1998 года правительство одобрило улучшенную версию реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом. Предприятия России поставлены перед выбором: урегулировать свои отношения с государством или испытать на себе тяготы банкротства.

Реструктуризация вводит гибкие и технологичные правила. Во-первых, под реструктуризацию подпадают нормально работающие предприятия, способные платить налоги, но имеющие крупный долг перед бюджетом. Отсюда главный критерий участия в схеме реструктуризации - *способность к текущим платежам* по установленному графику. Считается, что около 40% российских предприятий потенциально готовы построить цивилизованные отношения с федеральным бюджетом. Во-вторых, увеличивается пропускная способность процедуры реструктуризации, ибо решение принимает Государственная налоговая служба (ГНС) по представлению Федеральной службы по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСДН). Полномочия делегированы местным налоговым службам, если задолженность предприятия в федеральный бюджет не превышает 20 млн. рублей. В-третьих, предусмотрена *одновременная* реструктуризация задолженности перед федеральным, региональным и местным бюджетами. В-четвертых, допускается реструктуризация долгов предприятий, в отношении которых возбуждено дело *о банкротстве*. С одной важной оговоркой: должник должен подписать мировое соглашение с кредиторами. В-пятых, вместо залога акций реструктуризация допускает использование *залога имущества* или *банковской гарантии*. Эти новации объясняются следующими обстоятельствами. Только общее собрание акционеров одобряет решения о выпуске дополнительных акций и о передаче контрольного пакета под залог государству. Залоговые сделки, как правило, заключаются генеральным директором или советом директоров.

Эксперты предупреждают о "ловушках" реструктуризации долгов предприятий. Чем проще процедуры, тем больше произвола. Директора будут предлагать под залог имущества "заброшенные пионерлагеря и свинарники"¹. Брать имущество целиком или по частям? В США налоговая полиция арестовывает *все* имущество и его продает, а сдачу, после возвращения долга, передает владельцам. В постановлении № 395 ничего не сказано о пересчете штрафов и пеней. Правительство представило в Государственную Думу проект поправки об уменьшении накопленных предприятиями штрафов и пеней в три раза. Государственная Дума намерена сократить их в пять раз.

Реструктуризация долгов предприятий - это в известном смысле *запоздалая и взаимная амнистия*. Амнистия и государственным органам, и менеджерам предприятий. Государство прозевало накопление долгов и

своевременно не отрегулировало неплатежи. А директора ненадлежаще контролировали корпоративные финансы. Институт банкротства, известный из эпохи эллинизации и римского права, складывается из трех составляющих: выгоды для корпорации (неважно, является ли она должником или кредитором), выгоды для государства, выгоды для экономической системы общества. Банкротство создает правовые основы для восстановления “прогоревшего” предприятия, стимулирования инвестиций и принятия на себя риска. Оно (банкротство) смягчает наиболее болезненные последствия неудачи в ведении бизнеса. Банкротство не влечет за собой пожизненный долг или нищету, а, напротив, предоставляет шанс взять новый старт. Интерес государства в институте несостоятельности состоит в том, что, восстановив свое финансовое благополучие, граждане и фирмы снова становятся налоговыми донорами для бюджетов. Процедуры банкротства освобождают общество от нежизнеспособных менеджеров фирм и открывает дорогу для предпринимательской мобильности и появления новых “звезд” в бизнесе. Самоочищение рыночной экономики - гарантия сохранения ее конкурентных преимуществ перед лицом стагнации в традиционных и командных системах хозяйства.

Вторая редакция закона о несостоятельности (банкротстве) от 8 января 1998 года вводит в России, как удачно выразились Ирина Андреева и Наталья Калиниченко, “нормальное банкротство для ненормальной экономики”². По сравнению с первой версией (1995) новшеств предостаточно. Раньше основаниями для возбуждения дела о несостоятельности служили: а) превышение обязательств должника над его имуществом и б) неудовлетворительная структура баланса. Теперь повод для инициирования иска упрощен: неуплата долга в течение трех месяцев в размере в 500 минимальных размеров месячной оплаты труда. Прежний закон отдавал предпочтение санации (оздоровлению) финансов должника. Замысел не получил развития из-за острейшей нехватки бюджетных средств. Новый закон ориентируется на достижение баланса между стратегией **ликвидации** и стратегией реорганизации имущественного комплекса должника.

Банкротство плавно перетекает из одной стадии в другую и не блокирует достижение взаимоприемлемого компромисса в любое время. Досудебная санация снижает риск преднамеренных и фиктивных банкротств. Подрывом деловой репутации считается разглашение сведений о банкротствах до публикации соответствующего решения в Вестнике Арбитражного суда РФ и органе ФСДН. Период наблюдения (до 3 - 5 месяцев) налагает на должника серию запретов: на реорганизацию или учреждение нового юридического лица, выплату дивидендов, размещение дивидендов. Временный управляющий

созывает общее собрание кредиторов и докладывает о результатах наблюдения. Возможно три варианта разбирательства дела о несостоятельности. А) Мировое соглашение: должник и кредиторы договариваются о порядке возврата долгов, судебное разбирательство прекращается. Б) Внешнее управление: директор отстраняется от должности, его полномочия переходят к внешнему управляющему. В) Конкурсное производство: имущество должника идет на оплату долгов, а само юридическое лицо ликвидируется. Особые правила разбирательства установлены для предприятий с численностью занятых свыше 5 тысяч человек и градообразующих предприятий. Критерий градообразующего предприятия - численность работающих с семьями должна составлять не менее 1/2 населения муниципального образования. Для них внешнее управление растягивается до 10 лет.

Российская формула банкротства не свободна от явных и скрытых минусов. Растянуты на месяцы и годы процедуры разбирательства. Финансовая санация должников отодвигается на задний план. Потребуется ускоренная подготовка антикризисных управляющих, да еще со специализацией: временные, внешние и конкурсные.

Для ускорения прохождения дел о банкротстве федеральное правительство своим постановлением № 476 от 22 мая 1998 года обязало налоговые и иные уполномоченные органы представлять в ФНС консолидированные (единые) требования по обязательным платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды. Утверждено положение об ускоренном порядке применения процедур банкротства.

Арбитражная практика по делам о банкротстве выявила пропуски и недоработки в корпоративном управлении, общей экономической теории, специальных дисциплинах. В этот список могли попасть, на наш взгляд, такие судьбоносные “детали”.

1. Разработка и внедрение системы раннего предупреждения банкротств промышленных корпораций. Соответствующий аналог успешно апробируется Центробанком для “проблемных” банков. Аналитики прогнозируют: мелкие банки “прогорят” из-за потери клиентов; средние пойдут “на дно” по мере “затухания” инфляции; крупные испытают проблемы, если будут медлить со стратегической перестройкой.

2. Определение критериев и масштабов безопасного выпуска убыточной продукции, которые не повлекут несостоятельности всего предприятия в краткосрочном и среднесрочном периодах. Мониторинг убыточности по факторам, во времени, по товарным группам и т.д. В российских условиях

выпуск убыточной номенклатуры продолжается по разным мотивам, как-то: удержание достигнутой доли на рынках сбыта; ожидание благоприятной конъюнктуры цен; поддержание былого статуса предприятия; патернализм в отношении “своего” персонала; загрузка производственных мощностей; доведение НИОКР до промышленных образцов и серии и др.

3. Порядок компенсации ущерба гражданам, пострадавшим от неплатежеспособности юридических лиц ³. До сих пор не задействован общественно - государственный фонд для страхования банковских депозитов и выдачи компенсаций жертвам финансовых скандалов. По промышленным АО из рук вон плохо поставлена система гарантий по заработной плате. Не устранены коллизии между очередностью удовлетворения долговых требований по Гражданскому кодексу (ГК) и налоговому законодательству.

4. По мере обобщения арбитражной практики и преодоления хаоса возникнет необходимость в подготовке Кодекса о банкротствах. Ориентиром может послужить соответствующий Кодекс в США. История его возникновения относится к закону о банкротстве 1898 года, с изменениями и дополнениями 1938 года. С конца 70-х годов под действие Кодекса о банкротствах подпадают страховые и банковские корпорации, строительные организации, кредитные учреждения и союзы, производственные предприятия, торговые и транспортные организации и др. Для каждой категории субъектов несостоятельности предусматривается специальная модель правоотношений. Кодекс содержит нормы, регулирующие как процедуру ликвидации предприятия вследствие его несостоятельности , так и случаи возможной реорганизации в сфере финансов (“финансовая реабилитация”) ⁴ .

Приватизация земли и оценка недвижимости (компаний). Становление рынка недвижимости в России долгое время существенно отставало от динамики рынка ценных бумаг и других развивающихся рынков. С весны 1998 года в движение пришли мощные силы, прежде всего из регионов (Татарстан, Саратов, Самара), в пользу актуализации задачи по вовлечению земли в экономический оборот. Без рынка недвижимости, особенно земли, не устранить запредельные дефициты бюджетов регионов и местного самоуправления, не добиться привлекательности инвестиционных проектов приватизированных предприятий.

За 1994-1998 гг. определен - пусть эскизно - правовой статус рынка земли (недвижимости). Указ Президента № 1535 от 22 июля 1994 года предоставил местным администрациям право продавать и сдавать в аренду земельные участки под приватизированными предприятиями. По просьбе ГКИ в 1996 году консалтинговая фирма ПАДКО (США) при содействии Российского центра

приватизации подготовила методические рекомендации для местной администрации и руководителей предприятий по передаче прав собственности на землю. Проведены семинары в Санкт-Петербурге, Калуге, Туле, Ярославле и других регионах России. Указом № 1368 от 18 сентября 1996 года изменены нормативы распределения доходов от денежной приватизации земли: местные бюджеты - 70%, областной - 7%, федеральный бюджет - 10%. Даны гарантии собственникам объектов недвижимости (указ № 485 от 16 мая 1997 г.). С 1 февраля 1998 года органам юстиции вменяется в обязанность регистрации прав и сделок с недвижимостью.

Однако рынок недвижимости в России по объему операций еще не достиг критической массы. По данным РФФИ, в Санкт-Петербурге продано 1,6 тысяч земельных участков, Самаре - 1,5 тысяч, по 200 участков - в Саратове, Оренбурге, Чите и др. ⁵. Конъюнктура рынка вялая, предложения на продажу объектов недвижимости кратно превышают спрос на них. По емкости рынка недвижимости Россия числится в аутсайдерах по сравнению с Китаем ⁶ и даже Латвией ⁷.

Длительная и неустойчивая неравномерность - первая особенность российского рынка недвижимости. Вторая особенность вытекает из несопряженности рынка недвижимости (запаздывающего) с продвинутыми секторами рыночной экономики (рынок ценных бумаг, валюты, внешнеэкономических связей). В концепциях и программах становления недвижимости не учитываются некоторые системообразующие взаимосвязи, что видно из прилагаемой схемы.

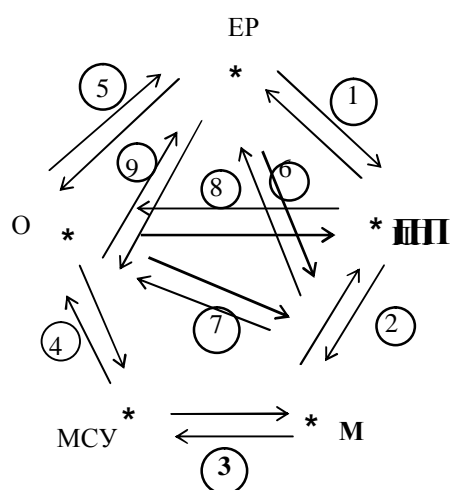


Схема 1.

Условные обозначения:

- EP - емкость рынка
- O - оценка недвижимости (капитала)
- ПП - правовое поле
- МСУ - международные стандарты учета и оценки
- М - менталитет, отношение к земле

При анализе рынка недвижимости как системного образования мы исходим из следующих предпосылок.

А. Недвижимость является фактором производства и ресурсом особого рода, объединяющего в себе свойства земли и капитала и функционирующего в пространстве и времени. Такой подход, как отмечалось ранее, задействован в матрице стратегических ресурсов.

Б. Вовлечение недвижимости в экономический оборот обеспечивает компромисс интересов экономических субъектов (домохозяйств, фирм и государства), преодолевает искусственные барьеры между микро - и макроэкономикой.

В. Слитность объекта недвижимости и территории требует зонирования, т.е. выделения микрорайонов и участков с разным набором прав, обязанностей и ограничений по освоению земель в городах и сельской местности.

Из пакета проблем, относящихся к рынку недвижимости, остановимся специально на приватизации земельных участков под предприятиями и объектами. В чем выгоды предприятий от выкупа земли?

- Использование земли в качестве наиболее ценного актива.
- Земля как залог для банковского займа.
- Расширение инвестиционных возможностей.
- Возможность продажи излишков земли в будущем.
- Получение доходов от сдачи земли в аренду.
- Увеличение стоимости основных фондов.
- Вывод производственных объектов из города.
- Защита от повышения арендной платы и выкупной цены.
- Иммунитет к инфляции.
- Конкурентоспособность по отношению к иностранным предприятиям.

Законодательство разрешает и долгосрочную аренду земельных участков под приватизированными предприятиями. Но в большинстве случаев права собственности предпочтительнее прав долгосрочной аренды, так как собственник может получать выгоду от возрастания стоимости и не несет рисков, связанных с арендой, пусть даже долгосрочной. Аренда может оказаться неприемлемой для предприятия по следующим причинам:

- срок аренды менее 49 лет. Продление не всегда возможно или выгодно;
- непредсказуемое изменение сроков внесения арендной платы;
- чрезмерно высокие размеры арендных платежей;
- ограничения на сдачу участка в субаренду;
- невозможность застройки участка или реконструкции объекта недвижимости;

- лимитирование размера возводимых построек и обязательные указания по сохранению внешнего облика объекта;

- дополнительные ограничения по землепользованию со стороны арендодателя.

Процедуры выкупа земли сложны, но игра стоит свеч. Знатоки приватизации земли рекомендуют последовательно осуществлять 16 шагов.

1. Определить потребность в земельных ресурсах с точки зрения стратегии предприятия.

2. Проанализировать все участки предприятия с позиций эффективного использования.

3. Выбрать участок (участки) для выкупа.

4. Подготовить учредительные документы предприятия.

5. Подтвердить документами права собственности на все здания, строения, сооружения, расположенные на участке.

6. Подтверждение факта, что не менее 75% акционерного капитала находится в частной собственности.

7. Собрать имеющиеся карты участка.

8. Получить предварительный расчет выкупной цены участка в комитете по земельным ресурсам и землеустройству.

9. Добиться согласия общего собрания акционеров или совета директоров на выкуп земли.

10. Подготовить все полагающиеся документы для подачи заявки в фонд имущества.

11. Подать заявку на выкуп с приложением требуемых документов.

12. При отсутствии данных в земельном кадастре провести топографические съемки и землеустроительные работы.

13. Согласовать ограничения в землепользовании (сервитуты).

14. Установить окончательную величину покупной цены.

15. Подписать договор купли-продажи.

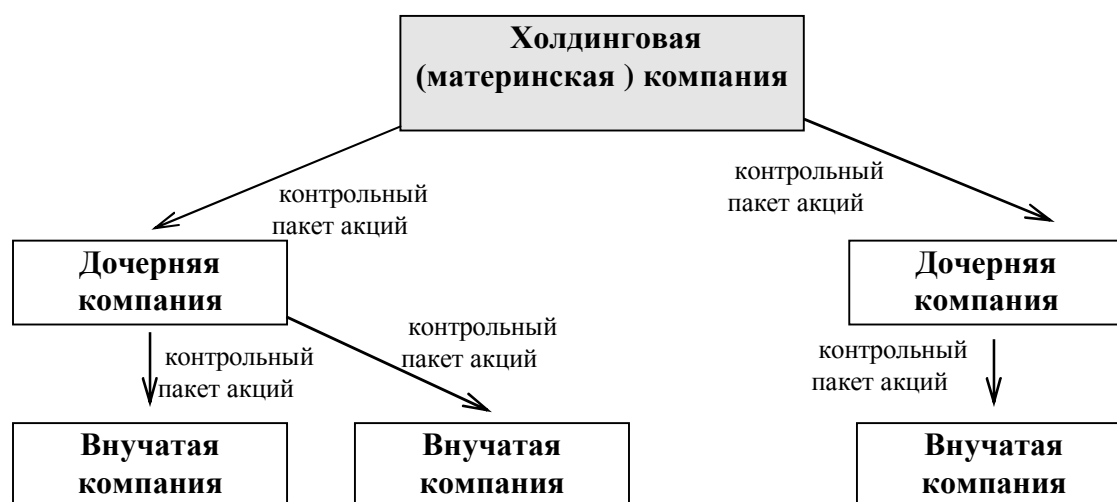
16. Заплатить выкупную цену.

Действующее законодательство позволяет выкупать земельные участки по льготной цене - 10-ти кратной от земельного налога. Выкуп земли допускается и без денег: взносы продукцией в счет государственного заказа, пакетами акций с правом обратного выкупа имущества. Приватизацию земли желательно осуществить ранее предполагаемой продажи здания или строения на данном участке. Когда рынок недвижимости приобретет свойства необратимости и регулярности, то тогда будут подключены и рыночные формулы оценки земли, зданий, строений, стоимости компаний: по затратам, аналогам и по доходам ⁸.

Объединения предприятий в промышленности, торговле, банковском деле и фирм. XX век раз и навсегда покончил с упрощенным представлением о рынке как о хаотической совокупности **атомизированных** агентов. Взаимодействие хозяйствующих субъектов не только многоканально, но и подталкивает к объединению. То здесь, то там регистрируются слияния, поглощения, присоединения. В итоге возникают **иерархические** организационные структуры с разной степенью жесткости в управлении. К ним относятся холдинги, финансово - промышленные группы, конгломераты. Лизинг примыкает к мягким формам интеграции. Укрупненные формы микроэкономических субъектов образуют некий уровень в экономике - мезоэкономика.

Холдинг. Он представляет собой объединение, основанное на системе *участия*, т. е. владении контрольными пакетами акций дочерних и внучатых компаний. Встречается и перекрестное владение акциями. Холдинги оправдали себя в промышленности, торговле, банковском деле. Причем как в государственном, так и частном секторах экономики⁹.

Схема 2



Привлекательность холдингов заключается в их способности выступать связующим звеном между уходящей и зарождающейся системами хозяйства, обеспечивать устойчивость предприятий в период трансформации. Но следует помнить о пределах возможного, т.е. отчетливо видеть преимущества и недостатки холдингов (схема 3).

Схема 3

Преимущества		Недостатки	
*	Погашение последствий разрушительной конкуренции	*	Тенденция к монополии или олигополии
*	Контроль над ценами	*	Перекрестное финансирование убытков
*	Обобщение технического и управленческого опыта	*	Бюрократизация управления
*	Экономное распределение ресурсов	*	Сложности внешнего контроля за движением и перераспределением средств
*	Использование эффекта масштаба	*	Усиление власти финансовой олигархии
*	Эффективность управления	*	Дефицит квалифицированных кадров
*	Концентрация производства		
*	Снижение степени риска		
*	Ликвидация нерентабельных предприятий и подразделений		

Если перевести преимущества холдинга на язык синергетики, то обнаруживаются три типа эффектов: 1) новая целостность дает больший результат, чем сумма итогов каждого, ранее обособленного агента; 2) повышение финансовой устойчивости по таким индикаторам, как платежеспособность, рентабельность, деловая активность и др.; 3) возрастание потенциала адаптации к штатным и нештатным ситуациям.

Холдизация в России идет на страх и риск самих инициаторов. Холдинг означает на деле разукрупнение промышленных гигантов, предоставление достаточной автономности предприятиям, производствам и даже цехам. Но тогда возникают опасения относительно целостности нового образования, ибо структурные подразделения предприятия или компании, вкусив экономической свободы, могут выйти за пределы делегированных полномочий. За рубежом устойчивость холдингов обеспечивается а) назначенцами материнской компании в дочерних и внучатых фирмах; б) консолидированным бюджетом и бухгалтерским балансом, сводной финансовой отчетностью; в) регулированием информационных потоков с обязательным наличием ядра, откуда исходит и куда поступает ключевая информация; г) разветвленной системой субподрядов.

В России в лидерах по холдизации ходят такие “тяжеловесы”, как Чебоксарский тракторный завод, Уралмаш и др., но есть и неудачи. Так, на

Владимирском тракторном заводе холдизация не получилась. Есть и российские ребусы типа: Создавать или не создавать на крупных производственных предприятиях собственную розничную сеть? Сокращать или не сокращать затраты на содержание персонала? Спасать или не спасать дочерние и внучатые компании, испытывающие проблемы с налоговыми органами, по зарплате, расчетам за комплектующие ?¹⁰.

Опыт ярославской холдинговой компании “ЭМЗ” свидетельствует об огромных, не до конца использованных возможностях холдинга, особенно в критические годы трансформации российской промышленности. При всех слабостях и преградах холдинговая компания “ЭМЗ” доказала свою живучесть и перспективность. Для информации отдельные данные по “ЭМЗ” за 1989-1997 гг. (приложение 11).

В холдингах западного типа неослабное внимание уделяется рационализации прямых и обратных связей между участниками объединения. Используемые органиграммы (схема №) не лишают руководителей холдинга и его структурных подразделений свободы выбора и адаптации к складывающейся ситуации на конкретную дату. В России органиграммы по информации и решениям чаще всего оказываются “фигурами умолчания” или на положении “золушки”.

Схема 3

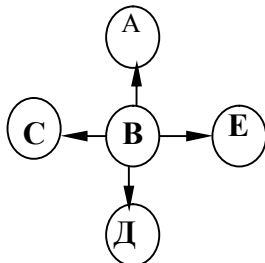
Типы органиграмм

1. По цепочке



Интегрирующее начало исходит от (А), обеспечивается единство воли и действий, но возникают “искажения” и “помехи” в передаче и толковании принятого решения.

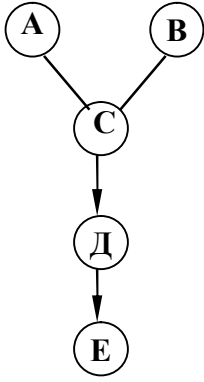
2. В виде X



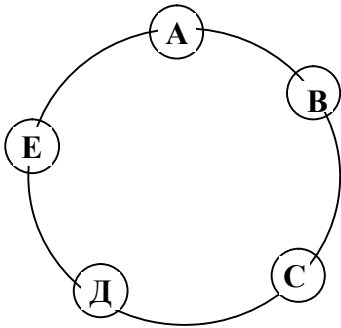
(В) доминирует, сеть эффективна, но слабые мотивации у (А), (С), (Д), (Е)

3. В виде Y

(С) является центром координации, промежуточным типом между “по цепочке” и “в

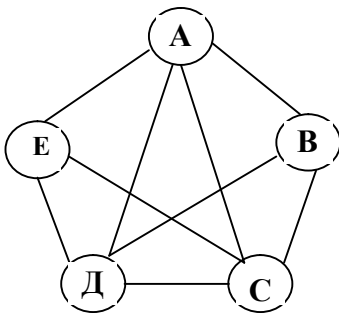


4. В виде круга



Равные полномочия в обсуждении принятия решений. Круговая порука. Плохо адаптирована к решению сложных задач. Часты ошибки.

5. Звезда



Эффектная сеть, но требуется принуждение или добровольное согласие на установление деловых контактов со всеми участниками объединения.

Источник: С.Dussemault et M.Pretet. Direction de l'entreprise et diagnostic. P. 1989.

Российские товаропроизводители мешкают и с освоением потенциала субконтрактов ¹¹. Здесь налицо не только прямая выгода, но стабильная и долговременная **кооперация** по изготовлению и сборке конечной продукции. А

кооперативные связи подчас равнозначны холдинговому эффекту. Интеграционные объединения через субконтракты доказали свою эффективность в машиностроении, авиационной промышленности, производстве технологически сложных товаров для населения. И даже в сфере вооружений противопоставления к сотрудничеству можно свести до минимума. Но субконтракты должны вписаться в международные стандарты качества, спецификационные требования по каждой товарной группе¹², программы снижения затрат (приложение 2). Содружество по комплектующим должно развиваться с российскими и зарубежными партнерами без дискриминационных мер.

И последнее замечание по холдингам. Российские реалии вынуждают **одновременно** создавать **большой** и **малые** холдинги. Первый тип холдинга возникает при объединении капитала и ресурсов нескольких предприятий, тяготеющих друг к другу технологической общностью или отраслевой принадлежностью. Так задумывался “союз 4-х” (ЯМЗ, ТМЗ, ЯЗТА, ЯЗДА). К сожалению, замысел не получил воплощения. Эфемерные “Русские моторы” на проверку оказались временной и транзитной структурой для перечисления заводам траншей межправительственного кредита России- Белоруссии по программе дизелизации. Второй тип холдинга означает внутреннюю реорганизацию конкретного среднего или крупного предприятия с предоставлением посильной автономии цехам и производствам. Один из авторов этой книги причастен к появлению первого в Ярославле холдинга на базе Ярославского электромеханического завода. На “хождение по мукам” холдизации решилось и руководство ЯЗДА. Может быть, опыт становления малых холдингов даст нужный толчок формированию больших холдингов. Иной алгоритм холдизации российской промышленности чреват дополнительными преградами, потерей скорости и дискредитацией перспективной технологии.

Холдинги - особый путь интеграции хозяйствующих субъектов, открытый разновекторным явлениям: укрупнению и раздроблению, центростремительности и центробежности, обобществлению и обособленности. Эта открытость, как и всякое достоинство, превращается в свою противоположность. Посему холдизация не замыкается на себе и - при сопряженности интересов - является трамплином и собиранию экономических агентов в финансово-промышленные группы (ФПГ). ФПГ - высшая ступень концентрации и централизации капитала в России. И дело не только в массовости, которая на порядок выше по сравнению с холдингами. Главное в сращивании двух разновидностей капитала - банковского и производственного с собственной логикой и динамикой развития. К встречному движению банков и промышленников присоединяются торговцы и посредники, представители сферы науки и научного обслуживания и др. В ФПГ

могут объединяться службы безопасности, информации, публичных релейшнз (ПР), лоббистские группы.

Деятельность ФПГ опирается на закон от 30 ноября 1995 года, программу правительственной поддержки. Осуществлена перерегистрация ФПГ по новым правилам. Становление формальных и скрытых ФПГ - реальность, но по ним больше вопросов, чем ответов. Назовем важнейшие из них:

- В чем главная беда существующих ФПГ: поспешность в образовании, своеобразная “мода” на них или трудности “сожительства” партнеров, привыкших к почти абсолютной свободе действий?

- Кто станет инициатором интеграции: банки или промышленность?

- Оправданы ли ограничения на участие банков в акционерном капитале материнских и дочерних компаний?

- Почему банки не выполняют свои инвестиционные обязательства: дефицит квалифицированных кадров или отвлечение ресурсов на спекулятивные операции с ГКО, валютой, корпоративными бумагами?

- Отчего на годы затянулся отбор профильной продукции и вяло преодолевается избыточная диверсификация в ФПГ?

- Как изжить “нестыковки” в системах ведения учета и аудита, составления консолидированного баланса и отчетности, в расчетах по налогам и взносам головной компании и филиалов?

- Каковы ответные действия российских ФПГ на многоходовые политико-экономико-пропагандистские демарши зарубежных конкурентов на мировых рынках?

-Бизнес-план и инвестиционный меморандум. Речь не идет об изложении технологии разработки и обсуждения с потенциальными инвесторами бизнес-планов. Мы вычлняем “рассеянный” аспект темы, а именно: в чем не согласуются деловые культуры России и международных финансовых групп?

Низкий коэффициент полезного действия диалога “старожилов” и “новичков” на рынке инвестиций не объяснить скоротечными мотивами. Объяснения сокрыты в глубинах философии бизнеса каждой стороны на переговорах. На дилеммы современного предпринимательства Россия и Запад имеют разные мотивации ¹³.

Производство или рынок? Для российского директора любой инвестиционный проект - это прежде всего производство, рабочие места, задействованные производственные мощности. Отсюда и ссылки на уникальность или масштабность проекта. Западного инвестора интересует другое: наличие рынков, стабильность спроса, конкуренция, транспорт, складское

хозяйство, послепродажное обслуживание, кадровое обеспечение, т.е. все компоненты бизнеса.

Ликвидация слабости или развитие преимуществ? В России ищут инвестиции для “латания дыр”, руководствуясь здравым смыслом “где тонко, там и рвется”, а по научному - принципом “слабого звена”. Такая посылка озадачивает западного партнера. Там финансовую поддержку получают победители, те, кто докажет, что они имеют конкурентные преимущества.

Идеи или законченный проект? Идеи, не материальные в бизнес-плане и реальном продукте, отвергаются инвесторами без рассмотрения. Но инвесторы идут дальше и выясняют, к какой стадии жизненного цикла бизнеса “привязан” инвестиционный проект. Для каждой фазы цикла (продвижение, быстрый рост, стабилизация, насыщение рынка и уход с него) прорабатывается своя стратегия инвестирования, предлагают свои услуги специализированные инвесторы.

Кредиты или инвестирование? Российские директора готовы брать кредиты у кого угодно и на любых условиях, перекладывая обслуживание долга на гарантов (Федеральные или региональные власти). На Западе кредит выдается соразмерно платежеспособности существующей фирмы. Привлечение заемных средств через проектное финансирование возможно при соблюдении жестких условий; проект должен быть выделен в самостоятельную бизнес-структуру с собственными финансовыми показателями; поток наличности контролируется руководством и инвесторами; проект должен давать выручку, способную погасить долг с процентами и комиссионными при всех возможных сценариях развития; проекты подвергаются независимой экспертизе.

Формальная структура или личность? В российских бизнес-планах слабо прорабатывается кадровый состав управленцев, персоналии. Между тем в мировой практике деньги дают, как правило, не компаниям, а личностям во главе проектов. Инвесторы хотят знать, в чьи руки попадут их деньги. Причем оценивается не только лидер, но и вся его команда.

Итак, инвестиционный проект - это не объект, нуждающийся в каких-то суммах, а полная схема оборота капитала, прозрачная для инвестора. Таких проектов на российском инвестиционном рынке чрезвычайно мало.

Представление бизнес-плана знаменует начало, но не завершение длительных и многосторонних переговоров об условиях инвестирования в той или иной проект. Более того, наряду с бизнес-планом подготавливается и другой

документ - *инвестиционный меморандум*. Главные компоненты меморандума - информация о рыночной среде, в которой будет осуществляться проект; сведения о финансовых потоках, возникающих на каждой стадии подготовки и реализации проекта. После представления бизнес-плана и инвестиционного меморандума организацией диалога занимаются *финансовые советники* (фирмы или координаторы). В отличие от консультантов, которые дают рекомендации, но не несут ответственности за их последствия, финансовые советники непосредственно задействованы в процесс привлечения инвестиций, от первых контактов до полного завершения расчетов по инвестиционным долгам.

Лизинг. Проектное финансирование может сочетаться с лизинговыми операциями. Лизинг - особая форма финансирования инвестиций, сочетающая элементы *аренды и кредита*. В лизинговом договоре участвуют три стороны: производитель, лизинговая фирма (посредник) и лизингополучатель (арендатор). Первое лизинговое общество возникло в США в 1952 году. Оттавская конвенция (1988) регулирует права и обязанности сторон по лизингу оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала.

В России лизинг (финансовый) получил права гражданства в соответствии с указом президента № 1929 от 17 сентября 1994 года. Постановлением правительства № 633 от 29 июня 1995 года предусматривалось поощрение лизинга в инвестиционной деятельности. За истекшие годы лизинг пошел в рост. По данным ассоциации "Рослизинг", в 1997 году объем лизинговых сделок достиг почти 3 трлн. старых рублей. Примерно такая же сумма операций фиксируется и по лизинговым фирмам, не входящим в эту ассоциацию. К маю 1998 года в России получили лицензию 536 российских и 51 зарубежная лизинговая фирма. В России лизинг обеспечивает финансирование до 14% инвестиций, на Западе эта доля - 30% и более ¹⁴. Лизинг дошел и до Ярославской области. Банк "Союзавиакосмос" планирует в 1998 году вложить до 10 млн. долларов в АО "Рыбинские моторы" (РМ) на предмет лизинга авиадвигателей для ТУ-154 и ИЛ-76 ¹⁵.

В распоряжении российских промышленников мобильный пакет стандартных и особых условий, апробированных в международной практике ¹⁶. **Прямой** лизинг обеспечивает переход объекта в собственность арендатора по окончании аренды. Возможен и лизинг с **возвратом** арендованного имущества лизинговой фирме. **Смешанный** лизинг содержит положение о долевом участии арендатора и лизинговой фирмы в приобретении объекта (для арендатора эта доля - не более 20%). **Операционный** лизинг распространяется на срок

меньший, чем амортизационный период и с возвратом оборудования владельцу. Лизингодатель обычно берет на себя обязательство осуществлять ремонт и техническое обслуживание, страхование и другие заботы. Объекты сдаются в операционный лизинг **многократно**. Такой лизинг предпочтителен в двух случаях: во-первых, когда имущество требуется на ограниченное время и, во-вторых, когда велики потери от быстрого морального старения техники. **Финансовый** лизинг действует на весь амортизационный период, без права на досрочное расторжение контракта и изменения в одностороннем порядке гарантированного статуса объекта лизинга. Полный набор платежей лизингополучателя может включать такие суммы, как полная или близкая к ней стоимость арендованного имущества на момент сделки; компенсация лизингодателю за представленные кредитные ресурсы; комиссионное вознаграждение; страхование имущества и иные затраты.

Выгоды лизинга для арендатора можно сгруппировать так:

- ускоренное приобретение оборудования по сравнению с банковским кредитом на аналогичную цель;
- оперативное внедрение в промышленности научно-технических новинок и предупреждение морального старения потенциала фирмы;
- получение налоговой льготы: арендные и другие лизинговые платежи, как правило, исключаются из налогооблагаемого дохода;
- упрощенные процедуры оформления документации по сравнению с традиционными сделками купли-продажи;
- лизинговые объекты регистрируются в особом порядке и не ухудшают финансовые показатели арендатора.

За рубежом лизинговая фирма предлагает арендатору дополнительные услуги за плату и без таковой. В контракте фиксируется обязательство лизинговой фирмы добиться у арендатора строго оговоренного экономического эффекта. В интересах арендатора лизинговая фирма осуществляет подборку и обработку информации о возможных поставщиках оборудования, изучение рентабельности инвестиционных проектов с лизингом и выдачу заключений, запрос субсидий и кредитов, транспортировку оборудования к месту эксплуатации, оформление таможенных документов, ввод и пуск оборудования в эксплуатацию, поставки запасных частей.

В России лизинговые фирмы борются за предоставление налоговых льгот арендаторам, посредникам и производителям оборудования. В проекте Налогового кодекса правила ускоренной амортизации (2-4- года) не вполне устраивают лизинговые фирмы. Они настаивают на распространении налоговых льгот для текущих расходов на НИОКР.

Защита прав акционеров. По замыслу акционирование, ваучеры, аукционы и конкурсы должны были привести к утверждению демократического капитала. По результатам приватизация обернулась разделом собственности. Иначе и не могло быть. Но Россия - не единственная страна, где потерпела фиаско великая мечта о “демократизации” капитала. И во Франции при двойном президентстве Ф.Миттерана не прошли социалистические эксперименты с акционированием для трудящихся. По данным Национальной ассоциации французских акционеров, лишь 10% акционеров имели акции многих компаний. Почти 1/4 акционеров - это держатели акций одной компании, а 17% акционеров владеют портфелем акций на сумму не более 10 тысяч франков, т.е. в грубом переводе на доллары - менее 2 тысяч¹⁷.

В России с 1996 года действует Закон об акционерных обществах. В нем много правильных деклараций о правах акционеров, но есть и ловушки в пользу директората. Полномочия общего собрания акционеров (33) подразделяются на исключительные и делегируемые. **Исключительные** компетенции не могут быть переданы другим органам управления АО, а именно: утверждение аудитора, годового отчета, бухгалтерского баланса, счета прибылей и убытков, распределение прибыли; согласие на совершение крупной сделки по имуществу, стоимость которой превышает 50% величины активов; установление предельного размера объявленных акций, уменьшение уставного капитала; фиксация вознаграждения и компенсаций членам совета директоров и др. **Делегируемые** полномочия могут быть переданы совету директоров, другим органам АО. Акционеры обязаны подумать о том, кто - общее собрание или совет директоров - будет решать следующие вопросы: избрание генерального директора общества, досрочное прекращение его полномочий, избрание исполнительной дирекции (правления), увеличение номинала размещенных акций, участие в холдингах, финансово-промышленных группах, проверка финансово-хозяйственной деятельности. Каждый вариант имеет свои плюсы и минусы.

Общее собрание принимает решение, как правило, простым большинством голосов акционеров - владельцев голосующих акций. Но общее собрание может установить и повестку дня квалифицированным большинством. В Законе об акционерных обществах подробно прописаны процедура созыва общего собрания, утверждение его повестки и принятия решений. Несоблюдение формальностей или сроков может привести к ущемлению прав рядовых акционеров.

Дивиденд - лакомая изюминка АО. Но в законе допускаются и ограничения на выплату дивидендов. Все они важны и не должны игнорироваться.

Дивиденды не начисляются, если на момент выплаты АО подпадает под иск о несостоятельности или чистые активы меньше уставного капитала. Акционер имеет право за плату получить доступ к финансовым и другим документам АО. Оговаривается, что плата должна быть умеренной, возмещающей расходы по подготовке и копированию документов.

Акционер - это совладелец капитала, т.е. один из *множества*.

Не случайно за рубежом акционерное общество имеет и другое название - *анонимное*. Владельцы крупных пакетов акций, как правило, себя не афишируют и действуют через посредников и представителей. Судьба акционера обязательно сводит его с администрацией АО, правлением и советом директоров. Для них придумано особое словечко - директорат, а на западный манер - инсайдеры.

В XX веке не прекращаются конфликты и трения между директоратом и рядовыми акционерами. В Западной Европе после массовых забастовок и манифестаций 1968-1969 гг. всевластие крупного капитала пошло на убыль. Но о равенстве власти инсайдеров и рядовых акционеров говорить пока преждевременно. Во Франции долгое время практиковали такую форму "отписки", как "письма" акционерам, в которых постфактум извещали о принятых решениях.

В дальнейшем зарубежье обозначились два варианта защитных действий трудящихся-акционеров. Во **Франции** в рамках закона 1993 года представители трудящихся входят в состав административного совета АО. Улучшилась информация между низшими эшелонами управления, между персоналом и менеджерами. В отместку директора избегают рассматривать на заседаниях административного совета вопросы производственной и маркетинговой стратегии, т.е. именно то, что напрямую интересует работников. Акционеры пошли дальше и учредили свои представительские организации: Национальную федерацию клубов акционеров, Национальную ассоциацию французских акционеров, Ассоциацию защиты мелких держателей акций. В Швеции Ассоциация акционеров насчитывает 85 тысяч членов, 144 региональных клуба. Руководители Ассоциации в обязательном порядке присутствуют на общих собраниях ведущих компании, акции которых котируются на фондовой бирже. Шведы отказались от участия представителей наемного персонала в деятельности административных советов.

Лед тронулся и в России. На Уралмаше возникла Ассоциация акционеров. Ее ближайшая цель - контролировать в своих руках пакет акций в 5% , после чего рядовые акционеры могут на законных основаниях вносить свои предложения в Совет директоров. Урок для российских акционеров напрашивается сам собою: акционеры, объединяйтесь!

АО “задыхаются” от нехватки свободных денежных средств. В этой связи общее собрание или совет директоров могут прибегнуть ко вторичной эмиссии акций. Операция неоднозначна по последствиям для рядовых акционеров. Акционер обязан самостоятельно продумать ответы на вопросы, на возникающие дилеммы. Последует ли за вторичной эмиссией дополнительные ресурсы на развитие производства? Не преследует ли выпуск дополнительных акций избавление от “мелкоты”, приведение в порядок реестра акционеров? Осуществлена ли дооценка акций в связи с инфляцией и переоценкой имущества АО? Внутренние акционеры теряют свои позиции и за счет уступок акций внешним инвесторам. Брокеры и дилеры вторичного фондового рынка по заказу клиента добиваются консолидации контрольного пакета за период от 2-х до 9-ти месяцев. Промелькнуло сообщение, например, в АО “Рыбинские моторы” доля трудового коллектива упала с 51% до менее 15%.

Перед акционерами во всей остроте возникает масса вопросов. Что лучше в дальнейшей и ближайшей перспективе - поднять зарплату (“проедание” прибыли) или направить доходы на инвестиции? Привлекать ли инвестиции со стороны или никого не пущать в ряды акционеров? Новые собственники не всегда в полном объеме и в срок выполняют свои инвестиционные обязательства. Как быть? Банки, финансовые институты могут приобретать акции с целью перепродажи, устранения тех или иных лиц из руководства АО. Из-за борьбы за контроль над АО курсы акций совершают неожиданные кульбиты, никак не связанные с действительным положением предприятия. Стратегический инвестор не даст много денег “чужому” АО, если с ним не поделиться собственностью.

Быть акционером - тяжелое бремя. Нужны терпение и знания, умение просчитать свои и чужие действия, способность к компромиссам. И тогда малая шапка Мономаха в акционерном деле придется Вам впору, по мерке.

Директорат - особая социально-профессиональная группа в АО. Ее интересы по определению и по жизни могут вступать в неуживчивое соседство с интересами акционеров, особенно акционеров-работников. В России старый и новый директор совмещает в одном лице и собственника, и управленца (менеджера). Такая совмещенная власть развращает и не сдерживает эгоизм директора с феодальными замашками¹⁸. В своей “вотчине” директор держит под “пятой” трудовой коллектив: завышает собственное вознаграждение; “подкармливает” своих приближенных; продает акции без уведомления общего собрания; перекачивает ресурсы в подконтрольные фирмы; доводит предприятия до банкротства и ликвидации.

Во избежание подобных эксцессов акционерное законодательство за рубежом отработало принципы и процедуры ответственного управления компаниями¹⁹. В целях защиты интересов владельцев привилегированных акций и кредиторов топ-менеджеры несут ответственность за незаконное начисление дивидендов. От менеджеров требуют лояльности и заботливости о делах компании. В США в контрактах менеджеров фигурирует статья о противоречии интересов. Менеджер обязан раскрыть Совету директоров все известные ему факты о предмете сделки, если его интересы вступают в противоречие с интересами компании, в которой он работает. В процедуре одобрения сделки заинтересованный директор не имеет право голоса. Но менеджеру дается гарантия от непрошеного и некомпетентного вмешательства акционеров (так называемое правило делового суждения). В Западной Германии закреплена норма, в соответствии с которой менеджер **обязан доказать** добросовестное и заботливое осуществление им должностных функций. Акционерное законодательство России еще не готово к подобной росписи прав и обязанностей менеджеров. Не ясно, какая модель лучше - американская или германская.

Стратегический менеджмент - это особый тип управления, аккумулирующий многое, что не под силу крупной корпорации: долгосрочный план действий; прогнозирование конъюнктуры от своей "ниши" до глобальных сдвигов в отрасли и на мировых рынках; реструктурирование филиалов, подразделений, дочерних фирм под глобальную стратегию; участие в крупномасштабных альянсах и др. Стратегический менеджмент в Японии состоялся как устойчивый феномен значительно раньше, чем в США. Ознакомим читателя с выборкой важнейших инструментов стратегического менеджмента.

В Японии долгосрочный план действий включает прогноз рыночной среды, анализ конкуренции и конкурентоспособности, ее сильные и слабые стороны, будущее компании при экстраполяции действующей ситуации, ситуационные планы для неблагоприятного поворота событий. В стандартном плане насчитывается до 28 позиций. Извлечения из этого плана представлены в схемах 4-6.

Схема 4

Базовые цели в стратегическом управлении фирм Японии

1. Объем продаж.
2. Темп роста (объема продаж или прибыли).
3. Размер и норма прибыли на весь капитал (активы), отношение прибыли к объему продаж, доходы на одну акцию.

4. Доля на рынке (объем продаж фирмы к объему продаж самого крупного конкурента).
5. Структура капитала.
6. Дивиденды на обыкновенные и привилегированные акции.
7. Цена акции.
8. Заработная плата и компенсации работникам.
9. Уровень качества.
10. Политика роста.
11. Политика устойчивости.
12. Политика извлечения прибыли.
13. Социальная политика и социальная ответственность.

источник: Черникова И.Н. Менеджмент. М.: ЮНИТИ. 1995. С. 105-106.

Схема 5

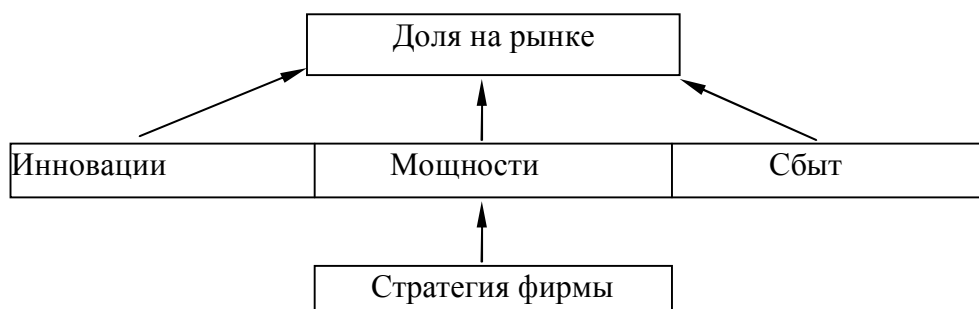
Состояние среды, типы управления и параметры успеха

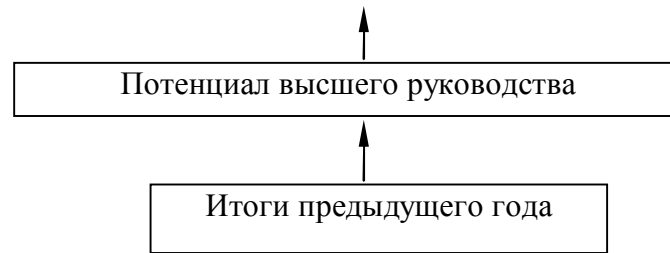
Состояние среды	Тип управления	Параметры успеха
1. Неизменная среда	консервативный	устойчивость организации; повторение успеха
2. Расширяющая среда	производственный	рост организации; экономия на масштабе производства
3. Изменяющая среда	рыночный	диверсификация номенклатуры; ассортимента; реакция на изменения конъюнктуры
4. Дискретные изменения	стратегический	выбор долгосрочного курса; гибкость и адаптация организации
5. Неожиданные изменения	творческий, гибкий	создание новых технологий; освоение новых изделий и рынков

См.: В.В.Гончаров. Указ. соч. Т.1. С.21.

Схема 6

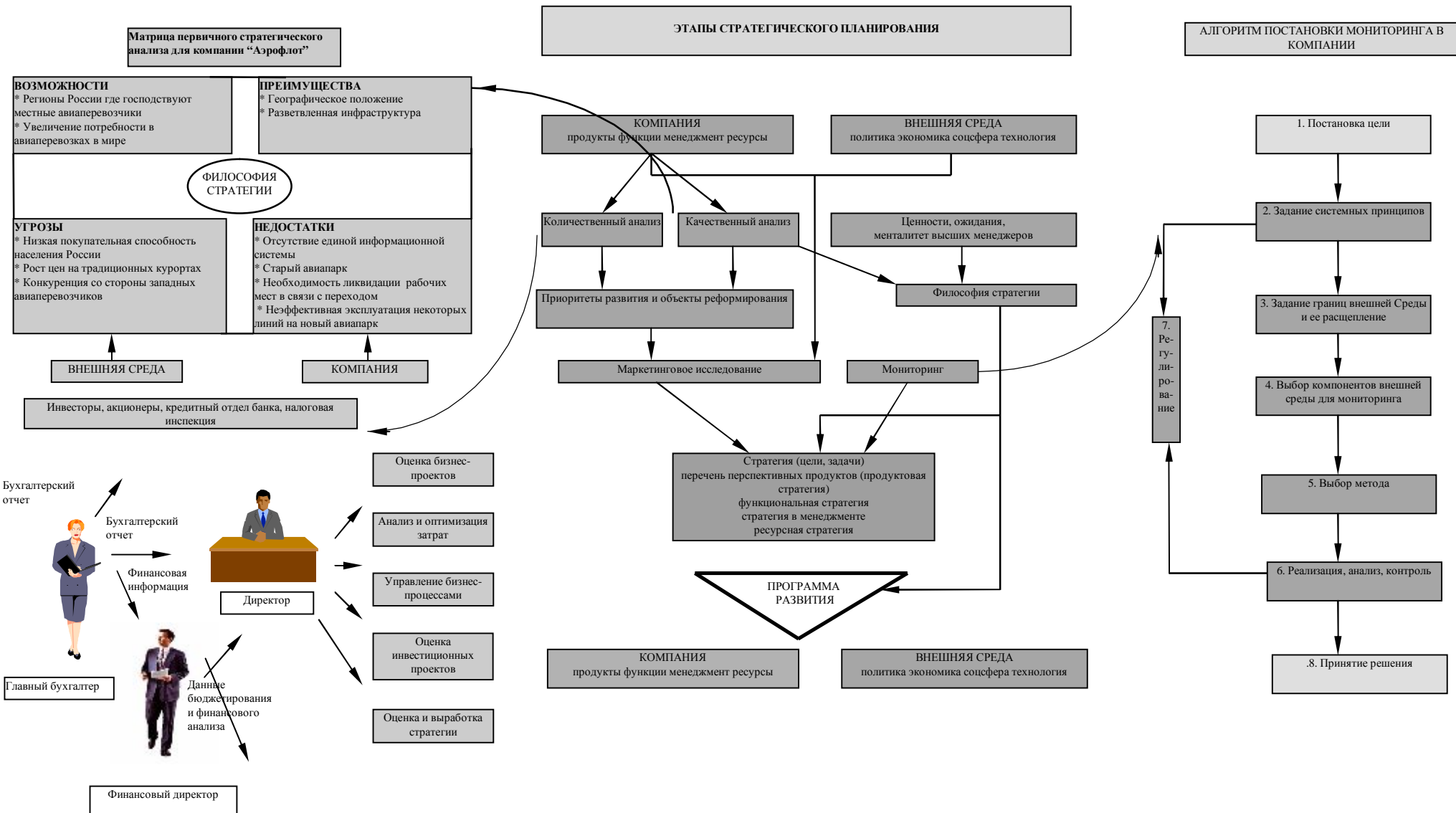
Пятиуровневая стратегия фирмы





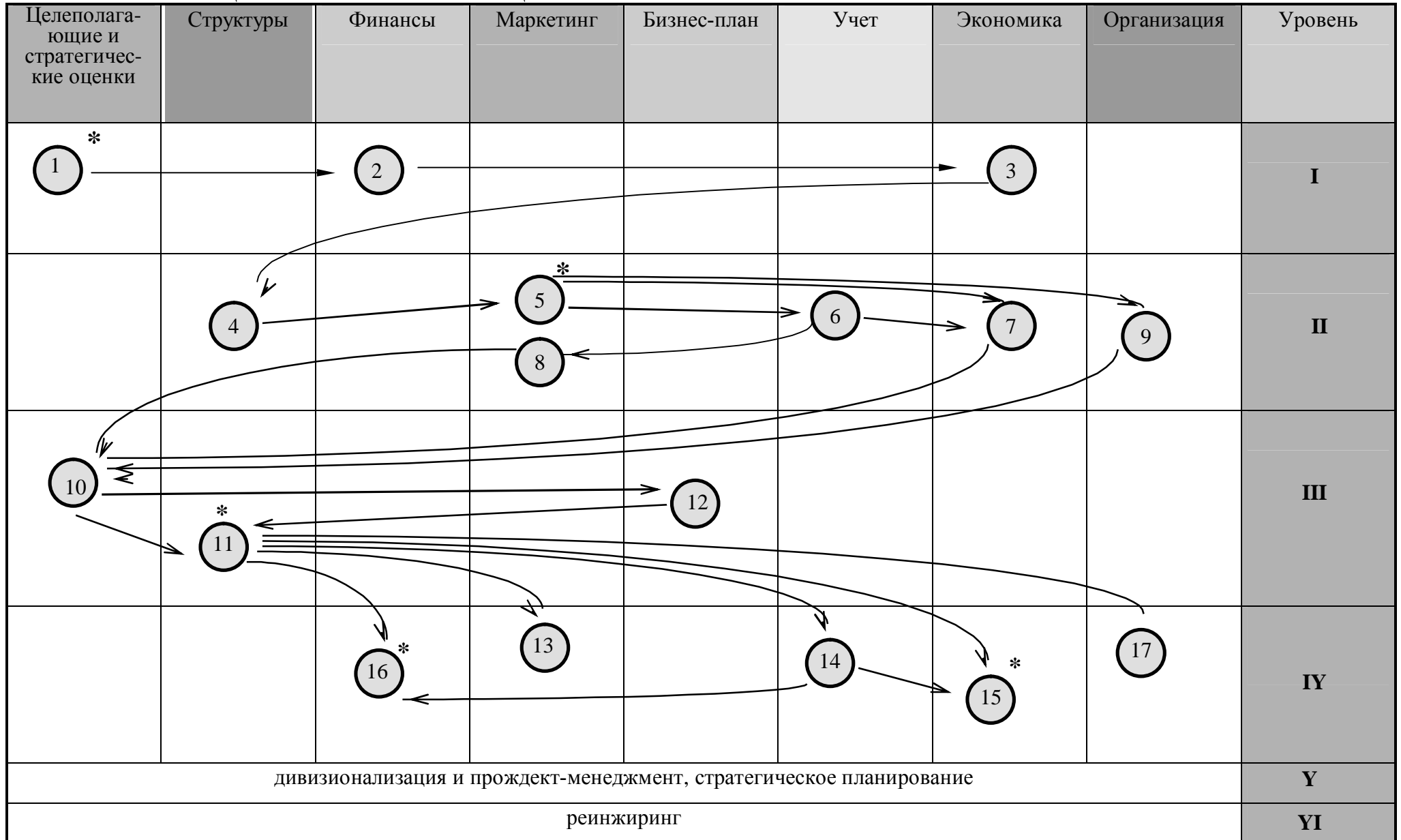
См: В.В.Гончаров. Указ. соч. Т. 1. С. 72.

Новации стратегического менеджмента достигли в 90-е годы и границ России. Узок круг российских компаний, отважившихся на суровую школу стратегического менеджмента, но таковые имеются. Воспользуемся опытом двух разнокалиберных компаний "Аэрофлота" и Шатурского мебельного комбината (схемы 7 и 8). Несхожесть компаний, взятых для иллюстрации, является дополнительным аргументом в пользу универсальности основных установок стратегического менеджмента и возможности его адаптации к фирмам в любой отрасли, независимо от количественных параметров деятельности. Пропаганда достижений стратегического менеджмента - почетный долг всех, кто причастен к анализу перипетий прорыва России к рыночной цивилизации



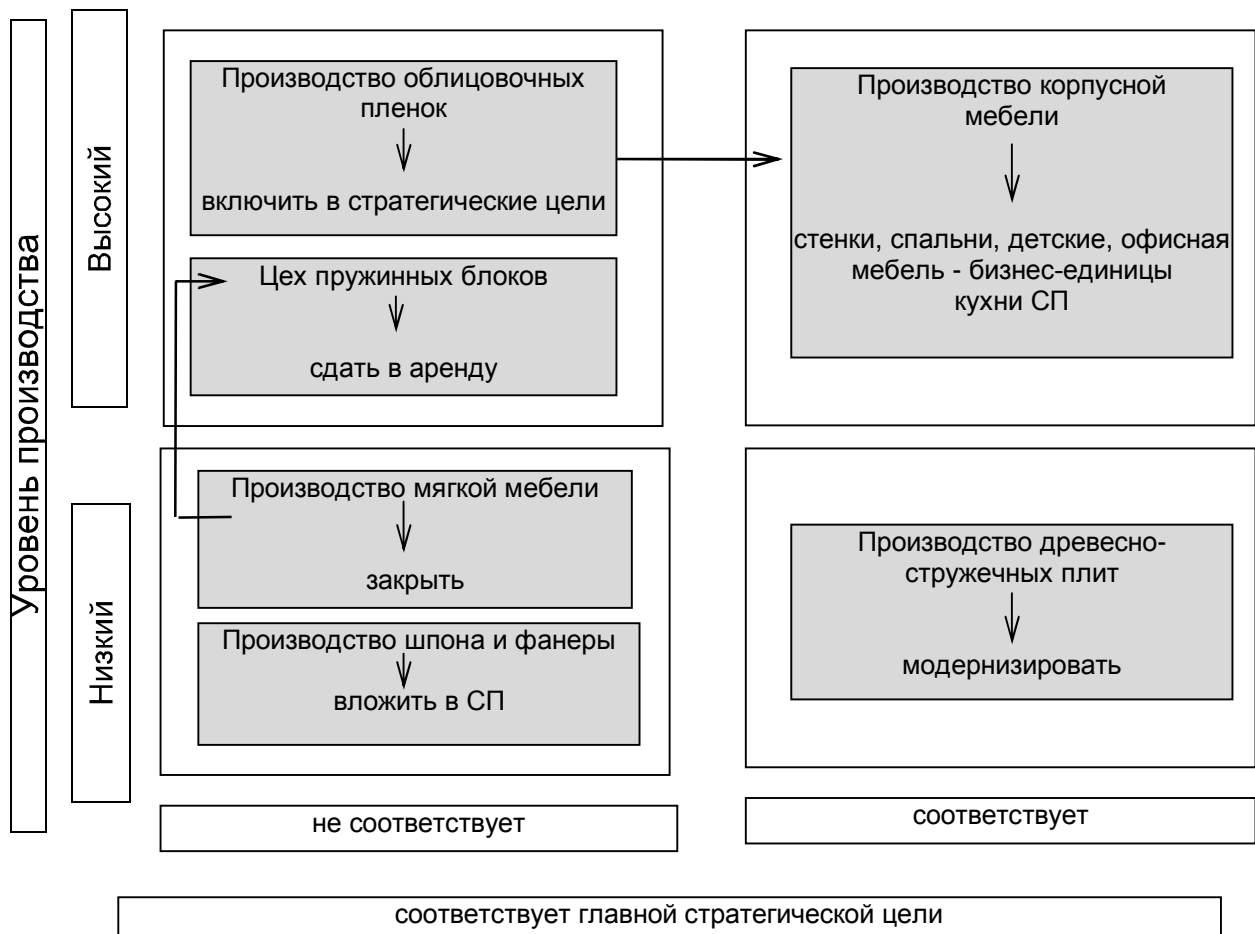
Источник: Эксперт. 1998, 23 февраля, № 7 С.44-45.

СЦЕНАРИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ШАТУРСКОГО МЕБЕЛЬНОГО КОМБИНАТА



* - ключевые преобразования на этапе

Матрица реструктуризации



Пояснения к сценарию реструктуризации Шатурского мебельного комбината.

1- этап. Обдумывание общеизвестных шагов, осознание простых истин: деятельность должна быть целенаправленной, деньги берутся от продажи продукта и их надо уметь считать.

II этап. Принимаются решения, лежащие на поверхности, создается новый продукт, под него перестраивается производство, управленческий учет обеспечивает раздельное бюджетирование продуктов и бизнесов. Возникает новое видение ситуации: если вначале продуктовая программа составлялась исключительно на основе маркетинговых оценок (что “берут” покупатели), то теперь, считая затраты и доходы (маржинальную прибыль), решения принимают также исходя из того, что выгодно предприятию.

III этап. На базе новых оценок проводится первичная реструктуризация: сокращаются лишние производства и запускаются новые бизнесы.

IV этап. Экстенсивные факторы исчерпаны, нужна интегрированная функциональная система управления: бюджетирование в полном объеме (финансы); расчет себестоимости по продуктам, цехам и регионам, выбор модели хозрасчета (экономика); интегрированный учет по всему предприятию, вместо автоматизации локальных участков - автоматизация всех фундаментальных подсистем, связанных между собой. К концу этапа предприятие достигает уровня организации и управления западных компаний конца 50-х годов.

V этап. Дивизионизация (реструктурирование основного производства), внедрение стратегического менеджмента и проектного финансирования, переход к сетевой логистике (выбор крупного дистрибьютора или создание собственной дистрибьюторной сети). Этот этап может быть пройден в ближайшие два - три года. К концу этапа предприятие достигает уровня западных компаний 80-х годов.

VI этап. Переход к реинжинирингу : реструктуризация - не программа, а образ жизни менеджеров.

Стратегический менеджмент теряет свою привлекательность, если управленцы пренебрегают финансовым анализом. Симптоматично, что еженедельник “Эксперт” один из своих практиков по менеджменту озаглавил призывно: “Спасательный круг для директора, или Кто последний на финансовый анализ?”²⁰.

Что же рекомендуется для менеджеров?

Во-первых, регулярно составлять и делать соответствующие выводы из динамики бюджета доходов и расходов (БДР). Он предназначен для многих пользователей: а) оперативного управления текущей рентабельностью; б) для новых собственников; в) руководителей материнской, дочерних и внучатых фирм; г) инвесторов при расчете точки безубыточности проекта.

Во-вторых, отобрать из имеющегося набора приоритетные индикаторы финансового положения компании. В мире насчитывается более 200 финансовых коэффициентов. В России достаточно усвоить пять ведущих показателей. Рекомендуется применять метод *ABC*, или принцип любителей пива. Статистически доказано, что 20% выпивох потребляют 80% пива. По аналогии подразделяют вклады клиентов и операций в маржинальную прибыль (чистые продажи за вычетом прямых затрат) на три группы: А- весомые, В- менее весомые, С- прочие.

В-третьих, жестко лимитировать в абсолютных величинах накладные расходы в центрах финансового учета (ЦФУ), и следить за соблюдением норматива прямых затрат (в %) к маржинальной прибыли или другим финансовым результатам. Для каждого вида накладных расходов можно

использовать свои критерии разнесения по ЦФУ: аренда офиса - по площади, реклама - выручке, безопасность - численности персонала и т.д.

Обилие в стратегическом менеджменте схем, таблиц, графиков может вызвать ложное впечатление о переносе в экономической мысли, бедности на творческие находки. Ничего подобного. Стратегический менеджмент начинается и завершается поиском оригинальной идеи в бизнесе и отбором лучших людей. И здесь непочатый край работы.

Шокирующий эффект произвела идея о распространении концепции жизненного цикла на предприятие. Раньше фазы цикла выявляли в отношении продукта, технологии, проекта. Теперь выясняется, что за 30 лет само предприятие переживает известные человеку и поколению фазы жизненного цикла. Соответственно должны происходить метаморфозы со стратегическим менеджментом.

Подсказано, где искать новые идеи для менеджмента вообще и стратегического в частности. Источниками перспективных идей могут быть пожелания потребителей, продукция конкурентов, оценка торговых работников, информация о патентах и др. Так, автомобильные гиганты Японии успешно внедряются на рынок США благодаря синтезу европейского стиля, японского качества и цены, американского менталитета. Службы маркетинга выявили такой “пунктик” в пожеланиях потенциальных покупателей машин ценою в 45-60 тысяч долларов: комфорт в салоне должен быть таким, чтобы водитель не смял костюм в 1000 долларов²¹.

Каждая страна отрабатывает свои формулы поиска и поощрения талантов. Не бедна талантами и Россия. На Нижегородском масло-жировом комбинате воспользовались нетривиальным методом после неудачи с рекрутированием команды управленцев и технологов через биржи, объявления, переманивания специалистов с других предприятий. Изюминка генерального директора НМЖК Андрея Бочкарева состояла в направлении поисков по неожиданному маршруту: в отделах кадров вузов на всех краснодипломников в возрасте от 28 до 32 лет. Беседы с каждым “отличником” варьировались от 20 минут до 6 часов. Уговоры и перспективы возымели действие²².

При строительстве штаб-квартир и административных зданий приоритет дается таким архитектурным решениям, которые способствуют **общению** сотрудников. На одной площадке могут разместить НИ, маркетинговые и административные службы. Вдумчиво подходят и к выбору этажности зданий и месту их расположения (комплексы в США из 4-5-ти этажных зданий в пригородах больших городов). В зависимости от скорости доставки информации к заказчику размещают и современные информационные узлы.

Заключение по этой главе краткое и предварительное. Технологии корпоративного управления находятся на взлете, непрерывно обогащаются новинками по всем азимутам. Интернациональные достижения в менеджменте очевидны и не подвергаются сомнению. Проблема в другом: как совместить в интернациональном коллективе национальные стили управления. Никто и ничто не отменит многообразия манеры управлять на фоне стандартизации приемов, процедур и алгоритмов в менеджменте.

Сноски и примечания.

- ¹ См.: Эксперт. 1998. 27 апреля. № 16. С. 10-12.
- ² См.: Эксперт. 1998. 9 февраля № 5. С. 19-27.
- ³ См.: Государство и право. - 1995. № 9 - С. 23-32.
- ⁴ См.: Брукс Сидней. Введение в коммерческое право и законодательство о реорганизации и банкротстве. Н.Новгород. 1990.
- ⁵ См.: Финансовые известия. 1997, 16 декабря.
- ⁶ См.: Проблемы Дальнего Востока. - 1997. № 1. - С. 67-70.
- ⁷ См.: Финансовые известия. 1997. 27 марта.
- ⁸ См.: Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости С.-Пб.. 1995. Грибовский С. Методы капитализации доходов С.-Пб. 1997.
- ⁹ См.: Дроздова Н.В. Холдинг и их роль в повышении устойчивости предприятий в переходный период. Автореферат диссертации на соискание степени к.Э.н. Иваново. Ив. ГУ. 1998.
- ¹⁰ См.: Эксперт. 1997. 8 декабря. № 47. С. 54-55.
- ¹¹ По прогнозам французских маркетологов, Россия могла бы взять на себя до 80% от общего объема поставок по субконтрактами для Евросоюза. См.: Сегодня. 1995. № 39.
- ¹² См.: ТАСИС. Всеобъемлющее управление качеством. Яр. 1997. 41 с.
- ¹³ См.: Кочетков Г.В. Инвестиционные решения на стыке деловых культур // США. - 1998. № 4. - С. 109-121.
- ¹⁴ См.: Газман В. Россия стоит на пороге лизингового бума // Финансовые известия. 1998, 11 июня, № 41.
- ¹⁵ См.: Финансовые известия. 1998, 9 июня, № 40.
- ¹⁶ См.: Ковалев В.В. Финансовый анализ. .: ФиС. 1996. - с. 347-348.
- ¹⁷ См.: МЭ и МО. - 1996. № 11.
- ¹⁸ Дезорганизованные акционеры зачастую из-за диктата верхушки АО лишаются права продавать акции любому физическому или юридическому лицу, кто предложит дороже. В печать просочились

такие одиозные факты. На Лебединском ГОК против “отступников”, продававших акции на сторону, применялась “тяжелая артиллерия”: увольнение под разными предлогами; лишение очереди на квартиру или места в семейном общежитии и др. В АО “Мечел” (Челябинский металлургический комбинат) за самовольное распоряжение акциями лишили материальной помощи на похороны близких. На протесты прокуратуры, СМИ, общественных движений отдельные руководители АО действуют по принципу “А Васька слушает да ест”.

- ¹⁹ См.: Сыроедова О.Н. Ответственное управление компании // Государство и право. - 1995. № 9. - С. 68-77.
- ²⁰ См.: Эксперт. 1997, 12 мая, № 17.
- ²¹ См.: Пузанов В.И. Автомобильная цивилизация // США. 1998. № 1.
- ²² См.: Эксперт. 1998, 20 апреля, № 15. С. 46-48.

Приложения к главе четвертой

Приложение 1

Памятка для аудитора

Компания редко прекращает свою деятельность без соответствующих симптомов (признаков) финансовых затруднений, на обнаружение которых должна быть нацелена проверка аудитора. Эти потенциальные риски классифицируются на: 1) невозможность своевременно погасить долги и 2) невозможность продолжать коммерческую деятельность. Для каждого класса называются типичные причины и смягчающие вину обстоятельства.

Невозможность своевременно погасить долги возникает из-за:

- повторяющихся операционных убытков;
- финансирования за счет просроченной кредиторской задолженности;
- долгосрочного финансирования с привлечением краткосрочных средств;
- недостатка собственных оборотных средств (рабочего капитала);
- низких показателей ликвидности;
- возросшего соотношения кредиторской задолженности к собственному капиталу;
- недостаточной капитализации;
- невыполнение обязательств по кредитным договорам;
- просрочки выплат по дивидендам;
- ограничений на условия продажи излишних и устарелых материалов, оборудования и др.;

Невозможность продолжать коммерческую деятельность происходит из-за:

- потери ключевого персонала;
- повышения уровня материальных запасов;
- возникновения проблем с занятостью;
- зависимости от одного проекта или актива;
- ожидания успеха по новому проекту;
- неэкономических долговых обязательств;
- потеря привилегий, патента, ключевого поставщика;
- юридических обязательств;
- отрицательного влияния деятельности основного конкурента на рынке;
- политического риска;
- технических новшеств, которые способствовали старению ключевой продукции;
- частых банкротств компаний одной и той же отрасли.

К **смягчающим** обстоятельствам **по долгам** относятся:

- возможность продать активы или отложить их замещение без неблагоприятных последствий для бизнеса;

- возможность арендовать активы вместо их единовременной покупки;

- возможность групповой поддержки.

К **смягчающим** обстоятельствам **по коммерции** относятся:

- назначение подходящих людей на ключевые посты;

- возможность выхода на альтернативные рынки;

- замена вышедших из строя активов;

- сокращение объемов деятельности или использование альтернативных ресурсов.

См.: Рой Додж. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. М.: ФиС, ЮНИТИ. 1992.

Приложение 2

Этапы и шаги организации работ по снижению затрат*Этап I. Предварительная подготовка.*

- Шаг 1. Обоснование необходимости работ.
- Шаг 2. Подбор членов рабочей группы.
- Шаг 3. Поиск консультанта компании.
- Шаг 4. Информирование работников компании о предстоящей работе.
- Шаг 5. Усиление мотивации.

Этап II. Анализ состояния дел

- Шаг 6. Анализ состояния дел (формальных и неформальных взаимоотношений; использование ресурсов ; оценка затрат на отдельные виды деятельности).
- Шаг 7. Ознакомление руководства с результатами анализа.
- Шаг 8. Определение объектов анализа затрат на плохое качество (ЗНПК).

Этап III Планирование, организация и обучение

- Шаг 9. Изучение специфики и методологии работ.
- Шаг 10. Разработка плана работ.
- Шаг 11. Организация работ.
- Шаг 12. Обучение персонала.

Этап IV. Проведение исследований

- Шаг 13. Выявление видов деятельности, обусловленных плохим качеством.
- Шаг 14. Определение способов оценки затрат для каждого вида деятельности (стратегия ресурсов и стратегия отдельных затрат).
- Шаг 15. Сбор исходных данных и оценка затрат.
- Шаг 16. Анализ результатов и принятие решение по дальнейшим действиям (степень точности при расчетах ЗНПК, претензии потребителей; избегайте повторного учета затрат).

Этап V. Анализ результатов и принятие решений.

- Шаг 17. Составление перечня наиболее значимых видов деятельности на снижение затрат.
- Шаг 18. Распределение видов деятельности по категориям (размер ожидаемого эффекта; время начала работ; область применения).
- Шаг 19. Разработка рекомендаций.
- Шаг 20. Доведение информации до сведения всех заинтересованных лиц.
- Шаг 21. Представление рекомендаций Совету Директоров.

Источники: ТАСИС. Руководство по улучшению организации и снижению затрат в производстве. Ярославль. 1997. 51 с.

Приложение 3

Советы инвестору

1. Вкладывай деньги только в то, что знаешь.
2. Никогда не вкладывай деньги под давлением.
3. Делай деньги на собственности, а не на планах.
4. Вкладывай деньги в то, что можно перепродать.
5. Получай свою прибыль. Важна прибыль, а не сам процесс получения прибыли.
6. Слушай своего банкира.
7. Покупай во время понижения, а не продавай во время повышения цен.
8. Держи деньги в обороте.
9. Занимай столько, сколько можешь вложить в бизнес.
10. Занимай для развития, а не для хвастовства. На новых зданиях прогорают десятки фирм.
11. Никогда не давай займы, не выяснив, кто созидатель, а кто попрошайка.
12. Ставь на целую отрасль и следи за колебаниями цен.

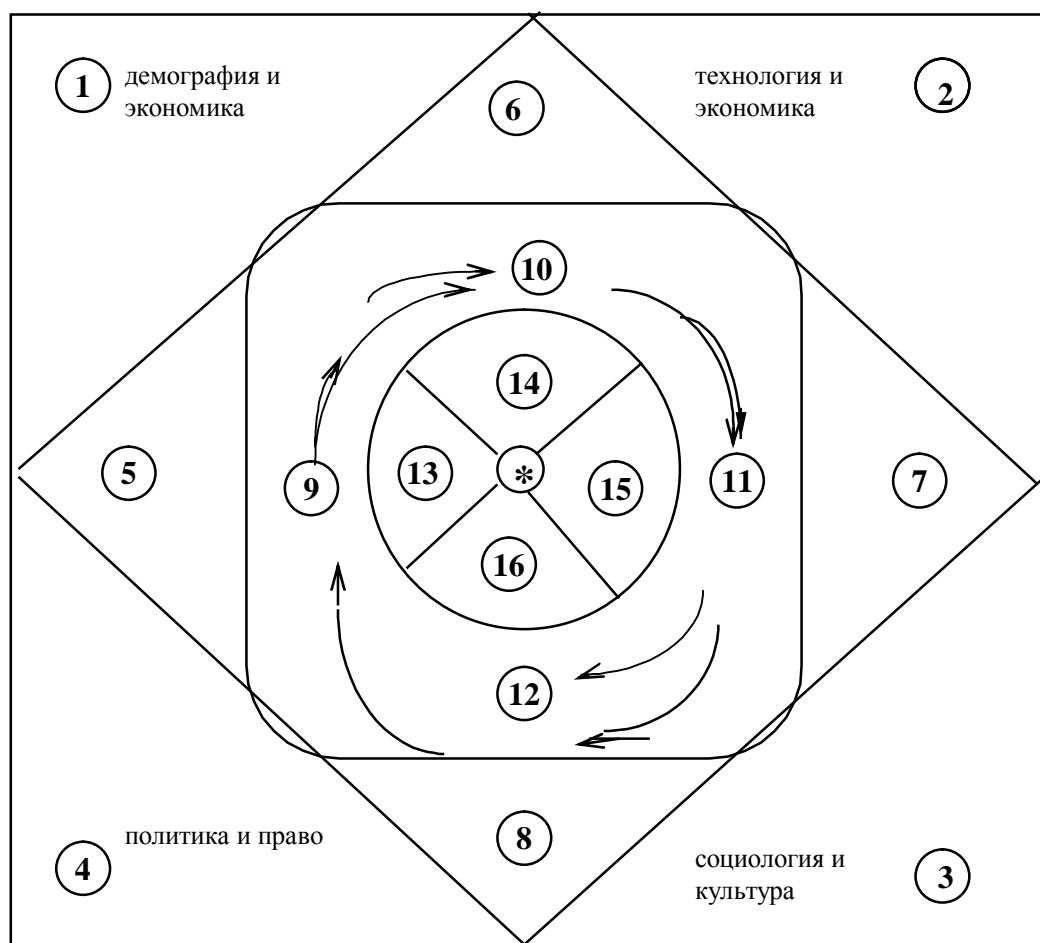
Источник: Герберт Ньютон Кэссон. Искусство делать и сохранять деньги. Киев: Горт. 1994.

Приложение 4

**Основные налоговые льготы для текущих расходов на НИОКР и
амортизации научного оборудования и индустриально развитых стран**

Страна	Норма списания затрат на НИОКР	Норма списания затрат на оборудование для НИОКР	Возможность переноса налоговых льгот на будущее
Австралия	150% от затрат на НИОКР до 1997 г., и 125% - с 1997 г, при условии, что эти затраты превышают 20000 австралийских долларов в год	пропорционально за 3 года	нет
Австрия	205%	ускоренно	5 лет
Бельгия	100%	пропорционально за 3 года	5 лет 20 лет для зданий
Великобритания	100%	100%	5 лет
Германия	100%	пропорционально, по 30% в год для НИОКР и 4% для зданий	1-5 лет
Дания	125%	100%	5 лет
Испания	100%	100%	5 лет
Италия	100%	ускоренно	нет
Канада	100%	100% (кроме зданий)	7 лет
Нидерланды	100%	как инвестиции	8 лет
Норвегия	100%	как инвестиции	10 лет
США	100%	3 года; 15 лет для зданий	3-15 лет
Швеция	100%	пропорционально по 30% в год для НИОКР и 4% для зданий	налоговое обязательство
Швейцария	100%	как инвестиции	2 года
Франция	100%	пропорционально за три года (кр. зданий)	3 года
Япония	100%	пропорционально или по фиксированным ставкам	нет

Стратегия маркетинга
(по Ф. Котляру)



Условные обозначения:

Первый срез: анализ среды - 1, 2, 3 и 4.

Второй срез: агенты рынка. 5 - поставщики, 6 - посредники, 7 - клиенты, 8 - конкуренты.

Третий срез: слагаемые маркетинга. 9 - информация и исследования, 10 - планирование и прогнозирование, 11 - сбыт, 12 - контроль.

Четвертый срез: продукт и его рыночные параметры. 13 - технико-экономические свойства продукта, 14 - цена, скидка, 15 - стимулирование сбыта, 16 - формы и каналы сбыта.

Приложение 6

Тринадцать сил, влияющих на покупки людей

Адекватность

“Фургоны с оркестром” и “мыльные пузыри”

Демография

Затраты и цены

Эластичность, или чувствительность к цене

Мода и фантазия

Жадность

Привычка

Доход

“Джаз”

Знание

Приверженность

Намерение и деньги

Источник: Шломо Манталь. Экономика для менеджеров. М. : Дело. 1996.
С. 257.

Комментарии

Часто величайшая трудность состоит в том, чтобы услышать то, о чем покупатель **не говорят**. Плата за недостаточный слух высока.

Особо трудно отказаться от уже реализуемых проектов, но оказавшихся неэффективными. Совет выражен афоризмом “выдергивать вилку из розетки”. Игнорировать историю проекта и ресурсы, “погрязшие” в нем в прошлом, т.е. безвозвратные затраты.

Каждый доллар затрат должен иметь своего “опекуна”.

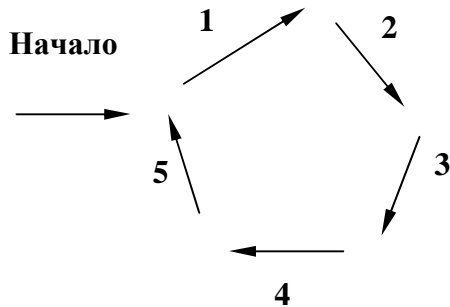
Хорошие руководители создают покупателей, выдающиеся - рынки.

Нужны не приказы, а знания и информация.

Самое плохое положение на рынке - это промежуточные уровни, когда трудно снизить затраты или требовать надбавки к цене за счет специализации.

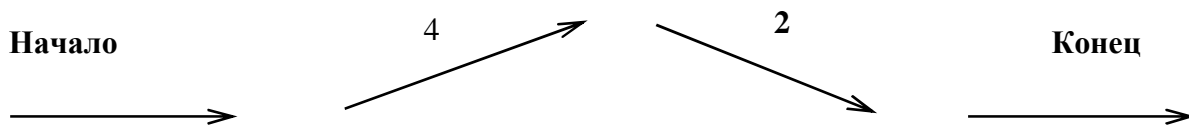
Приложение 7

Регулярный сценарий правильной постановки маркетинга



1. Распределение функций маркетинга по отделам
2. Обеспечение маркетинговой службы финансовыми, человеческими и техническими ресурсами
3. Постановка управленческого цикла по маркетингу
4. Освоение специальных маркетинговых методик
5. Возврат на начальный этап для повторения всего пути и исправления ошибок

“Героический” сценарий неправильной постановки маркетинга



Пример классификации маркетинга по компонентам и этапам принятия решения

Этапы принятия решения	Основные компоненты маркетинга										
	Продукт	Рынок				Продвижение и продажи					Цена
		Емкость рынка	Потребитель	Конкуренты	Сегментация рынка	Каналы сбыта	Реклама	Public relations	Прогноз продаж	стимулирование продаж	
Исследование											
Выработка решения											
Маркетинг-план											
Реализация маркетингового плана											
Контроль и анализ											
Регулирование											

Источник: Эксперт. 1997. 9 июня, № 27. С. 55.

Приложение 8

“Узелки” на память для менеджеров

- Активно идти навстречу явным и неявным пожеланиям ключевых фигур в бизнесе: шефа, подчиненных, коллег, клиентов, семьи, свои. У каждого **свои** ожидания.
- Важны не только детали и глубина анализа, но видение и выбор перспектив.
- Две распространенные ошибки менеджеров: работа с глобальными целями и погружение в “мелочевку”. Без пауз инициировать преобразования. Грамотно сформулировать **три** ближайшие цели на **первые полгода** своей деятельности.
- Стратегически важно смотреть на отдаленные вещи так, как будто бы они находятся рядом, а на то, что рядом - смотреть со стороны.
- Если ты можешь сохранить спокойствие, когда все вокруг потеряли головы и обвиняют во всем тебя, ты будешь менеджером.
- Хотите превратить свою жизнь в ад - возьмите слишком много кредитов.
- Накапливайте деньги так, словно бежите на длинную дистанцию: размеренно, ритмично, экономя силы.
- Чаще всего удачлив в бизнесе тот, для которого его дело - продолжение его интересов, знаний и даже увлечений.
- Менеджеры проводят совещания, когда: а) не знают, что делать; б) знают, но не хотят это делать; в) хотят, чтобы это сделал кто-то другой.
- Вечер: концентрация внимания на проблеме. Утро: мудрость, решение.
 - Не кладите яйца в одну корзину.

Приложение 9

Оптимальные решения - в считанные секунды

Итак, представьте себя руководителем предприятия или бизнесменом, имеющим в своем распоряжении некоторую недвижимость, земельный участок, транспортные средства и, допустим, 209 условных единиц (у.е.) денежных средств. Все это позволяет осуществить мероприятия, перечисленные в таблице 1, с логическими связями между мероприятиями показанными в таблице 2.

Таблица 1

Мероприятия инвестиционного проекта

Мероприятие	Затраты	Доход
1. Строительство 1-й очереди шампиньонного комплекса	60	90
2. Строительство 2-й очереди шампиньонного комплекса	40	100
3. Организация производства тары	35	60
4. Строительство холодного склада	30	40
5. Организация производства рыбы в бассейне	40	65
6. Строительство теплиц	45	100
7. Установка складского оборудования фирма "А"	35	70
8. Установка складского оборудования фирмы "Б"	40	97
9. Организация платной стоянки автотранспорта	20	30
10. Ремонт имеющихся помещений и их сдача в аренду	10	13
11. Ремонт имеющихся и их продажа	15	20
12. Сдача в аренду имеющихся транспортных средств	25	37
13. Предпродажная подготовка и продажа транспортных средств	30	47
14. Выращивание картофеля	23	31
15. Выращивание овощей	27	37
16. Производство упаковки	5	7
17. Оказание транспортных услуг	7	10
18. Оказание посреднических услуг	9	13
19. Приобретение акций "А"	11	17
20. Приобретение акций "Б"	13	20
21. Приобретение акций "В"	14	23

Логические связи между мероприятиям

(1)⇒(2)	2-ая очередь может строиться только после 1-й очереди
(2, 3, 5)	альтернативные мероприятия, т.к. используют одно помещение
(5) ⇒(6)	теплицы используют коммуникации и отходы рыбного производства
(4) ⇒((7,8)	складское оборудование нужно только при наличии складов
(7,8) (10, 11) } (12, 13) } (14, 15)	альтернативные мероприятия
9, 16, 17, 18, 20, 21	мероприятия, независимые от остальных
(10, 11)	либо сдача помещений в аренду, либо их продажа обязательны
(14, 15)	выращивание картофеля либо овощей обязательно

Попробуйте исходя из мероприятий таблицы 1 составить набор, который, во-первых, не противоречит логическим условиям, перечисленным в таблице 2, во-вторых, требует суммарных затрат не более 209 у.е. и, в-третьих с оптимальным решением, помещенным в последней строке таблицы 3. Постарайтесь не заглядывать в таблицу 3 до тех пор, пока вы не сформулируете собственное решение. При этом засекуте время, которое вы затратите на поиск решения. Современный компьютер решает приведенную задачу в пределах одной секунды. Ваше решение, если вы обладаете хорошим логическим мышлением, скорее всего будет хуже оптимального не менее чем на 3-5 процентов.

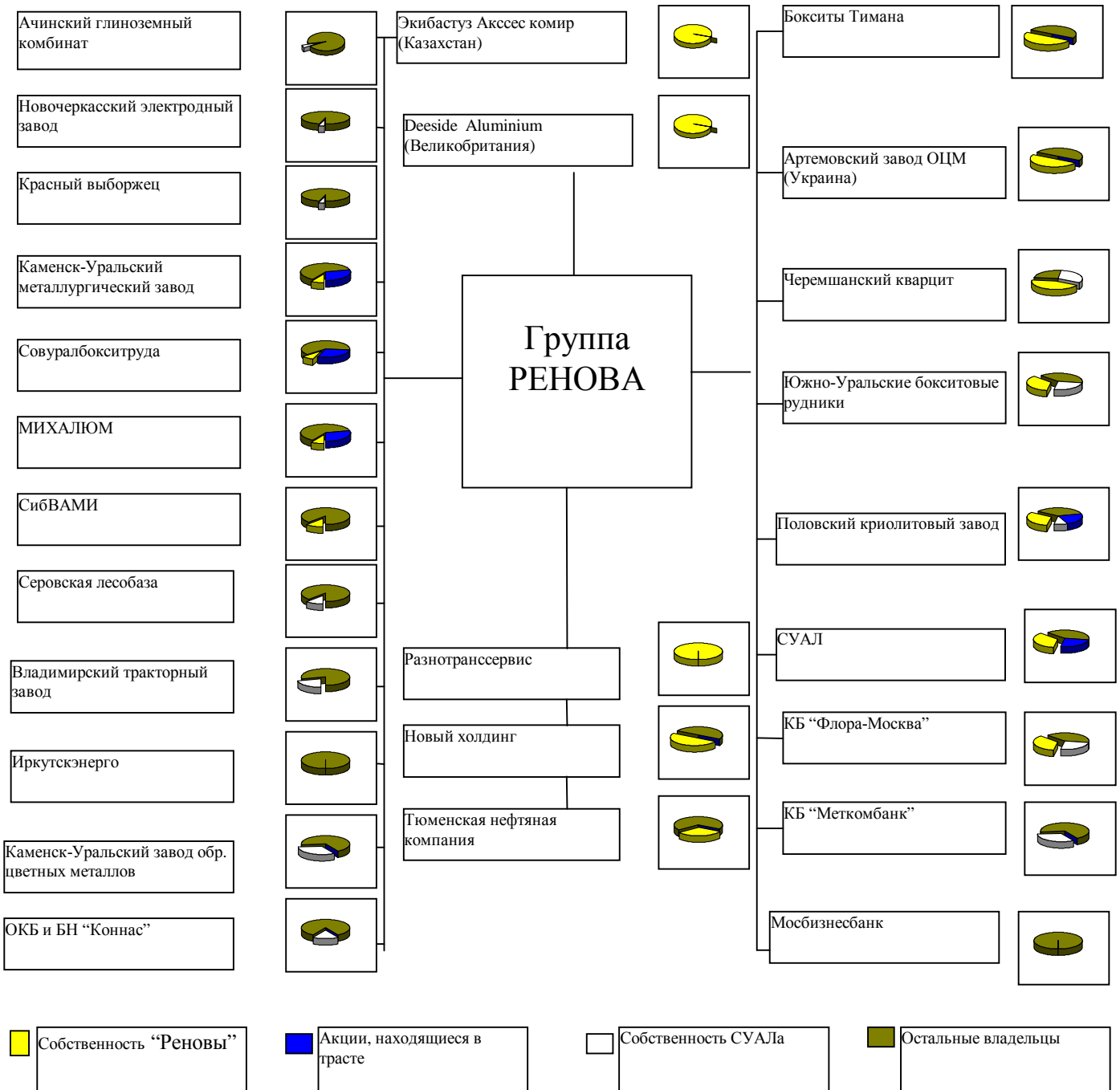
Оптимальные методы черпают значительный дополнительный доход из малозаметного источника, на который, как правило, вообще не обращается внимания. Объективная причина этого в том, что с увеличением количества мероприятий из сочетаний быстро возрастает. Это явление принято называть “комбинаторным”.

Таблица 3

Оптимальные решения

Номера мероприятий	Суммарные затраты	Суммарный доход
1, 2, 11, 14	138	241
5, 6, 10, 14, 17, 21	139	242
1, 2, 10, 15, 19, 20, 21	175	300
5, 8, 10, 13, 15, 20, 21	179	305
4, 5, 6, 8, 10, 14, 17, 21	209	379

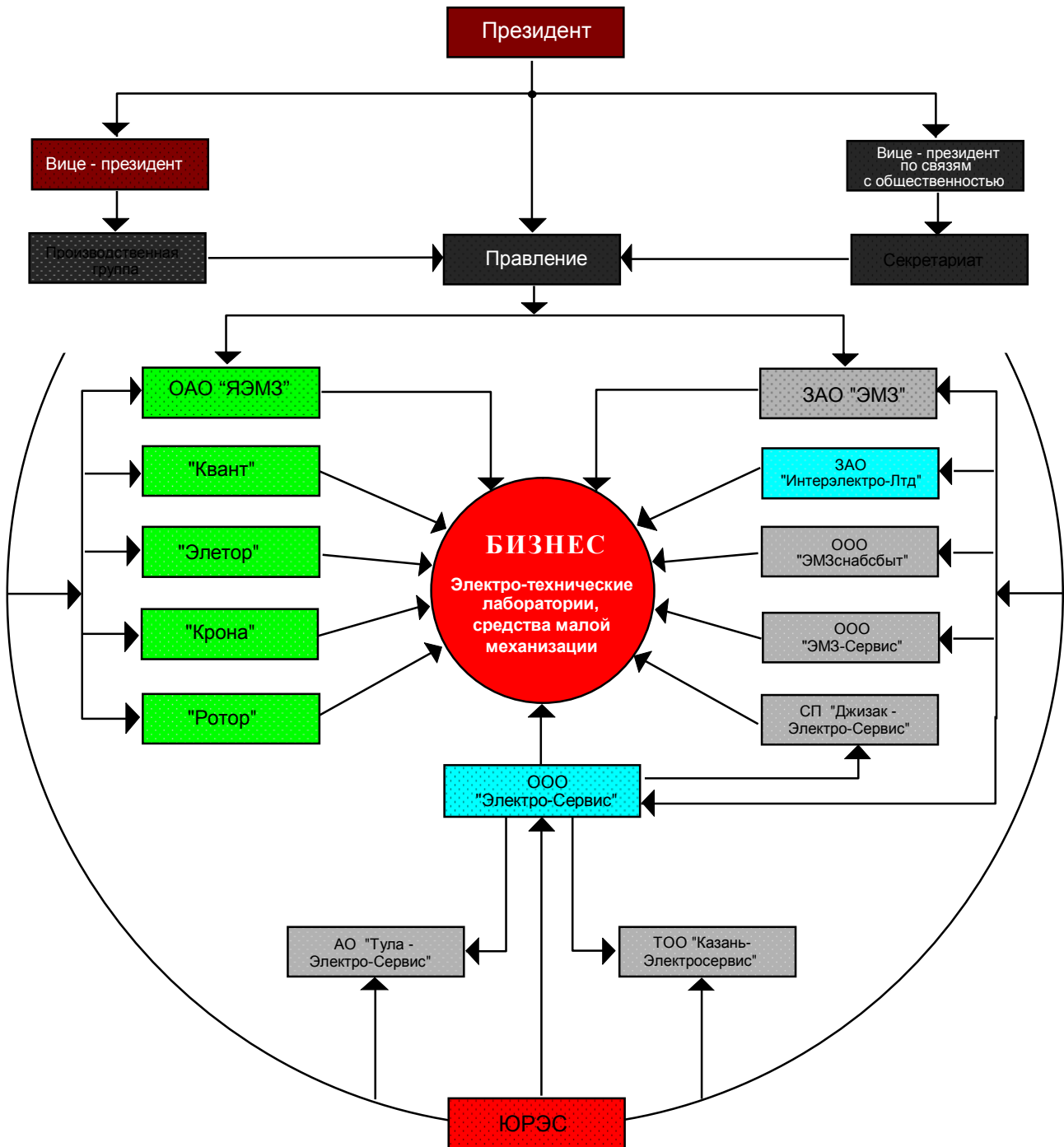
Структура холдинга ЗАО “Ренова”



Источник: Эксперт 1998, 15 июня, № 22, С. 40.

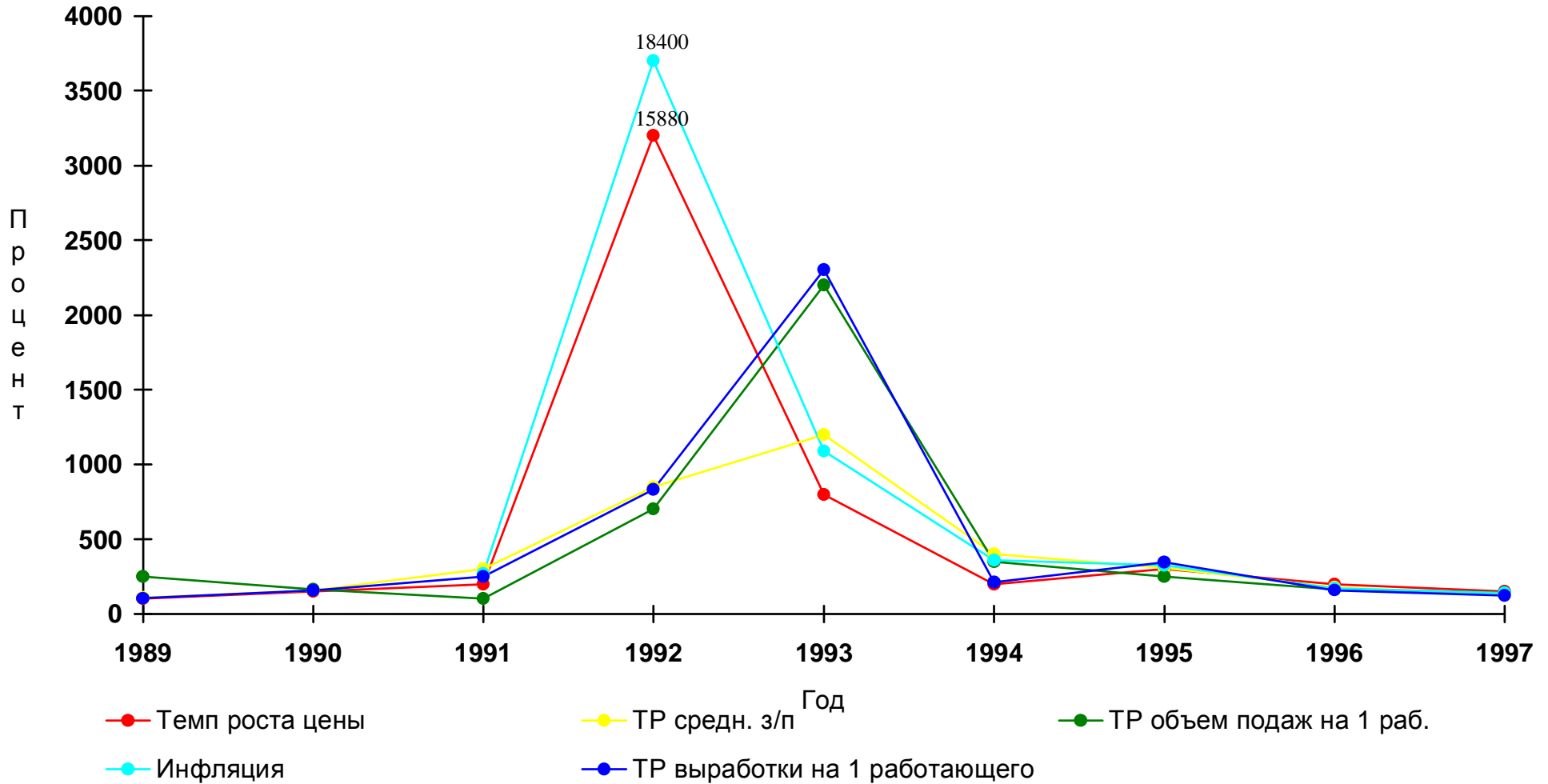
Комментарий: Финансовый конгломерат “Ренова” является счастливым исключением в списке заурядных холдингов без денег и стратегии. По прогнозу Паоло Бордзитта, руководителя проекта ТАСИС, в ближайшие пять или десять лет в России из 75 зарегистрированных ФПГ останется не более десятка с четкой стратегией и сильным банком внутри группы или над ней. Если и присутствует мощный банк, то он развивается как универсальный (ошибка), а не инвестиционный.

СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ “ЭМЗ”

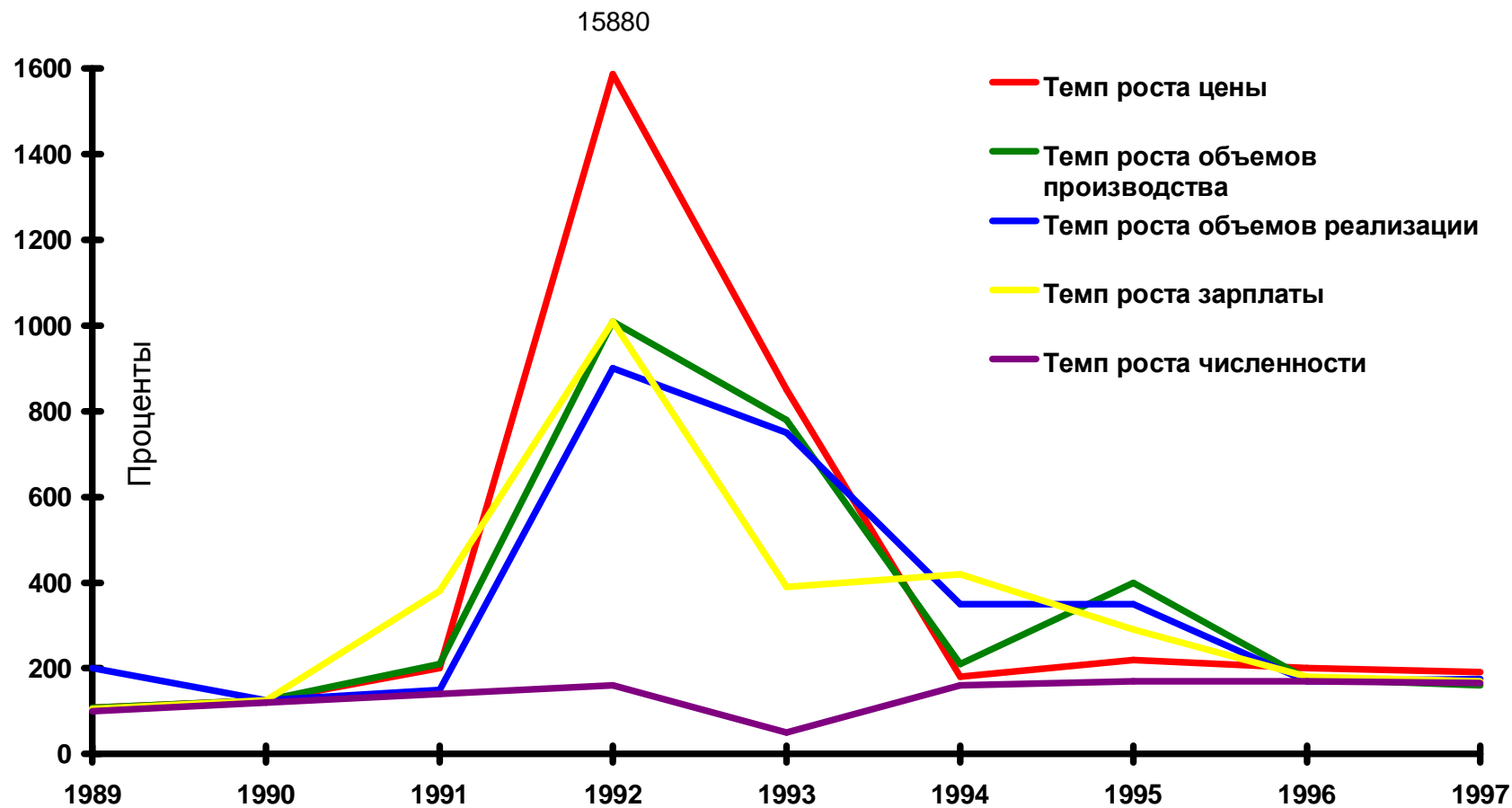


Динамика темпов роста по ОАО "ЯЭМЗ"

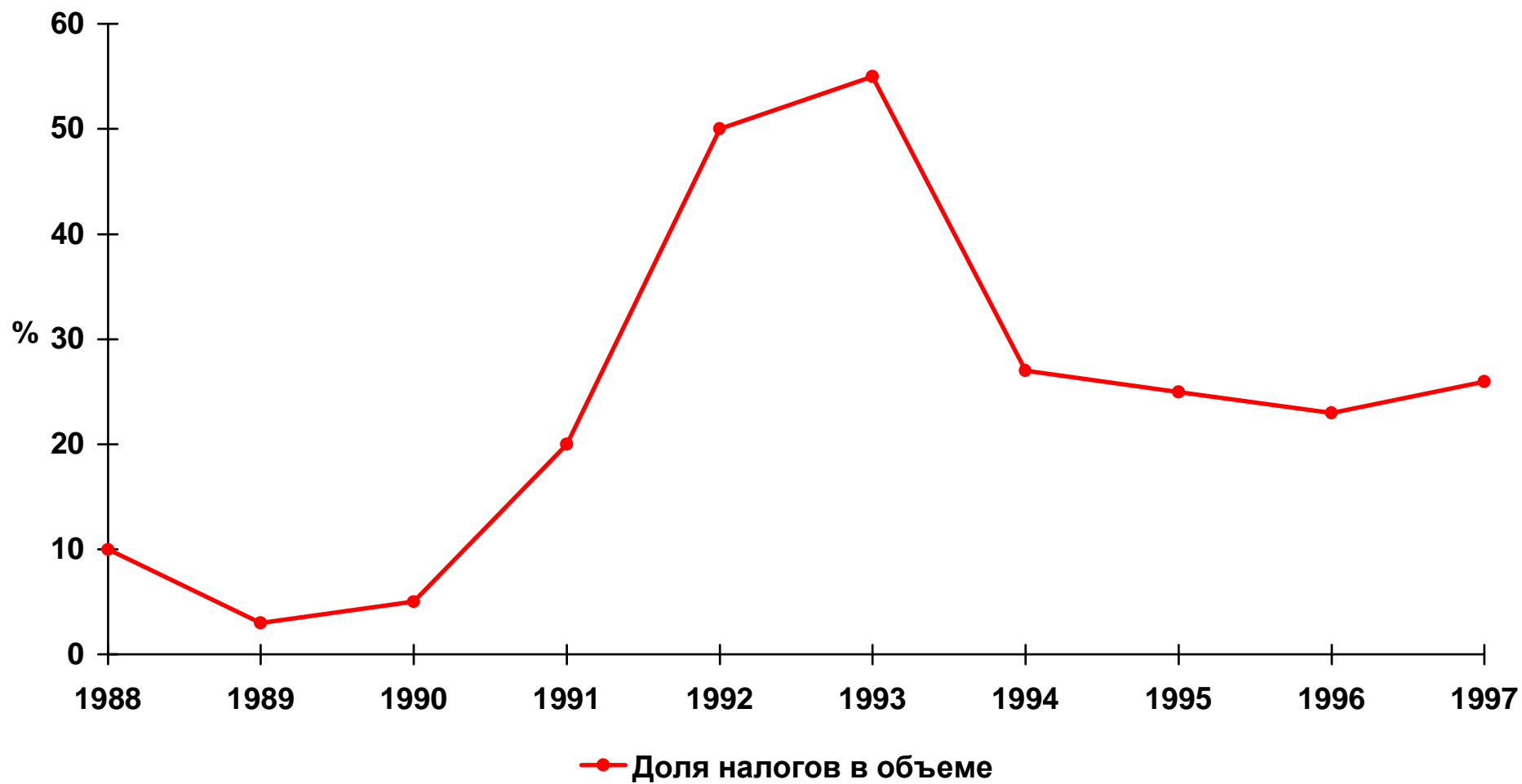
объема продаж, выработки, ср. з/платы



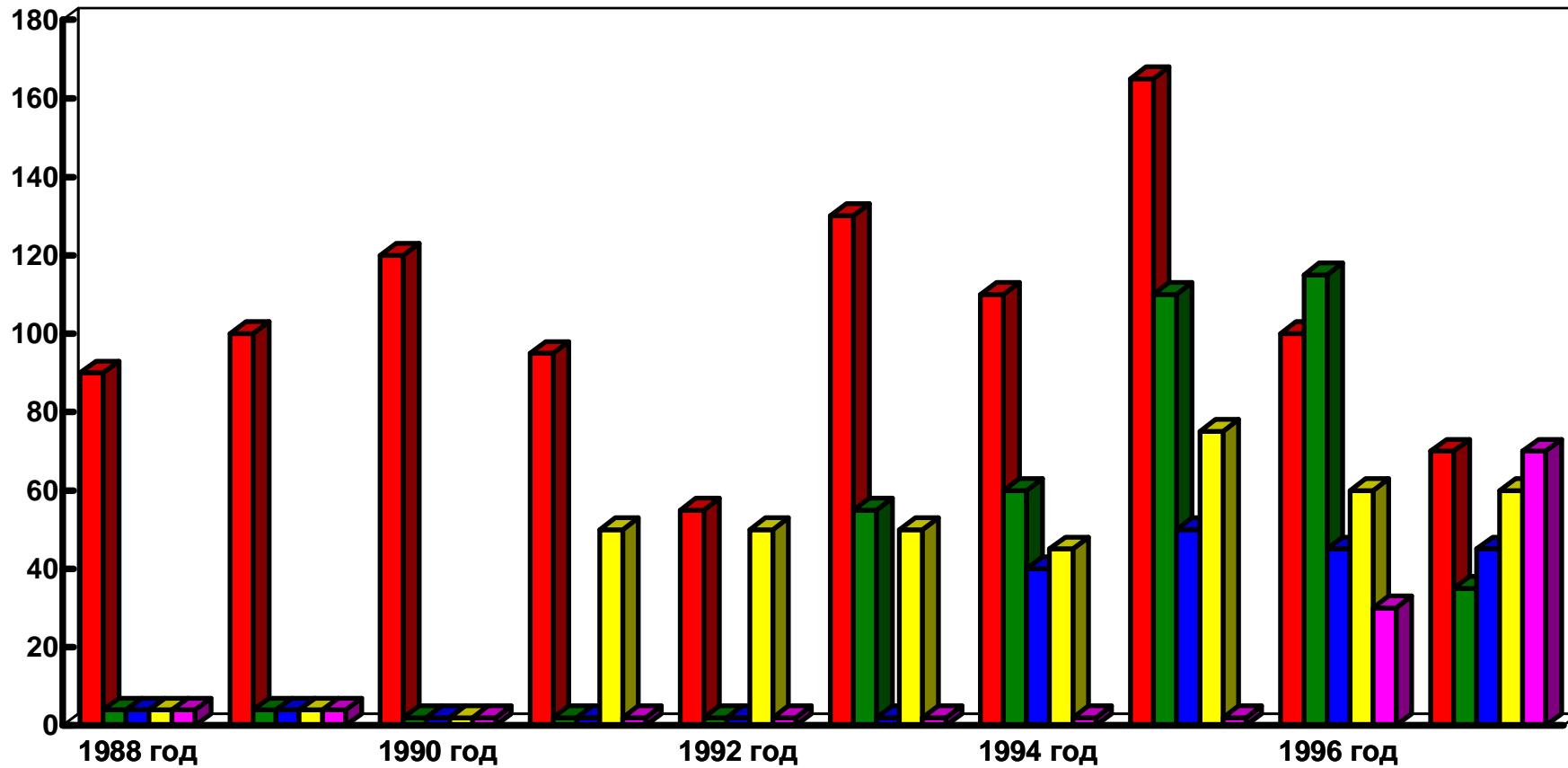
Динамика темпа роста по ОАО "ЯМЗ"
 (объем производства, реализации, заработной платы, цены, численности)



Доля налогов в объеме реализации



Среднегодовая выработка по подразделениям Холдинговой компании
на одного работающего



ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Петух кричит, а рассвета еще нет

Народная поговорка

Каждое поколение - это новый народ.

А. де Токвиль

Народ можно принудить к послушанию,

Его нельзя принудить к знанию.

Конфуций

Исследование заглавной темы не имеет завершения. И не только потому, что грядущий век несет с собою потрясения и ожидания. Корпоративное управление в России - дело новое для миллионов управленцев. Прошлый опыт подвергается жесткому отбору на предмет жизнеспособности, ибо экономика разверстки и экономика рынков по глубинным свойствам разнотипны, с неодинаковой исторической судьбой. В этой связи не имеем права заключать, выносить категоричные суждения о происходящем. Позволим себе некоторые напутствия для читателей.

Рыночная трансформация по грандиозности стоящих задач и масштабности преград рассчитана не на годы, а на поколения ¹. Философы, политологи и экономисты подсказывают, что движение к рыночной цивилизации осуществится не разовым прыжком, а ступенчато. И нам не избежать **трех** фаз движения. На **первой** фазе рыночные институты провозглашаются и внедряются под “опекой” властного аппарата, унаследованного от старого режима. Сторонников старого неизмеримо больше, чем приверженцев нового. Grimасы “дикого” рынка отворачивают от идеала колеблющихся, а их большинство. На **второй фазе** реформаторы и умеренные должны прийти к согласию и возглавить продвижение вперед, закрепление завоеванных позиций. Этот исторический компромисс даст удовлетворительные решения на кардинальный вопрос: что лучше - “цена” восстановления старого режима или издержки преодоления очередного кризиса? **Третья фаза** знаменует глубокое и прочное усвоение умеренным большинством населения новых реалий, достойное существование, обучение подрастающего поколения правилам и процедурам демократического общества, правового государства, социальной защиты и ответственности.

Как долго Россия и ее граждане будут решать задачи каждой фазы движения к гармоничному обществу? У нас нет готового ответа. Но авторы уверены в другом - человеку не удастся ни спрятаться за спину вождя или лидера, ни юркнуть в безликую

толпу. Ответ - в нас самих. Человек не может сказать - нас так учили. Нам так говорили, а это мы не проходили.

Тектонические сдвиги в мире и в России подталкивают всех и каждого к мучительной переоценке ценностей, отказу от великодержавности в традиционном понимании. В XX веке СССР загнал себя в тиски неразрешимого противоречия между военно-политическим напряжением вширь и несостоятельностью внутри. Блеф и показуха процветали во всем. Россия отныне должна совершить отход назад, отлив, вхождение в берега свои. Будущее России - не военно-политическое могущество (пик достигнут в конце 60-х), но духовно-культурное творчество, обустройство территории, быта душ².

Рыночный порядок в России рождается из хаоса, вызванного объективными причинами и расколом общества на враждующие фракции. Государство и предпринимательство еще не достигли стратегического равновесия в обоюдном разграничении сфер влияния и ответственности. Государство поспешно сбросило на естественный ход событий ключевые вопросы экономической политики. Предпринимательские круги, в первую очередь финансовая олигархия, увлеклись разделом национального богатства. В итоге на неопределенное будущее отодвинута кардинальная задача становления социально-рыночного хозяйства, зрелой смешанной экономики.

Российское государство заблудилось и с трудом находит водораздел между полномочиями, которые власть уступает частнику, и теми, которые надлежит сохранить во что бы то ни стало. Очевидно, что государство плохо управляет своей собственностью. Да и существуют жесткие пределы участия в управлении промышленной собственностью. По расчетам специалистов, министерство государственных имуществ и отраслевые министерства могут квалифицированно управлять пакетами акций не более 100 акционерных обществ³. Вместе с тем отсутствие внятной промышленной политики не прибавляет популярности власти предрержащим. Государственные инструменты регулирования до сих пор обеспечивают лишь грубую “настройку” экономики на желательное состояние. Отсюда - потеря скорости в преобразованиях, застарелые “болезни” в экономике, угрозы отката назад, к депрессии и высокой инфляции.

Не на высоте оказался частный капитал, все его ветви. Шок от больших денег привел к атрофированию здравого смысла, самоубийственному поведению. Спешка в захвате собственности впрок и недопустимый уход “в тень” лишает первое поколение “новых русских” любого происхождения (из комсомола, номенклатуры, челноков) шансов на долголетие. В полном запустении оказались вопросы корпоративного управления, ознакомления с азами рыночной стратегии и тактики. Но свято место пусто не бывает. Вторая “волна” предпринимательства, в первую очередь средние фирмы в

промышленности, строительстве и агробизнесе, показывает удивительную живучесть в агрессивно-враждебной среде. За ними, полагаем, большое будущее.

Августовский кризис обозначил смену всех в экономической истории России. Наступила клиническая смерть финансовой политики, проводившейся В.С.Черномырдиным с декабря 1992 по март 1998 и - по инерции - С.В.Кириенко с марта по август текущего года. По значимости и результатам “обвал” российского рубля, 90-дневная отсрочка на выплату долгов иностранным партнерам, отказ от текущих платежей по государственным краткосрочным обязательствам (ГКО) сопоставимы с либерализацией цен в январе 1992 года. С одной существенной оговоркой: теперь “шок” касается прежде всего внутренних и внешних долгов. Россия снова на перепутье.

Россия и ее народы не единожды показывали примеры достойного и самобытного выхода из самых тяжелых испытаний. Паника, апатия, раскол - временный провал в тысячелетней истории. Россия встанет с колен, расправит плечи и докажет себе и миру свое предназначение.

Сноски и примечания

¹ Память вырвала из забвения нетленное поучение Н.Макиавелли / “Государь.”. Глава VI /”... нет дела, коего устройство было бы труднее, ведение опаснее, а успех сомнительнее, нежели **замена** старых порядков новыми... Чтобы основательно разобраться в этом деле, надо начать с того, самодостаточны ли такие преобразования или они зависят от поддержки со стороны...”.

² Советуем обратиться к размышлениям на этот счет, высказанные Георгием Гачевым летом 1976 года, задолго до распада СССР. См.: Гачев Г. Америка в сравнении с Россией и славянством. М.: Раритет. 1997. С. 42.

³ См.: Общество и экономика. - 1997. № 3-4.- С. 152.

2 октября 1998 года

ОГЛАВЛЕНИЕ

стр.

От авторов.....	3
Глава 1. Трансформация экономики на исходе XX века.....	7
Глава II. Экономическая теория на перепутье.....	44
Глава III. Тенденция корпоративного управления в России.....	71
Глава IV. Технологии корпоративного управления.....	111
Приложения.....	141
Вместо заключения.....	159

Гнатко Владимир Семенович

Пефтиев Владимир Ильич

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ИЗМЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

Без объявления

ЛР-020080 от 10.10.91 г.

Редактор М.С.Жихарев

Сдано в набор 25.09.98. Подписано в печать 5.10.98.
Объем 8,75м/п Формат 60 х 90 / 16 Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Заказ № 491

Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д.Ушинского
150000, г. Ярославль, ул. Республиканская, 108