

Министерство образования Российской Федерации

Санкт-Петербургская государственная академия
холода и пищевых технологий



В. Л. Василенок

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
В ПОСТПЕРЕСТРОЕЧНОЙ РОССИИ**

Монография

Санкт-Петербург 1999

ББК 65.01
В 19
УДК 330.3.338

Василенок В. Л.

В 19 Социально-экономические проблемы постперестроечной России:
Монография. – СПб.: СПбГАХПТ, 1999. – 115 с.

ISBN 5-89565-033-3

В монографии дан анализ социально-экономических проблем народного хозяйства России на современном этапе. Особое внимание уделено проблемам собственности, акционирования, итогам приватизации, а также криминализации экономики. Намечены пути развития предпринимательства в промышленности и сельском хозяйстве и уменьшения рисков в предпринимательской деятельности.

Предназначена для студентов, аспирантов, преподавателей экономических вузов и предпринимателей.

Рецензенты

Кафедра финансов и банковского дела Санкт-Петербургской государственной инженерно-экономической академии (доктор экон. наук, проф. В. Н. Рыбин)

Канд. экон. наук, проф. Ю. И. Кишев (Институт Бизнеса и Права, Санкт-Петербург)

Одобрена к изданию советом факультета экономики и менеджмента

ISBN 5-89565-033-3

© Санкт-Петербургская государственная
академия холода и пищевых
технологий, 1999

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
О некоторых проблемах производства.	13
Собственность в переходной экономике.	20
Российская модель приватизации: замысел и предварительные результаты.	45
Состояние фондового рынка.	66
Российское законодательство об управлении акционерными обществами.	75
Формирование крупных производственно-хозяйственных комплексов.	86
Криминализация экономики.	106
Экономическая преступность.	117
Организованная преступность в сфере экономики.	128
Методы защиты от проникновения преступных элементов в экономику.	135
Уменьшение рисков экономической деятельности.	142
Проблемы кооперации и интеграции сельскохозяйственного производства.	152
Некоторые пути вывода АПК из кризиса.	167
О резервах природопользования.	173

ПРЕДИСЛОВИЕ

Динамика экономических процессов показывает, что Россия подошла к переломной точке – от выполнения бюджета текущего года будет зависеть ближайшая перспектива развития экономики:

– при активной рыночной политике могут произойти переход в стадию роста экономики с достижением темпов прироста ВВП в 2000 г. не менее 5% и структурные изменения на основе целенаправленного и синхронизированного продвижения системных реформ;

– при торможении реформ возможны многолетняя вялотекущая депрессия в пределах достигнутых, недопустимо низких параметров роста или стабилизации существующей экономики и продолжение структурной деградации.

Понадобятся политическая воля и решительность для корректировки избранного курса, безусловного выполнения принятых обязательств государства перед субъектами экономики и обществом. Если в результате усилий всего общества показатели прогноза будут превышены, то у правительства появится возможность за счет образовавшихся резервов ускорить решение наиболее острых социально-экономических проблем.

Основная задача на 1999 г. – масштабная реструктуризация бюджетных расходов. Для динамичного развития экономики и структурных преобразований, безусловно, необходим рост инвестиций, а для эффективного функционирования рыночной экономики – институциональные преобразования, гарантирующие права собственности, справедливую конкуренцию. Не менее важно регулировать деятельность естественных монополий, укрепить законность и правопорядок, осуществить прогрессивные структурные сдвиги в производстве и экспорте, повысить на этой основе эффективность и конкурентоспособность предприятий, сократить долю неэффективных производств и в конечном итоге повысить реальные доходы и уровень потребления населения.

Для достижения указанных целей необходимо:

– провести реформу промышленной политики с целью существенного повышения эффективности управления производством, в том числе установления контроля за деятельностью руководителей со стороны собственников;

– исключить возможность присвоения отдельными руководителями, работниками и акционерами имущества акционерных обществ или нанесения ущерба иными способами;

– установить порядок оплаты руководителей в зависимости от размеров налогооблагаемой прибыли, прироста капитала предприятия и выплачиваемых дивидендов;

– продолжить структурные реформы и совершенствовать механизмы государственного регулирования цен в сферах естественных монополий;

– стабилизировать ситуацию в научно-технической сфере, привести объемы и механизмы ее государственной поддержки в соответствие с потребностями развития для достижения технологического лидерства приоритетных направлений;

– провести реформы социальной сферы с целью значительного повышения ее эффективности, включая прекращение субсидирования через цены на товары и услуги и заменить его адресными пособиями нуждающимся в увязке с прожиточным минимумом;

– поэтапно перейти к реализации системы минимальных социальных стандартов в сферах потребления, образования, здравоохранения и культуры;

– осуществить налоговую реформу, упрощающую налоговую систему, повысить собираемость налогов при снижении налогового бремени для предприятий, сформировать оптимальные структуру и уровень доходов на основе совершенствования налогообложения доходов;

– повысить уровень накопления в экономике и создать условия для трансформации сбережений в инвестиции, стимулировать последние в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли, сформировать благоприятный климат для иностранных инвестиций, прекратить долларизацию экономики, укрепить национальную валюту и повысить привлекательность рублевых сбережений, а также остановить утечку капитала;

– сократить государственные заимствования и увеличить их срочность, уменьшить доходность государственных ценных бумаг, снизить процентные ставки до уровня, обеспечивающего движение капитала в реальный сектор;

– сформировать конкурентоспособный финансовый сектор, включающий рынок долгосрочных государственных ценных бумаг, систему государственных институтов страхования и гарантирования инвестиций, банки развития с государственным участием, специализирующиеся на инвестировании реального сектора, рынки корпоративных ценных бумаг, коммерческие банки, финансовые, инвестиционные компании и паевые инвестиционные фонды;

– решить проблему неплатежей на неинфляционной основе, и за счет этого снизить объемы использования бартера и денежных суррогатов в хозяйственном обороте;

– защитить интересы отечественных производителей и повысить их конкурентоспособность.

Не менее важно сформировать условия для взаимовыгодной интеграции России в мировую экономику, усилить ее роль в международном разделении труда, достичь устойчивости платежного баланса страны, осуществить военную реформу, изменить структуру расходов бюджета на национальную оборону в пользу затрат, связанных с проведением НИОКР и оснащением армии современными видами вооружений и военной техники, а также укрепить экономические и финансовые позиции субъектов Федерации и органов местного самоуправления для самостоятельного решения социально-экономических вопросов, относящихся к их ведению, достичь подлинного бюджетного федерализма.

Особое внимание планируется уделить налогово-бюджетной политике государства, которая будет направлена на ликвидацию диспропорций в данной сфере. Это означает реформирование налоговой системы, рационализацию и строгий контроль за осуществлением государственных расходов. В общей структуре доходов бюджета предполагается увеличить поступления за счет доходов от использования государственной собственности (дивиденды, арендная плата и т. д.). Расходы федерального бюджета (доля в % к ВВП) предполагается несколько снизить из-за необходимости решения обостряющейся проблемы обслуживания государственного долга. Для выхода на целевые ориентиры требуется изменить приоритеты в расходовании бюджетных средств с целью оказания государственной поддержки, в первую очередь, тем направлениям, которые способствуют развитию экономического потенциала страны, росту производства. В то же время необходимо поддержание стабильного уровня социальных расходов, поскольку они в значительной мере формируют массовый спрос, а его расширение обуславливает устойчивый рост производства.

В прогнозируемом периоде отрицательное сальдо валовых сбережений по сектору **государственных учреждений** может сократиться с минус 4% ВВП в 1997 г. и стать положительным в последующие годы.

По сектору **домашних хозяйств** валовое сбережение может уменьшиться с 6,8% ВВП в 1996 г. вследствие роста расходов на оплату услуг в конечном потреблении и на выплату налогов. Тенденция снижения сбережений в секторе домашних хозяйств свидетельствует о некотором ослаблении его потенциала в инвестировании экономики.

Темпы роста цен на продукцию сельского хозяйства будут чуть выше, чем в промышленности, из-за сокращения субсидий и повышения льготных цен на продукцию естественных монополий и принятия мер по защите отечественных производителей.

Темпы прироста тарифов на платные услуги населению будут значительно выше, чем на товары, вследствие намечаемого повышения тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг в связи с реформой жилищно-коммунального хозяйства, а также на регулируемые услуги транспорта и связи.

По данным статистического отчета, в 1998 г. население России составляло 146,8 млн человек, что на 0,3 млн человек меньше показателя предыдущего года, доля городского населения – 73%. В занятости населения происходили значительные количественные и качественные изменения. При практически стабильной численности трудовых ресурсов (в 1996–1998 гг. она составляла около 84 млн человек), существенно сократилось количество занятых в экономике (с 66,5 млн человек в 1995 г. до 64,7 млн человек в 1997 г.). Общая численность занятых составила в 1998 г. 64,7 млн человек. Из них занятых в материальном производстве – 42,5 млн человек, а в непроизводственной сфере – 22,2 млн (34,3% от общего числа занятых). Безработица не превысила предельно допустимых величин (10% экономически активного населения) и составила 3,6 млн человек (5% экономически активного населения).

Предусматриваются снижение необоснованной дифференциации оплаты труда, сокращение удельного веса работников, имеющих заработную плату ниже прожиточного минимума трудоспособного населения (с 24% в 1996 г. до 21% в 1990 г.).

В целях повышения уровня **пенсионного обеспечения**, приведения его в соответствие с реально складывающимися социально-экономическими условиями, укрепления конституционных гарантий пенсионных прав граждан предусматривается осуществить широкомасштабную пенсионную реформу. В 1998 г. предполагалось внедрить персонифицированный учет страховых взносов в Пенсионный фонд в 60 регионах с количеством работающих около 40 млн человек. Более тесную связь размера пенсии с заработком и стажем работника должно обеспечить введение в действие с 1 февраля 1998 г. федерального закона "О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий", предусматривающего применение индивидуального коэффициента, позволяющего использовать механизм осовременивания пенсий. Реализация намечаемых мер по укреплению финансовой базы пенсионной системы, повышению обоснованности установления размеров пенсионных гарантий и осуществлению преобразований в сфере пенсионного обеспечения была нацелена на стабилизацию в 1998 г. уровня расходов на данные цели. При сохранении доли расходов на пенсионные выплаты в ВВП на уровне 6,4–6,5% средний размер пенсий (в среднегодовом исчислении) в 1999 г. составляет 380–410 руб. в месяц.

Однако сложившаяся система социальных гарантий, льгот и компенсационных выплат не соответствует происшедшим институциональным изменениям, новым взаимоотношениям центра и регионов, в том числе и в области финансов. Предстоит разграничить компетенцию и порядок взаимодействия по предоставлению социальных гарантий, льгот и выплат отдельным категориям граждан между федеральными, региональными и местными органами власти, федеральными министерствами и ведомствами, общественными и коммерческими организациями. Реструктуризация социальных льгот ограничит льготирование на федеральном уровне и расширит полномочия субъектов Федерации в этой сфере.

Динамика прожиточного минимума в среднем на душу населения в 1999 г. определяется общей динамикой роста потребительских цен. На его величину может повлиять также пересмотр состава и структуры самого прожиточного минимума исходя из реально складывающихся соотношений между расходами на приобретение продовольственных и непродовольственных товаров, оплату жилья и социальных услуг. Продолжится тенденция изменения состава потребительских расходов семей, в структуре которых возрастет доля услуг. В 1999 г. желательно внедрить принципиально новую схему выплат пособий на детей, основанную на дифференцированном подходе с учетом среднедушевого дохода семьи.

В 1998 г. произошло качественное ухудшение социально-экономической ситуации. Уже в первом полугодии наметились опасные тенденции, проявившиеся в ускорении роста неплатежей, сокращении поступлений от экспорта, обострении бюджетного кризиса, дестабилизации всех сегментов финансового рынка.

Спад производства, наметившийся в апреле – мае, а также во второй половине года, особенно после финансового кризиса 17 августа, приобрел обвальный характер. Эти явления были усилены мировым финансовым кризисом, ставшим катализатором негативных процессов.

В краткосрочной перспективе на общеэкономическую ситуацию будут оказывать значительное воздействие следующие негативные тенденции и угрозы.

Сокращение поступления продовольственных и топливных ресурсов создало реальную угрозу функционированию ключевых систем жизнеобеспечения. Месячный импорт продовольствия сократился в сентябре в 6,6 раза. Запасы топлива в энергетике остаются на 15% ниже нормативного уровня.

Спад промышленного производства. Если в июне 1998 г. по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. он составлял 1,6%, то в августе – 11,5%, в сентябре – 14,5%. Развитие этого процесса обуславливает крайне негативные стартовые условия для развития экономики в следующем году. Без решительных действий даже при стабилизации производства на сложившемся уровне его объем в 1999 г. окажется ниже объема 1998 г. на 8–10%. Это вызовет дополнительную напряженность как в финансовой, так и в социальной сфере.

Усилилось падение уровня жизни населения. Обеднение среднеобеспеченного слоя серьезно ухудшает социальную структуру общества. Совмещение скачка цен, роста задолженности по выплатам населению и снижения поступлений товарных ресурсов (как по импорту, так и производимых внутри страны) создало опасность значительного сокращения потребления. Рост товарооборота сменился его падением, которое может достичь в IV квартале 6–7%, а в следующем году, если не переломить сложившуюся тенденцию, 8–10%. Помимо обнищания значительной части населения это грозит увеличением разрыва в уровне жизни по регионам и регионализацией потребительского рынка.

Дезорганизация системы расчетов проявляется в растущей натурализации хозяйственных связей, падении доходов населения и налоговых поступлений. На этой почве усилились проявления экономического сепаратизма регионов.

Резко обострился бюджетный кризис. Вследствие роста неплатежей и падения производства налоговые поступления снизились до уровня, недостаточного для покрытия минимально необходимых расходов государства.

Остается критическим состояние платежного баланса страны. Возможности поступления валюты по каналам займов и инвестиций резко сократились.

Скачок инфляции и обострение финансовой ситуации создали критический разрыв между потребностями оборота в расширении денежной массы и возможностями инфляционно безопасной эмиссии. В то время как потребность в денежных средствах для выплат социального долга, покрытия бюджетного дефицита, пополнения оборотных средств предприятий и поддержки банковской системы составляет в период после начала острой фазы кризиса, в зависимости от перспектив получения внешних займов, 130–200 млрд руб., пределы инфляционно допустимой эмиссии в существующей системе регулирования экономики состав-

ляют 40–60 млрд руб. Наличие такого разрыва на фоне высоких инфляционных ожиданий сохраняет угрозу развертывания инфляционной спирали и срыва в гиперинфляцию. Основными факторами, сдерживающими инфляцию, остаются стабилизация обменного курса рубля и цен на продукцию естественных монополий.

Динамика негативных процессов во многом будет определяться перспективами преодоления системного банковского кризиса, представляющего собой одну из ключевых угроз. Резко снизившийся уровень капитализации и ликвидности российских банков, падение доверия к ним являются важнейшими препятствиями для нормализации денежного оборота, восстановления сбережений и общей стабилизации социально-экономического положения.

Таким образом, острота нынешней критической ситуации требует немедленных и чрезвычайных действий Правительства и Центрального банка, органов власти субъектов Федерации, всех ветвей государственной власти и всего российского общества, а также высокой ответственности и консолидации вокруг стратегии выхода из кризиса.

Сложившиеся условия осложняют социально-экономическое развитие России. Анализ положения дел в этой сфере посвящена настоящая работа.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРОИЗВОДСТВА

На переходном этапе от плановой экономики к рыночной необходимо четко представлять фон, на котором формируются модели экономического и социального поведения. Главная составляющая этого фона – продолжающийся спад производства при нарастании элементов структурного кризиса. На этом фоне российской экономики становятся все заметнее различия в оттенках ситуации в разных отраслях.

В российской промышленности можно выделить те отрасли и предприятия, которые уже нащупали направления своего будущего развития и поэтому имеют реальный шанс на выживание. Это, прежде всего, добывающие отрасли ТЭКа, часть подотраслей строительного комплекса, первичная переработка сельскохозяйственной продукции и некоторые другие производства.

К отраслям и предприятиям, которые продолжают свое падение и никак не могут найти места в новой модели российской экономики, относятся работающие на военно-промышленный комплекс, часть предприятий, производящих товары народного потребления, немалая часть машиностроительных производств и т. д. Созданные за последние годы рыночные институты (биржи, банки, инвестиционные фонды и т. д.) пока еще не в состоянии выполнять роль экономических регуляторов. Поэтому определяющую роль в процессе перехода экономики России к стадии роста должно взять на себя государство.

Проводимая в настоящее время в России промышленная политика представляет собой модель, неадекватную стадии экономического роста, на которой

необходимо сосредоточить имеющиеся крайне ограниченные ресурсы для поддержки производств, обладающих наибольшими шансами завоевать рынки сбыта в России и за рубежом с целью обеспечения стране устойчивых конкурентных преимуществ.

Стратегическое направление промышленной политики государства – повышение конкурентоспособности отечественных предприятий. Россия сегодня обладает относительно дешевыми сырьем и трудовыми ресурсами. Необходимо дальнейшее развитие высокотехнологичных производств, опирающееся на российские научно-технические разработки. Поэтому государство должно поддерживать те производства, которые еще не исчерпали своего потенциала.

Меры для реализации промышленной политики можно разделить на следующие группы:

- направленные на дальнейшую финансовую стабилизацию в экономике и создание экономических условий для процесса инвестирования в реальный сектор экономики;

- направленные на создание правового пространства, работоспособной системы управления государственной собственностью, осуществление разграничения прав собственности;

- активизирующие финансовые ресурсы организаций и их вложения в производство;

- направленные на регулирование производства, реализацию продукции и формирование внутреннего и внешнего спроса на нее.

Промышленная политика не позволяет пока решить вопросы регионального развития.

Другой задачей является развитие научно-технического и кадрового потенциала страны, а также системы образования. Задача государства в этой ситуации – создание режима наибольшего благоприятствования для инвестиций в данные секторы.

Экономическому росту должны способствовать создание производств новых товаров и расширение масштабов производства.

В российской промышленности преобладают крупные обособленные предприятия. По данным Госкомстата РФ, в 1995 г. 8% промышленной продукции производилось предприятиями-монополистами. Модернизация отечественной промышленности, начавшаяся в середине 70-х гг., не удалась и технологически лишь усугубила многоукладный характер. Многоукладность превратилась в важнейший фактор возникновения диспропорций и барьеров на пути экономического роста страны. Реформы, проводившиеся в России с начала 90-х гг., перевели кризис устаревшей, низкоэффективной экономики страны из скрытой формы в явную. Либерализация цен привела к их скачкообразному росту и высокому уровню инфляции, открытие страны для импорта показало очевидную неконкурентоспособность многих видов отечественной продукции. Поэтому, имея столь богатые природные ресурсы, большую территорию, квалифицированную рабочую силу,

Россия занимала в 1994 г. лишь 33-е место на мировом рынке по уровню конкурентоспособности.

В настоящее время в России темпы инфляции несколько снизились, но оживление промышленного производства так и не началось. Для того, чтобы такой подъем стал возможен, необходима реальная перестройка производства, выражающаяся как в его технической модернизации, так и в новых подходах к его управлению, диктуемых требованиями рынка.

После глубокого спада, разрушения кооперационных связей, невиданного расцвета бартера и натурализации производства, сжатия внутреннего спроса в итоге многомесячных невыплат заработной платы переход от стадии финансовой стабилизации к стадии экономического роста неизбежно окажется очень сложным. Для того, чтобы этот процесс стал результативным, требуется решить несколько труднейших задач:

- помочь предприятиям в восстановлении хотя бы минимальной величины оборотных средств;
- обеспечить соблюдение строжайшей контрактной дисциплины, прежде всего дисциплины платежей, начиная с выплат из бюджета;
- организовать поток инвестиций в реальный сектор экономики с целью его модернизации и освоения конкурентоспособной продукции;
- воссоздать внутренний спрос в размерах, достаточных для обеспечения окупаемости инвестиций в производство товаров и услуг;
- оперативно устранять социальные конфликты, порождаемые резкими изменениями в отраслевой и региональной структурах производства и возникновением на этой почве безработицы.

Если рецепты достижения финансовой стабилизации хорошо известны и достаточно стандартны, то программы обеспечения экономического роста, как свидетельствует мировая практика, сугубо специфичны для каждой страны. Они требуют учета особенностей устройства хозяйства, политических и социальных условий страны, образовательного уровня населения, а также геополитического положения и национальных традиций.

На смену иллюзиям относительно того, что силы рыночной самоорганизации смогут вывести Россию на траекторию устойчивого роста и без участия государства, сегодня приходит понимание необходимости разработки и принятия новой государственной экономической политики.

В настоящее время деятельность государства в сфере экономики не носит целенаправленного и комплексного характера.

Создание конкурентной среды выступает в качестве одной из промежуточных целей либеральных реформ в странах с переходной экономикой. При этом конечной целью является повышение эффективности функционирования собственной экономики. Однако опыт многих стран показывает, что в современных условиях заметный и стабильный рост эффективности экономики невозможен без развития конкуренции. Таким образом, степень развитости конкурентной среды

становится одним из индикаторов успеха или неудачи проводимых преобразований.

Для высокотехнологичных отраслей российской промышленности была характерна чрезмерно высокая степень специализации при отсутствии возможностей быстрого перепрофилирования производства. В отраслях, ориентированных на местные и региональные рынки, сложилось закрепление определенных территорий за определенными производителями. К этому прибавилась тенденция к регионализации хозяйственных связей, обусловленная в последние годы резким ростом транспортных тарифов. В результате даже в деконцентрированных отраслях на локальных рынках предприятия оказываются в монопольном положении.

В стране, вставшей на путь перехода экономики от плановой к рыночной, требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения прямых иностранных инвестиций. Однако для того, чтобы иностранные инвесторы пошли на такие вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате.

Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать следующие:

- достижение национального согласия между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями по поводу приоритетности решения общенациональной проблемы выхода России из экономического кризиса;

- торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплат зарплаты трудящимся;

- пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;

- мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;

- внедрение в строительство системы оплаты объектов за конечную строительную продукцию;

- запуск предусмотренного законодательством механизма банкротства;

- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции, с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;

- формирование общего рынка стран СНГ со свободным перемещением товаров, капитала и рабочей силы.

В числе мер, непосредственно направленных на решение поставленной задачи, необходимо отметить:

– срочное рассмотрение и принятие Думой нового закона об иностранных инвестициях в России, обеспечивающего иностранным инвесторам режим большего благоприятствования путем предоставления налоговых и таможенных льгот в качестве платы за риск функционирования в условиях нецивилизованного полукриминального рынка;

– создание системы приема иностранного капитала, включающей в себя широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-посреднических центров, занимающихся подбором и заказом актуальных для России проектов, поиском заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативным оформлением сделок "под ключ";

– усиление государственного регулирования притока иностранных инвестиций в приоритетные отрасли и регионы путем предоставления дополнительных, установленных законом привилегий и льгот, ужесточение контроля за регистрацией и статистикой предприятий с иностранными инвестициями;

– создание в кратчайшие сроки Национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России;

– ужесточение контроля не только за репатриацией валютной выручки от экспорта, но и за репатриацией в России оплаченных импортных товаров с тем, чтобы пресечь "притворные сделки";

– разработка и принятие Программы укрепления курса рубля и перехода к его полной конвертируемости.

СОБСТВЕННОСТЬ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Все российские реформы последних лет проводились без четко выраженной цели. Экономический рост, курс национальной валюты, величина золотовалютных резервов, параметры инфляции, дефицит платежного баланса – все это лишь инструменты, которые следует использовать в строгом соответствии с поставленной целью. Таким образом, реформы в России не удаются не только из-за отсутствия цели, но и потому, что выбранная либерально-экономическая модель (ЛЭМ) оказалась настолько чужеродной российскому обществу, что полностью отторгается российской экономической системой. Экономические неудачи последних лет в стране, по мнению академика О. Богомолова, связаны с тем, что были недоучтены слабая восприимчивость нашей очень монополизированной и бюрократизированной экономики к рыночным сигналам, трудности создания рыночной инфраструктуры и конкурентной среды. В ходе реформ наше хозяйство перестраивалось по колониальному типу как сырьевой придаток Запада. Именно в этом контексте Американская торговая палата сформулировала условия предоставления России очередного транша кредита МВФ. По ее мнению, Россия должна принять налоговый кодекс, защищающий иностранные капиталы,

подписать соглашение о разделе продукции, восстановлении конвертируемости рубля, полном возмещении потерь западных инвесторов от вложений в ГКО – ОФЗ, допустить иностранцев к высокодоходным активам, продолжить рыночные реформы с упором на сырьевую ориентацию. Подобный сценарий реформ внедрялся в течение 20 лет в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. В результате в этих регионах разразился глубокий экономический кризис. Следовательно, ЛЭМ, создаваемая Западом для обеспечения собственного процветания и для этой цели захватывающая все новые и новые страны, стала разрушаться под ударами кризиса, генетически присущего данной модели.

Реформы в России в рамках ЛЭМ не удались и не удадутся, отсутствует базис для такой модели. Следует помнить, что экономика не управляется ни декретами, ни указами, это инструменты регулирования, экономика – результат деятельности людей, сложных социально-экономических и политических отношений, длительного взаимодействия всех участников экономического процесса. Необходимым и достаточным условием создания базиса для ЛЭМ является наличие в данной экономической системе товарного производства, рассчитанного на массового потребителя, т. е. в рамках данной экономической системы производственный блок должен быть в состоянии произвести ликвидную продукцию, а потребители должны быть в состоянии (в основной своей массе) эту продукцию купить. Этого в России нет и до сих пор не было. Следует напомнить, что до 70-летней эпохи социализма в России прочно укрепилась вековая традиция абсолютизма и централизма. До 1917 г. (и после) российское общество существовало как бы в двух измерениях – дворянство и народ – и за вековой период не смогло довести до конца ни одной реформы. И если в странах Восточной Европы и в Китае традиции частной собственности и экономической культуры надо было лишь возродить, то для России эти понятия оказались чуждыми. В результате же непродуманного применения ЛЭМ Россия, по существу, лишилась государства и развивается по сценарию экономики “дикого Запада” (при отсутствии федерального государства и законности).

Российский кризис августа 1998 г., разразившийся вслед за азиатским кризисом, вызвал дестабилизацию в Латинской Америке и угрожает ядру мирового экономического порядка – Соединенным Штатам Америки и Западной Европе. Все очевиднее становится необходимость менять методологию, находить альтернативную модель развития.

Об этом же говорят итоги экономических преобразований в России за последние 10 лет, проанализированные в настоящей работе. Это позволяет выявить ряд закономерностей экономического и социального порядка при формировании и функционировании хозяйствования нового типа.

Для качественного развития экономики первоочередное значение имеет собственность. Переходная экономика в постсоциалистической России (как это было уже в ее истории – все возвращается “на круги своя”), по определению, является многоукладной. Она включает в себя:

– государственный сектор, который охватывает казенные и корпоративные предприятия в ключевых отраслях экономики с высокой степенью монополизации;

– сектор коллективного хозяйствования, в основе которого ёааёёò коллективная (арендные предприятия, кооперативы) и ассоциированная (долевая, совместная) собственность на средства производства;

– частно-хозяйственный сектор: домашние хозяйства, предприятия, находящиеся в единоличной собственности (в том числе без образования юридического лица);

– натуральное хозяйство, которое включает в себя личные (нетоварные) подсобные хозяйства, а также бартерный обмен внутри и между предприятиями различных форм собственности;

– "теневой" сектор, охватывающий противозаконную нелегальную деятельность в государственном, коллективном и частном секторах экономики и обмен между ними.

Что же отличает отношения и права собственности в переходной экономике от "обычных" рыночных экономик развитых стран?

Во-первых, эти отношения и права носят переходный характер. Это тавтологическое утверждение скрывает ряд существенных следствий. Переходность отношений собственности означает, в частности, их чрезвычайную подвижность, изменчивость, причем эта динамика принципиально не линейна. Если взять в качестве двух крайних полюсов частную и общественную формы собственности, то движение по этой линии происходит в переходной экономике многократно и разнонаправленно в разных сферах экономики. Многие процессы вообще с трудом могут быть однозначно квалифицированы с этой точки зрения. Как, например, расценить превращение государственно-бюрократического предприятия в закрытое акционерное общество: как регресс от общенародной собственности к получастной или как прогрессивный переход от частно-бюрократической собственности к коллективной? Иными словами, переходный характер отношений собственности означает ее принципиальную содержательную нетождественность с "нормальными" формами собственности. Так, в переходной экономике государственная или акционерная собственность будет лишь внешне совпадать с той же формой в стабильной экономической системе, неся в себе существенно отличное содержание, связанное с тем, что характер и присвоения-отчуждения (соединения работника со средствами производства), и распоряжения в переходной экономике находится в процессе трансформации, движения от бюрократического огосударствления и административного планирования к новым отношениям.

Во-вторых, в условиях переходной экономики складывается ситуация, в которой не только с формально-правовой, но и с содержательно-экономической точек зрения, равно как и в организационно-институциональном плане, никто из субъектов отношений не знает, какими правами собственника он обладает, за что, какую и перед кем несет ответственность, кто еще обладает какими-либо правами на его собственность.

В-третьих, генезис новых отношений и прав собственности происходит в условиях сохранения значительной инерционности в хозяйственной, институциональной и правовой сферах. Отношения собственности формируются в отечественной экономике не на пустом месте, а на базе прежней системы отношений собственности, основанной на высокой степени ее огосударствления, бюрократическом отчуждении работника от средств производства, административно-командной модели распоряжения и т.п. Основные права собственности в этой системе были распределены между различными уровнями бюрократической иерархии и хозяевами "теневой экономики". Все эти черты прошлого не только не исчезают, но оказывают существенное влияние на содержание отношений собственности в переходной экономике, структуру их форм, распределение прав собственности и природу ее субъектов ("хозяев")¹.

В-четвертых, объективная необходимость определенных качественных изменений в содержании, структуре форм и правах собственности означает необходимость не только "реформ", но и разрушения сущности прежней системы отношений собственности – бюрократического отчуждения работника от средств производства и продукта труда. Речь идет не о разрушении заводов, ферм, магазинов или стадионов, а о качественном изменении экономических отношений и их институциональных, а также правовых форм.

С точки зрения некоторых авторов, разрушение прежней системы может идти по двум различным путям: приватизации, т. е. замены государственно-бюрократической модели отчуждения работника от собственности на частно-капиталистическую, или демократической реформы отношений собственности, призванной преодолеть старые формы отчуждения, не создав новых. С нашей точки зрения, необходимы и приватизация, и обновление способов управления государственной собственностью.

Наконец, в-пятых, наличие качественных, принципиальных изменений в отношениях собственности и неспецифицированность ее прав обуславливают существенно большую, чем при стабильной экономике, роль институциональных, политических и иных волевых факторов в динамике собственности в переходной экономике и типичность разрыва (а не единства) форм и содержания собственности. Последнее, например, характерно для государственной собственности, которая в отечественных условиях, подчас, оказывается частной собственностью группы чиновников.

Можно ли выделить какую-либо систему в отношениях собственности в переходной экономике, если они столь специфичны и своеобразны?

¹ По данным МВД РФ, в "теневом" секторе обращается от 1/3 до 40% национального дохода // Общая газета. 1996. ¹ 46. С. 8. По другим оценкам, объем теневого оборота составляет 45% официального ВВП, в том числе 55% капитала и 90% голосующих акций в ходе приватизации переходят в руки отечественного и иностранного криминального капитала // Экономика и жизнь. 1996. № 38. С. 1.; № 30. С. 22.

Ответы на этот вопрос даются различные. Некоторые авторы считают, что для классификации отношений собственности необходимо взять за основу общезначимую тенденцию социализации частной собственности, т. е. развития общественного, ассоциированного распоряжения и присвоения общественного богатства, выделив в качестве двух "полюсов" частную и общественную собственность².

При частной собственности собственник как экономическое лицо обособленно, независимо от других осуществляет функции распоряжения и присвоения прибавочного продукта, так как все правомочия собственника сконцентрированы в его руках.

При общественной собственности различные "экономические лица" совместно осуществляют распоряжение, присвоение и правомочия собственности.

Под "экономическими лицами" следует понимать и фермера, самостоятельно ведущего хозяйство, распоряжающегося средствами производства и присваивающего продукты труда, и мелкого бизнесмена, организовавшего маленькую лавочку, которая является его собственностью, и акционерное общество, но в этом случае или отдельный акционер – частный собственник или он совместно с другими распоряжается богатством, принадлежащим данной акционерной фирме.

Еще сложнее определить государственную собственность в данных условиях. Государство вмешивается в процесс распределения и перераспределения национального дохода посредством налогов и социальных трансфертов и, по существу, действует как собственник, не будучи непосредственно таковым. Кроме того, оно действует как собственник общественного капитала, регулируя многие стороны функционирования частного капитала с помощью административных мер и нормативов, и т. п. Отказываясь при этом от непосредственного владения собственностью на средства производства, государство увеличивает контроль за функционированием общественного капитала.

Подобный подход позволяет глубже раскрыть суть трансформаций в отношениях собственности, поскольку не ограничивается общими представлениями, но содержит в себе важные конкретные определенности.

Следует обратить внимание на генезис и специфику частной собственности в переходной экономике России. Мелкая частная собственность появилась первоначально под видом так называемой "индивидуальной трудовой деятельности", затем – фермерства. В настоящее время большая часть мелких частных предприятий численностью 1–5 человек имеет юридическую форму "товариществ с ограниченной ответственностью" и формально почти не отличается от коллективных предприятий.

В любой экономике, в том числе переходной, для этого сектора характерно быстрое появление новых фирм при разорении или переходе к более крупным

² Экономика переходного периода / Под ред. В. В. Радаева и А. В. Бузгалина. – С. 104.

структурам старых (исключение составляют специально поддерживаемые мелкие предприятия, например, фермерские хозяйства в Западной Европе).

Исторически традиционным направлением эволюции мелкой собственности, основанной на собственном труде, было возникновение форм хозяйствования, в которых на одном полюсе появлялся собственник средств производства, а на другом – наемный рабочий, продающий свою рабочую силу. В переходной экономике они первоначально возникли в виде так называемых "кооперативов" еще в период перестройки. Число наемных работников этих "кооперативов" уже в конце 80-х гг. часто превышало количество членов кооператива, при этом функции разделялись достаточно просто: члены кооператива выполняли роль собственника, в ряде случаев и предпринимателя, а основные производственные функции осуществлялись наемными работниками. Такие же тенденции можно наблюдать в странах Восточной Европы и даже в Китае, где развитие мелкого бизнеса зачастую, несмотря на государственные ограничения, сопровождается возрастанием удельного веса наемного труда.

Если частная собственность с использованием наемного труда достигает средних (фабрика) или крупных (корпорации) размеров, то в переходной экономике она начинает превращаться в акционерную частную собственность с большей или меньшей концентрацией акций в руках отдельных лиц (а может быть, и организаций).

Акционерная собственность является наиболее типичной для переходной экономики. Чем она отличается от традиционной акционерной собственности? Тем, что в акционерных обществах переходной экономики элементы общественного распоряжения и присвоения носят формальный характер; реальные правомочия смещаются в пользу Совета директоров АО (особенно в связи с принятием Закона "Об акционерных обществах").

Акционерная форма собственности создает гораздо больше предпосылок для интеграции различных хозяйственных систем. Обособленные фирмы, приобретая акции друг друга, интегрируются, степень их экономической взаимозависимости и единства в системе отношений собственности возрастает.

И все-таки акционерная форма собственности остается по преимуществу частной, поскольку, во-первых, использование акций осуществляется отдельным лицом (в данном случае не имеет значения – физическим или юридическим) независимо от других лиц; во-вторых, реальный контроль за собственностью осуществляет, как правило, узкий круг лиц и, в-третьих, сама акционерная фирма обособлена от других.

В чем же специфика названных выше "разновидностей" частной собственности в переходной экономике? Прежде всего она предопределена своеобразным генезисом частной собственности.

В обществе, вырастающем из экономики, основанной на всеобщем огосударствлении (при подпольном развитии частнособственнических рыночных отношений), для образования частной собственности существуют 4 пути.

Первый путь – официальная, "освященная" законодательством модель приватизации, перехода от государственной собственности к частной, в ее развитых видах и формах, так или иначе ориентированных на развитие частнособственнических отношений.

Второй путь – незаконный, осуществляемый стихийно процесс присвоения государственного имущества теми или иными лицами.

Третий – путь легализации, т. е. превращения в официальные частнособственнические структуры тех хозяйственных звеньев, которые сложились на подпольном (теневом) рынке в предшествующие десятилетия.

Существует и четвертый путь (общий для всех современных хозяйственных систем) – возникновение частной собственности на базе накопления средств отдельным лицом, в частности наемным работником (бывшим служащим по найму у государства).

В первых трех случаях спецификой частной собственности является ее номенклатурно-корпоративный генезис, или генезис, связанный с развитием корпоративных структур на неофициальном уровне, чем-то напоминающем мафиозные кланы. В третьем варианте частная собственность развивается в нелегальной форме, она формально-легитимно неинституализирована (государство и законодательство не осуществляют регулирование и защиту этих частнособственнических структур). Постепенно легализуясь, бывшие "теневые" структуры, тем не менее, "традиционно" осуществляют значительную часть своей деятельности на неформальном уровне в нелегальной форме, подчас "подпольно".

Четвертый путь генезиса частной собственности, проявившийся в относительно значительных масштабах лишь в первые годы реформ (период первоначального накопления капитала), постепенно становится все менее и менее типичным; новым "независимым" бизнесменам в большинстве случаев приходится подчиняться все более упрочивающимся корпоративным структурам.

Отметим экономические последствия типичного для нашей экономики корпоративно-номенклатурного, или "теневого", происхождения частной собственности. К их числу относятся:

- ориентация частных собственников и предпринимателей на номенклатурно-корпоративную или частично легальную модель экономического поведения. Последнее означает противодействие институализации экономики, а также соблюдению "правил игры" (типа рузвельтовского "кодекса честной конкуренции"), выполнению программ государственного регулирования или, по крайней мере, своевременной уплаты налогов;

- высокая значимость неформальных социально-экономических связей между различными корпоративными структурами и внутри них. Уровень реальной обособленности и конкурентности этих структур оказывается существенно ниже (точнее, существенно иным), чем в традиционной рыночной экономике;

- отчуждение работника и остальных граждан от собственности, которая принадлежит частным лицам (в данном случае – номенклатурно-корпоративным

и "неформальным" структурам), оказывается существенно выше, чем в условиях развитых капиталистических стран: формы демократического контроля, участие в управлении развиты в гораздо меньшей степени.

Кроме того, в рамках российской частной собственности отношения отчуждения развиваются не только как экономические, базируются не только на концентрации "обычных" правомочий частных собственников, но и на различных формах внеэкономического отчуждения.

В результате формируется особый тип частной собственности, характерной для переходной экономики, в извращенной форме отражающей общецивилизационную тенденцию социализации собственности.

Мелкие предприятия становятся зависимыми. Эта тенденция, будучи интернациональной, на рубеже XXI века приобретает весьма специфические и, как правило, уродливые (экономически неэффективные и социально несправедливые) формы в отечественной экономике переходного периода.

В современном мире мелкий частный собственник весьма существенно интегрирован (технически, экономически, социально) в общественную экономику. По сути дела, ключевой для понимания мелкого бизнеса является проблема, которая звучит парадоксально: насколько сегодня действительно частным является частный собственник? Прежде всего частный собственник довольно существенно ограничен "обобществлением производства" (точнее, обобществлением производительных сил), процессом возрастания взаимной технологической, экономической и иной взаимозависимости отдельных звеньев индустриального производства. Процесс обобществления привязывает мелкого частного собственника тысячей невидимых нитей к поставщикам и потребителям. Для фермера – это система обслуживания, поставки оборудования, семян, удобрений, сбытовые организации и т. п. Фактически фермерское хозяйство становится эффективным лишь тогда, когда оно включено в сложную цепочку кооперации многих крупных хозяйственных систем, начинающихся с производства комбайна и электроэнергии и заканчивающихся переработкой зерна и системой продажи хлеба или мяса. Для мелкого предпринимателя, занятого в других сферах, эта цепочка является почти такой же. И на "входе" (поставка средств производства, сырья, материалов или продуктов для реализации), и на "выходе" (реализация продукции производственного мелкого бизнеса) он сталкивается, как правило, с крупными организованными хозяйственными и технологическими системами.

Более того, в рыночной экономике любой мелкий собственник оказывается включенным в систему сложных финансовых и иных экономических взаимоотношений, а именно: он зависим от банка и других финансовых институтов, с которыми имеет дело. Разумеется, во всех случаях вовлечения в обобществленные сферы производства мелкий собственник соизмеряет свою деятельность с критериями экономической эффективности функционирования собственности.

Мелкая частная собственность в постиндустриальных сферах, т. е. обособление отдельного лица, например, сидящего за персональным компьютером, оказывается связано не с другими работниками, а через информационную сеть едва

ли не со всем миром. Ученый в своем кабинете формально полностью обособлен от своих коллег. Но, тем не менее, его работа и информация, которой он пользуется, – все это универсальные, всеобщие научные ценности.

Если говорить о специфике переходной экономики, то здесь мелкий собственник, работающий и присваивающий продукт своего труда, зависит, от государственных предприятий и наследия бюрократической тоталитарной системы. Так, фермер остается зависим от опеки (патернализма и одновременно бюрократического угнетения) со стороны агропромышленного комплекса, начиная от бывших колхозов (фактически огосударственных предприятий) или совхозов и заканчивая государственными или полугосударственными структурами, осуществляющими поставки техники и закупку продукции. Эта зависимость может быть не только негативной, но и позитивной.

Кроме того, мелкий частный собственник зависит от поставщиков и потребителей в условиях монополизма, имеющего технологическую и экономическую природу. Эта монопольная зависимость от одного-единственного поставщика техники или группы поставщиков, связанных между собой картельными отношениями, становится существенным фактором, затрудняющим развитие мелкой частной собственности. Особо значимой становится институциональная зависимость мелкого бизнеса. Она носит преимущественно бюрократический характер.

Не менее специфична и наиболее типичная для переходной экономики акционерная собственность. Несмотря на некоторые ростки ассоциированного распоряжения и присвоения, общее для всего переходного общества тоталитарно-бюрократическое наследие оказывает решающее воздействие на ее содержание. Главными субъектами этой собственности становятся не частные лица, а корпоративные структуры, которые вырастают из государственно-бюрократической формы организации экономики прошлого. Концентрация реального контрольного пакета акций (не обязательно 51%, может быть и меньшая доля) в руках государственных и независимых корпоративных структур (ими могут быть фонды имущества, государственные и акционерные корпорации, холдинги и т.д.) позволяет осуществлять разносторонний бюрократический контроль со стороны определенных государственных и иных номенклатурно-корпоративных институтов, имеющих форму акционерных обществ, за функционированием огромных хозяйственных систем.

В ряде случаев бывшая власть получила возможность взять в свои руки контроль за функционированием (а иногда и прямую собственность на акции) крупнейших производственных и финансовых систем.

Конкретными примерами номенклатурно-корпоративной акционерной собственности становятся смешанные государственно-частные компании, наиболее типичные для экономики России начала 90-х гг.; холдинги, которые концентрируют контроль за развитием производства в руках узкого круга представителей среднего и высшего звена бюрократии; банковские системы, которые, как правило, создаются теми же государственными финансовыми и производственными

корпорациями для финансирования своей деятельности и контролируются все тем же узким кругом лиц, и др.

Итак, акционерная форма собственности содержит потенциал, с одной стороны, социализации экономики, эволюции от частной собственности к общественной, а с другой, – для появления форм номенклатурно-корпоративной собственности. Последнее означает сохранение контроля над ней по-прежнему в руках узкого круга лиц, весьма слабо заинтересованных в эффективном функционировании хозяйственных систем.

Как показывает анализ, чтобы усилить этот контроль, новые собственники приватизируемых предприятий стремятся к непосредственному распоряжению и использованию, а не только к получению дивидендов. (Подробнее об этом будет сказано ниже.)

Наконец, следует иметь в виду, что трансформация отношений собственности в переходной экономике в более широком смысле и полном объеме не тождественна приватизации государственной собственности. В настоящее время возникают процессы перераспределения собственности вне рамок приватизации (речь не идет о перераспределении через рынок ценных бумаг), например, в пользу естественных монополий (РАО "Газпром", РАО ЕЭС России и т. п.), в зачет неплатежей АО – потребителей их продукции или в счет компенсации долга. Отмеченные факты, помимо всего прочего, указывают на тенденцию монополизации частной, в том числе акционерной, собственности в переходной экономике России.

Формы и виды собственности в Российской Федерации

Собственность – владение, пользование, распоряжение своим имуществом (ст. 209 ГК РФ) (табл. 1).

Таблица 1

Формы, субъекты права, виды собственности

Формы собственности (ст. 212 ГК РФ)	Субъекты права собственности (ст. 212 ГК РФ)	Виды собственности (ст. 244 ГК РФ)
Частная	Граждане	Общая, долевая
Государственная	Юридические лица	Общая, долевая
Муниципальная	Российская Федерация, субъекты Российской Федерации	Общая, совместная
Иные	Муниципальные образования	Общая, совместная

Форма государственной собственности охватывает около трех четвертей промышленных предприятий, около 60% объема промышленной продукции и примерно столько же численности занятых.

Масштабы федеральной собственности в разных странах определялись рядом факторов: исторически сложившимися условиями данной страны, ее местом в мировом разделении труда, уровнем конкурентоспособности национальной экономики.

Государственная собственность наиболее прочно утверждалась в сферах, связанных с обслуживанием общенациональных интересов (земельные угодья, ресурсы недр, золотовалютные резервы и денежные средства, объекты стратегического назначения, сферы производственной инфраструктуры).

Объем государственной собственности возрастает на тех этапах, когда государство проводит мероприятия по спасению от банкротства предприятий, представляющих интерес для страны в перспективе, но не обладающих способностью к быстрой отдаче на вложенный капитал. Рост федеральной собственности происходит также в период реализации крупномасштабных проектов, требующих аккумуляции значительных денежных ресурсов. При этом следует заметить, что границы федеральной собственности, даже в масштабах отдельной страны, достаточно гибкие и зависят как от исторических условий, так и от текущих, и от стратегических.

Общеизвестно, что именно предприятия, входящие в федеральную собственность, становятся инструментом проведения государственной политики, поскольку они оказывают регулирующее воздействие на рынок по следующим направлениям: реализация так называемых "проектов риска", обуздание инфляции, повышение занятости населения, содействие развитию мелкого и среднего бизнеса, связанного с государственным сектором поставками сырья и комплектующих изделий.

Предприятиям, входящим в федеральную собственность, в связи с возложенными на них задачами, имеющими общенациональное значение, даются определенные гарантии со стороны государства в виде защиты от банкротства, предоставления разного рода субсидирований, освобождения от обязательств по импорту и др. Однако поскольку государственные предприятия не всегда прибыльны, то для определения их эффективности следует исходить из критерия полезного общественного результата их деятельности.

В условиях преимущественного функционирования предприятий в качестве акционерных обществ должны быть пересмотрены методы управления предприятиями федеральной собственности, распространение на них методов регулирования рыночного типа, налоговая и кредитная политика, целевые программы и др.

Кроме того, должны применяться более гибкие формы управления на уровне конкретных предприятий федеральной собственности, которые стимулировали бы приток инвестиций, способствовали изменениям в структуре выпускаемой продукции исходя из требований рынка, оздоровили социально-трудовые отношения.

Методы управления должны быть нацелены на выход российской экономики из острого кризиса. На практике это означает прекращение падения производ-

ства на тех предприятиях федеральной собственности, на которых дальнейший спад грозит деградацией научно-технического потенциала, снижением экспортного потенциала со всеми вытекающими отсюда последствиями, в частности отбрасыванием нашей страны на уровень третьеразрядных стран развивающегося мира. Для реализации этого необходима последовательная политика по санации убыточных предприятий, государственная поддержка которых невозможна либо экономически не оправдана. Такого рода мероприятия уже в ближайшей перспективе могут привести к столь необходимой экономии финансовых ресурсов. При этом следует иметь в виду, что процессы санации и приватизации должны быть экономически взаимоувязаны без форсирования какого-либо из них.

Структурную перестройку экономики можно обеспечить, определив приоритеты структурно-инвестиционной и промышленной политики. Это важнейшая задача управления в современных условиях при коренном изменении структуры собственности. Существенным фактором поддержки предприятий федеральной собственности должны стать негосударственные инвестиции в различных формах. В связи с этим необходимо выработать государственную программу привлечения в производство национальных и иностранных инвестиций.

Равноправие всех форм собственности перед бюджетом предопределяет принципы финансовых взаимоотношений с государством наравне с другими структурами в сфере налогообложения, неналоговых платежей и различных взносов через механизм государственного бюджета и внебюджетных фондов. Таким образом, предприятия, находящиеся в федеральной собственности, будут подпадать под общий налоговый режим на общих основаниях с другими формами собственности.

Центральное место в изменении государственного управления федеральной собственностью должна занять идея антимонопольного законодательства с тем, чтобы не было препятствий для дальнейшего роста крупных компаний, были сняты ограничения на процессы слияния и поглощения компаний и фирм, и самое главное, по нашему мнению, должна быть прекращена практика растаскивания крупных производственных комплексов под флагом борьбы за создание конкурентной рыночной среды.

В странах Запада в ходе слияний происходит создание мощных смешанных (с участием государственного и частного капитала) финансово-промышленных групп (ФПГ). Это накладывает отпечаток на характер и методы государственного регулирования, поскольку в ходе таких процессов государство, являясь держателем крупного пакета акций, получает возможность влиять на характер деятельности компании. В то же время участие частного капитала в такого рода ФПГ дает возможность получить мощную финансовую поддержку для реализации своих собственных целей и задач на основе совместной предпринимательской деятельности.

Следует напомнить, что российская экономика характеризуется относительно высоким уровнем концентрации производства. Доля крупных предприятий (с числом занятых от 6 до 14 тыс. человек) в общем числе предприятий со-

ставляет: в топливно-энергетическом комплексе – 28%, черной металлургии – 24%, цветной – 36%, химической и нефтехимической промышленности – 25%. Высокий уровень концентрации производства обусловлен технологическими особенностями, сложившейся организацией производства, снижением издержек производства в связи с его масштабностью. Очевидно, что в ходе реорганизации таких гигантов на основе государственной собственности либо в процессе приватизации должна создаваться мощная корпоративная база новой экономики России.

Следует добавить, что для предприятий, находящихся в федеральной собственности, существует опасность возврата к управлению на отраслевом уровне. Однако диверсификация производства – процесс, который объективно захватывает и эту сферу, требует умелого управления всеми звеньями государственной поддержки нововведений, использования ресурсов, адекватной реакции на потребности рынка и т. д.

Опыт ведущих стран Запада показывает, что в ряде отраслей современные концерны сочетают в себе комбинирование производства, располагающего полным технологическим циклом, с его диверсификацией. Наиболее мощные концерны в США действуют в 50 отраслях, из сотни ведущих компаний Великобритании – 96 многоотраслевые. Эти тенденции следует иметь в виду в ходе перестройки российской экономики, поскольку функции органов государственного регулирования должны отвечать конкретным задачам по выводу страны из состояния кризиса.

Особо следует подчеркнуть, что в условиях рынка предприятия федеральной собственности являются такими же субъектами рыночных отношений, как и структуры негосударственных видов собственности. Это означает, что управление предприятиями федеральной собственности должно осуществляться на принципах разделения функций государственного и хозяйственного регулирования. Именно поэтому необходимо четко определить функции, в которых государство выступает как собственник, и те, где оно выступает в качестве предпринимателя. Именно такое разграничение позволит избежать вмешательства государства в текущую хозяйственную деятельность компаний.

Вот почему чрезвычайно важно определить институт, выполняющий от имени государства функции собственника и осуществляющий в соответствии с этими функциями управление государственными предприятиями. В настоящее время управление объектами федеральной собственности осуществляет правительство, которое имеет право делегировать ряд полномочий министерствам, ведомствам, органам исполнительной власти субъектов, входящих в Российскую Федерацию. За Госкомимуществом пока сохранены функции разработки предложений по перспективным направлениям в политике приватизации федеральной собственности и практической реализации государственной программы приватизации, в том числе в политике банкротства убыточных государственных объектов (к последним необходим селективный подход, хотя принципы отнесения предприятий к банкротам должны быть едиными). В первую очередь, следует устано-

вить период, в течение которого будет осуществляться частичное погашение убытков при постепенном годовом снижении их величины. Компенсация убытков возможна из специального фонда за счет налоговых платежей, т. е. будет происходить своего рода перераспределение финансовых ресурсов между уровнями бюджетной иерархии.

Наряду с установлением зон допустимого совмещения разных форм собственности необходимо с целью обеспечения нормального их функционирования установить правила перехода из одной формы в другую, от одного собственника к другому. С правовой точки зрения, речь идет о возникновении прав собственности и их передаче иным субъектам. Правила и принципы образования собственности, временной или постоянной ее передачи в виде аренды, продажи, наследования, дарения, проката, выдачи в долг представляют неотъемлемую часть прикладной теории собственности, требующей серьезных исследований.

Современная прогрессивная тенденция развития отношений собственности состоит в передаче пользователю ряда функций распорядительства объектом собственности с одновременным повышением его экономической ответственности за результаты использования объекта, что усиливает у пользователя чувство хозяина.

Часто, в том числе и в экономической теории, такая связь игнорируется, отношения ответственности выводятся за пределы отношений собственности. Владелец (распорядитель) финансовых ресурсов имеет долевое право собственности на вновь созданный продукт в его вещественном воплощении, а не только на процент от вложенного капитала.

Не вдаваясь в подробный анализ политэкономических понятий, отметим одну из распространенных ошибок в трактовке частной собственности: ее интерпретацию исключительно как собственности отдельного индивидуума. Наиболее существенен с точки зрения экономического содержания частной собственности частный способ хозяйствования (обособленность хозяйствующего субъекта). В качестве же такого частного (обособленного) субъекта рыночного хозяйствования, как известно, могут выступать и отдельный индивид, и группа лиц, определяемая правом как "юридическое лицо" (таковым может быть акционерное предприятие, кооператив и т. п.). Не случайно в экономической литературе последнего времени³ используется понятие "частноколлективный собственник", что практически отражает идею множественности форм частной собственности. Это особенно важно для оценки происходящего процесса приватизации.

Практика показывает, что создание реального собственника – не просто передача прав по управлению имуществом, а переход к такому типу собственности, когда происходит сближение собственника и производителя до их полного слияния.

³ Пияшева Л., Исаев А., Селюнин В. Отдать бесплатно // Известия. – 1997. – 14 октября.

По результатам первого этапа приватизации Россия стала фактически крупнейшей в мире страной с преобладанием собственности работников. По оценкам экспертов, в среднем 60–65% акционерного капитала приватизированных предприятий принадлежит трудовым коллективам и управленческому персоналу компаний (доля последнего $\pi\text{ñ}\text{ò}\text{à}\text{â}\text{ë}\text{ü}\text{å}\text{ð}$ в среднем 15–17%). В США, в частности, уже каждый 8-й работающий (более 14 млн человек) владеет акциями своего предприятия. Среди крупных компаний, где контрольный пакет акций принадлежит работникам, – сеть супермаркетов "Пабликс супермаркетс" (80 тыс. занятых), авиакомпания "Юнайтед Эйрлайнс" (75 тыс.), научно-техническая корпорация "Сайенс Эпликейтн" (16 тыс.) и многие др.

На практике происходит такое же размывание отношений собственности, какое имело место во времена тотальной государственной собственности, когда люди, работавшие на государственном предприятии, осуществляли практические функции по владению и распоряжению этим имуществом. Можно сказать, что являясь субъектом государства, сотрудники конкретного предприятия входили составным элементом в общую схему владения государственной собственностью.

Особого внимания заслуживает проблема передачи собственности в траст. В соответствии с Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. ¹ 2296 "О доверительной собственности (трасте)" пакет акций, находящийся в государственной собственности, может быть передан доверительному собственнику (на определенное время), который осуществляет права владения и распоряжения данными активами (или имуществом) в интересах лиц, назначенных бенефициарами по договору (бюджет РФ или бюджет республики).

При всех достоинствах этого решения необходимо иметь в виду, что на срок действия договора к "доверительному собственнику" переходит имущество и все связанные с ним имущественные и личные неимущественные права, принадлежащие учредителю. И только он (доверительный собственник) имеет исключительное право решать, что делать с этим имуществом, как его использовать. А что касается настоящего собственника, то ему остается только надеяться на получение прибыли, читать время от времени отчеты управляющего и ждать окончания трастового договора.

Ко всему прочему, по Указу учредитель траста не имеет права досрочно прервать этот договор по своему усмотрению.

В Указе практически не оговаривается ответственность доверительного собственника за имущество, полученное в управление. Можно представить ситуацию, когда пользуясь своими правами по распоряжению чужой собственностью, управляющий доводит дело до банкротства. А имущественная ответственность его ограничена – он ничего не имеет. Однако почему-то упускается из вида тот факт, что утрачиванием прав собственности создаются условия для различных нарушений. Очевидно, это сделано сознательно, так как доверительному собственнику предоставляются все мыслимые свободы и расчищается путь для того, чтобы при желании он мог со временем стать полным собственником, выкупив имущество после окончания срока договора.

Траст рассматривается прежде всего как форма передачи приватизируемой и неприватизируемой государственной собственности в доверительное управление любым физическим и юридическим лицам, заслужившим это доверие. Ограниченность сроков траста и отсутствие государственного контроля за этими договорами, по существу, позволяет перейти к полноценному владению предприятием без его формального приобретения. Тем самым игнорируется реальная практика и ставятся под удар интересы множества частных лиц, уже имеющих договоры траста с частными компаниями. Пока траст может применяться исключительно в части передач в доверительное управление пакетов акций приватизируемых предприятий, закрепленных в федеральной собственности. Следует отметить, что Госкомимущества РФ распоряжением от 15 февраля 1994 г. утвердил "Типовой договор об учреждении траста (доверительной собственности) на пакет акций, находящихся в государственной собственности". Несмотря на ограниченность применения, указ о трасте сулит соблазнительные возможности управляющим имуществом. В соответствии с российским хозяйственным законодательством передача имущества в управление возможна в самых разных формах. Все они по-своему привлекательны, но ни одна не дает стольких возможностей и такой неограниченной свободы действий, как траст в том понимании, которое нашло отражение в Указе. Простой контракт с управляющим предприятием в принципе может быть сформулирован в форме трастового договора. При этом предприятие может навсегда остаться в государственной или муниципальной собственности, фактически переходя во владение управляющего.

При угрозе банкротства тоже возможна передача во внешнее управление. Наконец, если предприятие приватизируется через акционирование по третьему варианту льготы, то инициативной группе, взявшей на себя ответственность за его судьбу, по трастовому договору передаются управление и 30% его уставного капитала. Во всех этих случаях траст может стать устойчивой формой владения государственной собственностью, предполагающей возможность ее льготной передачи в руки управляющего. Это одно из серьезных негативных следствий определения доверительной собственности. Пока передача собственности в траст не получила широкого распространения.

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ПРИВАТИЗАЦИИ: ЗАМЫСЕЛ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Приватизация государственной собственности в России и в других странах СНГ – явление широкомасштабное, сложное и противоречивое. Не случайно эта проблема вызывает острые теоретические и политические дискуссии, является предметом споров в самых широких кругах общественности. И чем очевиднее проявляется ее ключевая роль в трансформации отношений собственности, а сле-

довательно, и всей социально-экономической системы, тем острее становится предмет дискуссий.

Справедливости ради надо сказать, что менее 10 лет тому назад проблема приватизации не имела такого "статуса" и не рассматривалась ни в теоретическом, ни в практическом плане. В годы перестройки актуальными были проблемы хозрасчета, совершенствования хозяйственного механизма, демократизации общенародной (государственной) собственности и другие, находящиеся в рамках политико-экономических проблем социализма. Лишь к концу 80-х гг. в орбиту дискуссии входят такие понятия, как "разгосударствление" и составляющие его категории: аренда государственного имущества и производственные кооперативы. Этому способствовали новые законодательные акты СССР и попытки постепенного преобразования механизма хозяйствования.

Однако в силу ограничений, обусловленных незыблемым господствующим положением государственной собственности и отмеченных форм ее "демократизации", преобразования носили ограниченный характер и лишь деформировали саму государственную собственность.

Аренда, например, как форма срочного и возмездного владения государственным имуществом из-за произвола со стороны арендодателя развивалась трудно и противоречиво. На долю арендных предприятий в промышленности СССР приходилось немногим более 10% от общего объема производства. Отсутствовало четкое понимание того, кто должен представлять интересы государства-собственника и выступать в качестве арендодателя (местные Советы, отраслевые министерства и ведомства или специальные государственные органы).

Производственные кооперативы, как и арендные предприятия, создаваемые в форме "малых" предприятий при "больших" государственных, превращались в "насос" по перекачке государственных ресурсов и создаваемого на их материальной базе дохода в пользу "кооператоров" и "арендаторов". А поскольку и та, и другая экономические формы демократизированной собственности оказались "пристегнутыми" к государственной продукции и ресурсам, возникло поле для коррупции.

В эти же годы появились и первые государственные предприятия, использующие акции. Причем в одних случаях владельцами акций могли быть только юридические лица (государственные предприятия и кооперативы), в других – работники данного предприятия. На эти "акции" распространялись многочисленные ограничения, например, на максимальное количество акций в руках одного лица, на права управления предприятием, на выплату дивидендов и т. п. Подобного рода "доморощенные" акционерные общества лишь с большой натяжкой соответствовали статусу акционерного предприятия.

Определенные подвижки в хозяйственном механизме привели не к признанию частной собственности, а к возникновению практических проблем, решение которых было возможно лишь на путях приватизации (например, выкуп государственной собственности арендатором). В известной мере этот первый период можно назвать этапом разгосударствления собственности.

Второй период связан с появлением Закона СССР "О приватизации государственных предприятий", который, однако, не был подкреплён необходимой нормативной базой подзаконных актов. Поэтому фактическими "приватизаторами" становились так называемые "концерны" – финансовые объединения предприятий отрасли, аккумулирующие контрольные пакеты акций подведомственных предприятий. Формально собственность передавалась трудовым коллективам предприятий, но оставался "вышестоящий" орган в лице концерна, который осуществлял руководство прежними методами. Подобная псевдоприватизация, по существу, рассматривалась как способ ухода из-под государственного контроля, расширения самостоятельности и возможность отдавать меньшую часть прибыли "наверх". Иными словами, она являлась формой децентрализации государственного управления. Примечательно, что принимая решение об акционировании предприятий и соглашаясь на частичную утрату контроля над ними, вышестоящие органы подразумевали возможность определенной компенсации за счет "личного участия" в активах приватизированных предприятий. При этом государство неизбежно оставалось ни с чем. Если даже часть акций предприятия по-прежнему находилась у представителя бывшего собственника – министерства или ведомства, то они превращались в фикцию, поскольку не обладали правом голоса, подлежали продаже по номинальной цене владельцам остальной части акций в случае решения последних; дивиденд по ним если и начислялся, то не на счет владельца, а в фонд развития предприятия.

В этих условиях приватизация приобретала номенклатурный характер. Фактически этот процесс знаменовал стихийную квазиприватизацию государственной собственности в пользу директорского корпуса и номенклатуры. Все они присваивали и использовали, покупали и продавали государственное имущество, над которым центральный государственный аппарат утрачивал контроль. Распоряжаясь имуществом предприятия, директорский корпус, тем не менее, не нес ответственности за его финансовое состояние, которое номинально и реально все еще оставалось за государством.

В то время как соперничающие силы в российском государстве рассматривали приватизацию как средство трансформации и укрепления на новой основе государственной власти над экономикой, директора предприятий считали ее средством юридического оформления экономической самостоятельности и относительного благополучия.

Предполагалось возложить на них ответственность за частную собственность и подчинить их дисциплине рынка и рычагам косвенного макроэкономического (налогового, денежного и финансового) регулирования.

Условно этот период (1990–1991 гг.) можно характеризовать как перестроечный этап спонтанной приватизации.

Перестройка в 80–90-х гг. декларировала реформу управления экономикой в традиционном стиле как "совершенствование хозяйственного механизма". Предполагалось одновременно "углубить централизованное управление народным хозяйством" со всеми присущими атрибутами, и в то же время "развивать

полный хозрасчет" – самостоятельность, самокупаемость и самофинансирование государственных предприятий. Последние объявлялись "социалистическими товаропроизводителями", а трудовые коллективы предприятий – "хозяевами общенародной собственности".

Подобная дуалистическая логика вела в действительности к дальнейшему расстройству системы управления и к развалу всей экономики. По-прежнему центральные плановые органы (Госплан, Госснаб) распределяли более 90% всех ресурсов (на долю так называемой оптовой торговли приходилось 5%), отраслевые органы управления (министерства и ведомства) централизованно устанавливали цены, планировали объем и номенклатуру производства для предприятий, нормативы отчисления прибыли. Прибыль окончательно перестала быть категорией прибавочной стоимости и отражала лишь существующие диспропорции в плановом ценообразовании.

Перестройка усугубляла разбалансированность потребительского рынка и финансовой системы. На этом рынке, наряду с ростом розничных цен, обострялся товарный дефицит, расширялась сфера применения карточно-талонной системы распределения. Деньги не только теряли свою покупательную способность, ограничивалась их важнейшая функция всеобщего эквивалента: она проявлялась лишь после того, как была санкционирована карточкой (талоном).

Финансовую систему государства характеризовал дефицит бюджета, достигавший уровня 25% к расходной части бюджета, который покрывался перманентной эмиссией денег.

Маломощный и зарегулированный индивидуально-кооперативный сектор не играл существенной роли в экономике (доля кооперативов, например, в 1987 г. составляла менее 0,1% в общем объеме товаров и услуг, реализуемых населению; доля "индивидуалов" – 0,2% всех занятых)⁴.

Профессор Н. В. Расков и другие экономисты экономической политики перестройки метко заметил, что это административные вариации на тему рынка. Фактически в СССР в годы перестройки продолжала функционировать квазитоварная и квазиденежная экономика. В компромиссе плана и рынка централизованное плановое начало не только блокировало зачатки рыночных отношений, но и вело к развалу всей экономики.

В сфере политической жизни к концу перестройки деструктивные процессы зашли так далеко, что поставили под угрозу существование единого государства СССР. Это было вызвано нарастающим нарушением единой хозяйственной и финансовой дисциплины, углублением фрагментации единого народнохозяйственного комплекса, наконец, объявлением союзными республиками суверенитета.

Ангажированные различными политическими силами экономисты-реформаторы разрабатывали и предлагали свои концепции перехода к рыночной экономике, что нередко проявлялось в форме "войны программ" и, в конечном

⁴ Шмелев Н. Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. – С. 364, 365.

счете, вносило смятение и неопределенность как в высшие эшелоны власти, так и в общественное сознание⁵.

Таким образом, перестройка не дала ни экономического, ни политического решения накопившихся проблем в рамках "социалистического выбора". Надо было выйти за рамки этой парадигмы и перейти от "административных вариаций на тему рынка" к проведению подлинных, реальных рыночных преобразований, что и было продекларировано российским руководством в конце 1991 г. В качестве ключевых направлений были избраны либерализация обмена (торговли, ценообразования и т. п.) и приватизация государственной собственности. В то же время перестройка, по нашему мнению, имела определенное положительное историческое значение: она не только продемонстрировала безуспешность и тщетность "реформ" без кардинальной трансформации базисных экономических отношений, но в какой-то мере явилась своеобразным "инкубационным" периодом будущих реформ. В частности, опыт перестройки учит, что различные варианты и формы "коммерциализации" социалистических государственных предприятий обречены на провал (если только речь не идет об эксклюзивных единичных случаях типа МТК "Микрохирургия глаза"). Поэтому апелляция к "коммерциализации" без приватизации⁶, с нашей точки зрения, теоретически не доказана и не подтверждена на практике.

Собственно российская модель приватизации начала формироваться в 1991 г. в общем контексте перехода от перестройки в СССР к рыночной реформе в РСФСР. Этот этап связан с разработкой российского законодательства, в том числе непосредственно относящегося к приватизации, созданием специальных государственных органов, призванных осуществлять приватизацию, и т. д.

Впервые о принципиальной возможности приватизации государственного муниципального имущества было сказано в Законе "О собственности в РСФСР" (1990 г.). В частности, в ст. 25 названного закона говорится, что предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения и иное имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, могут быть отчуждены в личную собственность граждан и юридических лиц в соответствии с действующим законодательством.

Нормативными документами "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации (Закон РФ от 3 июля 1991 г. с учетом изменений и дополнений от 5 июня 1992 г.), "Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР" (Закон РФ от 3 июля 1991 г.), Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Рос-

⁵ Абалкин Л. И. Неиспользованный шанс. Полтора года в правительстве. – С. 221, 279.

⁶ Например, А. В. Бузгалин пишет: "Для создания рыночной системы не было необходимости в скорейшей и массовой приватизации, достаточно было обеспечить коммерциализацию государственных предприятий и свободу предпринимательству". – См.: Экономика переходного периода / Под ред. В. В. Радаева и А. В. Бузгалина. – С. 154.

сийской Федерации на 1992 г. (Постановление Верховного Совета РФ от 11 июня 1991 г.), "Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий" (Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. ¹ 66) определены основные направления проведения разгосударствления и приватизации и дано их понятие.

Следует отметить, что в начале этого этапа (лето–осень 1991 г.) реальная приватизация⁷ как бы "зависла", поскольку не были готовы методическая и нормативная базы, приватизация тормозилась политической борьбой в высших эшелонах власти по поводу общего курса реформ. Процесс пошел только с утверждением Государственной программы приватизации на 1992 г., раздачей приватизационных чеков (ваучеров) в качестве платежного средства приватизационного назначения и организацией института финансовых посредников приватизации – чековых инвестиционных фондов. На этом этапе был учтен как предшествующий опыт советской приватизации, так и международный. Главными целями приватизации декларировались:

- формирование слоя частных собственников;
- повышение эффективности деятельности предприятий и экономики в целом;
- содействие финансовой стабилизации;
- создание конкурентной среды и демонополизация экономики;
- социальная защита населения и развитие социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации;
- привлечение иностранных инвестиций⁸.

На начальном этапе предполагалось также подготовить необходимые условия для расширения масштабов приватизации в последующие годы.

Таким образом, роль и значение приватизации государственной собственности в формировании рыночной системы проявляется двояко:

во-первых, через диверсификацию отношений собственности. Приватизация, будучи механизмом трансформации части государственной собственности в различные формы негосударственной собственности, расширяет спектр свободных экономических агентов – участников рыночных отношений;

во-вторых, в возникновении или стимулировании возникновения рынков, которые ранее отсутствовали в традиционной экономической системе (рынок ценных бумаг – акций приватизированных предприятий, продажа земельных участков, а также отдельных элементов основных фондов – цехов, участков, лизинг основных фондов и др.).

В связи с этим нельзя согласиться с существующими точками зрения, согласно которым приватизация и создание рыночных структур не связаны между

⁷ В отличие от разгосударствления приватизация предполагает не только смену субъектов собственности, но и формы собственности. (Примеч. авт.).

⁸ Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ на 1992 г.

собой; достаточно, дескать, "разгосударствления", чтобы рыночный механизм заработал⁹. Подобные утверждения некорректны и противоречивы: если менее радикальный путь разгосударствления, не означающий смену форм собственности (например, аренда государственного имущества) "запускает" рыночный механизм, то это тем более верно для приватизации государственной собственности.

В России главные надежды возлагались на акционирование при приватизации крупной промышленности. Ожидалось, что оно позволит не только сформировать реальных собственников, но и объединить их в определенные ассоциации. В отличие от "классического пути" создания акционерных обществ (АО), когда акции выпускаются для того, чтобы получить деньги для строительства или начала производства продукции, такие общества, образованные в ходе приватизации, служат цели наделения собственностью отдельных граждан.

Российское законодательство предполагало комбинированное использование нескольких способов смены форм собственности:

- выкуп арендованного имущества;
- продажа имущества по конкурсу или на аукционе;
- продажа долей (акций) в капитале предприятия после предварительного преобразования государственных и муниципальных предприятий в акционерные общества (акционирование).

Парадокс, имеющий место в нашем акционировании, заключается в том, что создание АО и института частного владения акциями в нашей стране есть движение к частной собственности от огосударствленного состояния (поэтому мы и называем акционирование формой приватизации). Иначе говоря, беря за точку отсчета классическую индивидуальную частную собственность капиталиста-предпринимателя, мы пытаемся подойти к ней, чтобы затем двигаться к собственности коллективов – акционеров.

Преимущества акционирования при приватизации в России виделись в том, что оно создает условия для выбора наиболее эффективных форм хозяйствования, дает возможность преобразовывать предприятия с использованием всего многообразия форм собственности. (Владельцами акций могут стать и коллективы предприятий, и кооперативы, и частные фирмы и лица, а также государство в лице его органов, государственных предприятий, учреждений и организаций.)

Акционирование как форма приватизации было призвано обеспечить экономическую независимость предприятий, создать основу для привлечения финансовых ресурсов, повысить качество управления предприятиями. В условиях кризиса и экономического развала системы связей между предприятиями акционирование рассматривалось как основа восстановления отраслевых и межотраслевых связей.

11 июня 1992 г. Верховным Советом Российской Федерации была впервые утверждена Государственная программа приватизации государственных и муни-

⁹ Кузнецов В. Рынок и приватизация // МЭиМО. 1992. ¹ 7. №. 15.

ципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 г.¹⁰, разработанная в соответствии с требованиями Закона Российской Федерации "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" и устанавливающая цели, задачи и порядок приватизации в 1992 г.

Программа распределяла объекты и предприятия государственной и муниципальной собственности в зависимости от возможности их приватизации. Программа приватизации на 1993 г., утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 г. ¹ 2284¹¹, преемственно развивала идеи Программы 1992 г.

Первый или так называемый "чековый" этап приватизации был завершён к середине 1994 г. Переход от чековой приватизации к денежной потребовал изменения ее правового регулирования. Эту задачу выполнили "Основные положения государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года", утвержденные Указом Президента Российской Федерации от 22 июля 1994 г. ¹ 1535¹².

Официальная оценка итогов "чекового" этапа была дана А.Чубайсом в выступлении на слушаниях в Государственной Думе по проблемам приватизации в апреле 1994 г. Из 19 тыс. средних, крупных и крупнейших российских предприятий, подлежавших акционированию, акционерными обществами стали 15 тыс. Цель номер один в списке целей государственных программ 1992–1993 гг. – создание широкого слоя собственников в России – по оценке правительства, был достигнута.

"Предприятия сегодня способны воспринять инвестиции, а инвестор понимает, куда их вкладывает: отчетливо распределены права собственности. Таким образом, есть все предпосылки для того, чтобы ставить вопрос о начале инвестирования в российскую экономику, что и выдвигается в качестве главной задачи послечековой стадии приватизации"¹³.

И хотя совершенно очевидно, что в ходе самого процесса были допущены серьезные ошибки, тем не менее, был сделан вывод, что приватизация в России состоялась.

¹⁰ "О введении в действие Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год". Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 11 июня 1992 г. ¹ 2980-1 // Журнал для акционеров. 1992. ¹ 4. С. 31.

¹¹ Указ Президента Российской Федерации "Об утверждении Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" от 24.12.93 ¹2284 // Панорама приватизации. 1994. № 1. –С. 2.

¹² Указ Президента Российской Федерации от 22 июля 1994 г. ¹ 1535 "Об основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года" // Журнал для акционеров. 1994 (июнь-июль). С. 27.

¹³ Чубайс А. Итоги приватизации в России и задачи следующего этапа // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 4–10.

Позиция правительства была разделена не всеми. Группа экспертов ИЭ РАН¹⁴ подтвердила приводившиеся в официальных выступлениях данные о масштабах и темпах приватизации, но дала иную оценку полученных результатов. Несмотря на масштабность приватизационного процесса в России (удельный вес приватизированных предприятий на тот момент, например, в черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, металлообработке превысил 50%) улучшения в структурной перестройке промышленности в целом и в ее отдельных отраслях не произошло, спад производства не приостановился, роста инвестиций не наблюдалось. Сколько-нибудь значимого положительного влияния на общую финансовую ситуацию в стране процесс приватизации не оказал. Акционирование проводилось таким образом и на таких условиях, что на предприятиях практически сохранились те же формы управления и тот же уровень предпринимательского интереса, что и до приватизации.

В то же время за внешней широтой масштабов приватизации скрывались весьма неоднозначные по своему содержанию социально-экономические процессы. Именно это обстоятельство не сделало ее фактором, обеспечивающим экономическую и социальную стабилизацию, активизирующим и стимулирующим производство. Вывод однозначен: базы для формирования собственника создано не было.

Модель, по которой проводилась российская приватизация, вообще не отражала интересов России, не способствовала стабилизации и повышению ее экономической мощи. Государственная Дума признала итоги "чекового" этапа неудовлетворительными – ни одна из целей, ставившихся в государственных программах приватизации 1992–1994 гг., реализована не была. Хотя произошло перераспределение собственности, 40 млн "новых собственников", о которых говорилось в официальных документах и выступлениях представителей правительства и Госкомимущества, фактически собственниками не являются. Проблема выбора модели приватизации довольно активно обсуждалась в литературе^{15,16}, но единого мнения достигнуто не было.

Превалирование доли предприятий, приватизировавшихся по второму варианту, представляется опасным по двум причинам. Во-первых, это чревато обострением проблем корпоративного контроля (проще говоря, конфликтоопасно), а во-вторых, – сужает возможности инвестирования. Наличие контрольного пакета

¹⁴ Экспертное заключение ИЭ РАН, подготовленное по поручению Комитета по собственности, приватизации и хозяйственной деятельности Государственной Думы РФ, было дано группой ученых, возглавляемой Б. З. Мильнером. В нее входили Ю. М. Абахов, А. И. Архипов, А. Ш. Ахмедуев, А. М. Белолипецкий, Т. Е. Кузнецова и др. №: Итоги и проблемы приватизации государственных и муниципальных предприятий // Вопросы экономики. 1994. № 6. №. 16–37.

¹⁵ Радыгин А. "Программный" приватизационный процесс в России: проблемы и перспективы // Проблемы прогнозирования. 1993. № 4. С. 31.

акций у трудовых коллективов (хотя бы только и на первой стадии приватизационного процесса) не способствовало привлечению крупных внешних российских инвесторов, не говоря уже об иностранных, предпочитающих мажоритарный контроль^{17,18,19}.

При реализации закрытой подписки по второму варианту льгот явно прослеживались две тенденции: к заключению договорных сделок участников подписки со сторонними инвесторами (на практике такие "инвесторы" зачастую "отмывали" неправомерно нажитые деньги)²⁰ и "размыванию" контрольного пакета акций в ходе подписки и последующему его перераспределению в пользу дирекции.

Однако предпочтение второго варианта при акционировании в условиях России объективно и было обусловлено рядом важнейших факторов (о них будет сказано ниже), с которыми нельзя не считаться. В ходе этого процесса происходит "размывание" первоначального пакета акций, полученного работниками в ходе закрытой подписки. Практика показывает, что на большинстве предприятий дирекция, используя механизм пропорционального распределения акций сверх единого минимума для всех, право опциона, перекупку акций у работников после закрытой подписки, может получить 15–25% акций. Типична и ситуация, когда держателями относительно крупных пакетов (1–2%) становятся представители ИТР и рабочей аристократии, тогда как рядовые работники продают свои акции в течение 2–3 месяцев после получения.

Тенденция к постепенной концентрации акций в руках директоров подтверждается многими учеными и практиками²¹.

Переход контрольного пакета акций к работникам предприятий по второму варианту акционирования теоретически должен был бы изменить положение администрации. По логике, коллектив собственников должен был нанимать менед-

¹⁶ Бабаева Л. Малая приватизация: предпочтения в выборе варианта // Вопросы экономики. 1993. № 4. С. 18.

¹⁷ Радыгин А. Российская приватизация в 1993 году: некоторые итоги и проблемы // Панорама приватизации. 1993. № 3. С. 48.

¹⁸ Буланцев В. Приватизация // ЭКО. 1993. № 13. С. 38.

¹⁹ Шляйфер А., Вишни Р. Приватизация в России: проблемы и первые шаги // ЭКО. 1992. № 5. С. 50.

²⁰ Значительная часть акций объединения "Шуйский ситец" на сумму 70 млн руб. была через подставных лиц приобретена одним малым предприятием, где числилось всего 3 человека. Вскоре это же ЛОТ скупило акций еще на сумму более 200 млн руб. Показательно, что это МП, начавшее свою деятельность незадолго до таких крупных покупок, имело уставный капитал 50 тыс. руб. См.: Сорокин Е. Приватизация идет. Каков эффект? // Экономика и жизнь. 1993. № 15.

²¹ Радыгин А. Приватизация и формирование новой структуры собственности в России: инвестиционный аспект // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 40.

жера (исполнительного директора) для выполнения функций управления предприятием и контролировать его деятельность. Однако, как показала практика, бывшее руководство предприятий фактически реализует функцию собственников, номинально принадлежащую акционерам – членам трудовых коллективов. Поэтому второй, льготный, вариант вполне можно назвать "миной замедленного действия".

Администрация многих предприятий активно готовилась к "перехвату" собственности. Для достижения цели – завладения как можно большим пакетом акций – руководство предприятий применяло самые разнообразные способы: велось активное накопление средств для выкупа "свободных" акций; использовались возможности капитализации; создавались специальные "карманные" структуры внутри акционерных обществ открытого типа, где скапливались средства для приватизации²².

Одним из специфических явлений российской приватизации стала скупка достаточно крупных пакетов акций (5–15%) приватизируемых предприятий чековыми фондами с целью их перепродажи администрации этих предприятий. Менеджеры российских предприятий тратили огромные деньги за то, чтобы сохранить свой контроль. Средства на это брались, естественно, не из карманов представителей администрации, а отвлекались от производства.

По данным крупномасштабного социологического обследования, проведенного по инициативе Госкомимущества ещё в конце 1992 г. в Челябинской области, каждый 6-й из опрошенных руководителей АО еще тогда хотел владеть 50% и более акций того предприятия, на котором он работает²³.

В то же время среди остальных работников больше половины опрошенных считали, что для обеспечения эффективной работы предприятия администрации достаточно было иметь 5% акций. Налицо столкновение интересов руководителей и других членов трудовых коллективов, которое в дальнейшем приводило к открытым конфликтам акционеров-работников с управляющими и попыткам последних как можно более сузить круг владельцев акций.

Дореволюционный опыт акционирования свидетельствует о том, что обязанность иметь оговоренное в уставе количество акций считалась мерой, объединяющей всех членов АО и повышающей гарантии для рядовых акционеров в успехе затеянного дела^{24,25}. Однако действующими нормами такие "золотые наручники" не предусмотрены.

²² Зубакин В. Россия: новые хозяева предприятий // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3. С. 73.

²³ В опросах участвовало 7039 работников государственных предприятий г. Челябинска, подлежащих акционированию, на вопросы специальных анкет ответили также 283 руководителя в ранге директоров и их заместителей. См.: Приватизация, социальные следствия в зеркале общественного мнения: Сборник. 1993. – С. 54.

²⁴ Попова Т., Гажен В. Программа приватизации в России // Экономист. 1992. № 5. С. 109.

Сегодня, если руководитель приобретает весомый пакет акций, то, как свидетельствует опыт, делает это обычно с большими скидками, иногда бесплатно и фактически всегда ущемляя долю, предназначенную для коллектива.

Одобрение таких действий представителями Госкомимущества России²⁶ шло вразрез с Программой приватизации, предусматривавшей третий вариант льгот при акционировании, при котором группа работников (это может быть и администрация) заключает договор на реорганизацию предприятия и приобретает 20% акций по номинальной стоимости. Однако при этом варианте 50% акций поступало для продажи на чековом аукционе, и не было гарантий, что контрольный пакет не выкупит сторонний инвестор. А новые хозяева, получив 25–30% акций, как правило, ничего не делали для сохранения производства, рабочих мест, поскольку надеялись на проведение чисто спекулятивных операций²⁷. Они не хотели и не могли вкладывать деньги в развитие производства и модернизацию.

Но даже там, где "ключевой" фигурой при приватизации выступал "старый" директор, не приходится говорить о его достаточной компетентности в вопросах акционирования и приватизации. Среди опрошенных институтом социологии РАН руководителей с Программой приватизации были хорошо знакомы лишь 40,8%, знали о ней практически лишь понаслышке – 49,1%, а каждый 10-й вообще ничего о ней не знал²⁸. В таких условиях открывался широкий простор для злоупотреблений как со стороны директоров (по отношению к трудовым коллективам), так и со стороны управляющих органов (приватизации) и дельцов "теневой" экономики (по отношению к коллективам и директорам).

Во многом благодаря такой некомпетентности стала довольно характерной для акционирования в России незаконная, спонтанная приватизация объектов. Приватизация вообще стала одним из источников криминализации всей совокупности экономических отношений. При этом неразрешимость проблемы установления вины при нарушениях в процессе приватизации вследствие недостаточности и несовершенства законодательной базы этого процесса стала причиной прекращения целого ряда уголовных дел.

²⁵ Газман В. Корни российского акционирования // Экономист. 1991. № 4. С. 84.

²⁶ Пономарева Е. Новый поворот ... // Подмосковье. 1994. № 23. С. 7.

²⁷ Бурков С. Приватизация нужна. Но другая... // Экономика и жизнь. 1995. № 13. С. 4.

²⁸ Исследование проводилось в Москве, Екатеринбурге, Смоленске, Воронеже. Были проинтервьюированы 970 директоров частных и приватизированных предприятий. №1.: Бабаева Л. Малая приватизация: предпочтения в выборе варианта // Вопросы экономики. 1993. № 5. С. 112.

²⁹ Арифджанов Р. Памятник рабочему и директору // Известия. – 1994. – 3 марта. С. 3.

³⁰ Сперанский А. Что толкает рабочих на баррикады // ЫКО. 1994. № 6. С. 122–133.

Практика незаконной приватизации и создания сети малых предприятий, ТОО, банков, основанных благодаря приватизировавшимся государственным предприятиям, где руководители последних выступают как учредители-частные лица, характерна для легкой промышленности. Работая зачастую в ущерб своим учредителям – акционерным обществам, эти структуры дают солидный доход директорам предприятий^{29,30}. На деле механизм приватизации был нацелен не на создание конкурентной среды, а на разукрупнение предприятий под лозунгом их "демонополизации". В результате на месте одной государственной монополии получились сотни мелких частных монополий: даже если монополистом становилось одно звено технологической цепочки, то под его контроль попадали все остальные. "Демонполизация" и разукрупнение привели к сокращению платежеспособного спроса, поскольку производители получили возможность продавать свою продукцию по завышенным ценам. В результате – рост инфляции и углубление спада производства.

На первом этапе приватизации больше половины всех конфликтов на акционированных предприятиях было связано с выходом структурных подразделений из состава предприятий, а предприятий – из объединений. Редкое предприятие, имеющее в своей структуре подразделение, способное работать как самостоятельное и при этом приносить прибыль, избежало соблазна отделиться и образовать самостоятельное АО. Особенно ярко это проявилось в конце 1991 – начале 1992 гг.

Наряду со скептическим отношением работников акционированных предприятий к приватизации, в особенности к своему месту в акционерных обществах, отмечается крайне пренебрежительное отношение администрации к рядовым акционерам, буквальная заикленность руководителей на том, чтобы скрыть зарплату от посторонних глаз³¹, а также преимущественно авторитарный стиль управления и связанный с ним недостаток информации на низовых уровнях, боязнь открытого разговора с рабочими и т. п.

В некоторых АО вместо предусмотренных нормативными актами общих собраний акционеров проводят конференции, где право голосования имеют лишь делегаты, представляющие акционеров, доверивших им свои голоса³².

В ряде АО принимаются решения о ликвидации профсоюзной организации³³. Такие шаги предпринимаются из-за ненадобности профсоюза, так как все

³¹ Щербакова Л. Перехватить инициативу // ЭКО. 1993. № 8. С. 23.

³² "Право присутствия на собрании в соответствии с постановлением ¹ 601 имеет каждый, – признает К.П. Альцман. Но "... У нас маленький зал, поэтому нельзя всех собрать. Да и есть опасения, что народ не соберется. Ёї.: Герчиков В. Социальные аспекты приватизации // ЭКО. 1993. № 9. С. 49.

³³ Международная профсоюзная конференция "Приватизация, занятость, роль и место профессиональных союзов" // Текстильная промышленность. 1993. № 2. С. 5.

его функции якобы выполняет само АО. Дирекция от имени коллективов подписывает договоры с правлением. Тем самым нарушается "Закон Российской Федерации о коллективных договорах и соглашениях"³⁴. Однако даже там, где профсоюзная организация сохранилась и заключены коллективные договоры с администрацией, зачастую ухудшается положение работников по сравнению с действующим законодательством. Такое ухудшение может касаться различных аспектов: приема на работу и увольнения, рабочего времени, отпусков, оплаты и дисциплины труда³⁵. Некоторые коллективные договоры предусматривают заключение со всеми работниками приватизированных предприятий срочного трудового договора (контракта) сроком всего на один год, хотя действующее законодательство ограничивает заключение срочных трудовых договоров определенными условиями.

Для акционированных предприятий различных отраслей стала характерной практика постепенного отказа от выплат, называемых социальными.

В этих условиях даже являясь акционерами, т. е. формально – совладельцами, работники предприятий реальными собственниками, хозяевами себя не чувствуют, они не способны контролировать движение имущества и капитала. А вот менеджеры, даже имея небольшой пакет акций, могут влиять на принятие решений в свою пользу. Они получают неконтролируемо высокую заработную плату, пользуются разнообразными привилегиями (за счет акционерных обществ). При этом к ним не предъявляется практически никаких особых требований, в частности, квалификационных.

Работникам же могут не выплачивать заработную плату, провоцировать повышение текучести (таким образом проявляется тенденция к сужению круга акционеров) – акционеры реально ничего не могут с этим сделать³⁶.

³⁴ Глазырин В., Коршунова Т., Нуртудинов А. О реализации Закона Российской Федерации о коллективных договорах и соглашениях // Законодательство и экономика. 1993. № 5–6. С. 18.

³⁵ Хохрякова О., Нуртудинова А. Практика коллективного регулирования, некоторые проблемы // Дело и право. 1994. № 2. С. 20.

³⁶ Аналогичные явления отмечаются и в Польше: "Основная линия деления интересов проходит между руководством и трудовым коллективом. Причем специфическую позицию занимает руководство в отношении профсоюзов и местных комитетов, которые, по существу, представляют трудовой коллектив и выражают не только интересы работников, но и свои собственные... Состояние напряженности усугубляется также неравным доступом к информации о проходящих процессах преобразования собственности... Полной информацией располагает лишь узкий круг руководства... Приватизация в принципе отсекает работников от власти (кроме косвенного влияния через профсоюзы), зато укрепляет позиции директора... Опыт показывает, что располагающие большими паями директора часто вместе с инвесторами извне образуют группу, фактически управ-

Проблема, характерная для российской приватизации вообще и для ряда отраслей в особенности, – проблема предприятий, расположенных в малых городах. При приватизации практически неизбежно начинается высвобождение значительного числа работников, которых невозможно трудоустроить. Поэтому проживание большинства персонала вблизи предприятия в компактной зоне, удаленной от других населенных пунктов, является фактором, который оказывал положительное влияние на решение вопроса о смене собственника в пользу трудового коллектива.

Кроме того, вполне обоснованные опасения потерять работу в связи с приватизацией явились одной из веских причин, по которым трудовые коллективы выбирали из всех вариантов при приватизации АО закрытого типа, а в дальнейшем – второй вариант льгот. Надежды на контроль процесса увольнений, однако, оказались напрасными³⁷.

Коллективы хотели, как минимум, иметь контрольный пакет акций, чтобы исключить произвол по отношению к себе, полное репрофилирование, использование производственных помещений под склады, сдачу их в аренду и т. п.

Другой, не менее веской причиной было нежелание и боязнь руководства потерять власть в условиях сосредоточения контрольного пакета вне предприятия. (Именно это и обусловило, как представляется, нежелание выбрать третий вариант льгот при акционировании).

Однако сохранить контрольный пакет акций за членами коллектива не всегда удастся. (Он может быть выкуплен как в ходе инвестиционных торгов, так и в результате последующей скупки акций через подставных лиц и посредников.) Инвестиционные фонды, банки стремятся покупать акции эффективно работающих предприятий, надеясь если не на контроль производства, то на спекулятивную прибыль.

В этих условиях вполне реально репрофилирование и другие манипуляции, результатом которых может явиться банкротство,

Общая приверженность как работников, так и менеджеров коллективным формам приватизации свидетельствует о том, что такие коллективные формы управления будут в обозримый период господствующими в России.

Во многих АО это осознают и пытаются найти выход: создать эффективно действующее общество открытого типа, не потеряв при этом контрольного пакета акций. Было бы неверным полагать, что приватизация и акционирование имеют лишь негативные последствия, – следует рассматривать эти процессы комплексно. Акционерные общества, созданные в ходе приватизации, активно ди-

ляющую предприятием...". №1.: Беднарски И. Социальные аспекты преобразования собственности // Вопросы экономики. 1993. 14. С. 107.

³⁷ Министр труда РФ Г. Меликьян констатировал, что в Ивановской области есть города, где одно основное предприятие стоит и безработица достигает 10%. №1.: Кучеренко В. Безработица. Начинается болезненный период // Российская газета. 1995. – 28 сентября. – С. 2.

версифицируются. Наиболее успешная стратегия диверсификации связана с расширением бизнеса путем освоения родственных (близких и смежных) отраслей.

Итак, приходится констатировать, что на сегодня в России позитивных последствий акционирования гораздо меньше, чем негативных.

СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА

В настоящее время российские финансово-промышленные группы (ФПГ) владеют более 10% акций в 10% всех компаний России. Они являются владельцами более 20% акций в 5% и более 47% акций в 1% компаний. Российские банки или их инвестиционные отделения владеют более чем 28% акций в 1% российских компаний и более чем 14,4% в 5% компаний. Доля собственности как российских ФПГ, так и банков увеличивается.

Иностранные коммерческие фирмы в среднем владеют 0,87% обращающихся акций исследованных компаний. Однако некоторые иностранные коммерческие фирмы владеют более чем 34% акций в 1% российских компаний. Отдельные иностранные граждане являются владельцами в среднем 0,03% акций, а иностранные финансовые институты (инвестиционные фонды) – в среднем 0,01%. Иностранные банки, пенсионные фонды и граждане не имеют значительных пакетов акций даже в небольшой группе российских компаний.

Государство владеет крупным пакетом акций, составляющим в среднем 24%, но так как это составляет только 1% всех владельцев пакетов акций, его влияние незначительно. Среди всех владельцев пакетов акций только 3% составляют иностранные юридические лица, владеющие в среднем пакетами в 15% (табл. 2).

Таблица 2

**Доли собственности различных внешних акционеров
(IV кв. 1995 г.) в среднем от общего количества выпущенных акций
(в скобках — I кв. 1995 г.), %**

Субъекты собственности	Доля собственности
Российские коммерческие фирмы	11,2 (7,8)
Российские частные лица	6,9 (9,3)
Ваучерные инвестиционные фонды	4,9 (6,1)
Российские холдинговые компании или финансово-промышленные группы	2,6 (0,6)
Российские компании – поставщики или потребители	2,5 (5,0)
Иностранные компании	0,9 (1,3)
Российские банки или их филиалы	2,0 (1,2)

Российские пенсионные фонды	0,04 (0)
Иностранные частные лица	0,03 (0)

В большинстве своем российские предприятия принадлежат внутренним акционерам – "инсайдерам", причем самыми крупными пакетами акций владеют рабочие. Однако рабочие-акционеры, как правило, не принимают участия в принятии решений на уровне предприятия. Доля акций в руках руководителей, особенно высокого ранга, растет и в некоторых компаниях достигает высокого уровня. С момента завершения чековой приватизации росла и доля акций, принадлежащих внешним акционерам.

В подавляющем большинстве российских компаний рядовые рабочие, несмотря на принадлежащие им крупные пакеты акций, вообще не имеют представителей в Советах директоров. Лишь немногие рабочие и их профсоюзы заинтересованы в корпоративном управлении, а многие даже и не следят за своими пакетами акций.

Все большее число акций российских предприятий концентрируется в руках руководителей компании, главным образом высших должностных лиц (генеральный директор и его заместители). Руководство, включая высших должностных лиц и руководителей более низкого уровня, в среднем владеет 17% акций "своей" компании. На самом деле эта доля может быть выше, так как некоторые руководители неофициально сообщили, что часть акций рабочих и служащих в действительности находится во владении руководства. И хотя почти в половине компаний пакет руководства составляет менее 12% акций, в каждой 20-й компании руководителям принадлежит более 50% акций.

Акции, принадлежащие представителям управленческого звена, сконцентрированы, в основном, в руках высших должностных лиц за счет покупки на инвестиционных тендерах или на денежных аукционах, а также в результате их скупки у сторонних инвесторов и выпуска новых акций для разводнения. Однако более широко распространена скупка акций у рабочих. Исследование показало, что в 1995 г. российские рабочие продали 6,2% принадлежащих им акций. В 10% компаний руководители предприятий сообщили, что служащие продали 20% или более своих акций. В 5% компаний они продали 30% или более своих акций и в 1% компаний – 41% или более своих акций. Основными покупателями были высшие должностные лица компаний. Исследование подтвердило развитие этой тенденции в последующие годы.

Для увеличения своих пакетов руководители также увеличили долю владений инсайдеров (и, возможно, свою собственную долю) путем обратной скупки акций. Из общего числа компаний 41% сообщали о скупке собственных акций в 1995 г. Более половины этих компаний (62%) сообщали, что выкупленные акции были перепроданы руководителям и работникам.

Наиболее высока доля внутренних акционеров, акционеров на предприятиях, приватизировавшихся по нестандартной методике, и прежде всего арендных.

Во-первых, они могли приватизироваться как закрытые АО. Во-вторых, некоторые, например Богословский алюминиевый завод, с самого начала проводили целенаправленную политику по сохранению контрольного пакета: работникам, не желавшим быть акционерами, предлагалось продавать акции заводу. Были приняты меры и к тому, чтобы акции других работников не уходили на сторону. Завод наряду с основным производством организовал вспомогательные: пивзавод, колбасный цех, торговую сеть из 14 магазинов. Работникам, которые хотели продать акции ради получения средств для совершения крупной покупки, предлагалось сделать это в одном из заводских магазинов. В результате трудовой коллектив продолжает владеть 60% акций.

Гарантией сохранения контроля за внутренними акционерами могло бы стать преобразование открытых АО в закрытые или в товарищества с ограниченной ответственностью. Однако государственной программой приватизации 1994 г. подобное преобразование было запрещено.

Исключения есть, но они крайне редки. В феврале 1995 г. президент Башкирии издал указ, который рекомендовал на три года "в порядке экономического эксперимента" изменить статус Учалинского ГОКа из открытого АО на закрытое, что и было сделано. При этом принадлежавшие государству привилегированные акции типа "Б" на срок "эксперимента" были преобразованы в голосующие; обыкновенные акции сторонних лиц, которые приобрели их не по закрытой подписке, а в ходе чекового аукциона и на вторичном рынке, напротив, в привилегированные³⁸.

В результате в начальный момент структуры акционерной собственности предприятий оказались весьма неустойчивыми. Стабильность наблюдается там, где внутренние собственники не заинтересованы в привлечении внешних, а последних, в свою очередь, не интересует предприятие. Заинтересованность в сохранении внутреннего контроля должна проявить администрация, что нередко и происходит, причем довольно часто это достигается с позиции силы. Директора принуждают увольняемых и увольняющихся работников продавать акции обществу, им самим или же их доверенным лицам (структурам). В лучшем случае работников заставляют сохранять принадлежащие им акции, не стесняясь при этом в выборе средств. Например, в сентябре 1995 г. Совет директоров Лебединского горно-обогатительного комбината принял решение, по которому работники и пенсионеры, полностью или частично продавшие свои акции на сторону, лишались льгот. При разработке программ по сокращению численности первоочередному сокращению подлежат работники, которые частично или полностью прода-

³⁸ Основанием для проведения этой акции стало стремление сохранить национальный контроль над отраслью, который, как утверждалось, якобы был уже наполовину утерян в связи со скупкой акций российских предприятий чилийскими компаниями. Причем, последние обвинялись в том, что приобретают предприятия для их последующей остановки // *Êîñâðñàíóú-Daily*. 1995. – С .22.

ли свои акции сторонним фирмам или организациям. При приеме на работу детей работников комбината первоочередное право предоставляется детям акционеров, не продавших акции. При выделении квартир и мест в семейных общежитиях работникам комбината и во многих других случаях также учитывается факт продажи акций. Генеральный директор А. Калашников в заводской многотиражке писал: Если вы (работник комбината) продали большую часть своих акций или почти все, кроме одной, вы не можете считаться акционером...".

Несмотря на протест прокуратуры, в устав была внесена типичная для закрытого АО норма о допустимости продажи акций только "обществу или акционеру общества".

Администрация АО "Мечел" (в прошлом Челябинский металлургический комбинат) грозила санкциями (увольнениями и лишением материальной помощи на похороны близких) работникам, передававшим ценные бумаги в управление "чужому" инвестиционному фонду. И эти примеры не единичны.

Формальное (путем преобразования в закрытое акционерное общество или товарищество с ограниченной ответственностью) и неформальное (посредством побуждения и/или принуждения к сохранению работниками принадлежащих им акций) закрытие АО не всегда является оптимальной стратегией их развития. Не случайно, согласно опросу Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ), 10–20% АО готовились к выпуску новых эмиссий в 1995 г. – начале 1996 г., а среди примерно сотни новосибирских предприятий – 39%³⁹.

Проведение вторичных эмиссий продиктовано рядом причин. С одной стороны, некоторые предприятия просто задыхаются от нехватки свободных денежных средств, инвестиций. С другой, нынешние собственники (прежде всего администрация) стремятся частично реализовать воплощенное в их акциях богатство, полученное в ходе приватизации по бросовым ценам. Во многих случаях сделать это можно путем продажи части принадлежащих им акций, для чего желательно создание ликвидного рынка последних посредством вторичной эмиссии. На ряде закрытых АО эти цели реализуются не просто путем вторичной эмиссии, а через "открытие", преобразование их в открытые. По этому пути намерен идти, например, Мытищинский завод средств автоматике, в прошлом арендное предприятие. Однако многие директора воздерживаются от дополнительных эмиссий – из примерно 40 тыс. АО, имевших в 1995 г. это право, им воспользовались немногим менее 2 тыс., т. е. 5%. Возможно причина этого – недооценка фондовым рынком ценности акций большинства российских предприятий. Скорее всего, именно поэтому вторичные выпуски акций целиком состоят из "карманных эмиссий", предназначенных для "приведения в порядок" реестра акционеров, а не для привлечения средств⁴⁰.

³⁹ Комаров В.Ф. Предприятие после акционирования // "УКІ". 1. 1995. № 27.

⁴⁰ Волков А., Бурицкий К.. Быть ли рынку голосующих акций российских предприятий? // Рынок ценных бумаг. 1996. № 2. С. 19.

Во всех странах именно фондовый рынок даёт деньги на развитие экономики. Об этом у нас как-то забыли. Хочет, например, какая-то компания начать новое строительство или модернизировать предприятие не тратя при этом собственных средств или не имея их. Проблема решается так: объявляют о выпуске акций нового предприятия. К объявлению прикладывают расчеты, доступные инвесторам и подтверждающие, что владельцы акций будут через определенное время получать такой-то доход. Рынок поглощает акции, а компания получает живые деньги.

В России же на биржах появляются только новые акции банков. Подавляющее большинство предприятий ограничилось одним выпуском, тем, что был необходим при приватизации и от которого они денег не получили. Если где-то были повторные выпуски, то, как правило, для внутреннего использования, о чём уже говорилось, чтобы упрочить контроль “хозяев”. Производство выгоды не получило, его развитие оставалось невозможным, как и развитие предпринимательства.

Кроме этого, потенциальным покупателям и даром не нужны такие акции, ибо на предприятиях часто ведется двойная бухгалтерия, широко практикуются расчеты наличными, важные решения принимаются узким кругом лиц, которые скрывают истинное состояние дел и положение с финансами. Всё это становится тормозом для развития предпринимательства.

И все же, не имея возможности привлечь средства, директора продают собственные акции и способствуют продаже контролируемых ими предприятий. Согласно проведенному в первой половине 1995 г. опросу, около 30% предприятий были готовы уступить контрольные пакеты акций сторонним инвесторам. Особенно привлекательны для директоров иностранные компании, вероятно в силу того, что они готовы заплатить более высокую цену. Правда, треть директоров отрицательно относится к иностранным инвесторам.

Так или иначе внутренние собственники теряют свои позиции. В начале 1995 г. Госкомимуществом было проверено 456 крупнейших АО, и оказалось, что доля трудовых коллективов, владеющих свыше 50% акций, снизилась за период, прошедший после реализации плана приватизации, с 83 до 63%, в то время как доля акционерных обществ, где администрация владеет более чем 10% акций, увеличилась с 9 до 20%. Так, на Новолипецком металлургическом комбинате (НЛМК) у работников из 51% акций осталось только 18%.

Сроки перекупки акций для собственника со стороны квалифицируются различными источниками от более двух месяцев до нескольких месяцев.

Размер пакета акций, принадлежащих крупнейшему внешнему акционеру, весьма различен и зависит от ряда обстоятельств – привлекательности предприятия, политики администрации в отношении сохранения рабочих мест, своевременности выплаты заработной платы, истекшего с момента приватизации срока и т.д. Так, крупнейший акционер "Красного Октября" держит всего 9,57% голосующих акций. 4 компании имеют примерно по 15% акций "Уралэлектромеди"

каждая. Однако концентрация столь крупных пакетов у российских держателей все же редка.

В то же время приобретаемые иностранными компаниями пакеты акций российских предприятий, как правило, велики. По ряду причин иностранные компании стремятся к полному или почти полному контролю над ними. Причем в отличие от российских компаний иностранные имеют не только желание, но и средства для приобретения крупных пакетов акций. Так, французской группе по производству продуктов питания "Данон" принадлежит 82,6% акций кондитерской фабрики "Большевик", немецкой компании "Хенкель" – 80% крупнейшего на северо-западе России производителя товаров бытовой химии АО "Эра" (г. Тосно, Ленинградская область).

На большинстве приватизированных российских предприятий продолжают доминировать внутренние акционеры. Работники заинтересованы прежде всего в гарантиях занятости и своевременном получении причитающейся заработной платы, а потому при крайней нужде (как, впрочем, в отдельных случаях и при крайней выгоде) продают принадлежащие им акции. Делают они это и из-за разочарования статусом акционера (в связи с низкими дивидендами и/или их отсутствием, невозможностью повлиять на принятие решений), в знак протеста с политикой администрации. Однако это отнюдь не означает, что идеалом для них является работа "на дядю". Просто жизнь и идеал не совпадают.

Таким образом, на многих российских предприятиях сложилась высококонцентрированная структура капитала, в которой контроль принадлежит одному или нескольким (компактной группе) акционерам. С одной стороны, это положительное явление, так как позволяет осуществлять эффективный контроль за деятельностью предприятия; с другой, – отрицательное, поскольку известно, что у акционеров (как внутренних, так и внешних), имеющих абсолютный контроль, появляется возможность злоупотреблять своим положением, в частности игнорируя мнение остальных держателей акций.

РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ОБ УПРАВЛЕНИИ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ (АО)

Российское законодательство об управлении АО, точнее его недочёты, становится сдерживающим фактором развития предпринимательства, привлечения внешних инвестиций. Законодательные требования к организации управления в АО установлены отечественным гражданским законодательством. В частности, в соответствии со ст. 103 Гражданского Кодекса РФ (ч. 1) высшим органом управления АО является общее собрание его акционеров, в компетенцию которого входят:

– изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;

- избрание членов Совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции Совета директоров (наблюдательного совета);
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества. В соответствии с уже упомянутой нормой Гражданского Кодекса РФ в АО с числом акционеров более 50 должен создаваться Совет директоров (наблюдательный совет), а исполнительный орган АО может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью АО и подотчетен Совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Безусловной новинкой отечественного законодательства является норма, согласно которой решением общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа АО могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Помимо законодательных факторов, на формирование прогрессивной организации управления АО, несомненно, существенное влияние оказывают такие, как государственная социально-экономическая политика, развитость инфраструктуры внутреннего рынка, уровень развития внешнеэкономических связей, наконец, общая характеристика состояния экономики страны.

Доминирующий собственник старается максимально упрочить свои позиции в органах управления. Поскольку же главенствуют внутренние акционеры, то именно их представительство в советах особенно велико. Впрочем, бывают и исключения. Положение, по которому не больше трети членов Совета директоров могли рекрутироваться из акционеров-работников общества, зачастую нарушалось. В "ГАЗе" их 10 из 19 (52,6%), до залоговой перипетии на "Норильском никеле" их было 9 из 19 (47,4%), а в "Красном Октябре" – 7 из 17 (41,2%).

В среднем 4 из 6 членов Советов директоров были управляющими при том, что имели всего 17% акций предприятий. Трудовые коллективы, если и представлены в наблюдательных советах, то не рядовыми работниками, а руководителями: президентами, вице-президентами акционерных обществ, главными специалистами, начальниками служб, цехов и т.п. Очевидно, что они могут считаться членами трудовых коллективов лишь формально, их интересы существенно отличны от интересов основной массы работающих. При существующем положении вещей трудно представить себе рядового работника в роли полноценного члена наблюдательного совета. Казалось бы, большего учета интересов рядовых работников можно было ожидать от представителей в советах профсоюзов. Но ими преимущественно становятся не рядовые члены, а руководители (председатели СТК заводов в "Норильском никеле"), что неизбежно вызывает сомнения в их способности и, главное, готовности выражать интересы рядовых членов.

Представителями внешних акционеров – юридических лиц (инвестиционных фондов, банков, промышленных и коммерческих компаний) в советах, как правило, являются их собственники и/или высшие должностные лица; на предприятиях, где велика доля государства, – представители государственных властных структур и органов (министерства финансов, экономики, Госкомимущества, фондов федерального и местного имущества, отраслевых комитетов – по промышленности, металлургии, по оборонным предприятиям, областных органов управления, главы администраций, мэры городов ("ЧТЗ" до 1996 г., "ЗИЛ").

Внешние частные акционеры в Советах директоров представлены практически исключительно держателями крупных пакетов акций. Мелкие держатели попадают туда случайно или по ошибке. В уставах ряда АО оговаривается доля (количество акций), владение которой является условием избрания в члены Совета директоров. Согласно уставу Иркутского авиационного производственного объединения, в Совет директоров может войти любой обладатель пакета акций в размере свыше 5% уставного капитала. Имеют место случаи дифференцированного подхода к разным категориям собственников. В АО "Манотом" собрание решило, что в Совет директоров может входить акционер, обладающий 250 акциями, если это физическое лицо, и 5800 акциями для юридического лица.

Присутствуют в советах также работники высшей школы (ректор челябинского университета в "ЧТЗ", заведующий кафедрой МАТИ в "Красном Октябре") и науки (сотрудник Института США и Канады в "УАЗе").

Членами Советов директоров становятся и иностранные граждане, причем число таковых, как и следовало ожидать, особенно велико на предприятиях, контролируемых зарубежным капиталом.

Разумеется, на основе этих отрывочных фактов и примеров трудно судить, в какой мере охарактеризованная структура наблюдательных советов типична для большинства российских предприятий. Представляется, что было бы преувеличением говорить о тотальном контроле внутренних акционеров над наблюдательными советами. Тем более, что внешние, сторонние акционеры не только представлены в этих советах, но и нередко их возглавляют.

Известные сомнения в способности данных советов эффективно осуществлять контрольные функции вызывает то, что на многих предприятиях совмещаются посты генерального директора и председателя совета.

При контроле со стороны внутренних акционеров должности генерального директора и председателя совета, как правило, были совмещены. Обратное происходит при контроле над предприятиями со стороны внешних акционеров.

Авторы типового устава приватизируемого предприятия, предписывавшие (в соответствии с английской практикой) совмещение постов высших руководителей, не только вступали в противоречие с содержащейся в нем же концепцией трехзвенного управления, но и усиливали тем самым "директорский" характер приватизации.

Впрочем, на множестве предприятий должности президента АО и генерального директора завода занимали или занимают разные люди. Невозможность

совмещения ролей председателя совета и генерального директора можно рассматривать и как достоинство, и как недостаток, в зависимости от личных качеств этих должностных лиц. С одной стороны, она блокирует сосредоточение власти у одного лица, с другой, – создает условия для возникновения потенциальных конфликтов. Срок полномочий председателя Совета директоров нередко превышал нормативный.

Согласно известной формуле, полномочия наблюдательных советов (директоров) должны, с одной стороны, обеспечивать оперативность и маневренность управления, а с другой, – исключать возможность злоупотреблений. Как свидетельствуют факты, эта формула воплощается в жизнь по-разному. Под предлогом придания решениям "НКАЗа" (Новокузнецкого алюминиевого завода) большей оперативности этому совету передают в ведение часть полномочий общего собрания акционеров, например, принятие решений об участии общества в создании других предприятий и организаций, приобретении акций, паев, долей участия в уставных капиталах (фондах) других предприятий и организаций, а также создании, реорганизации и ликвидации филиалов и представительств общества.

Опасения некоторых противников наделения акциями работников и мелких собственников, что общие собрания будет невозможно провести или в лучшем случае придется проводить на многотысячных стадионах, как и следовало ожидать, оказались напрасными. Ничто не мешает мелким акционерам и работникам принять участие в собрании или передать свое право на участие в управлении предприятием (право голоса на общем собрании акционеров) по доверенности, что повсеместно и происходит.

Уставы некоторых обществ содержат ограничения на количество голосующих акций, которое может держать отдельный акционер. Так, план приватизации "Уралмаша" не предусматривал возможности владения каждым отдельно взятым сторонним инвестором пакетом акций в размере свыше 1% уставного капитала.

В уставе РАО "Газпром" зафиксировано, что доля всех иностранных участников общества и их аффилированных физических и юридических лиц не может превышать 9% общего максимального числа голосов акционеров общества. Иностранные участники общества и физические и юридические лица могут приобретать обыкновенные акции только с предварительного письменного разрешения Правления общества. Решением Совета директоров АО "НКАЗ" право каждого акционера на участие в общем собрании акционеров, правда в течение короткого срока, было ограничено нормой представительства в 500 обыкновенных (голосующих) акций. В некоторых обществах такого рода ограничения отсутствуют, но предусмотрена возможность их введения.

На подавляющем большинстве приватизированных предприятий собрания акционеров уже с первого созыва собирают кворум. Проблемы с кворумом обычно возникают там, где разворачивается борьба за контроль. В случае, когда каждая соперничающая группа стремится провести "свое" собрание, кворум с трудом или вовсе не добирался. Абсолютное число акционеров, приходящих на собра-

ния, обычно невелико. Так, на собрании "ЗИЛа" в 1994 г. присутствовало 4,5 тыс. акционеров, в 1995 г. – уже только 363 при общем числе свыше 100 тыс. Кстати, пришедшие 50 мелких сторонних акционеров поняв, что дивидендов не будет, покинули зал до голосования.

В России степень вмешательства государства в экономику определяется, главным образом, условиями переходного периода, а не экономическими расчетами. Массовое акционирование крупнейших производственных комплексов привело к созданию новых независимых экономических субъектов, которые, с одной стороны, сами стремятся максимизировать прибыль, а с другой, – не испытывая ограничивающего давления рынка, ведут себя отнюдь не по-рыночному. Двойственность их природы, особенно поведение на рынке, явилась в определенной степени тем отрицательным фактором развития, который привел нашу экономику к кризису.

Основной парадокс акционерной формы управления заключается в распоряжении собственностью без принятия ответственности за состояние производства и его эффективность. Поэтому одной из важнейших задач является поиск путей совместимости новых целей общества, отдельных организаций и личностей. При этом важна мотивация всех участников (действующих и потенциальных) экономических взаимоотношений. Представляется, что акционерная форма управления должна обеспечить это совмещение интересов и движущих стимулов.

В ходе приватизации государственных предприятий были сформированы пакеты акций; причем часть их была закреплена в федеральной собственности сроком на один год для обеспечения контроля государства за деятельностью предприятий, имеющих важное народнохозяйственное значение и обеспечивающих военную и экономическую безопасность России. За время проведения приватизации с 1992 по 1994 гг. было принято решение о закреплении в государственной собственности акций 1976 предприятий и "золотой акции" 1004 предприятий, что составляет соответственно 7,9 и 4,0% от общего числа предприятий, преобразованных в акционерные общества.

Закрепленные в государственной собственности акции, как правило, передаются в управление отраслевым министерствам (ведомствам) или местным администрациям, если предприятие в основном работает на регион и оказывает большое влияние на его социально-экономическое развитие. Часть пакетов акций остается в управлении Госкомимущества РФ. Следует подчеркнуть, что имеется ряд методических, организационных и технических проблем при закреплении акций приватизированных предприятий в федеральной собственности, в частности:

- отсутствуют научно обоснованные критерии отбора предприятий, по которым необходимо осуществлять закрепление пакетов акций;
- не определены четко критерии, в каких случаях закрепляются 51, 25% акций или "золотая акция";
- не регламентирована процедура передачи акций в управление органам государственной власти и субъектам Российской Федерации.

Большое значение в настоящее время приобретает проблема разработки эффективного механизма управления пакетами акций, закрепленными в федеральной собственности, так как до сих пор не определены права и обязанности лиц, получивших акции в управление, полномочия представителя государства в АО не обеспечены финансовыми ресурсами, не регламентированы процедурные вопросы участия представителя государства в работе Совета директоров и на собраниях акционеров.

В этой связи представляется необходимым:

– разработать форму контракта, заключаемого между органом государственного управления и физическим лицом, представляющим интересы государства в АО, в котором должны быть регламентированы права и обязанности сторон, полномочия представителя, его ответственность, условия поощрения и расторжения контракта;

– предоставить органу, управляющему пакетом акций, определенные финансовые ресурсы, которые могли бы использоваться для финансирования важнейших программ развития АО. В качестве источников формирования этих ресурсов могут быть дивиденды по акциям, находящимся в федеральной собственности, доходы от досрочной продажи части акций, принадлежащих государству;

– определить полномочия представителя государства, обладающего пакетом акций или "золотой акцией", при работе в Совете директоров и на собрании акционеров. представляется целесообразным разработать критерии, при которых представитель государства мог бы накладывать "вето" на решения, наносящие угрозу обороноспособности и экономической безопасности России.

Наиболее перспективны акционированные предприятия, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций или "золотая акция". Такое акционирование при его правильном проведении позволяет решить, по крайней мере, три задачи. Во-первых, поскольку оно проводится применительно к крупным предприятиям с высокой стоимостью основных фондов, на рынок ценных бумаг поступит значительное количество акций. Во-вторых, сохраняется в большей или меньшей степени возможность воздействия на стратегию акционирования с учетом обеспечения общественных интересов. В-третьих, создаются предпосылки для нормальных (в отличие от ранее существовавших) взаимоотношений между собственником, менеджером и трудовым коллективом.

После создания акционерного общества начинается сложный и весьма ответственный этап – организация его деятельности, обеспечение такого режима функционирования, при котором в наибольшей мере проявляются преимущества этой прогрессивной формы хозяйствования. В наших условиях сложности реализации этих потенциальных возможностей связаны прежде всего с неразвитостью, в отличие от западных стран, отношений собственности. Поскольку преобладающая часть акционеров связана со своими АО трудовыми отношениями, то очень важно, чтобы они стали реальными владельцами части капитала. На практике право собственности фактически свелось для них к довольно узкому, огра-

ниченно понятому праву на получение дивидендов, что укрепляет психологию чисто наемных работников, а не собственников.

В определенной степени это вызвано и отсутствием четкой регламентации деятельности АО. Нормативное документальное регулирование стандартов отношений внутри обществ позволило бы повысить эффективность их функционирования, избежать возникающих конфликтов. Несмотря на то, что общие рекомендации по регламенту существуют, различные предприятия в зависимости от сферы деятельности имеют свою специфику, которая требует более четкой проработки различных стандартов данного регламента.

Особые разногласия вызывают, например, такие вопросы, как оплата труда руководства АО, членов ревизионной комиссии, так как нередко случаи установления заработной платы руководству, в десятки раз превышающей средний уровень зарплаты на данном предприятии, при том, что предприятие не приносит прибыли. Очевидно, что данный вопрос должен решаться общим собранием акционеров, а не Советом директоров АО.

Важное значение имеет проблема образования в АО резервного фонда, общий размер которого определен в размере от 10 до 25% уставного капитала АО, отчислений от прибыли в фонд 5–7%. Проблема заключается в том, что при действующей системе оценки имущества резервный фонд достигает предельной величины за 6 ãñüöââ – 1 год, что является результатом разрыва между величиной уставного капитала и конкретными показателями деятельности предприятия, в том числе суммой балансовой прибыли. Не редкость ситуация, когда стоимость имущества АО и стоимость оборотного капитала в несколько раз превышают размер уставного капитала. Возможным вариантом решения является рекомендация собранию акционеров увеличить уставной капитал с целью его приближения к реальной стоимости имущества. При этом представляется целесообразным увеличивать уставный капитал на величину, кратную его размеру. Например, если уставный капитал составляет 100 млн руб., то увеличивать его целесообразно до 300 или 500 млн руб., что упростит дальнейшие расчеты. Главное назначение уставного капитала – гарантировать реальную обеспеченность выпущенных акций стоимостью имущества, реальная оценка которого не может быть меньше номинальной стоимости выпущенных акций. Существуют проблемы и с расчетом дивидендов. Для повышения реальной заинтересованности трудового коллектива в результатах работы предприятия, возможно, следует выплачивать дивиденды по привилегированным акциям и за счет других источников.

В работе специально не анализировалось состояние экономики России после 4 лет реформирования, за исключением отдельных аспектов при рассмотрении состояния важнейших контуров государственного управления. Однако говоря о первоочередных тактических проблемах государства, можно сделать вывод о необходимости сосредоточения усилий государственных органов на ликвидации кризиса, поразившего нашу экономику. Очевидна необходимость разработки государственной антикризисной стратегии, сценарий которой должен основываться, во-первых, на осознании обществом всей глубины и характера системного

кризиса, масштабов угроз, связанных с сохранением действующих тенденций; во-вторых, на достижении согласия и понимания большинства членов общества по поводу стратегии выхода из кризиса и необходимых действий; в-третьих, на наличии у государства полномочий и возможностей для реализации антикризисной стратегии.

В общем виде к основным направлениям антикризисной стратегии государства относятся:

- институциональное преобразование реального сектора экономики и приостановление спада производства;
- активизация инвестиционного и инновационного комплексов как каркасов будущего развития экономики;
- стимулирование и поддержка отечественного производства;
- расширение и мобилизация финансовых ресурсов, усиление контроля за банковской деятельностью;
- сокращение инфляционного потенциала экономики; повышение динамики потребления населения;
- активизация государственного спроса как фактора оживления производства;
- изменение ценовых соотношений в пользу обрабатывающей промышленности;
- государственная поддержка и стимулирование экспорта.

Главная задача – выход экономики на траекторию развития до 3–4% в первые годы реализации антикризисной программы и до 7–8% до 2005 г.

ФОРМИРОВАНИЕ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

На первом этапе рыночных преобразований все внимание было обращено на предприятия и организации, называемые раньше "основным звеном". При этом были упущены из вида особенности ранее сложившейся схемы регулирования, которая была нацелена на управление текущей хозяйственной деятельностью.

При переходе на рыночные методы хозяйствования просматривается увлечение разгосударствлением и деконцентрацией в ущерб крупным производствам. А ведь современный рынок – не скопище малых предприятий, а крупные промышленные корпорации или финансово-промышленные группы (ФПГ). Именно на ФПГ надо обратить внимание. Они могли бы достойно выдержать соревнование со стороны западных конкурентов, обеспечить необходимые условия для выхода на мировой рынок, а также приток средств для развития промышленных предприятий.

Наличие в ведущих отраслях экономики России (особенно энергообеспечивающих, транспортных, инфраструктурных) ряда крупных комплексов, интег-

рирующих различные стадии производственного и жизненного циклов продукции, может явиться фактором, сдерживающим инфляцию и прекращение спада производства. Наличие же ряда крупных финансово-банковско-промышленных образований, контролирующих значительную часть предприятий, создаст благоприятную возможность для разработки ряда экономических параметров и правил их взаимодействия. Межкорпоративное соглашение с участием государства по некоторым ограничениям ценовых характеристик, уровней рентабельности и стимулирования, могло бы на данном этапе стать важным элементом торможения инфляции, накопления инвестиционных ресурсов, поддержки национальных производителей⁴¹.

Несмотря на огромную роль в рыночной экономике среднего и мелкого бизнеса, единственный путь к достижению конкурентоспособности – создание сравнительно масштабных и хорошо управляемых компаний, которые могут:

- расширять объемы производства товаров и услуг на одних и тех же производственных мощностях, т. е. экономить средства "на масштабе";

- экономить на "разнообразии", что достигается в результате производства широкого ассортимента товаров из одного сырья;

- экономить на "транзакционных" издержках, связанных с передачей товаров и услуг от одной производственной единицы к другой без передачи права собственности; это отличает их от транзакций, осуществляемых между самостоятельными фирмами и индивидами;

- экономить на "маневренности" капитала и возможности его оперативного перелива как в рамках национальной экономики, так и в интернациональном масштабе и т. д.

Особенностью функционирования современных крупных компаний является то, что все они большие объемы инвестиций вкладывают в НИОКР, рекламу и маркетинг своей продукции, проводят активную инновационно-сбытовую политику, добиваясь получения наиболее высоких и стабильных прибылей благодаря максимальному учету запросов массового потребителя. Это происходит потому, что каждое из предприятий выполняет наиболее свойственные ему функции, действуя в "отведенных" сегментах рынка и пользуясь свойственными только ему преимуществами: масштабом, гибкостью, ролью первооткрывателей и т. д.

Мелкие же предприятия, которые должны составлять экономическую основу будущего рынка, могут добиться успеха (особенно на внешнем рынке) путем создания экспортных консорциумов (объединений) с целью облегчения их экспортной деятельности через создание сети услуг.

Объективные предпосылки функционирования на рынке крупных хозяйственных структур следующие:

- единство и многоплановое использование сырьевой базы;

⁴¹ Батчиков С., Петров Ю. Формирование финансово-промышленных групп и государство // Российский экономический журнал. 1995. ¹ 2.

- кооперирование взаимосвязанных производств;
- комплексное изготовление, поставка и обслуживание конечного продукта;
- полнота цикла наука-разработки-инвестиции-производство-сбыт-использование;
- реализация крупных инвестиционных проектов;
- территориальная общность;
- единство инфраструктуры, а также интересов в борьбе за рынки сбыта.

Важнейшей проблемой повышения эффективности работы корпоративных хозяйственных структур остаётся формирование организационной структуры управления. Для решения этой задачи представляется наиболее целесообразным использование принципов организационного проектирования.

Переход к рыночной экономике влечет за собой изменение стратегии и тактики отдельного предприятия, крупной фирмы, прежде всего тех организаций, которые выходят из-под государственного контроля. Приватизация резко усилила процесс создания новых организационно-хозяйственных структур, однако процесс их становления сопровождается рядом негативных тенденций:

- формированием субъектов рыночных отношений, которое резко отстает по времени и по формам от демонтажа командно-административной системы и ее структур;
- дублированием государственных структур, действующих все менее эффективно, не решающих проблем, которые находятся в сфере их компетенции;
- сопровождением приватизационных процессов так называемым "управленческим камуфляжем" (созданием структур спекулятивного типа);
- распадом организационных, технологических, хозяйственных связей в результате дробления крупных промышленных структур и проведения непродуманных антимонопольных мер;
- продолжением регионального "парада суверенитетов", ведущего к дестабилизации хозяйственных связей.

Организационные формы новой системы управления достаточно многообразны: это и формы с прямым участием государства (холдинги, промышленно-финансовые группы и корпорации, совместные предприятия), и формы косвенного воздействия (трастовые и инвестиционные компании, лизинговые, консалтинговые и другие фирмы) (табл. 3).

Таблица 3

Формы системы управления

Отрасли экономики	Отрасли экономики	Наиболее целесообразные организационные формы
Промышленность	Ассоциации, концерны, финансово-промышленные группы,	Финансово-промышленные группы, холдинги

	корпорации, холдинги	
Сельское хозяйство	Ассоциации производителей, объединения с участием предприятий и банков	Ассоциации
Сфера жизнеобеспечения (энергетика, транспорт и др.)	Концерны, корпорации, государственные предприятия	Концерны
Строительство	Ассоциации с производителями исходных материалов	Трастовые компании, корпорации

Путем приватизации необходимо создать ряд технологически интегрированных структур и отдать им их собственность в управление. В первую очередь, приватизацию следовало бы провести в тех структурах, которые должны стать скелетом, костяком новой промышленности. Необходимо вести целенаправленную работу по формированию технологических комплексов, имеющих достаточный запас устойчивости для функционирования в условиях рыночной экономики и обладающих высокой конкурентоспособностью на мировом рынке. Создав такие комплексы, Россия станет торговать на внешнем рынке не сырьем, а готовой высокотехнологичной продукцией.

Деятельность технологических концернов, необходимых для нормального функционирования государства, должна стимулироваться системой льгот и иметь протекторат государства.

Современные крупные промышленные образования формируются, как правило, на базе старых, но уже изначально работают на новой основе. Можно говорить о наличии такой категории, как "крупная промышленная группа" (крупные группы есть и в других сферах: банковской, страховой, торгово-посреднической). К числу таких структур можно отнести "АвтоВАЗ", "Алмазы России-Саха", РАО "Газпром", РАО "БЭС России", "ЛУКОЙЛ", РАО "Российский никель", "КАМАЗ", "Росалко" и др.

В связи с этим важно изучение и зарубежного опыта по организации крупных компаний, контролирующих значительную часть рынка определенного вида продукции. В частности, особый интерес представляют собой принципы таких организационно-правовых форм, как "финансово-промышленные государственные концерны". Например, итальянский государственный концерн "ИРИ-финмеханика" входит в сектор так называемого государственного участия. Это означает, что главным акционером является итальянское государство в лице казначейства Италии.

При формировании адекватных рыночной экономике хозяйственных субъектов исполнительная власть, во-первых, освобождается от необходимости прямого управления государственным имуществом, она получает возможность сосредоточиться на выполнении тех экономических функций, которые и должны быть ей свойственны в рыночной экономике, разработке и реализации монетар-

ной, фискальной, антимонопольной, структурной и внешнеэкономической политики. Тем самым подрывается экономическая основа для лоббирования отраслевыми министерствами интересов "своих" производств в правительстве, что сегодня так беспокоит "радикальных реформаторов". Во-вторых, у нее появляются возможности финансирования структурной перестройки экономики. Это достигается путем введения специального налога, который прямо не влияет на величину выпуска продукции.

При этом деятельность инвестиционно-холдинговой компании может сыграть важнейшую роль в деле распространения в стране цивилизованных методов хозяйствования, современных методов бухгалтерского учета, финансового менеджмента, налаживания качественной статистической отчетности, стать мощным фактором, ускоряющим становление развитого фондового рынка.

Однако возникает новая серьезная проблема – определение тех государственных активов, которые следует передавать на баланс инвестиционно-холдинговой компании. К ней должно быть проявлено самое серьезное внимание, поскольку попытка решить ее "за один раз", переведя в рыночный режим функционирования все государственные активы, которые не являются естественными монополиями и не рассматриваются как ключевые для функционирования народного хозяйства, неизбежно приведет к структурной ломке, массовым банкротствам. Важно в дальнейшем избегать ситуаций, которые уже возникли сегодня на многих приватизированных предприятиях, оказавшихся с момента своего "появления на свет" в новом качестве фактически банкротами. *Необходима тесная увязка "маркетинга" государственного сектора со стратегической структурной политикой.*

Одним из специфических организационно-экономических образований, характерных для данного этапа развития экономики России, являются компании, способные ускорить взаиморасчеты между предприятиями-товаропроизводителями и потребителями продукции. Основу таких компаний должны составлять ассоциированные члены, которые входят в них исключительно по экономическим причинам. Прототипом таких образований можно назвать Восточную Транснациональную Компанию (ВТК), базовым регионом которой является Томская область. Компания действует с 1992 г., ее создание – своеобразная реакция на необходимость восстановления нарушенных хозяйственных связей между предприятиями – производителями продукции промышленного и бытового назначения.

Опыт ВТК как одной из форм целевых объединений заслуживает углубленного анализа и обобщения.

Изучение опыта работы целевых образований позволило сформулировать следующие концептуальные направления экономической политики при их создании.

1. Содействие проведению государственной политики в области формирования рыночных отношений путем поддержки и развития связей между товаропроизводителями – партнерами компании, а также эффективного использования

финансовых ресурсов при взаимозачетах за поставленную продукцию, сырье и материалы.

2. Участие в формировании рыночной инфраструктуры, обеспечивающей субъектам – партнерам компании равные возможности и условия для ведения производственно-финансовой деятельности.

3. Поддержка инновационной деятельности предприятий – партнеров компании, стимулирование разработки и производства ими принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых видов продукции, технологий, патентов, лицензий и т.д.

4. Содействие привлечению отечественных и зарубежных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности партнеров компании по созданию ими конкурентоспособной продукции и насыщению ею товарных рынков стран Содружества и ближнего зарубежья.

5. Изучение конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков в части, представляющей интерес для партнеров компании, и оказание консультационной и организационно-методической помощи партнерам компании при разработке программ, проектов и бизнес-планов.

6. Сбор, обработка нормативно-правовой, патентно-лицензионной и иной информации, интересующей партнеров компании.

7. Обеспечение оперативной связи между предприятиями на основе создания современных телекоммуникационных средств связи, объединенных общим информационным полем.

8. Проведение консультаций на межправительственном уровне по смягчению таможенно-налоговой политики в отношении предприятий – партнеров компании.

Предприятия-производители целевых объединений, как правило, обладают сильным научно-техническим потенциалом, который позволяет решать многие сложные хозяйственные задачи. В сфере научно-технической и конверсионной деятельности компания может концентрировать свои силы на решении следующих вопросов:

– определение круга научно-технических проблем, возникающих перед предприятиями в новых условиях хозяйствования;

– оценка технического потенциала предприятий и выдача рекомендаций производственного характера на основе имеющейся информации;

– эффективное использование научно-технического и производственного потенциала, доведение до уровня практической реализации собственных научно-технических разработок, сокращение сроков создания и освоения новой техники и прогрессивных базовых технологий;

– экспертиза и анализ собственных и зарубежных научно-технических разработок, оперативное обеспечение предприятий достоверной целевой отечественной и зарубежной информацией, их оснащение прогрессивными базовыми технологиями;

- комплексная подготовка к коренным преобразованиям средств производства, позволяющим кардинально повышать производительность труда;
- содействие конверсионному перевооружению предприятий, разработкам принципиально новых видов продукции, в том числе на конкурсной основе, в соответствии с возрастающими требованиями к их технологическому уровню и качеству.

Идеология стратегического управления разработана достаточно полно, поэтому подробно на ней нет смысла останавливаться.

Успех же такой стратегии во внутрифирменных структурах определяется, во-первых, функциональными системами (НИОКР, маркетинг, производство), во-вторых, общеуправленческими (системы управления, кадры). Крупные фирмы в будущей экономике России, по нашему мнению, будут появляться, так как они имеют широкую перспективу. Для самих корпораций будут характерны: преобладание в аппарате экспертов, а не менеджеров; ориентация менеджеров на поиск возможностей развития, а не принятия конкретных решений (текучку); осложнение адаптации к внешней среде, что обусловит появление трудностей экстраполяции организационных тенденций.

Ещё один шанс для национального капитала России – создание финансово-промышленных групп (ФПГ).

ФПГ – форма стратегической кооперации для реализации крупных долгосрочных инвестиционных программ. Осуществление на деле таких проектов затруднено наличием разрыва между развитием реального сектора экономики и финансово-банковским, проявлением которого является недоверие партнеров друг к другу, ограниченное участие банков в развитии производства, реализации инвестиционных проектов.

В ведущих индустриальных державах мощные промышленные компании органически переплетены с разветвленными финансовыми структурами (банковскими, страховыми и инвестиционными институтами), транспортными, торговыми и информационными организациями. Подобные образования располагают широкими производственными и финансовыми возможностями. Опыт западно-европейских стран, США, Японии однозначно подтверждает: национальный капитал получает шанс выступать конкурентоспособной в мирохозяйственном плане силой лишь если в значительной своей части объединяется в финансово-промышленные образования и тесно взаимодействует с государством.

От "перестроечного" удара по структуре управления производством развалились отраслевые структуры планового хозяйства. Однако пока еще удастся сохранить ядро отечественных научно-производственных и производственных комплексов, располагающих значительными ресурсами, квалифицированным кадровым корпусом и технологиями мирового класса. Это комплексы, финансово оживленные "верхушкой" интегрированных с ними российских коммерческих банков, инвестиционных фондов и страховых компаний.

Потребность в создании ФПГ диктуется необходимостью использования не востребованного потенциала промышленного комплекса. Развитие малого биз-

неса привело к дроблению ранее высокоцентрализованных промышленных структур и снижению эффективности их производства. Отсутствие развитых современных рыночных структур привело к потере российскими товаропроизводителями значительной части внутреннего рынка. Одной из мер по выходу из создавшегося положения и является создание ФПГ.

Таким образом, необходимость создания ФПГ диктуется следующими факторами:

- потребностью в создании новой системы инвестирования;
- ростом финансового капитала, являющегося пока только потенциальным инвестором производства;
- наличием серьезного структурного и финансово-инвестиционного кризиса в промышленности, особенно в инновационной сфере;
- необходимостью укрепления и обновления сложившихся технологических цепочек и кооперационных связей в сфере производства.

Важнейшими задачами ФПГ являются:

- концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики;
- обеспечение финансовыми ресурсами сферы НИОКР, ускорение НТП;
- повышение экспортного потенциала предприятий;
- осуществление прогрессивных структурных изменений в промышленности;
- формирование новых технологических и кооперационных связей в условиях рыночной экономики.

Правительство подготовило ряд нормативных документов, регламентирующих создание ФПР. Однако еще остается достаточно много проблем, требующих безотлагательного решения.

Необходимо отметить, что Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. ¹ 2096 "Положение о финансово-промышленных группах и порядок их создания", к сожалению, сыграл негативную роль в процессе их создания. П. 7 данного положения не допускает добровольного объединения капитала участниками ФПГ, если доля в нем государственной собственности превышает 25%.

Позитивно можно оценить требование, связанное с допуском к участию в группе только холдинговых компаний, в структуре капитала которых материальные активы составляют не менее 50%. Таким образом, был поставлен барьер возможному проникновению фиктивных капиталов. Вместе с тем негативным моментом являются ограничения на численность группы: не более 20 предприятий при том, что общее число занятых на предприятиях – членах ФПГ, не должна превышать 100 тыс. человек (без согласования с соответствующими правительственными органами). Это является, по нашему мнению, рецидивом чрезмерно активной борьбы с монополизмом в российской экономике.

Представляется обоснованной высказываемая в печати точка зрения о том, что для борьбы с отечественным монополизмом нужны именно горизон-

тально интегрированные межотраслевые ФПГ, ибо они имеют реальную базу для диверсификации производства, располагают большими ресурсами и возможностью мобильно перебрасывать их с одного направления на другое, использовать для создания филиалов в разных регионах страны.

ФПГ в идеале должны возникать только под определенные проекты, направленные на разработку, производство и реализацию продукции, конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках.

С одной стороны, процесс финансово-промышленной интеграции "снизу", зачастую инициируемый крупными банками, пошел, и объективная задача государства – превратить его в ключевое направление промышленной политики России. Тем не менее приходится констатировать, что нормативные документы несовершенны. Они содержат немало неоправданных, уже упоминавшихся бюрократических ограничений. Отдельные положения действующего приватизационного и антимонопольного законодательства просто блокируют процесс становления ФПГ. В частности, имеется в виду ограничение удельного веса входящих в группу кредитно-финансовых учреждений или инвестиционных институтов до 10% акций. Оно фактически закрывает банковскому капиталу путь в производство, ибо тот, кто вкладывает свои средства, естественно, должен контролировать их использование. При доле же в 10% такой контроль, как правило, невозможен, а значит и заинтересованность банков в производственных инвестициях не возникает.

Между тем активизация инвестиционного процесса – вопрос “жизни и смерти” для отечественного производства, а капиталы в настоящее время сосредоточены по преимуществу в негосударственных финансовых структурах. И пока интересы последних не будут должным образом учтены, дело с инвестициями не сдвинется с мертвой точки.

Положение о ФПГ содержит запрет на перекрестное владение акциями, что тоже служит существенным препятствием для их формирования (между прочим, большинство знаменитых японских "кайрэцу" основывается именно на перекрестном держании пакетов акций). Особенно важное место в создании ФПГ должна занимать государственная поддержка, предусматривающая ряд льгот в соответствии с Указом Президента РФ от 5 декабря 1993 г. ¹ 2096, в числе которых:

- передача в коммерческое или доверительное управление ФПГ или ее участнику временно закрепленных за государством пакетов акций предприятий – участников ФПГ;

- зачет задолженности предприятия, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах (торгах), в объем инвестиций, предусмотренных условиями инвестиционного конкурса (торга) для ФПГ-покупателя;

- предоставление государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиционных ресурсов, в том числе с использованием механизма залога.

Создание ФПГ решает одну из ключевых задач развития экономики, а именно восстановления принципов межотраслевого взаимодействия с использо-

ванием "централизованных начал". Данная идея может быть реализована путем создания региональных межотраслевых ФПГ, объединяющих в своем составе, например, предприятия ТЭК, машиностроения и металлургии. При этом должно быть обеспечено, как уже было сказано, широкое участие коммерческих банков в акционерном капитале ФПГ.

ФПГ могут создаваться, как определяется в проекте закона, без "специального учреждения новых юридических лиц путем внесения соответствующих изменений формального характера в действующие учредительные документы предприятий", что позволяет достаточно широко варьировать формы взаимодействия в рамках создаваемых новых образований.

Согласно сложившейся мировой практике, неотъемлемыми элементами инфраструктуры ФПГ являются: инвестиционный банк, пенсионный фонд и расчетно-клиринговый центр.

В процессе интеграции финансового и промышленного капитала в виде ФПГ или в других формах объединения именно банкам принадлежит важная роль. Интерес банков, промышленности и науки здесь взаимный: первые получают надежных клиентов с большим промышленным капиталом, вторые – "свой" банк, помогающий кредитовать процесс освоения производства новой продукции, "расшить" неплатежи в рамках ФПГ (участники группы замыкаются на один банк), третьи – базу для внедрения достижений научно-технического прогресса. Все это – основа интеграции, на коммерчески выгодных условиях.

Известно, что многие банки не готовы участвовать в ФПГ по причине недостаточности своего капитала. Более чем у половины банков уставный фонд не превышает 500 млн руб. Крупные (по отечественным меркам) банки с уставным фондом свыше 5 млрд руб. составляют лишь 6% от общего количества.

Среди мелких и средних банков обостряется проблема несостоятельности (банкротства) банков, влекущая за собой резкое осложнение финансовой ситуации для их многочисленных клиентов, ухудшение обстановки для интеграции банковского и промышленного капитала в виде ФПГ. Без участия банков формирование ФПГ невозможно. В то же время при существующей налоговой системе банки никак не заинтересованы участвовать в ФПГ. Более того, не заинтересованы в участии банков и сами ФПГ, так как при этом часть финансовых ресурсов предприятий – участников ФПГ будет перекачиваться в бюджет через повышенную ставку налога на прибыль банков. Поэтому крайне необходимо установить ставку налога на прибыль банков на том же уровне, что и для предприятий, т.е. 35% (1,5% в федеральный бюджет и не более 20% в бюджеты регионов), имея в виду, что сэкономленную на этом прибыль банки будут направлять на инвестиции в ФПГ⁴².

⁴² Шохин А. Н. Финансово-промышленные группы без внимания не останутся // Деловые связи, 1994. № 7.

Проведенный нами анализ позволил сформулировать ряд других практических предложений, связанных с повышением эффективности работы банков в системе ФПГ, а именно:

– целесообразно установление верхней планки изъятия финансовых ресурсов в виде местных и федеральных налогов на уровне 45–50%, что позволит направить высвободившиеся ресурсы на инвестиции для модернизации производства, пополнение оборотных средств;

– необходимо решение вопроса об освобождении от налогообложения сделок внутри ФПГ;

– должны быть разработаны льготные нормативы резервирования для банков – членов ФПГ.

Внутри группы возможно применение нормированных тарифов, цен, скидок, квот, особого порядка заключения сделок. Свидетельством достижения группой высокой степени внутренней организации может быть создание единой финансовой системы, которая основывается на применении векселя или иного финансового инструмента. Кроме того, как считает ряд отечественных и зарубежных исследователей, сложившаяся в России политическая и экономическая ситуация требует дополнения структуры ФПГ перестраховочной компанией, обеспечивающей гарантии инвестиций и страхование коммерческих рисков инвестора.

Сложная система не может существовать и тем более развиваться, без специального механизма, обеспечивающего постоянный поиск, анализ и отбор возможностей, разрабатывающего и реализующего стратегию и тактику развития. Необходимы подразделения, обеспечивающие изучение рынка и формирующие спрос на выпускаемую (аналогичную, взаимозаменяемую и т. п.) продукцию, возможности улучшения ее технико-экономических параметров и повышения конкурентоспособности; разрабатывающие концепцию развития и его технико-экономическое обоснование, осуществляющие поиск многовариантных возможностей всех направлений развития.

В экономической литературе активно обсуждается проблема форм групп: ФПГ или ПФГ. Перестановка букв в аббревиатуре имеет глубокий смысл и не носит случайного характера. Смена ФПГ как формы "слияния банковского и промышленного капитала" на ПФГ как формы рекрутирования промышленностью финансового и банковского капитала акцентирует внимание на новой форме, т. е. придании промышленному капиталу более активной позиции.

На практике среди ФПГ можно выделить крупные, вполне самостоятельные группы (с избытком вариаций), не получившие пока научных определений:

– *первая группа* (направление) включает в себя "натуральные" ФПГ, официально зарегистрированные, в которых банковский капитал играет отнюдь не инфраструктурную роль: "Русхим" (банк "Российский кредит"), "Интеррос" (ОН-ЭКСИМбанк);

– *вторая группа* включает в себя некие "квазиФПГ", или собственно "ФПГ", в которых главную роль играют промышленники, причем ярко выраженного оборонного характера: "Ижевские заводы", "Сокол", уральские группы и т. д.;

– *третья группа* включает в себя естественно образовавшиеся и реально функционирующие ФПГ – эталоны, не получившие такого статуса и не спешащие получить прилагаемые к статусу льготы ("классические", но не зарегистрированные ФПГ составляют большинство действующих: холдинги "ЛУКОЙЛ", РАО "Газпром", холдинги "Альфа-капитал", холдинги банка "Менатеп" и др.).

Процесс формирования ФПГ активизируется. Для придания ему цивилизованной формы необходима не только законодательная регламентация, но и целесообразно оказание взаимной помощи, объединение усилий для защиты интересов. Для этого предлагается создать Ассоциацию финансово-промышленных групп России, задачи которой – обобщение и передача опыта уже сформировавшихся ФПГ новым, а также подготовка предложений по совершенствованию законодательства и промышленной политики.

Необходимо и научно-методическое обеспечение работы по созданию ФПГ, ее деятельности на первом этапе, разработке проекта и ТЭО.

Радикальные рыночники выступают против ФПГ на том основании, что в их существовании проглядывается возрождение тоталитарной экономики. Умеренные экономисты не поддерживают ФПГ, потому что рынок, по их мнению, должен сам все расставить по своим местам. Консерваторы-государственники ратуют за ФПГ, стремясь сгруппировать послушные коммерческие банки и государственные предприятия, но им мешает идущая приватизация.

Отличительной особенностью ФПГ в социально-экономическом плане является то, что интересы ее участников, как правило, совпадают с интересами государства. Члены группы заинтересованы в повышении эффективности своей деятельности за счет снижения издержек производства и обращения, достигаемого путем создания общей инфраструктуры (информационно-телекоммуникационной, банковской, страховой, консалтинговой и др.) посредством повышения устойчивости и надежности функционирования на базе установления и поддержания прочных связей с другими участниками ФПГ.

Немаловажны и другие преимущества финансово-промышленной интеграции: упрощение схем и соответствующий рост результативности взаимодействия с органами государственной власти и управления, с партнерами и конкурентами на внутреннем и зарубежных рынках; концентрация инвестиций (ассигнований на НИОКР и подготовку кадров) на наиболее эффективных проектах.

Конечно, объединение не может не означать для его участников потери части прежней свободы при принятии решений и распоряжении собственностью и доходами, определенного подчинения их интересов интересам интегрированной структуры как целого. Поэтому проблема увязки и гармонизации интересов потенциальных участников ФПГ (и собственников, и трудовых коллективов, и администрации), федеральных и региональных органов государственной власти и

управления является ключевой в создании жизнеспособных и динамично развивающихся групп, призванных стать локомотивами будущего российского "экономического чуда"⁴³.

Проведенный анализ процесса создания и первых этапов деятельности ФПГ позволяет сделать следующие выводы:

- в ближайшие 3–5 лет должна произойти определенная синхронизация в темпах изменения экономических отношений и развития организационных структур вместо имеющейся в настоящее время тенденции, связанной со значительным опережением формирования экономических и финансовых отношений по сравнению с организационными;

- усилится процесс дифференциации производства и других видов деятельности с учетом потребностей рынка, что обусловит возникновение новых трансформаций организационных структур;

- в ближайшие годы должно произойти сокращение аппарата федерального уровня управления на 25–30% (и соответственно расходов на его содержание);

- количество хозяйствующих субъектов (всех форм собственности) достигнет порядка 600–900 тыс. единиц (без фермерских хозяйств);

- активизируется процесс организационного оформления крупных хозяйственных субъектов: концернов, корпораций, ФПГ. Можно предположить создание 50–70 крупных образований типа финансово-промышленных и промышленно-финансовых групп, концернов, которые составят организационный каркас современной рыночной экономики России;

- в связи с усиливающимся процессом регионализации можно ожидать формирования 300–500 крупных региональных финансово-хозяйственных образований, которые будут определять региональную экономическую политику;

- вокруг крупных комплексов будут продолжены: процесс создания "поясов" предприятий мелкого и среднего бизнеса; формирование структур управления развитием инновационного потенциала в виде 30–40 крупных технополисов и наукоградов и сети венчурных компаний (2,5–4 тыс. организаций); активное участие российских предприятий в создании межгосударственных корпораций, способствующих дальнейшему укреплению создаваемых транснациональных корпораций (на первом этапе – в рамках СНГ). Формированию ТНК должны действовать межгосударственные договоры об устранении двойного налогообложения, минимальный валютный контроль, низкий размер налогов на дивиденды и др.;

- должен быть осуществлен переход на применение научно обоснованных методов проектирования организаций и их структур с использованием мирового опыта и на основе учета специфики российской экономики.

⁴³ Батчиков С., Петров Ю. Формирование финансово-промышленных групп и государства // Российский экономический журнал. 1995. № 2.

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Через каналы приватизации, акционирования, приобретения собственности в экономике России произошло широкомасштабное отмывание теневых капиталов. Собственность стала главным объектом интересов преступного мира, а ее реформирование – важным источником коррупции. Вместо построения цивилизованной, социально ориентированной рыночной экономики произошло беспрецедентное обострение криминальной обстановки, что стало возможно вследствие ряда причин при проведении реформ.

Цель субъектов преступности в сфере экономики, как мы уже сказали, – завладение собственностью, т. е. производственными, коммерческими структурами, финансовыми средствами и др. В России переход к рыночным формам хозяйствования характеризовался прежде всего приватизацией государственной и колхозной собственности. Обратимся к данным о ходе приватизации в Санкт-Петербурге. Всего за два года с начала процесса в городе было приватизировано (выдано свидетельств о приватизации по состоянию на 2 декабря 1993 г.) 52,8% предприятий, или 3224 ед. из 6106 ед.⁴⁴ 53,5% приватизированных предприятий были выкуплены через аренду, через конкурсы – 23,9%; акционировано – 17,89%, куплено через аукционы – 7,7%.

К началу 1994 г. в планах приватизации было уже 82% петербургских предприятий. В ходе приватизации занижалась балансовая стоимость предприятий, происходили сговоры о неправомерном разделе имущества или снижении цены предприятия, широко использовалось служебное положение, умышленно нарушался порядок организации и проведения конкурсов, в коммерческих структурах участвовали вопреки закону должностные лица и государственные органы, происходило отмывание преступных доходов в широких масштабах. Переход недвижимости в собственность частных лиц происходил в широких масштабах в условиях роста ее стоимости и обесценения получаемых за нее денег. Механизмы, снижающие издержки данного опасного процесса, отсутствуют. Государственная собственность размывается, смешивается с частной, используется в коммерческих целях отдельными лицами и группами.

Это стало возможно вследствие принципиальных просчетов в управлении государственной, муниципальной собственностью, фактической бесконтрольностью органов и лиц, уполномоченных на такое управление, присвоение ими права издания ведомственных нормативных актов по вопросам, отнесенным к компетенции законодателя. Более того, прослеживаются спланированные криминаль-

⁴⁴ Экономика и жизнь. СПб. рег. вып. 1994. № 3. С. 11

ные действия подобного рода⁴⁵. Такая приватизация вела и ведёт к отмыванию "теневых капиталов", завладению собственностью для обеспечения командных позиций в хозяйственной сфере, устойчивых и масштабных источников доходов, криминализации экономики.

По данным Аналитического центра РАН, 55% капитала и 80% голосующих акций⁴⁶ переходят сегодня в руки криминального (отечественного) капитала и иностранных фирм.

На Всероссийском совещании по проблемам борьбы с организованной преступностью и коррупцией, проходившем в Кремле еще 12 февраля 1993 г., отмечалось: "Надежным прикрытием преступных структур служат коррумпированные связи в органах власти и управления. Более 630 криминальных группировок используют их в своей деятельности. По оценкам экспертов, в коррумпированные отношения вовлечено до 40% предпринимателей и практически две трети коммерческих предприятий"⁴⁷.

Коррумпированные отношения характерны для направлений осуществления рыночных реформ. Создана отлаженная система взяточничества в кредитно-финансовой системе, торговле, на транспорте, в органах, ведающих внешнеэкономической деятельностью, лицензированием, приватизацией. Сложились твердые тарифы поборов за отвод участков земли, перерегистрацию коммерческих доходов от налогообложения, безнаказанное нарушение таможенных правил и другие незаконные услуги. Значительная часть государственных и муниципальных служащих коррумпирована, а государственный аппарат в целом поражен разнообразными формами коррупции. Все это порождает недоверие населения к государству, правовой нигилизм и негативизм, ориентирует людей на неправовые средства решения проблем, в том числе при обращении за помощью к криминальным структурам.

Итак, значение принятия закона о собственности в Российской Федерации для осуществления экономической реформы сложно переоценить. Закон ввел в России право частной собственности, объектами которой могут быть любые предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, средства производства, земельные участки, жилье, средства массовой информации. Причем и количество, и стоимость имущества, находящегося в частной собственности, не ограничиваются. Все, что не является государственной (муниципальной) собственностью, считается частной.

⁴⁵ Организованные преступные сообщества действуют в сфере приватизации, акционирования, аренды..." См.: Изменения преступности и проблемы охраны правопорядка. – М.: Криминолог. ассоциация, 1994. – С. 4.

⁴⁶ Видимо, имеются в виду "обыкновенные акции", дающие право голоса на собраниях акционеров и при управлении АО. (Примеч. авт.).

⁴⁷ Оперативная обстановка в стране и меры по усилению борьбы с преступностью. См.: Изменения преступности... - С. 3.

Однако был цивилизованный путь создания в России института частной собственности – формирование условий для свободной конкуренции, обеспечение всем равного доступа к предпринимательской деятельности (кроме этого, раздача части имущества через систему приватизационных чеков и народного акционирования). Тогда в честной борьбе наиболее умелые заработали бы себе имущество в "неограниченных" объемах.

Чтобы соблюсти элементарные принципы социальной справедливости при переходе к новой экономической системе, законы о собственности и предпринимательской деятельности обязательно должны были приниматься в совокупности с законом о происхождении собственности. Предложения о необходимости принятия такого закона бывшее ГУ БХСС бывшего МВД СССР вносило в правительство еще в 1990–1991 гг.⁴⁸ Однако эти предложения не были учтены ни в одной из программ перехода к рынку,

Отмывание "грязных" денег началось в годы перестройки еще до принятия закона о кооперации. Тогда разрешили создавать кооперативы, фактически не требуя деклараций о доходах, что можно расценить как сознательное официальное открытие каналов для легализации теневых капиталов.

Принятый порядок регистрации предприятий также стал источником возникновения криминогенных ситуаций. За рубежом тщательно смотрят учредительные документы лишь при основании корпораций, особенно в части соблюдения антимонопольного законодательства. Индивидуальные частные фирмы, а также товарищества в большинстве стран вообще не представляют при регистрации никаких учредительных документов, они лишь заявляют в местную администрацию (или секретариат и т. п.) о факте создания фирмы и получают соответствующий регистрационный номер. Предприятия всех типов представляют учредительные документы в полном объеме.

Запреты на тот или иной вид деятельности стали поводом для их обхода за определенную плату, т. е. порождали взяточничество. Так, вместо прямого вымогательства вас направляют в центр, ассоциацию, фирму..., где "специалисты" составляют Устав и договор. Вы за это платите, если хотите получить положительное решение о регистрации.

Регистрация малой фирмы занимает в иностранных государствах несколько часов, у нас же Законом о предприятиях и предпринимательской деятельности предусмотрен срок в течение месяца (ст. 34).

Курс же на преобразование государственных монополий в так называемые независимые коммерческие структуры есть не что иное, как отлучение от собственности десятков миллионов россиян.

Утвержденные Указом Президента от 29 декабря 1991 г. "Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год" отстранили коллективы трудящихся рос-

⁴⁸ "Опасные кульбиты экономической преступности" // Экономика и жизнь. 1991. № 17. С. 12–13.

сийских предприятий от управления процессом приватизации. Так, 40% имущества предприятия может перейти к трудовому коллективу, на остальные 60% уставного капитала выпускаются обыкновенные акции, которые дают 85% голосов. В результате обладатель обыкновенных акций может решать такие вопросы, как сокращение численности персонала, изменение профиля предприятия, установление размеров заработной платы и т. п. А в соответствии с Положением эти акции продаются с аукциона или на коммерческом конкурсе.

Сохранение этой тенденции приведет (если уже не привело) в самое ближайшее время к построению системы, ничего общего не имеющей (по содержанию) с тем, что сформировалось к настоящему времени в развитых странах Запада. Тем самым ставятся под сомнение не только задачи построения правового государства и социальной рыночной экономики, но и сами завоевания нашей демократии.

Английский социолог Р. Дарендорф выделяет мелкий бизнес как важный элемент гражданского общества, без которого невозможно идти по пути строительства правового государства⁴⁹. Для его развития во многих индустриально развитых государствах вводятся минимальные ставки налога на добавленную стоимость (НДС). Так, пониженные ставки (2–10%) применяются в сфере производства продуктов питания, медицинских услуг, газет, книг и журналов, основные ставки (12–23%) – в сфере производства основной массы товаров и услуг, повышенные (свыше 25%) – на производство предметов роскоши⁵⁰. Мелкий бизнес в большей своей массе вообще освобожден от уплаты НДС (устанавливается необлагаемый минимум оборота). В РФ малому бизнесу вначале предоставили некоторые налоговые льготы, но с 1 января 1992 г. лишили этих привилегий. Ставка НДС лишь в 1993 г. была снижена до 28%.

Не способствует развитию малого бизнеса и налоговое законодательство. Товаропроизводители фактически "задушены" налоговой "удавкой". По-видимому, есть лица, заинтересованные в том, чтобы завладеть рынками сбыта, а разорившиеся предприятия прибрать к рукам. К марту 1994 г., т. е. в течение года действия Указа, в арбитражных судах было рассмотрено лишь 7 дел о несостоятельности предприятий. И не по одному из них не было принято положительного решения. Так что кредиторы не могут рассчитывать удовлетворить свои требования к должникам законными способами.

Указ о банкротстве вступил в силу⁵¹ с 1 марта 1993 г. Цель признания предприятия банкротом – превратить предприятие в частное. Часто умышленно создаются условия для признания предприятия банкротом путем недобросовестного ведения хозяйственной деятельности. Одним из таких условий является на-

⁴⁹ Дарендорф Р. Дорога к свободе: демократизация и ее проблемы в Восточной Европе // Вопросы философии. 1990. № 9. С. 69–75.

⁵⁰ Финансовый вестник. 1991. № 5. С. 12.

⁵¹ Указ Президента РФ № 623 от 14.06.92 г.

личие долговых обязательств на сумму, превышающую двукратную сумму стоимости имущества предприятия.

Уголовная ответственность за недобросовестное ведение хозяйственной деятельности, заключение убыточных сделок, запущенность либо ненадлежащее ведение бухгалтерского учета у нас фактически отсутствует.

Существует практика, когда руководители предприятия предоставляют за взятки полную информацию о его состоянии потенциальному покупателю до объявления в печати о банкротстве, как того требует закон.

Отсутствие такой публикации или публикация мелким шрифтом в разделе рекламных объявлений, в малотиражных печатных изданиях ставит потенциального покупателя в привилегированное положение. Все это, а также сокрытие информации о проведении конкурса и его правилах либо оглашение этой информации лишь перед его началом "отсекают" от участия в конкурсе потенциальных участников, и предприятие автоматически переходит в управление подавшего заявку.

Разглашение сведений о других участниках конкурса, размерах вносимого ими залога позволяет в последний момент внести залог в размере, превышающем взносы остальных конкурентов. Последний пример – противозаконные действия ряда сотрудников Госкомстата РФ, владеющих обширной информацией о состоянии предприятий и фирм в РФ.

Требование предварительного внесения залога нередко приводит к тому, что недобросовестные участники, давшие взятку конкурсной комиссии, становятся победителями конкурса. В конкурсную комиссию представляют фиктивные документы, якобы свидетельствующие о платежеспособности участника, вносят в качестве залога заемные средства.

Передача предприятия-банкрота в независимое управление позволяет, формально не нарушая закона, получать значительные денежные средства, превышающие размер залога, который составляет 10% балансовой стоимости имущества предприятия. Причем балансовая стоимость исчисляется в ценах 1991 г., тогда как сейчас она многократно возросла.

В процессе принятия решения о ликвидации предприятия возможны следующие нарушения:

- погашение долга одному из кредиторов предприятия-банкрота в ущерб интересам остальных кредиторов и бюджету;
- сокрытие части имущества предприятия-банкрота для его присвоения.

Правила проведения конкурса по продаже предприятия во многом аналогичны правилам проведения конкурса по передаче предприятия в независимое управление, и как следствие этого, возможны злоупотребления.

Отсутствие статей в уголовном законодательстве, преследующих за подобные нарушения, может привести и приводит к растаскиванию государственного имущества отдельными лицами, которых фактически невозможно привлечь к ответственности.

Подобные явления стали возможны потому, что правительство, взяв курс на развитие частного предпринимательства, не разработало превентивных мер по сдерживанию экономической преступности и негативных социальных последствий, сопровождающих это развитие. Органы государственной власти не имеют стратегии социального и правового регулирования экономического поведения негосударственных предприятий, мало того, практика регуляций предельно ослаблена сегодня не только со стороны закона и норм права, но и со стороны российской общественности.

Основным мотивом деятельности частного предприятия является выживание. Борьба же за прибыль вынуждает многих предпринимателей преступать грань закона. К числу наиболее опасных видов нарушений следует отнести сговор конкурентов по вопросу удержания уровня цен и деятельность, наносящую ущерб здоровью и безопасности людей, окружающей среде. Необходимо отметить, что предпосылки криминализации предпринимательства были заложены на этапе его становления. По оценке экспертов, более 30% от общего объема стартового капитала в частном секторе экономики имеет криминальную природу. На первом месте – капитал, нажитый в торгово-посреднических операциях (51%).

Криминализация частного бизнеса стремительно захватывает новые сферы. Если вчера рэкет довольствовался данью, взимаемой с торговых палаток, то сегодня он контролирует практически всю предпринимательскую деятельность. Более того, правомерно ожидать, что завтра рэкет станет проникать в новую для него сферу трудовых отношений, контролируя поведение наемного труда как в частном, так и в государственном секторах экономики, а проникновение частного бизнеса в операции со стратегическим сырьем и в торговлю оружием будет способствовать перемещению в Россию международного центра организованной преступности. Ходом этого процесса обеспокоены как мировая общественность, так и правительства ряда зарубежных стран, свидетельством чего является открытие в Москве в мае 1994 г. постоянного представительства ФБР.

Показатели преступности в стране растут чрезвычайно быстро, но страх россиян перед лицом преступности возрастает еще быстрее. Для рядовых граждан опасность пострадать от преступности превратилась в лотерею, а для предпринимателей она стала неизбежностью. Страх и нежелание вступать в контакт с организованной преступностью сковывают и парализуют развитие деловой активности. Степень защиты со стороны государства, включая правоохранительные органы, настолько низка, что никем из опрошенных предпринимателей всерьез не рассматривается. На момент проведения исследования 38% предпринимателей, принявших в нем участие, уже подвергались различного рода физическим оскорблениям и расправам. Доля тех, кто столкнулся с угрозами в отношении себя лично и членов своей семьи, составила 85%. Четвертая часть предпринимателей (24%) высказала серьезные сожаления по поводу той ситуации, в которой они оказались из-за действий со стороны организованной преступности. По их мнению, правительство и органы власти, провозглашая курс на развитие предпринимательства, совершенно не принимают в расчет действительные расходы пред-

приятый и, в первую очередь, противозаконные обложения, которые в зависимости от сферы и размеров бизнеса колеблются от 8 до 50% ежемесячной прибыли. При этом никто из опрошенных предпринимателей не выразил готовности искать превентивной защиты в органах правопорядка из-за ее ненадежности и обременительности, а порой и поборов.

По мнению основной части предпринимателей, правительство наращивает усилия на наименее эффективном направлении борьбы с преступностью, пренебрегая иными возможностями, например, увеличивает штаты оперативного, судебно-следственного, тюремного аппаратов органов милиции, не справляющихся с ситуацией.

Официальная статистика преступности далека от действительности. Так, в разряд преступных действий, относящихся к вымогательству, попадает не более 5–7% от их общего числа. Основная доля преступлений данного рода минует каналы официальной статистики к обоюдному удовлетворению преступников и правоохранительных органов.

Система ценностей современной России сближается с западной, в которой, как известно, богатство – один из базовых символов успеха в обществе. В сегодняшней ситуации особенно сильно стремление к богатству у тех слоев российского общества, которые на практике лишены возможности достичь их некриминальным путем. Чем сложнее социальной или этнической группе утвердиться в социуме, тем больше вероятность, что часть ее представителей встанет на противоправный путь с целью достижения успеха, т. е. богатства. Результат всегда один и тот же – рост преступности и иных форм социальной дезинтеграции.

Отсутствие для определенных социальных групп возможности достичь материального благополучия законными путями ввергает их в состояние фрустрации. В спектре социальных причин роста организованной преступности – бедность и фрустрация как результат негативных социально-демографических и профессиональных изменений в обществе.

Отметим, что усиление организованной преступности вызывается также этническими факторами. Существует прямая зависимость между этнической иммиграцией и состоянием преступности в России.

Проблему криминализации предпринимательства следует особым образом учитывать при разработке концепции национальной безопасности России. Угрозу жизненно важным интересам государства оказывают или могут оказывать уже не только геополитические и социально-экономические факторы, но и негативные процессы внутри общества, одной из движущих сил которого могло бы стать правопослушное предпринимательство.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ

Виды экономической преступности, возникшие в российском хозяйстве в период формирования рыночных структур, весьма разнообразны. Причем каж-

дый день появляются все новые и новые их разновидности; меняются законы и ситуация – меняются характер и методы совершаемых преступлений.

Можно попытаться сформулировать агрегированные, укрупненные виды экономических преступлений, а затем, по возможности, проанализировать их причины и следствия.

Западно-германский криминолог Г. Кайзер выделяет 4 группы экономических преступлений в соответствии с их мотивацией, степенью опасности, сферой посягательства, образом действия, а также социальным и индивидуальным значением:

1. Соглашения о недопущении конкуренции, нарушении законодательства о конкуренции и ценах, включая ростовщичество; нарушение авторских прав и прав на товарные знаки; мошенничество, связанное со строительством, деликты в конкурсном производстве и правонарушения, совершаемые компаниями; злоупотребление доверием и неправомерное объявление о банкротстве.

2. Уклонение от уплаты налогов, сборов и пошлин, таможенные преступления, а также получение кредитов обманным путем и подкуп.

3. Нарушения законодательства об охране молодежи и охране труда, а также о социальном страховании; нарушения законодательства об использовании и охране окружающей среды; фальсификация продовольственных и промышленных товаров.

4. Мошеннические серийные продажи (автоматов, пишущих и швейных машин, доильных аппаратов, диктофонов), частично сопряженные с обязательством предоставлять надомную работу, мошенническое приобретение индивидуального дома или дачи.

Как видим, попытка сгруппировать экономические преступления в 4 группы не решает проблемы научной классификации деликтов в сфере бизнеса. Нужны более четкие критерии отнесения преступлений к той или иной группе. Обратимся к работе Б. Свенссона "Экономическая преступность", автор которой при выделении видов экономической преступности исходил из того, что такие преступления могут осуществляться во всех звеньях деятельности предприятия. "Пайщики и заимодатели могут быть обмануты при вложении капитала в предприятие; рабочим и служащим создаются худшие условия, чем это предусмотрено законодательством. Производственный процесс может осуществляться с нанесением ущерба окружающей среде, например, путем недозволенной утечки вредных веществ. Производимые товары или услуги могут оказаться непригодными, поставляться на рынок способом, который не устраивает потребителей или наносит ущерб предприятиям. Прибыль будет определяться способом, противоречащим налоговому законодательству.

Но и на других этапах деятельности могут иметь место махинации, вследствие чего государство и общество лишаются установленных налогов и платежей. Государству может быть также нанесен ущерб и другими способами. Так, валют-

ные злоупотребления в состоянии, например, привести к напряженности платежного баланса"⁵².

Можно попытаться классифицировать экономические преступления в зависимости от *вида экономической деятельности*: в производственно-коммерческой деятельности (собственно бизнес), в финансово-кредитной системе и сфере денежного обращения, в сфере налогообложения, в прочих инфраструктурах рыночной деятельности (биржевая, страховая, аудиторская, консалтинговая и прочая деятельность).

Используя воспроизводственный подход, выделим две большие группы экономических преступлений. В первую включим те, что совершаются в сфере производства и затрагивают экономические отношения; во вторую – те, что совершаются в сфере распределения, обмена и потребления.

Группа I. Экономические преступления, совершаемые в сфере производства товаров и услуг (экономические деликты, связанные с производительной функцией бизнеса):

1. Подпольное и незаконное производство товаров и услуг.
 2. Незаконное использование чужих товарных знаков, выпуск поддельных товаров.
 3. Незаконное использование чужих открытий, изобретений, авторских прав (включая интеллектуальную собственность), аудио- и видеопиратство.
 4. Обман акционеров.
 5. "Нечестная конкуренция", нарушение антимонопольного законодательства.
 6. Совершение неоформленных сделок либо учет несовершенных сделок.
 7. Возложение на предприятие расходов на личные цели.
 8. Взятничество, связанное с получением льгот в бизнесе, преимуществ перед конкурентами, выгодных контрактов, с незаконным снижением пошлин на экспортно-импортные операции и т. д.
 9. Соккрытие имущества при банкротствах.
 10. Обман и мошенничество при приватизации.
 11. Сознательное ухудшение качества товаров и услуг.
 12. Создание фиктивных фирм, филиалов, дочерних компаний.
 13. Посягательства на социальные гарантии наемных работников (нарушение законов об охране труда, молодежи, социального страхования и др.).
 14. Использование нелегальной рабочей силы.
 15. Природоохранные преступления.
 16. Промышленный шпионаж.
 17. Компьютерные преступления
- и др.

⁵² Свенссон Б. Экономическая преступность. – С. 25.

Группа II. Экономические преступления, совершаемые в сфере распределения, обмена и потребления товаров и услуг (экономические деликты, связанные с распределительно-обменной функцией бизнеса):

1. Превышение максимальных цен на товары, услуги, жилье.
2. Соккрытие налогов и другие налоговые преступления.
3. Валютные преступления.
4. Мошеннические преступления фирм-должников (перед банками, партнерами и клиентами), сообщение неверных сведений кредиторам.
5. Махинации с пошлинами (искажение сведений в таможенных декларациях и др.), контрабанда.
6. Мошеннические преступления в банковской и финансово-кредитной сфере.
7. Торговые преступления: торговля недоброкачественными, поддельными, крадеными и запрещенными товарами, обмеры, обвесы, обман покупателей и др.
8. Недобросовестная, мошенническая и заведомо ложная реклама.
9. Мошеннический кредит за счет партнеров или населения (сбор средств за заведомо отсутствующие товары и услуги, заем якобы под большие проценты, махинации с предоплатой и выполнением обязательств по коммерческим сделкам и т. п.).
10. Махинации с недвижимостью и земельными участками.
11. "Отмывание" денег и др.⁵³.

Перечисленные в двух группах агрегированные экономические преступления, в свою очередь можно подразделить на несколько разновидностей. Так, "обман акционеров" возможен:

- а) посредством сообщения неверных сведений о прибыли и убытках с целью поощрить акционеров скупать акции по завышенной цене;
- б) тем же способом, но с целью заставить акционеров избавиться от своих акций по заниженному курсу, и др.

Одним из наиболее тяжелых видов экономических преступлений для государства являются налоговые. По существу, это один из главных видов экономической преступности, анализу особенностей которого должны быть посвящены специальные исследования. Способов сокрытия налогов и обмана налоговых служб существует множество, начиная с самых простейших, связанных с искажением налоговых документов, и кончая самыми изощренными, например, связан-

⁵³ Напоминаем, что все названные деликты относятся к числу экономических лишь в случае, если они осуществляются субъектами бизнеса и связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. К таковым, например, не относятся мошеннические действия с недвижимостью, совершенные частным лицом, и т. п. (Примеч. авт.).

ными с махинациями посредством дочерних компаний и филиалов в других странах.

Причины традиционных преступлений корыстного характера и причины экономических преступлений различны, хотя в их основе и лежит, как правило, общая мотивация – стремление криминальными методами удовлетворить свои потребности.

В мире сегодня существует множество различных теорий, пытающихся объяснить причины преступности. Это и давнее ломброзианское направление криминологии, объясняющее причины преступности биологическими особенностями личности преступника (наличием особого типа человека, предрасположенного к совершению преступлений в силу особых антропологических стигматов – биологических признаков), и психологические, психопатологические и социологические теории. Однако наиболее точную причину назвал американский специалист Э. Шур, указавший на главный источник преступности – очевидное противоречие между провозглашенными идеалами равных прав и возможностей, с одной стороны, и упорным сохранением неравенства в главных областях нынешней социальной системы, с другой.

Отечественные социологи и криминологи традиционно рассматривают социальные условия и социальную среду в качестве важнейшего фактора возникновения преступности. Преступность рассматривается в качестве "элемента более общей и сложной системы социальных взаимодействий; за отправную точку исследования при этом берутся не преступление или преступность, а определенные социальные процессы, протекающие в обществе, даются их характеристика в норме, условия нормального протекания этих процессов и на этой базе выявляются причины, условия, механизм возникновения отклонений от нормального течения социальных процессов, в том числе отклонений противоправного, преступного характера"⁵⁴. Такой подход справедлив и в отношении экономической преступности, которая "есть лишь часть более широкого спектра социальных дисфункций в сфере экономики и которая служит определенным показателем состояния общественного организма"⁵⁵.

В целом в отечественной криминологии причинами преступности в самом общем плане признается совокупность объективных и субъективных обстоятельств, порождающих ее как закономерное социальное последствие; поскольку преступность явление социальное, то и причины ее социальны по своему характеру⁵⁶.

Особое место в ряду экономических преступлений в России и странах СНГ сегодня занимает теневая экономика. Интерес к ней возник лишь в последнее время. Так, в 1977 г. американский экономист П. М. Гутманн публикует статью

⁵⁴ Яковлев А. М. Социология... – С. 59.

⁵⁵ Денисов В. И., Спиридонов Л. И. Абстрактное и конкретное в советском правоведении. – С. 181–183.

⁵⁶ Криминология: Учеб. / Под ред. В. В. Орехова. – С. 101.

"Подпольная экономика"⁵⁷, в которой он определяет теневую экономику как неучтенную экономическую деятельность. В настоящее время в России доля теневой экономики постоянно растет, что в целом характерно для развивающихся стран. В 1983 г. в Белефелде прошла первая Международная конференция по проблемам изучения теневой экономики и борьбы с ней.

В 1980 г. в журнале "ЭКО" Т. Заславская писала, что игнорировать теневую экономику нельзя, поскольку происходит скрытое перераспределение доходов между социальными группами, подчас наносящее заметный ущерб общегосударственным интересам.

Аналогичный вывод был сделан в результате проведения одного из первых серьезных исследований проблем теневой экономики в НИЭИ при Госплане СССР в начале 80-х гг. Т. И. Корякина дала такое определение теневой экономики: "Под теневой экономикой ... в основном понимается производство товаров и услуг населению за плату, не фиксируемую в официальной статистической отчетности"⁵⁸.

Ранее под теневой экономикой понимали не регистрируемую в органах государственного управления и учета и поэтому не регулируемую ими в должной мере индивидуальную трудовую деятельность. Наличие узости такого определения в доказательствах не нуждается.

С. Головин, А. Шохин считают, что теневая экономика представляет собой совокупность неучтенных, нерегламентированных (отличающихся от зафиксированных в нормативных документах и правилах хозяйствования) и противоправных видов экономической деятельности⁵⁹.

В. Рутгайзер пишет, что теневая экономика "есть хозяйственная деятельность, осуществляемая в нарушение действующих в этой сфере законов"⁶⁰.

О. Осипенко впервые попытался сделать политико-экономический анализ теневой экономики, представив ее как "переплетение сложной совокупности разнородных производственных отношений и как сектор производства"⁶¹. Это, конечно, позволило автору сделать интересный вывод о наличии в теневой экономике своеобразного "государственно-монополистически-феодалного" типа предпринимательства, а также о наличии в отдельных сегментах теневого сектора экономики частнокапиталистического предпринимательства.

⁵⁷ Cutmann P. M. The Subterranean Econom // Financial Analysis. J. 1977.

⁵⁸ Корякина Т. Теневая экономика в СССР: анализ, оценки, прогнозы // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 111.

⁵⁹ Головин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок // Коммунист. 1990. № 1. С. 52.

⁶⁰ Рутгайзер В. Теневая экономика СССР. Обзор литературы и исследований // Свободная мысль. 1991. № 17. С. 119.

⁶¹ Осипенко О. "Теневая экономика": попытка политико-экономического анализа. – С. 46–47. Данную позицию разделяет А. Штулс. См. "Теневая экономика": реализм оценок или предвзятость? // Экономические науки. 1990. № 5. С. 108.

С. Головин определил теневую экономику комплексно как сферу производства, распределения и потребления: "В самом общем виде теневую экономику можно определить как фактически не контролируемые обществом производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг"⁶².

А. Крылов так определяет теневую экономику: "Теневая экономика, или незаконный бизнес, – специально созданная, подпольная, способная к расширенному воспроизводству, относительно самостоятельная экономическая структура, которая имеет разветвленные связи внутри себя и с народнохозяйственной системой"⁶³.

К. А. Улыбин пишет: "... есть полное основание относить к теневой экономике все те разнообразные виды деятельности, которые наносят вред обществу и его членам и дают возможность получать нетрудовые доходы"⁶⁴.

Краткий анализ позиций отечественных исследователей по определению сущности категории "теневой экономики" позволяет сделать вывод о сложности и неоднозначности объекта исследований; противоречивости законодательного регулирования хозяйственных отношений, несоответствии правового и социально-экономического подхода к оценке явления.

Общепринято считать теневой экономикой ту часть легальной экономики, которая не находит отражения в официальной статистике, ускользает от налогообложения и т. д., т. е. теневая экономика – экономическая деятельность, не учитываемая официальными статистическо-учетными органами и не включаемая в валовой национальный продукт.

В середине 1992 г. финскими специалистами С. Ремесом и Х. Тервонен был дан прогноз в отношении развития наших реформ и особенностей динамики теневого сектора экономики.

Среди возможных сценариев будущего России они назвали 4 основные альтернативы: открытая рыночная экономика; закрытая рыночная экономика; либерально-бюрократическое развитие; хаотическое развитие (различные варианты)⁶⁵.

Сегодня очевидно – действительно реализуется вариант хаотического развития. Большинство его прогнозных элементов становится реальностью. Так, они прогнозировали, что будут характерными непоследовательность, недостаток

⁶² Головин С. Д. О классификации явлений теневой экономики // Вестник Моск. ун-та. Сер.6. Экономика. № 1. С. 40. Кстати, это вторая, по нашему мнению, по значимости политико-экономическая работа после выхода вышеназванной статьи О. В. Осипенко. (Примеч. авт.).

⁶³ Крылов А. О теневой экономике без эмоций // Социалистический труд. 1990. № 2. С. 65.

⁶⁴ Улыбин К. А. Знакомая незнакомка. – С. 14.

⁶⁵ Ремес С., Тервонен Х. Россия: варианты развития событий и стратегия западного предпринимательства // Вопросы экономики. 1992. № 4–6. С. 61–70.

здорового смысла в управлении, иррациональность. События будут развиваться по неконтролируемой нисходящей спирали. Доминирующей силой в обществе станет теневая экономика. Законодательство постепенно потеряет свое значение. Ощутимо разрастется организованная преступность. Использование ресурсов будет контролироваться теневой экономикой совместно с местными группировками власти и сепаратистскими движениями. Единственно жизнеспособной формой бизнеса будет традиционная коммерческая торговля. Но даже простая коммерческая торговля будет зависеть от теневой экономики.

С. Рамес и Х. Тервонен предполагали, что единственный выход из указанного состояния – резкий и быстрый сдвиг к капитализму. В данном случае имелся в виду *латиноамериканский тип экономики*. "Переход к капитализму последует за решением покончить с кризисом в экономике путем полного открытия границ страны для иностранного капитала. Западный капитал будет абсолютно свободен от всех социальных и экологических ограничений. Ресурсы страны, национальные ресурсы и национальные активы будут просто распроданы лицам, предлагающим самую высокую цену.

Плановая экономика перестанет реально существовать, ей на смену придет рыночная, базирующаяся в значительной мере на теневой экономике, которая фактически полностью легализуется посредством принятия либерального экономического законодательства"⁶⁶.

ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Участником теневой экономики зачастую становится организованная преступность. Организованные преступные группировки имеют следующие отличительные особенности:

- наличие выраженной организационно-управленческой структуры, строгая иерархия самих групп, единые нормы поведения и ответственности, системы санкций и поощрений, их практическая реализация;

- устойчивый, планируемый, заговорный характер преступной деятельности, особенно подкуп должностных лиц и крупные хищения, наличие общих целей, ориентация на извлечение максимально высоких доходов при минимальном риске;

- систему планомерной нейтрализации всех форм контроля общества и государства с использованием собственных подразделений безопасности (разведки и контрразведки), выведывание планов структур государственной власти, ведущих борьбу с преступностью, с помощью подкупа сотрудников соответствующих органов и внедрением в государственный аппарат;

- наличие значительных денежных фондов, инвестируемых в различные сферы деятельности, использование части из них на дачу взяток должностным

⁶⁶ Там же. С. 61–70.

лицам законодательной и исполнительной власти, оплату услуг общеуголовных преступников, сращивание общеуголовной и корыстно-хозяйственной преступности;

– наличие кооперации преступных группировок в различных отраслях экономики страны;

– распространение лидерами организованной преступности своей идеологии, в том числе и в местах лишения свободы, организация и осуществление моральной и материальной поддержки преступников.

В конце 60-х – начале 70-х гг. официально провозглашалось, что организованной преступности вообще не существует, хотя именно тогда начала безудержно раскручиваться спираль экономической преступности, стала зарождаться система взяточничества, приобретающая в некоторых регионах страны черты коррупции.

Так как борьба с организованной преступностью на должном уровне не велась, сам антисоциальный феномен социологами, криминологами, специалистами-практиками не изучался. Безнаказанность способствовала сращиванию переродившихся партийных работников, разложившихся руководителей хозяйств и даже ведомств с преступниками, с верхним эшелонem некоторых правоохранительных органов, которые по роду службы и долгу обязаны были вести борьбу с преступностью и которым государство доверило защиту интересов общества и граждан от общественно опасных посягательств.

Одним из первых, кто решился доказать, что сложилась и реально существует организованная преступность, был профессор И. И. Карпец, выступивший на VI Международном конгрессе криминологов социалистических государств, проходившем в 1987 г. в г. Москве. В настоящее время наличие в стране организованной преступности признается не только криминологической наукой, но и правоохранительными ведомствами. В аппаратах уголовного розыска были созданы специализированные подразделения. Органами внутренних дел обезврежены сотни особо опасных групп, орудовавших в сферах экономики, занимавшихся рэкетом, грабежами, разбоями, кражами.

Организованную преступность, сформировавшуюся в нашей стране за последние 10–15 лет, характеризуют три имманентных признака:

Во-первых, четкая, *устойчивая организационная структура*, установленная на длительное время и рассчитанная на проведение систематической преступной деятельности; прочные иерархические связи между членами преступного сообщества; жесткая система непререкаемого подчинения, при которой "низший" беспрекословно выполняет приказ "высшего" в иерархии; разделение ролей и функций, выполняемых каждым сообщником, определенная преступная специализация; подобие стабильного "штатного расписания" – главарь (иногда группа главарей) из числа "авторитетов" или, как их еще именуют в преступном мире, "воров в законе", держатель преступной кассы ("общака") – казначей, связники, рядовые боевики, выполняющие всю черновую "работу". Многие организованные

преступные кланы создают свою разведку и контрразведку, а иногда и свои особые суды. Участники преступного сообщества связаны круговой порукой.

Во-вторых, преступная деятельность, продолжающаяся, как показывает практика, нередко многие годы.

В-третьих, коррупция как определяющий признак организованной преступности, т. е. питаемая взятками связь, сращивание на основе материальных подачек уголовного элемента с переродившимися продажными представителями государственного аппарата, и в первую очередь, правоохранительных органов, которые прикрывают, обеспечивают безопасность, "обслужи-вают" преступный бизнес доморощенной мафии. Например, в процессе расследования многочисленных преступлений, совершенных алма-атинской бандой, было установлено, что некоторые работники правоохранительных органов продавали бандитам патроны к огнестрельному оружию, которое ни при каких условиях не могло находиться в распоряжении частных лиц. Милицейские чины, небескорыстно, снабжали бандитов информацией, а бывали и такие, что "хаживали" с подопечными на "дело".

Бандитизм как самостоятельное государственное преступление является своеобразной модификацией организованной преступности. В первые годы советской власти бандитизм, как правило, носил отчетливо выраженную политическую окраску. В последующие годы он выродился в откровенно корыстное общеуголовное преступление. Современные бандформирования организуются, планируют и осуществляют вооруженные нападения только и исключительно ради преступного завладения материальными ценностями. Для достижения этой цели бандиты не брезгают ничем: безжалостно убивают людей, вставших на защиту собственности, причиняют им тяжкие телесные повреждения, прибегают к жестоким пыткам.

Уголовный кодекс (ст. 77), определяя бандитизм как организацию вооруженных банд с целью нападения на государственные или общественные предприятия, учреждения, организации либо на отдельных лиц, а равно участие в таких бандах и в совершаемых ими нападениях предусматривает наказание в виде лишения свободы на срок от 3 до 15 лет с конфискацией имущества и со ссылкой на срок от 2 до 5 лет либо без ссылки или смертной казни с конфискацией имущества.

Любой член банды несет ответственность как за оконченное преступление, за сам факт вступления в нее и осуществление ее целей. Причем ему вменяются ответственность все совершенные бандой преступления, даже если он в некоторых из них и не участвовал непосредственно. Бандитизм по закону признается оконченным преступлением с момента организации вооруженной банды, независимо от того, удалось ли ей впоследствии совершить хотя бы одно из намеченных нападений или она была разоблачена до этого. Законом предусматривается и ответственность по ст. 77 УК любого гражданина, который, не являясь членом банды, формально не вступая в нее, принимал участие в совершенном ею нападении, заведомо зная, что он совместно действует именно в составе организованной

группы бандитов. Других специальных правовых норм, непосредственно направленных на борьбу с организованной преступностью, законодательство не предусматривает.

В 70-х гг. начала наращивать темпы хозяйственно-корыстная преступность. Предприимчивые дельцы стали создавать подпольные артели, цехи и даже целые фабрики, неучтенная продукция которых реализовывалась на стороне. На уровне незаконного бизнеса, приносящего огромные доходы, укрытые от какого-либо государственного и общественного контроля, появились дельцы – "цеховики", "деловые люди". В стране появился клан подпольных миллионеров, которые в те годы открыто вкладывали прибыль в особняки, новейшие модели "мерседесов", "фордов", в баснословно дорогие ювелирные изделия, антиквариат. Деньги открывали им вход на просмотры фильмов, премьеры театральных спектаклей, выставки, вернисажи, в квартиры иных деятелей культуры и искусства.

Профессиональная уголовная преступность быстро среагировала на эту новую криминальную ситуацию.

Возник союз двух ветвей организованной преступности – уголовно-бандитствующих формирований и групповой хозяйственно-корыстной преступности, которую точнее считать экономической.

Одна из ведущих советских криминологов профессор А. И. Долгова пишет, что организованная преступность пересекается с так называемой хозяйственно-корыстной, с общеуголовной, в том числе и профессиональной, а также с групповой преступностью. Опасность организованной преступности состоит и в том, что, во-первых, вовлекаются в преступную деятельность лица, занимающие подчас ключевые позиции в сфере хозяйственной или государственной деятельности, либо на соответствующие места "проталкиваются" свои люди; во-вторых, прилагаются усилия к слому, нейтрализации системы социального контроля: подкупаются или дискредитируются работники правоохранительных, контролирующих, иных органов.

В подобных уголовных делах переплелись все атрибуты организованной преступности: от ухищренных способов хищения государственного имущества, четко отлаженной, с жестко предписанными правилами системы повального взяточничества и подкупа "нужных" должностных лиц, вовлечения в преступную деятельность все новых и новых соисполнителей (чтобы укрепить позиции круговой поруки среди сообщников, запугать рядовых работников ответственностью за содеянное) до яростного сопротивления иных высокопоставленных чиновников любым попыткам правоохранительных органов до конца разоблачить жуликов и мздоимцев, а также обезвредить прикрывающий их уголовно-бандитствующий элемент.

Начиная с 70-х гг. воротилы подпольного бизнеса, занимаясь частнопредпринимательской деятельностью, извлекали значительную нетрудовую наживу. Акулы теневой экономики, вкладывая крупные суммы нечестно нажитых денег в подпольные "левые" производства, делили прибыль от реализации продукции между дельцами-учредителями соответственно размеру их паевых взносов.

Возникшая в стране новая экономическая ситуация открыла для подпольных миллионеров возможность "отмыть" деньги, легализовать их.

Организованная преступность – достаточно большая и серьезная сила. Ей выгодна обстановка нестабильности, нарушений правопорядка. Ее лидеры заинтересованы в возбуждении в некоторых слоях населения национальной вражды, розни, провокаций конфликтов и волнений.

Следует провести такую оптимизацию структур управления как в государстве в целом, так и в правоохранительных органах в особенности, чтобы они могли эффективно противостоять криминальному миру. Сегодня преступность, прежде всего экономическая, превратилась в явление, по своим масштабам и глубине представляющее опасность для общества. В связи с этим необходима разработка общенациональной программы борьбы с экономической преступностью, т. е. принятие комплекса новых законов, статей и норм и введения криминологической экспертизы проектов законов, указов и подзаконных актов, относящихся к осуществлению российской экономической реформы.

В число первоочередных законодательных актов должны войти следующие: о борьбе с коррупцией; о борьбе с организованной преступностью и отмыванием преступных доходов; о государственной службе; о происхождении собственности; о лжебанкротстве; о лжепредпринимательстве; о монополистическом сговоре; о подделке ценных бумаг; о переводе денег из страны в страну, невозврате или сознательной задержке возврата кредитов и прочих нарушениях в сфере финансово-кредитных отношений; о сохранении государственной тайны и коммерческих секретов; о конфискации имущества, выявленного после осуждения преступников и наказании сообщников, прятавших его; о защите участников уголовного процесса; об ответственности за приватизационные правонарушения и др.

Этими актами должны руководствоваться в своей деятельности службы и подразделения правоохранительных ведомств. При этом они должны иметь современное техническое и организационное обеспечение, а их сотрудники – высокую заработную плату и пенсию, специальные страховые полисы, т. е. социально и в правовом отношении быть защищены.

Необходимо кадровое обеспечение служб, специализирующихся на борьбе с экономической преступностью. В высших учебных заведениях России и в учебных заведениях системы МВД отсутствуют специальная подготовка и переподготовка специалистов по борьбе с коррупцией и экономической преступностью. Следует ввести в программы учебных вузов ряд новых дисциплин, дающих знания по специфике функционирования новых видов коммерческих структур, особенностям проведения аудит-анализа финансово-хозяйственной деятельности, налоговой политики, таможенного законодательства, раскрытия преступлений в сфере бизнеса.

Пока же сотрудники служб борьбы с экономическими преступлениями, выполняя огромный объем работы и испытывая чрезмерные нагрузки, часто действуют методом проб и ошибок, остаются без помощи отраслевой науки.

Реализация такой общенациональной программы, по нашему мнению, сможет обуздать экономическую преступность и связанную с ней коррупцию.

Средства массовой информации, приводя факты мошенничества и махинаций в сфере российского бизнеса, не касаются причин, порождающих это массовое явление. Всё это, безусловно, отрицательно сказывается на возможных притоках инвестиций, а значит на развитии частной инициативы и промышленности в целом.

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПРЕСТУПНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ В ЭКОНОМИКУ

В последнее время получило распространение мнение о самодостаточности рыночных механизмов для кардинального решения проблем экономической преступности. Соответственно предлагается ввести своего рода "мораторий" на борьбу с рядом экономических преступлений в период перехода к рынку, легализовать капиталы "теневой экономики" и не выяснять источников ее формирования. С этим нельзя согласиться. Мировой опыт показывает ошибочность расчета на то, что рыночные отношения "автоматически" приведут к преодолению экономических нарушений. В развитых странах Запада разрабатываются и реализуются специальные программы борьбы с экономическими преступлениями.

Большинство прогнозов, касающихся определения тенденции экономической преступности в ближайшие годы, предсказывает ее дальнейший рост и ухудшение качественных характеристик. Происходящий в стране активный процесс формирования рынка обуславливает возникновение новых экономических реалий, что закономерно ведет к появлению новых видов экономических преступлений. Широкое распространение получило лжепредпринимательство – создание предпринимательских организаций без намерения осуществлять уставную деятельность с целью получения ссуд, кредитов, снижения налогообложения или иного способа извлечения имущественной выгоды противозаконным путем.

Заметно растет количество преступлений в финансово-кредитной сфере, среди которых: получение кредита обманным путем, выпуск и распространение необеспеченных ценных бумаг, а также нарушение порядка их эмиссии, незаконные операции по переводу за границу значительных денежных сумм, подделка банковских чеков и кредитных карточек.

Значительную общественную опасность стали представлять ложное банкротство, заведомо ложное (с корыстными целями) заявление предпринимателя о невозможности исполнения обязательств перед кредиторами, а также умышленное сокрытие предпринимателем-должником своей устойчивой неплатежеспособности путем предоставления сведений, не соответствующих действительности. Широкое распространение приобретает уклонение от уплаты налогов предприятий и организаций как в виде действий по сокрытию и занижению прибыли, так и иным путем со стороны должностного лица хозяйствующего субъекта. В

результате этого создается серьезная угроза самой возможности стабилизации государственного бюджета и реализации социальной политики правительства⁶⁷.

На протяжении всего рассматриваемого периода акцент в деятельности преступных групп стал перемещаться из торговли в сферу денежно-кредитных отношений. В течение 1991–1994 гг. количество преступлений в сфере денежно-кредитных отношений выросло на 70%, причем свыше 80% злоупотреблений в этой области было непосредственно связано с деятельностью коммерческих банков.

Следует отметить, что все более криминогенная обстановка складывается в банковской сфере. Оценка степени проникновения в банковскую систему преступных элементов разнится в зависимости от мнения разных экспертных групп. Так, по мнению Российского торгово-финансового союза, который опирается, в свою очередь, на данные ГУОП МВД России, организованными преступными формированиями весной 1995 г. контролировалось более 550 банков, что составляет около 21% от общего количества банков России. По другим оценкам, криминальные сообщества установили контроль над 400 банками, 47 биржами и 1500 предприятиями госсектора⁶⁸. Как уже указывалось выше, в ходе расследования уголовных дел в 1994 г. по фактам выявления фиктивных платежных документов установлено, что в мошенничестве использовалось более 660 коммерческих банков.

Серьезным моментом является латентность преступлений в банковской сфере, которая проявляется, во-первых, во временном разрыве между осуществлением преступления и его выявлением, во-вторых, рядом мелких нарушений, которые потенциально могут в дальнейшем привести к совершению более серьезных правонарушений, в том числе и уголовно наказуемых; в-третьих, в тех видах деятельности банков, которые пока не квалифицируются существующим законодательством как преступные, однако могут наносить ущерб как банковской системе и экономике в целом, так и отдельным ее субъектам.

В 1993 г. в Банке России было создано Главное управление инспектирования коммерческих банков (ГУИКБ), а в 1994 г. в его рамках отдел по связям с контролирующими органами. Первые результаты работы указанного подразделения показали, что взаимоотношения правоохранительных и других контролирующих органов не всегда складывались благополучно, имели место случаи конфронтации и взаимных претензий. В большинстве случаев эти разногласия возникали при правовой оценке обоснованности требований правоохранительных органов о предоставлении сведений, относящихся к понятию "банковская тайна" или поручений о проведении проверок и ревизий коммерческих банков. Анализ правонарушений в банковской сфере позволяет сделать вывод о том, что наиболее часто встречающимися видами преступлений являются злоупотребления при

⁶⁷ Зубакин В. "Вторая" экономика // Вопросы экономики. 1994. № 11. № 17–24

⁶⁸ Доклад Аналитического центра газеты "Известия" за 1994 г.

получении и использовании кредитов, хищения денежных средств с расчетных и депозитных счетов (в том числе с использованием авизо), хищения с использованием кредитных карточек (так называемые "компьютерные" хищения), нарушения правил при проведении валютных операций и пр.

Основными факторами, способствующими необоснованному предоставлению кредитов и их расходованию не по назначению, является отсутствие контроля при заключении договоров кредитования и необходимых проверок со стороны коммерческих банков подлинности и достоверности документов заемщика, его платежеспособности, экономического обоснования кредитуемых проектов, а также дальнейшего использования полученных кредитов в соответствии с деятельностью, объявленной в уставе заемщика. Накопленный опыт работы инспекционных подразделений выявил множество "узких" мест в правовой основе взаимодействия с правоохранительными и контролирующими органами. Одной из узловых проблем остается наличие серьезных противоречий между требованиями банковского законодательства об охране банковской тайны и конфиденциальной информации и некоторыми общими нормами, определяющими права этих органов.

Неразрешенность этого вопроса, "непрозрачность" банковской деятельности затрудняет борьбу с криминализацией банковской сферы. Так, согласно ст. 26 Закона "О банках и банковской деятельности" среди органов, которым банки обязаны предоставлять соответствующую информацию, прокуратура не названа. Аналогичные проблемы возникают у оперативных не следственных подразделений органов МВД, ФСК, налоговой полиции.

Анализ этой ситуации дает основания полагать, что до тех пор, пока не будет установлено единое толкование требований, предусмотренных законами "О банках и банковской деятельности" (ст. 26), "О Центральном банке Российской Федерации" (ст. 31), Уголовно-процессуальным кодексом РСФСР (ст. 70 и 109), "О прокуратуре Российской Федерации" (ст. 21), "О милиции" (ст. 11), выявление нарушений и преступлений в банковской сфере будет не столь эффективно.

В силу специфики фондового рынка возможности злоупотребления здесь значительно выше, чем где бы то ни было. Опыт других стран и не столь большая практика российского рынка ценных бумаг подтверждают это. Отдельные лица или организации проводят на нем операции, приносящие им незаконные доходы и наносящие ущерб государству и инвесторам, ставшим жертвами собственной доверчивости, отсутствия опыта или вовсе незаконных действий эмитентов ценных бумаг. Если не выявлять причины возникновения злоупотреблений, недостатки действующей системы регулирования финансового рынка, не принимать предохранительных мер безопасности, риск потерь на рынке ценных бумаг окажется слишком велик, что приведет к полному подрыву доверия к рынку ценных бумаг со стороны его участников, а, следовательно, и к ликвидации нормально функционирующего фондового рынка.

Можно выделить следующие основные криминальные угрозы, возникающие на фондовом рынке:

1. Злоупотребления организаторов аукционов по продаже акций приватизированных предприятий.

2. Отсутствие контроля за деятельностью финансовых компаний, привлекающих средства населения. Следствием такой ситуации могут стать:

а) социальные взрывы вследствие мошенничества финансовых компаний;

б) консолидация мошенников с широкими массами обманутого населения для борьбы с общим врагом, в роли которого (стараниями мошенников) выступает Правительство или местные органы власти. При этом мошенники пользуются массами в качестве возможного трамплина для занятий политической деятельностью.

3. Криминализация рынка ценных бумаг. Источником процесса криминализации является проникновение на рынок лиц, тесно связанных с криминальной деятельностью. Данное проникновение стало возможным вследствие резкого усиления коррупции в финансовых органах, аттестующих специалистов на право совершения операций с ценными бумагами.

Криминальные элементы предпочитают вместо сдачи экзамена "покупать" аттестаты у сотрудников аттестующих органов, имеющих доступ к экзаменационным тестам и бланкам аттестатов.

Кроме того, в связи с возможным в ближайшем будущем выпуском ADR (американских депозитарных расписок), GDR (глобальных депозитарных расписок) и других аналогичных инструментов на акции российских предприятий, следует указать на потенциально возможные варианты неблагоприятного развития ситуации, связанные с отсутствием:

– методов предохранения от недобросовестного формирования курсов акций крупнейших российских корпораций;

– целенаправленной политики по предотвращению перетока операций с российскими ценными бумагами за границы России.

Угрозы интересам инвесторов могут быть систематизированы по следующим признакам: риски потерь доходов; риски потерь капиталов; риски потерь управления.

Потери инвесторов по степени ущерба и размерам могут быть абсолютными и относительными. Интересы населения направлены, в первую очередь, на извлечение дохода от инвестирования средств в ценные бумаги. В зависимости от целевых установок различают агрессивных и консервативных инвесторов, интересы которых существенно разнятся. Агрессивный инвестор нацелен на получение высокого дохода за счет рискованных вложений, он-то и лишается, в первую очередь, своих средств, а затем пополняет ряды обездоленных граждан, что несет потенциальную угрозу социального взрыва.

Консервативный (осторожный) инвестор несет относительные потери. По нашим подсчетам, потери российского населения, вложившего свои средства в различные компании, фонды, коммерческие банки, составили примерно 23 трлн руб., а число пострадавших составляет около 30 млн человек.

Роль государства в борьбе с теневой экономикой чрезвычайно велика. И она должна быть направлена не просто на эффективную реализацию уголовного законодательства, но и на ликвидацию социально-экономических корней преступности. В связи с этим представляется целесообразным выделить следующие первоочередные меры по борьбе с криминальными угрозами:

- разработка системы мероприятий общегосударственного уровня по стабилизации экономики, росту производства, достижению баланса экономической эффективности и социальной справедливости;
- выработка идеологии (концепции) борьбы с преступностью;
- проведение общенациональных мероприятий по снижению темпов прогрессирующей имущественной дифференциации населения;
- формирование новой предпринимательской этики, основанной на общечеловеческих ценностях, идеологическом и экономическом плюрализме;
- проведение организационно-технических мер профилактики, обеспечивающих охрану, учет, определение количественных и качественных показателей состояния имущества, движения денежных и товарных потоков (например, регистрация недвижимости и сделок с ней);
- организация специальной системы контроля за предприятиями и организациями, соответствием инвестиционной, производственной, коммерческой и внешнеэкономической деятельности существующему законодательству;
- формирование единых правил хозяйствования, которые должны быть заложены в разрабатываемый проект Предпринимательского (хозяйственного) кодекса.

Как показывает анализ, экономика переходного периода оказалась незащищенной от проникновения в нее преступных элементов, что требует принятия кардинальных решений в борьбе с ними. Наряду с традиционно применяемыми методами борьбы крайне важно усилить контрольно-регулирующие функции этого процесса. Речь идет о необходимости *разработки специальной Федеральной программы по борьбе с экономической преступностью.*

УМЕНЬШЕНИЕ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Во многих государствах для борьбы с экономической преступностью созданы специальные органы. В США она ведется под эгидой Министерства юстиции. Этими вопросами, в частности, занимаются секторы Отдела по расследованию уголовных дел (по борьбе с мошенничеством и по расследованию фактов коррупции государственных служащих), а также сектор Отдела по расследованию гражданских дел по борьбе с мошенничеством. Входящее в состав Министерства юстиции США ФБР ведет аналогичную работу силами четырех самостоятельных подразделений центрального аппарата Управления общих уголов-

ных расследований, Отдела научно-технических и лабораторных исследований, Отдела физико-химических экспертиз и управления особых уголовных расследований и спецпроверки. К борьбе с экономической преступностью активно подключается Министерство финансов и его структурные подразделения – службы внутренних доходов, таможенная, секретная. Во многих западноевропейских странах, в частности в ФРГ, Италии, Голландии, Дании, Швеции, имеются специальные подразделения по борьбе с экономической преступностью в органах прокуратуры.

В Великобритании, в лондонском Сити, являющимся одним из трех крупнейших финансовых центров мира, действует свое подразделение полиции, занимающееся борьбой с правонарушениями в деловой сфере. Кроме того, в 1989 г. в Англии было образовано Управление по борьбе с серьезными случаями мошенничества в сфере бизнеса, которое подключается к расследованию наиболее сложных экономических преступлений.

Как показывает зарубежный опыт борьбы с экономической преступностью, параллельно с созданием специальных органов необходима детальная разработка законодательства, регламентирующего экономическую деятельность в стране. Оно должно включать в себя законодательные акты, направленные не только на борьбу с экономическими правонарушениями, но и на их предупреждение.

В России борьба с экономическими преступлениями, о которых говорилось выше, не даст положительных результатов до тех пор, пока не будут приняты соответствующие уголовно-правовые нормы. Свою роль должно сыграть и общественное сознание.

По мере становления новых коммерческих структур все большую актуальность приобретает проблема обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. В чем видят деловые люди основную угрозу для дальнейшего развития своих предприятий?

Сотрудники Консультативно-методического центра провели анкетирование 250 предпринимателей Москвы. Всем респондентам было задано три вопроса.

Вопрос первый. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на безопасность коммерческой деятельности?

	Вариант ответа, % из числа опрошенных
Вовлечение представителей государственных структур власти и управления в коммерческую деятельность, в том числе для подавления конкурентов.....	31
Использование криминальных структур в целях подавления (нейтрализации) конкурентов.....	25

	Вариант ответа, % из числа опрошенных
Отсутствие законодательства, позволяющего противодействовать правовыми средствами различным формам и методам недобросовестной конкуренции(закон "О недобросовестной конкуренции" и "О неразглашении сведений, составляющих коммерческую тайну").....	20
Отсутствие в стране благоприятных и стабильных условий для проведения фирмами своих научно-технических и иных исследований (разработок) в целях дальнейшего их внедрения, подталкивающее фирмы "добывать" их на стороне.....	10
Отсутствие официальной информации о субъектах предпринимательской деятельности, вынуждающее фирмы широкомасштабно осуществлять деятельность с использованием различных сил и методов по сбору подобной информации.....	8
Отсутствие культуры ведения бизнеса (неуважение к партнеру и стремление любым способом его обмануть; недобросовестное отношение к выполнению взятых фирмой обязательств, вытекающих из договоров и иных соглашений).....	6

Таким образом, около трети опрошенных считают, что наибольшую опасность представляют собой коррумпированные представители государственных органов власти, и только четверть ставит на первое место криминальные структуры.

Вопрос второй. Какие формы и методы недобросовестной конкуренции получили наибольшее распространение на сегодняшний день?

	Вариант ответа, % из числа опрошенных
<i>Экономическое подавление</i>	
Срыв сделок и иных соглашений.....	48
Парализация деятельности фирм с использованием полномочий государственных органов, средств массовой информации.....	31
Компрометация деятельности фирмы.....	11
Шантаж, компрометация руководителей и отдельных сотрудников фирмы	10

	Вариант ответа, % из числа опрошенных
<i>Физическое подавление</i>	
Ограбления и разбойные нападения на офисы, складские помещения, грузовой транспорт.....	73
Угрозы физической расправы над руководителями фирмы.....	22
Наемные убийства руководящих сотрудников фирм и захват заложников.....	5

Промышленный шпионаж

Подкуп сотрудников фирм в целях сбора информации.....	43
Копирование программных продуктов.....	24
Проникновение в базы данных.....	18
Продажа документаций, разработок.....	10
Подслушивание телефонных разговоров и переговоров в помещениях.....	5

Вопрос третий. Какие условия в наибольшей степени способствуют утечке коммерчески важной для фирм информации?

	Вариант ответа, % из числа опрошенных
Излишняя болтливость сотрудников фирм.....	32
Стремление сотрудников фирм зарабатывать денежные средства любыми способами и любой ценой, зачастую в ущерб интересам фирмы, которое используется конкурентами для подкупа.....	24
Отсутствие в фирме службы безопасности.....	14
"Советская" привычка сотрудников фирм делиться друг с другом (так называемый традиционный обмен опытом).....	12
Бесконтрольное использование в фирме информационных систем.....	10
Наличие предпосылок для возникновения среди сотрудников конфликтных ситуаций: отсутствие психологической совмести-	

тимости, случайный подбор сотрудников фирмы, отсутствие сплоченности членов коллектива фирмы.....

8

Во многом схожие ответы были получены и в результате опроса более 3000 респондентов в семи городах России сотрудниками Межрегионального центра безопасности. Анализ собранных сведений позволил группе юристов этого центра сделать выводы, что обстановку, связанную с коммерческой деятельностью в условиях переходных процессов в экономике страны, характеризуют следующие факторы:

1) отсутствие цивилизованных юридических гарантий для реализации коммерческих интересов;

2) незащищенность легальной коммерческой деятельности как от произвола коррумпированных управленческих структур, так и от воздействия криминальной среды;

3) высокий уровень ожидаемого риска для инвесторов, связанного с повышенной криминогенностью среды, в которой действуют коммерческие структуры;

4) нарастание криминальной активности в сфере экономики, связанной с инвестированием легального бизнеса средствами, полученными в результате преступной деятельности;

5) высокая степень вероятности проникновения инвестиций международных преступных синдикатов в легальную коммерческую деятельность России;

6) недобросовестность коммерсантов в отношениях с кредиторами и страховыми компаниями.

В обстановке политической, экономической и социальной нестабильности коммерческим предприятиям не обойтись без создания своих собственных служб безопасности. Дело не ограничивается физической защитой, для обеспечения которой могут быть наняты сотрудники специализированных охранных агентств. В условиях инвестиционного кризиса и связанных с ним дефицитом денежной наличности, постановки большинства научно-исследовательских и производственных предприятий на картотеку, взаимного нарушения поставок и платежей на фоне роста организованной преступности, коррупции и экономических преступлений все очевиднее становится необходимость организации подразделений экономической разведки и контрразведки, а также информационно-аналитического подразделения. Обеспечение правовой защиты фирмы и ее деятельности в рамках действующего законодательства – еще одно из важнейших направлений служб безопасности

Политическая, экономическая, правовая, социальная напряженность в России, сложность, противоречивость процессов в обществе обуславливают не только появление и распространение служб безопасности фирм, но и выдвигают строгие требования к уровню подготовки руководства этих служб и их ведущих сотрудников.

Частные сыскной бизнес и сфера охранных услуг развиваются в России пропорционально росту преступности. По данным МВД России, на ее территории уже работают свыше 100 тыс. частных детективов и охранников. Образована Ассоциация детективных служб, объединяющая свыше 20 частных сыскных агентств.

Частные охранные предприятия (выполняющие функции охраны государственных, кооперативных, общественных и частных объектов, в том числе с использованием технических средств) получили распространение в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Владивосток, Новосибирск, Омск, Калининград, Тула, Нижний Новгород и т. д.

Верховным Советом РФ 11 марта 1992 г. был принят Закон "О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации", который вступил в силу со дня его опубликования, т. е. с 30 апреля 1992 г. Появление такого закона в России вызвано, с одной стороны, радикальными изменениями социально-экономической структуры общества, и, в первую очередь, появлением класса частных собственников, а с другой, – продолжающимся ростом преступных проявлений, затрагивающих, главным образом, имущественные интересы частных предпринимателей, трудовых коллективов, а также безопасность, здоровье, честь и достоинство граждан.

Частные структуры защиты предпринимательства способны при прочих благоприятных условиях во многом способствовать цивилизованному развитию рынка и стать важнейшим стабилизирующим фактором развития общества в целом.

В США, например, в настоящее время численность работников служб безопасности компаний вдвое превышает численность работников правоохранительных органов. Фирмы обычно предпочитают решать внутренние проблемы, связанные с правонарушениями, силами собственных служб безопасности. Деятельность частных и сыскных бюро связана с проведением расследований по заказам частных лиц; она включает выяснение обстоятельств преступлений экономического характера, оказание помощи лицам, ставшим жертвой уголовных преступлений и угроз. Исключительной областью деятельности частных сыскных агентств является сфера личной жизни и сбор информации.

Согласно действующему в РФ закону, частная детективная и охранная деятельность осуществляется на основе лицензий, выдаваемых сроком на три года и получаемых при представлении документов, подтверждающих прохождение специальной подготовки либо соответствующий стаж работы.

Частный бизнес начинает осознавать особую роль служб безопасности. Требования, предъявляемые к ним со стороны российских фирм, возрастают. Их деятельность должна быть ориентирована прежде всего не на ликвидацию последствий результатов противозаконной деятельности конкурентов, а на работу с опережением – составление прогнозов возможных угроз и выработку соответствующих мер противодействия.

Государственным, частным или смешанным предприятиям для снижения степени риска при выборе деловых партнеров или решения вопросов о возможности расширения масштабов дальнейшего сотрудничества с ними необходимо иметь полную и правдивую информацию о потенциальных и имеющихся компаньонах. Такая информация должна включать сведения об основных направлениях их деятельности, финансовом состоянии и др. Например, для банка эта информация будет определять размер выделяемого фирме кредита, банковскую ставку, залог и т. д. Акционерам предприятия она позволит лучше оценить деятельность аппарата управления и сформировать стратегию финансового и технического развития.

Независимая проверка достоверности такой информации должна осуществляться как органами государственного контроля, так и частными или смешанными аудиторскими конторами (слово "аудит" в переводе с английского означает проверка, ревизия бухгалтерских книг, документов и отчетности).

На всей территории Российской Федерации действует Временное положение об аудиторской деятельности, которое определяет правовые основы ее осуществления и направлено на создание системы независимого финансового контроля, способствующего защите имущественных интересов собственника и государства.

В соответствии с принятым положением аудит представляет собой независимую экспертизу и анализ бухгалтерской и финансовой отчетности хозяйствующего субъекта уполномоченными на то лицами (аудиторами) с целью определения достоверности, полноты и реальности таковой отчетности, соответствия действующему законодательству и требованиям, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета и составлению годовой или иной финансовой отчетности. Аудитором является лицо, имеющее выданную компетентным органом лицензию на право занятия аудиторской деятельностью на территории Российской Федерации либо приравненный к ней документ. Аудитор может выполнять свои функции как в индивидуальном порядке, так и в качестве работника аудиторской организации – предприятия, имеющего выданную компетентным органом лицензию на право занятия аудиторской деятельностью на территории Российской Федерации.

В России, по оценкам специалистов, в ближайшие годы следует ожидать стремительного роста числа аудиторских контор и обострения конкуренции между ними за клиентуру. Какой же будет в целом система аудиторских служб в России с точки зрения профессионализма, покажет время. Однако то, что аудиторские услуги необходимы и нужно способствовать их становлению, не вызывает ни малейшего сомнения.

ПРОБЛЕМЫ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Особые проблемы сегодня возникают перед предпринимателями, занятыми в сфере сельскохозяйственного производства. Пути развития этого сектора экономики – особая обширная тема для обсуждения. Поэтому в данной работе пунктирно обозначим возможные пути кооперации и интеграции в переходной экономике.

Фундамент современной аграрной реформы – разгосударствление сельского хозяйства. Одним из инструментов этого процесса призвана стать кооперация.

В организационно-экономическом аспекте эту функцию могут выполнять путем создания параллельных организационных форм, основанных на кооперативных началах: кооперативные сельскохозяйственные предприятия, артели, коллективные предприятия по заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции, агросервису, обучению и т. д. Все они должны функционировать на основе полной самостоятельности и коммерческого расчета, сохранять определенную автономность от государственной иерархии. При этом крайне важно, чтобы система кооперативных предприятий охватывала все стадии воспроизводственного процесса в аграрно-промышленном комплексе (АПК).

Однако при централизации нельзя ограничиваться созданием кооперативных предприятий; законченность процессу придаст только формирование индивидуального крестьянского сектора. В стране уже возникли фермерские хозяйства, базирующиеся больше на романтическом стремлении почувствовать себя хозяином, чем на реальном представлении и умении вести дело. Не подлежит сомнению, что такие хозяйства в современных экономических условиях не смогут существовать независимо – неизбежно их интегрирование в более крупную систему. Сегодня это интегрирование идет пока по единственно возможному пути: новоявленные крестьяне попадают в объективно обусловленную зависимость от государственных предприятий. Через колхозы и совхозы продается продукция, а также осуществляются материально-техническое снабжение и обслуживание; самостоятельные крестьяне полностью зависят от социальной инфраструктуры этих предприятий. Зависимость от колхозов и совхозов, которые, в свою очередь, подчинены экономическому центру, обусловит несамостоятельность крестьянских хозяйств, загонит их деятельность в ложе государственных планов, ценообразования и фондируемого снабжения. При этом индивидуальное хозяйствование ляжет тяжелым бременем на крестьянина-фермера по сравнению с условиями труда наемных работников общественных предприятий.

Выход возможен путем создания системы сбытовых, снабженческих, кредитных, страховых и других кооперативов, берущих на себя все те воспроизводственные функции, которые индивидуальное хозяйство в современной экономике осуществлять эффективно не может. Но отсюда не следует, что потенциал колхозов и совхозов не может использоваться для обслуживания фермеров, однако у последних должна быть возможность выбора. Крестьянская кооперация способна создать тот элемент конкурентности, без которого рыночная экономика немыслима.

В социально-экономическом аспекте перестроечная роль сельскохозяйственной кооперации заключается в том, что она позволяет сформировать многоукладную аграрную экономику, в которой появляется новый тип сельскохозяйственного производителя – индивидуального (коллективного) собственника средств производства, функционирующего на основе индивидуального (коллективного) предпринимательства, адекватными условиями существования которого являются рыночные производственные отношения.

С созданием параллельных структур в аграрной экономике не останется неизменным и государственный сектор. Потеряв свое монопольное положение в сельском хозяйстве, государственные предприятия будут неизбежно втянуты в рынок, а централизованное управление перейдет с рельсов административных на экономические.

Возможны кооперативные формы и в некооперативных формах хозяйствования.

Во-первых, в первичных трудовых коллективах рост обобществления производства неизбежно сопровождается возрастающим отделением работника от конечных результатов этого производства, утратой чувства хозяина. В силу специфики аграрного труда именно в сельском хозяйстве это приводит к снижению трудовой активности и заинтересованности в эффективности производства. Встает проблема нового подрядного коллектива, позволяющего сочетать достаточно высокий уровень обобществления труда и производства с хозяйской заинтересованностью работника. Кроме того, возможно превращение ряда сельскохозяйственных предприятий в кооперативы либо приближение условий их деятельности к кооперативным. Наиболее важным здесь будет максимальное предоставление предприятиям государственного сектора производственной самостоятельности.

Во-вторых, применение кооперативных принципов в перестройке системы управления. Развитая кооперативная система имеет очень демократичную и гибкую структуру управления. Индивидуальные производители для решения отдельных вопросов, которые не могут быть разрешены в рамках частного хозяйства, должны создавать первичный кооператив или кооперативный союз. Те, в свою очередь, образуют кооперативный центр. При этом каждый последующий уровень не только содержится на средства предыдущего, но избирается и строго подотчетен нижестоящему. Так можно достигать самоуправления, участия каждого производителя, каждого члена кооперации в делах всей системы.

Современные колхозы представляют собой крупные предприятия, на которых работают огромные коллективы. Не каждое предприятие можно механически превратить в сельскохозяйственную артель, т. е. хозяйство, основанное на коллективной собственности и совместном управлении производством. Чем больше число членов такой артели, тем сложнее организовать действительно демократический механизм управления производственными процессами, при котором каждый ощущает себя полноправным собственником.

Получение хозяйственной самостоятельности – необходимое, но далеко не достаточное условие превращения сельскохозяйственного предприятия в коопе-

ратив: требуется перестройка его внутрихозяйственной системы на кооперативных принципах, а именно:

- воссоздание колхоза в качестве традиционной сельскохозяйственной артели;

- преобразование его в "кооператив кооперативов".

Переход колхоза на кооперативный устав, его трансформация в самостоятельную сельхозартель означают создание кооператива первичного уровня, т. е. такого объединения, когда каждый колхозник-артельщик является непосредственным его членом. Второй путь – колхоз трансформируется в союз (ассоциацию) более мелких кооперативов, т. е. в кооператив кооперативов. Этот путь получает большее распространение, чем первый. Известны различные модификации, применяются различные названия: ассоциация или кооператив арендных коллективов, коопхоз, кооператив кооперативов и другие, но суть остается единой. Сельскохозяйственное предприятие (колхоз, совхоз) разбивается на малые коллективы, функционирующие на принципах арендного подряда. Взаимоотношения между ними и между коллективами и администрацией хозяйства строятся на договорных и возмездных началах.

Говорить о трансформации хозяйства в кооператив кооперативов имеет смысл лишь тогда, когда все его подразделения переведены на аренду. Но при этом практически нереально реализовать принцип добровольности. Очень трудно подобрать в каждый коллектив работников, которые были бы психологически и профессионально совместимы, без чего артельная форма производства теряет свои главные преимущества. Также бывает крайне сложно в структурах и технологиях современных колхозов и совхозов обеспечить малые размеры арендных подразделений, способных к эффективному самоуправлению, например, крупные животноводческие фермы обычно обслуживает большой коллектив.

Сельское хозяйство отличается большим разнообразием местных, региональных особенностей, непредсказуемостью складывающихся погодно-климатических условий. Поэтому нельзя, как в промышленности, выдержать технологическую запрограммированность производства. Ход производства, его результаты больше, чем в других отраслях, зависят от личности работников. В силу указанных неустраняемых особенностей во всем мире в аграрном секторе преобладает фермерское хозяйство, органически вплетенное в систему горизонтальной и вертикальной кооперации. Широко разветвленная система кооперации позволяет осуществлять на профессиональном уровне те функции, которые выходят за рамки отдельного фермерского хозяйства и требуют более высокого уровня обобществления (научно-техническое обслуживание, ресурсное снабжение, реализация продукции и пр.).

Успешное развитие агропромышленного комплекса и его главного звена – сельского хозяйства – в решающей степени зависит от научно обоснованной аграрной политики, форм и методов социально-экономических преобразований, специализации и кооперации производства, отношения государства к решению проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны.

Вместе с тем политические и организационно-экономические преобразования не дали положительных результатов. В сельском хозяйстве произошел обвальный спад производства продукции земледелия и животноводства, которого не знала страна за все годы Великой Отечественной войны. В 1996 г. по сравнению с показателями 1986–1990 гг. объем валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах снизился на 35% и оказался отброшенным на 30 лет. Резко ухудшилось финансовое состояние товаропроизводителей. Капитальные вложения в производственное и жилищное строительство сократились почти в 10 раз. В стране имеется негативная тенденция сокращения крупного товарного хозяйства. Разрушается не только технический потенциал, но и технология. Количество минеральных удобрений, вносимых на гектар пашни, снизилось до 10 кг. Аграрные преобразования в стране проводятся не комплексно, а односторонне. Слишком много надежд возлагается на частную собственность на землю (однако она все решить не может) и свободный рынок, которого нет ни в одной стране, ибо везде рынок регулируется. Россия все в большей степени входит в продовольственную зависимость от других стран мира.

Практика последних лет, к сожалению, подтвердила выработанный шесть лет назад прогноз ученых-аграрников о возможных серьезных негативных последствиях ошибочных практики и стратегии экономических преобразований.⁶⁹ Теперь сельское хозяйство оказалось в новой, более сложной экономической ситуации, в корне отличающейся от того периода. Перед страной стоят весьма сложные задачи не только предотвращения спада производства но и выхода АПК из кризиса, восстановления объемов производства продуктов питания хотя бы до уровня 1990 г. Возникла проблема восстановления продовольственной безопасности страны, реанимации экономики сельского хозяйства и фондопроизводящих отраслей.

Проблему выхода агропромышленного комплекса из кризиса науке надо решать как на федеральном, так и на региональном уровне. На федеральном уровне экономическая наука участвует в подготовке нормативных документов. В Государственной Думе несколько раз обсуждался "Земельный кодекс". К сожалению, у многих политиков преобладает мнение о том, что продажа земли решит все проблемы АПК России.

Очень важным документом является Закон "О Государственном регулировании агропромышленным комплексом". Указанный закон призван регулировать экономические отношения сельского хозяйства со сферой обслуживающих его отраслей.

Очень много проблем должно решаться на региональном уровне, самостоятельность которых в последние годы значительно увеличилась, и эта тенденция сохраняется. Практика показывает, что там, где регионы на правильном пути, там

⁶⁹ Имеются в виду исследования: ВНИЭС, ВНИЭТУСХу ТСХА и многих других региональных НИИ. (Примеч. авт.).

и результаты в развитии агропромышленного производства намного выше. Примером может служить Татарстан, Башкортостан, Ульяновская область, где не большой спад производства.

В процессе реформирования агропромышленного производства, приватизации стоят большие задачи по формированию экономически обоснованных кооперативов в сферах агросервисного обслуживания, кредитования и потребительской кооперации.⁷⁰ На это направлен Закон “О сельскохозяйственной кооперации”⁷¹.

В настоящее время делается попытка размежевать крестьян крупных товарных и мелкотоварных хозяйств, чего делать нельзя. Все формы собственности должны быть поставлены в равные условия. Кооперация должна быть единой для всех уровней и всех форм собственности. В США преобладают три формы хозяйствования: фермерские хозяйства, хозяйства-партнеры и наиболее мощные корпорации. Однако у них единая система правовых отношений.

В последние годы экономически неоправданным является свертывание в ряде регионов процессов межхозяйственной кооперации, реорганизации объединений и специализированных хозяйств. Хотя при осуществлении межхозяйственной специализации на базе кооперации было немало недоработок и ошибок, этот процесс позволяет более результативно осваивать достижения НТП и на этой основе обеспечивать рост производительности труда.

Сегодня во весь рост перед кооперативным движением встают следующие проблемы:

1. Сельскохозяйственная кооперация России запоздала в своем развитии, времени и пространстве. Дело в том, что разгосударствление и приватизацию на селе нужно было проводить не с целью формирования фермерства, а с целью создания на базе колхозов и совхозов производственных сельскохозяйственных кооперативов как основы дальнейшего развития сельского хозяйства России. Крестьянские (фермерские) хозяйства должны были появиться параллельно, в результате селективного отбора и целенаправленной политики⁷².

2. Необходимо выработать научные методические основы развития кооперации, которые охватили бы все вопросы как по вертикали, так и по горизонтали и в которых нашли бы отражение конкретные формы кооперативов в различных отраслях и сферах агропромышленного производства.

⁷⁰ Закон РФ от 19 июня 1992 г. – № 3085-1 "О потребительской кооперации в РФ".

⁷¹ Ушачев И. Аграрная реформа и развитие кооперации // АПК: экономика, управление. 1996. № 8. С. 14–16.

⁷² Тумашев А. Развитие кооперативного движения в условиях рыночных структур // Экономические науки. 1991. № 6. 1992. № 1.

3. Исследования показывают, что сегодня в АПК отсутствуют как реальная социально-экономическая база и условия для развития кооперации, так и мотивационный механизм развития кооперации.

Следует отметить, что на местах ни исполнительная, ни законодательная власть не инициируют кооперативное движение в сельском хозяйстве на уровне районов и областей.

Что касается предприятий обслуживающих и перерабатывающих отраслей – мясокомбинатов, молокозаводов, автоснабов и т. п., то все они являются акционерными обществами и переходить в разряд кооперативов не спешат.

Для сравнения укажем на опыт Швеции, где потребности в основных продуктах питания полностью удовлетворяются за счет собственного производства, а по некоторым видам (зерно, сливочное масло, мясо) производство превышает потребности. Урожайность зерновых составляет около 40 ц/га, удой на корову – 5390 кг (1995 г.). Высокому уровню развития продовольственного комплекса во многом способствуют эффективное фермерское производство и деятельность кооперативных формирований, имеющие более чем столетний опыт. Кооперацией охвачены все хозяйства страны. Фермеры, в зависимости от производимой ими продукции, являются членами сразу 5–6 кооперативов. Деятельность кооперативов регламентируется специальными законодательствами.

В Швеции сложилась кооперативная система с единым руководящим центром – Шведским сельскохозяйственным союзом (национальный орган, координирующий кооперативное движение и защищающий экономические интересы фермеров в правительстве). В этот Союз входят 16 отраслевых союзов, объединяющих первичные территориально-отраслевые кооперативы.

Первичные кооперативы, возникшие в Швеции, специализировались на переработке молока и убое свиней. Вслед за ними образовались кооперативы по снабжению фермеров средствами производства и производственно-техническому обслуживанию. Позднее получили распространение кредитные кооперативы. В 50–60-е гг. началось укрупнение первичных кооперативов, их консолидация и создание крупных региональных объединений по переработке и сбыту молока, мяса и другой сельскохозяйственной продукции, снабжению, кредитованию и другим видам услуг.

Фермерское кооперативное движение в Швеции характеризуется не только высокой степенью консолидации и стройной территориально-отраслевой системой организации, но и чрезвычайно сильными экономическими позициями. Через кооперативы реализуется 38% молока, произведенного в фермерских хозяйствах, 80% зерна, 80% скота и птицы, 75% яиц, обеспечивается до 60% поставок средств производства. Сельскохозяйственные кооперативы Швеции создали промышленную базу по переработке сельскохозяйственной продукции и производству продовольственных товаров, имеющую самую высокую репутацию в мире. Фермер-

ские кооперативы контролируют 54% предприятий пищевой промышленности страны, в том числе молочной – 100%, мясной – 80%, мукомольной – 45 %) ⁷³.

4. Как показывают исследования, развитие кооперации на селе сдерживается низким уровнем экономических знаний как у руководящих работников и специалистов, так и у кадров массовых профессий, которые условно являются собственниками земельных долей и имущественных паев, но настоящими хозяевами не стали. Однако специалисты должны знать, что кооперация эффективна; она позволяет любому данному числу людей произвести больше, чем если бы каждый из них работал в одиночку.

Существующий диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, казалось бы, должен стимулировать развитие кооперативного движения, подталкивать товаропроизводителей объединять усилия для отстаивания своих интересов. Однако вместо создания снабженческо-сбытовых кооперативов товаропроизводители сами ищут наиболее выгодные каналы реализации. Количество каналов реализации продукции и сырья колеблется от 3 до 5 и более, не считая федерального и регионального фондов.

Для приобретения материально-технических средств стали широко использовать бартерные сделки, которые также не всегда выгодны сельским товаропроизводителям.

В настоящее время необходимо повсеместно приступить к активному формированию маркетинговых служб и отделов, созданию новых информационных систем, которые отслеживали бы ситуацию на рынке и обеспечивали сельскохозяйственных товаропроизводителей достоверной информацией о ценах и объемах торговли. Более активная работа нужна по созданию оптовых продовольственных рынков, развитию транспорта, складского хозяйства. Для решения всех этих проблем нужны государственная политика, государственные и региональные программы по развитию кооперации на селе ⁷⁴.

Если раньше перед сельскохозяйственным предприятием стояла одна задача – произвести продукцию, а ее реализацией занимались другие организации, то сейчас положение сильно изменилось ⁷⁵. Прежде чем произвести продукцию, надо знать потребности рынка в том или ином виде продукции; цены, складывающиеся на оптовом рынке, и т. д.

Сегодня у нас настолько высокая себестоимость продукции и такая низкая производительность труда, что получаемая продукция кажется неконкурентоспо-

⁷³ ВНИИТЭИ агропром, 1990 // Информационное сообщение от 28 мая, № 198/6735.

⁷⁴ Аверьянов Н. Государственное регулирование агропромышленного производства // Экономист. 1996. № 10.

⁷⁵ Новиков В. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве // Экономист. 1996. № 2.

собной⁷⁶. Однако это не так. Нигде в мире нет низких затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Во всех странах производство сельскохозяйственной продукции датируется. Сельскохозяйственным товаропроизводителям возмещают от 30 до 80% затрат в зависимости от условий, складывающихся в той или иной стране⁷⁷.

Важной проблемой является установление закупочных цен. Мы считаем, что на производимую продукцию должны быть гарантированные цены. Однако эти цены должны корректироваться с учетом рыночных цен на период получения продукции.

Существенной проблемой остается управление. Оно должно быть не директивным, а технико-технологическим, рекомендательным. Если в СССР была, например, система свеклосахарной промышленности, которая имела очень сильный аппарат, науку и выдавала рекомендации по каждому направлению деятельности, то сейчас институты РФ, создавая рекомендации, стремятся создать единую цепочку от производства до реализации. Это ориентир не на промежуточную, а на конечную продукцию. Договор заключается на реализацию не сахарной свеклы, а сахара.

В настоящее время в АПК России по сути дела нет никакого управления. Мы сломали сложившиеся у нас десятилетиями принципы управления, но ничем их не заменили. Все что сейчас делается, делается методом проб и ошибок. В новых условиях требуется совершенно новая концепция государственного управления АПК России, которая должна учитывать и реформацию нынешнего строя, и переход к рыночной экономике, и главную роль государства как субъекта управления.

В настоящее время все функции, которые касаются деятельности агропромышленного комплекса, целесообразно сосредоточить в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации. Надо возродить вертикаль государственного управления сверху донизу. Не секрет, что сейчас субъекты Российской Федерации не входят в систему Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ. Необходимо возродить или оставить систему государственного управления на районном уровне. В связи с выходом закона о местном самоуправлении, государственное регулирование на районном уровне обрывается. Органы местного самоуправления заняты в настоящее время поглощением государственных органов, таких как управление сельского хозяйства, комитет по земельным ресурсам и т. п. В результате вместо органов местного самоуправления получают закумуфлированные органы государственного управления.

⁷⁶ Рафикова Н. Об анализе себестоимости сельскохозяйственной продукции // Экономист. 1996. № 5.

⁷⁷ Борисенко А. Структурная политика и инвестиционная деятельность АПК // АПК: экономика, управление. 1997. № 7.

Чтобы начать формировать производственные кооперативы, нужен начальный капитал. Источником такого капитала мог бы стать государственный кредит. Однако его пока нет и будет по видимому не скоро, а без него, на наш взгляд, невозможно развитие сельскохозяйственных кооперативов.

1. Учитывая пассивность в самоорганизации сельского хозяйства – населения и сельскохозяйственных предприятий, кредитные кооперативы и другие организации должны возникать по инициативе государственной власти. Роль администраций субъектов федерации в этом случае состоит в инициировании организации кооперативного дела, поддержке всех начинаний, связанных с ним, и в прямом участии в создании сельских кредитных учреждений. При этом, учитывая низкий уровень накопления предполагаемого состава частных кредитной кооперации (коллективные и фермерские хозяйства), часть средств, необходимых для начала дела, кредитные кооперативы и другие учреждения мелкого кредита должны получать на заимобразной основе из средств местных бюджетов, а также Центрального Банка России.

2. Государственная власть должна проводить активную политику использования накоплений населения для решения проблемы финансовой стабилизации АПК. Для этого необходимо:

- обеспечить правовые, организационные и экономические условия вовлечения в кредитную кооперацию денежных средств населения;
- обеспечить более выгодные условия вложения денег населения в сельские кредитные учреждения;
- осуществить надзор за деятельностью сельских кредитных учреждений;
- выступить гарантом прав и интересов пайщиков (гарантии должны давать Федеральное правительство или местная администрация).

3. Учитывая мотивы хозяйственного поведения как сельских жителей, так и коллективных и крестьянских хозяйств, необходимо оказать поддержку в создании кредитных кооперативов двух типов – ссудно-сберегательных товариществ и кооперативных банков.

При рассмотрении кооперации в сельском хозяйстве и АПК в целом не надо чрезмерно преувеличивать роль крестьян, ибо это не будет способствовать установлению необходимого взаимопонимания с переработчиками сельскохозяйственной продукции и может привести к конфликтам внутри АПК.

Для защиты своих интересов сельскохозяйственные труженики и другие работники АПК вынуждены прибегать к кооперации, например, в виде корпораций. Говоря о корпорации, следует иметь в виду не нашу первую агропромышленную корпорацию, которая не имела ни мощностей, ни базы, ни средств, ни маркетинговой службы, а те корпорации, которые функционируют на Западе, а теперь и у нас типа "Макдоналдс", и созданные на базе наших перерабатывающих предприятий.

В Тюменской области, например, начали создавать ФПГ (финансово-промышленную группу), позволяющую объединить материальные, банковские и

финансовые ресурсы для решения наиболее важных задач, увязать в единую цепь производственные, перерабатывающие предприятия и торговлю с целью ускоренного продвижения сельскохозяйственной продукции от производителя к потребителю. В будущем, вероятно, возможно формирование агропромышленных групп (АПГ).

Преобразование акционерных обществ в подобные корпорационные структуры будет способствовать развитию как сельского хозяйства, так и перерабатывающей промышленности.

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ВЫВОДА АПК ИЗ КРИЗИСА

Развитие интеграционных процессов в АПК обусловлено необходимостью обеспечения технического, технологического, организационно-управленческого и экономического единства и непрерывности этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. С переходом к рынку большинство предприятий стали частными, и решение вопросов по управлению их хозяйственной деятельностью полностью перешло к собственникам.

В этих условиях важнейшей составляющей развития интеграции является приватизация перерабатывающих и обслуживающих предприятий, обеспечивающая управляемость их деятельностью с учетом интересов села, передачей контрольных пакетов акций сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Однако на момент массовой приватизации государственных и муниципальных предприятий нормативными актами не были предусмотрены ограничения в выборе вариантов льгот трудовыми коллективами, и большинство из них приватизировалось по второму варианту. В связи с этим Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ предприняло ряд мер по передаче контрольных пакетов акций сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечивающим управляемость их деятельностью с учетом интересов села.

Попытка сгладить противоречия за счет приватизации и передачи контрольных пакетов акций сельхозпроизводителям удалась, однако, лишь частично, ибо из-за крайне сложного финансового положения они не в состоянии выкупить даже причитающиеся им по закрытой подписке акции. Контрольный пакет акций принадлежит им только в 17% предприятий перерабатывающих отраслей.

При отсутствии адекватной рыночной инфраструктуры перерабатывающие и обслуживающие предприятия в ущерб интересам сельскохозяйственных товаропроизводителей диктуют заниженные цены на приобретаемое сырье и в то же время пытаются устанавливать максимальные цены на производимые продукты питания и оказываемые услуги. В этих условиях сельхозпредприятия вынуждены самостоятельно реализовывать произведенную продукцию потребителям, строить собственные перерабатывающие цеха, создавать свои, часто примитивные, сервисные службы. За последние годы в хозяйствах построено более 28 тыс. мясопе-

перерабатывающих, колбасных и коптильных цехов мощностью от 300 до 2000 кг переработки мяса в смену, около 2 тыс. мини-заводов по переработке молока.

В то же время перерабатывающие предприятия теряют сырьевые зоны и не имеют возможности полностью загружать свои производственные мощности. Строительство небольших перерабатывающих мощностей на сельскохозяйственных предприятиях требует значительных капитальных вложений, а недостаточно глубокая переработка сырья приводит к его потерям. В то же время недогрузка мощностей перерабатывающих предприятий ведет к удорожанию переработки сырья и в целом – к ослаблению конкурентоспособности на рынках продовольствия. Так, торговой инспекцией бракуется (снимается с реализации) каждый 6-й килограмм колбасных изделий кисломолочной и маргариновой продукции, каждый 4-й килограмм животных топленых жиров.

В сложившихся условиях требуется проведение комплекса мер, важнейшая из которых – преодоление антагонизма интересов между товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями путем их интеграции на взаимовыгодных условиях с предоставлением определенных приоритетов сельхозтоваропроизводителям в силу их ведущей роли в производстве продуктов питания.

В ряде регионов активно ведется работа по передаче контрольных пакетов акций сельхозтоваропроизводителям уже приватизированных предприятий путем дополнительных эмиссий акций или другими способами. Практически полностью переданы контрольные пакеты акций перерабатывающих и обслуживающих предприятий в Тульской, Белгородской, Орловской областях. Вместе с тем, эта работа слабо поставлена в Ленинградской, Костромской, Кемеровской и других областях. В Алтайском крае сахарные заводы добровольно приняли решение о передаче 20–35% акций сельхозтоваропроизводителям, которые гарантируют стабильное производство и поставку им на переработку сахарной свеклы.

Интересно, например, что ранее никак не удавалось убедить руководителей АО "Росхлебпродукт" в интеграции с сельхозтоваропроизводителями. В настоящее время они сами проявляют инициативу. Например, в Ставропольском крае АО "Росхлебпродукт" совместно с администрацией края разработана и осуществляется программа восстановления птицеводства на десяти птицефабриках с привлечением российских и иностранных инвесторов. Аналогичная работа проводится и в Тверской области.

Не имея рыночных источников получения финансовых средств для своего функционирования, агропромышленные предприятия в значительной мере зависят от государственной поддержки. Без льготных кредитов, товарных кредитов на горючее, государственного лизинга, государственных закупок сельскохозяйственной продукции село не смогло бы ни посеять, ни убрать урожай. В условиях безденежья и неплатежей сельскохозяйственные предприятия ориентируются на бартерные отношения. Обостряющийся дефицит финансовых ресурсов на селе делает невозможным даже простое воспроизводство. Усиливается тенденция снижения уровня доходности сельского хозяйства. 1996 г. с убытками закончили 80% хозяйств.

В сложившейся ситуации при отсутствии нормального сбалансированного товарообмена аграрная и земельная реформы на селе не могут дать положительных результатов. Новые организационные формы не способствуют повышению рыночной активности, эффективности и качеству работы. Для дальнейших институциональных преобразований должны быть созданы экономические предпосылки.

Специалистами Минсельхозпрода РФ, Министерства экономики, учеными Россельхозакадемии на основе анализа состояния агропромышленного производства проведены расчеты. Созданы целевая, федеральная "Программа стабилизации и развития агропромышленного производства на 1996–2000 гг.", среднесрочная программа правительства РФ "Структурная перестройка экономики и экономический рост в 1997–2000 гг.

Этими программами предусматривается рост финансирования за счет бюджетных ассигнований на возвратной основе и привлечения к финансированию лизинговых операций кредитов коммерческих банков, инвестиционных компаний и частных инвестиций.

Одна из первоочередных задач вывода АПК из кризиса – устранение сложившегося диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Многие видят решение этой проблемы только в механизме государственных дотаций и компенсаций. В условиях дефицита федерального бюджета рассчитывать на резкое увеличение государственных субсидий сельскому хозяйству не приходится. Главное направление – активное участие государства в регулировании цен на средства производства, межотраслевом перераспределении доходов. Речь не идет о том, чтобы правительство определяло цены, прејскуранты, тарифы. Имеются в виду рыночные методы регулирования ценообразования. Они включают организацию межотраслевого переговорного процесса в рамках антимонопольного законодательства, установление государственных дотаций в узких звеньях воспроизводственной цены.

Для восстановления национального аграрного рынка необходимы условия: единая государственная политика финансовой поддержки АПК, включая кредитование и страхование производства; единая государственная политика цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие; реализация федеральных программ развития агропромышленного комплекса; формирование федеральных продовольственных фондов и запасов для регулирования продовольственных фондов.

Важным направлением регулирования цен и доходов должна стать защита отечественного аграрного производства от импорта дешевой продукции из других стран. Назрела постоянная необходимость проводить протекционную политику по отношению к отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям, предоставлять им возможность на равных участвовать в конкуренции. Отечественные сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию по низким ценам, но облагаемая НДС и спецналогами, она не может конкурировать на равных с достаточно субсидированным импортным продовольствием, к тому

же освобожденным от этих налогов. Следовательно, речь идет о выравнивании условий функционирования на российском рынке зарубежных и отечественных товаропроизводителей. Надо создать глубокую систему регулирования импорта продовольствия с целью обеспечения равных условий для конкуренции по продуктам, внутренние цены на которые, при сложившемся обменном курсе, сопоставимы с мировыми, и защиты продуктов, внутренние цены на которые выше мировых. Однако политика государственного протекционизма не может подменяться попытками полностью “закрыть” продовольственные рынки России от любого импорта. Умелую таможенную политику следует использовать для стимулирования отечественного производства, повышения его эффективности, внедрения новых форм хозяйствования, разумной концентрации и специализации производства. Протекционизм должен быть составной частью антимонопольной политики.

При разработке протекционистских мер целесообразно учитывать, что отечественные товаропроизводители еще не готовы вступить в конкурентную борьбу с более организованными импортерами, их слабая конкурентоспособность обусловлена множеством объективных причин, в том числе: отсталостью в техническом отношении материально-технической базы АПК; структурными диспропорциями и ухудшением условий межотраслевого обмена, делающих сельскохозяйственную продукцию сравнительно дорогой; отсутствием рыночной инфраструктуры и криминализацией рынков, особенно в крупных городах; относительно высокой энергоресурсоемкостью аграрной продукции и низкой производительностью труда в сельскохозяйственном производстве; высоким уровнем монополизма в экономике, не позволяющим сельскому хозяйству приспособиться к требованиям рынка; отсутствием у сельскохозяйственных товаропроизводителей опыта поведения и ориентации в рыночных условиях; высоким уровнем рискованного сельскохозяйственного производства из-за неблагоприятных для него природно-климатических условий.

Анализ показывает, что государственные мероприятия по выводу АПК из кризиса, предусмотренные в правительственных программах, не реализуются. Поэтому нужен закон о государственном регулировании агропромышленного производства.

О РЕЗЕРВАХ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Медленный и трудный переход России на рыночные методы хозяйствования не мог не сказаться на состоянии природной среды. Воздействие оказалось неоднозначным. Из-за закрытия или фактической приостановки деятельности многочисленных предприятий, в том числе в ВПК, химической, металлургической, и целом ряде других отраслей, в промышленных центрах несколько улучшилось состояние окружающей среды, например, вследствие уменьшения вредных выбросов в атмосферу. Однако появление вначале кооперативов, частных

фирм, зачастую незнакомых с природоохранными мероприятиями и даже санитарно-эпидемиологическими требованиями, предъявляемыми к производству и торговле, изменило, причем далеко не в лучшую сторону, эпидемиологическую обстановку. Надзорным органам стало сложнее уследить за деятельностью предприятий, фирм, быстророжденных и столь же быстро меняющих профиль деятельности и даже руководителей.

Не способствуют наведению порядка и законы в этой сфере. Они несовершенны, не содержат жестких норм по соблюдению правил использования ресурсов и т. д.

Для всех звеньев производства обычно характерны два основных направления повышения его эффективности.

1. Рост производства продукции, необходимой для удовлетворения потребностей на основе повышения фондо- и энерговооруженности труда, совершенствования организации производства и труда, приводящих к экономии живого труда.

2. Ресурсосбережение, охватывающее рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, создание ресурсосберегающей техники и технологии.

Основными направлениями ресурсосбережения являются:

– создание и внедрение ресурсосберегающих производств (внедрение ресурсосберегающей техники и технологии);

– рациональное расходование ресурсов, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности (снижение затрат на производство единицы продукции путем разработки научнообоснованных норм расхода ресурсов и проведения организационно-технических мероприятий, направленных на экономию ресурсов; улучшение качества потребляемых сырья, материалов, топлива);

– повышение качества выпускаемой продукции;

– вовлечение в производственное потребление вторичных ресурсов и отходов.

Мероприятия, направленные на повышение технического уровня производства, и меры по усилению воздействия хозяйственного механизма на эффективность использования ресурсов служат основой для вовлечения в производственное потребление вторичного сырья.

Однако накопление количества отходов пока еще значительно быстрее, чем их утилизация. Поэтому в настоящее время остается актуальной проблема использования вторичных материальных ресурсов в крупных городах. В сложившихся условиях ведомственной разобщенности работа по вовлечению в производство вторичных материальных ресурсов требует четкой координации и регулирования всего процесса использования вторичного сырья в городе, начиная с контроля за образованием отходов, установления обоснованных плановых заданий по сбору и заготовке имеющихся ресурсов и кончая созданием новых спе-

специализированных мощностей и производств по переработке различных видов отходов.

Основополагающими принципами новой государственной политики в области охраны природы должны стать:

- введение такой оценки, как экологическая емкость региона, лимитирующего темпы и пропорции общественного развития; размещение производства, хозяйств и фирм на территории; основы социальной, демографической, национальной политики и т. д.;

- обязательное законодательное закрепление и осуществление строжайшей экологической экспертизы всех видов производств и их размещения;

- радикальное изменение технологии производства для обеспечения энерго- и ресурсосбережения;

- расширение фундаментальных научных исследований в области биосферы и ее экосистем;

- повышение экологической грамотности всех слоев населения;

- разработка и внедрение в хозяйственную практику экономического, правового и финансового механизма, стимулирующего рациональное природопользование и делающего неприемлемыми хищническую эксплуатацию и нанесение ущерба природе;

- территориальный принцип планирования охраны природы и рационального использования природных ресурсов.

Российские ученые подсчитали, что количество отходов удваивается каждые 12–15 лет, поэтому даже применение замкнутых технологий не позволит в должной степени снизить загрязнения окружающей среды, хотя локальная нагрузка на нее несколько уменьшится. Необходимы принципиальные изменения в концепции природопользования.

В самом механизме хозяйствования предприятий в условиях рыночной экономики содержатся предпосылки комплексного подхода к использованию природных ресурсов. Об этом свидетельствует опыт работы тех предприятий, которые вынуждены искать новые пути своего развития в связи с истощением запасов традиционных видов природных ресурсов, ухудшением их качества, усилением давления органов, контролирующих состояние природной среды и общественности, несоответствием используемых производственных мощностей потребностям экономического роста и охраны природы, а также ограниченностью средств на проведение природоохранных мероприятий, не всегда дающих необходимые результаты.

Так, переход на ресурсосберегающую технологию производства свинца позволит существенно увеличить производственные мощности и сократить более чем в 10 раз выбросы таких опасных загрязнителей воздушного бассейна, как свинец и соединения серы. Новая технология позволяет эффективно использовать исходное природное сырье, обеспечивая (по сравнению со старой технологией) более высокий уровень извлечения полезных компонентов и комплексности их

использования. Кроме того, появляется возможность применения вместо природного сырья отходов производства (свинецсодержащая пыль, трудноперерабатываемое сырье, шлаки). Переход на безотходную схему организации производства сопровождается выполнением комплекса организационно-технических мероприятий, направленных на сокращение потерь полезных компонентов.

Однако расчеты показали, что одной только специализированной природоохранной деятельности (несмотря на модернизацию пылегазоочистного оборудования, строительство отделения санитарной очистки и оборотного водоснабжения) недостаточно для того, чтобы обеспечить достижение природоохранных регламентов.

До некоторого времени экономические интересы промышленных отраслей и регионов, касающиеся защиты атмосферного воздуха от загрязнения, во многом не совпадали. Создавшееся положение можно объяснить, в основном, несовершенством сложившегося механизма управления экономикой.

Таким образом, формирование и функционирование эффективной постперестроечной социально-экономической модели в России требуют учета опыта и ошибок 90-х гг. и выбора оптимального вектора будущего развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Абалкин Л.** Экономическая безопасность России // Вестник РАН. 1997. № 9.
2. **Абалкин Л.** Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12.
3. **Абалкина И. Л.** Коммуникативные методы управления риском // США: экономика, политика, идеология. 1997. № 5.
4. **Агошкова Е. Б., Ахлибининский Б. В.** Эволюция понятия системы // Вопросы философии. 1998. № 7.
5. **Аверьянов Н.** Государственное регулирование агропромышленного производства // Экономист. 1996. № 10.
6. Альтернативные модели российской экономики / Под ред. А. Бузгалина и др. – М.: Таурус, 1997.
7. **Арифджанов Р.** Памятник рабочему и директору // Известия. – 1994 – 3 марта.
8. **Бабаева Л.** Малая приватизация: предпочтение в выборе варианта // Вопросы экономики. 1993. № 4.
9. **Батчиков С., Петров Ю.** Формирование финансово-промышленных групп и государство // Российский экономический журнал. 1995. № 2.
10. **Беднарски И.** Социальные аспекты преобразования собственности // Вопросы экономики. 1993. № 4.
11. Безопасность России. Экономическая безопасность: вопросы реализации государственной стратегии / Сборник материалов Всероссийской конференции. – М.: МГФ “Знание”, 1998.
12. **Борисенко А.** Структурная политика и инвестиционная деятельность АПК // АПК: Экономика, управление. 1997. № 7.
13. **Буланцев В.** Приватизация / ЭКО. 1993. № 3.
14. **Бурков С.** Приватизация нужна. Но другая... // Экономика и жизнь. 1995. № 13.
15. **Волков А., Бурицкий К.** Быть ли рынку голосующих акций российских предприятий? // Рынок ценных бумаг. 1996. № 2.
16. **Газман В.** Корни российского акционирования // Экономист. 1961. № 4.
17. **Герчиков В.** Социальные аспекты приватизации // ЭКО. 1993. № 9.
18. **Глазырин В., Коршунова Т., Нуртудинов А.** О реализации закона РФ о коллективных договорах и соглашениях // Законодательство и экономика. 1993. № 5, 6.
19. **Головин С., Шохин А.** Теневая экономика: за реализацию оценок // Коммунист. 1990. № 1.
20. **Головин С.** О классификации явлений теневой экономики // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. № 1.

21. **Голубева О. Н.** Риск как экономическая категория // Вестник ЛГУ. 1993. № 1.
22. **Голубов А.** Российская экономика – что же дальше? // МЭМО. 1998. № 5.
23. Gutmann P. M. The Subterranean Econom // Financial Analysis. J. 1977.
24. **Дарендорф Р.** Дорога к свободе: демократизация и ее проблемы в Восточной Европе // Вопросы философии. 1990. № 9.
25. **Зубакин В.** Россия: новые хозяева предприятий // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3.
26. **Зубакин В.** “Вторая” экономика // Вопросы экономики. 1994. № 11.
27. **Комаров В. Ф.** Предприятие после акционирования // ЭКО. 1995. № 1.
28. **Корякина Т.** Теневая экономика в СССР: анализ, оценки, прогнозы // Вопросы экономики. 1990. № 3.
29. **Кочетов Э.** Неоэкономика – новая цивилизационная модель экономического развития и Россия // МЭМО. 1997. № 3.
30. Криминология: Учеб. / Под ред. В. В. Орехова. СПб., 1992.
31. **Крылов А.** О теневой экономике без эмоций // Социалистический труд. 1990. № 2.
32. **Крысин А. В.** Безопасность предпринимательской деятельности. – М.: Финансы и статистика, 1996.
33. **Кузнецов В.** Рынок и приватизация // МЭМО. 1992. № 7.
34. **Кучеренко В.** Безработица. Начинается болезненный период // Российская газета. – 1995. – 28 сент.
35. **Неклесса А.** “Российский проект” // МЭМО. 1998. № 6.
36. **Новиков В.** Институциональные преобразования в сельском хозяйстве // Экономист. 1996. № 2.
37. **Норт Д.** Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М.: Начала–Пресс, 1993.
38. **Олейник А.** В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. 1997. № 10.
39. **Осипенко О.** Теневая экономика: Попытка политико-экономического анализа // Экономические науки. 1990. № 5.
40. **Осипов Г. В.** Россия: национальная идея и социальная стратегия // Вопросы философии. 1997. № 10.
41. **Осипов Ю. М.** Анализ социально-экономической трансформации России в свете теории переходных кризисных процессов // Вестник Моск. ун-та. 1995. № 3.
42. **Пахомова Н. В.** Уменьшить экономический ущерб. Концепция устойчивого, экологически безопасного рынка и ее реализация в странах с переходной экономикой // Жизнь и безопасность. 1996. № 4.

43. **Пияшева Л., Исаев Н., Селюнин В.** Отдать бесплатно // Известия. – 1997. – 14 февр.
44. **Пономарева Е.** Новый поворот... // Подмосковье. 1994. № 23.
45. **Попова Т., Гажен В.** Программа приватизации в России // Экономист. 1992. № 5.
46. **Радчикова Н.** Об анализе себестоимости сельскохозяйственной продукции // Экономист. 1996. № 5.
47. **Радыгин А.** “Программный” приватизационный процесс в России: проблемы и перспективы // Проблемы прогнозирования. 1993. № 4.
48. **Радыгин А.** Российская приватизация в 1993 году. Некоторые итоги и проблемы // Панорама приватизации. 1993. № 3.
49. **Радыгин А.** Приватизация и формирование новой структуры собственности в России: инвестиционный аспект // Вопросы экономики. 1994. № 6.
50. **Ремес С., Тервонен Х.** Россия: варианты развития событий и стратегия западного предпринимательства // Вопросы экономики. 1992. № 4–6.
51. **Рутгайзер В.** Теневая экономика в СССР. Обзор литературы и исследований // Свободная мысль. 1991. № 17.
52. **Сорокин Е.** Приватизация идей. Каков эффект? // Экономика и жизнь. 1993. № 48.
53. **Сперанский А.** Что толкает рабочих на баррикады // ЭКО. 1994. № 6.
54. **Тамбовцев В. Л.** Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура и проблемы // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1995. № 3.
55. **Токсанбаева М.** Трудовые доходы и бедность // Вопросы экономики. 1998. № 7.
56. **Ушачев И.** Аграрная реформа и развитие кооперации // АПК: экономика, управление. 1996. № 8.
57. **Хохрякова О., Нуртдинова А.** Практика коллективного регулирования, некоторые проблемы // Дело и право. 1994. № 2.
58. **Чубайс А.** Итоги приватизации в России и задачи следующего этапа // Вопросы экономики. 1994. № 6.
59. **Шляйфер А., Вишни Р.** Приватизация в России: проблемы и первые шаги // ЭКО. 1992. № 5.
60. **Шмелев Н., Попов В.** На переломе: экономическая перестройка в СССР. М., 1989.
61. **Шохин А. Н.** Финансово-промышленные группы без внимания не останутся // Деловые связи. 1994. № 7.
62. **Щербакова Л.** Перехватить инициативу // ЭКО. 1993. № 8.
63. Экономика переходного периода / Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. М., 1995.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
О некоторых проблемах производства.....	8
Собственность в переходной экономике.....	12
Российская модель приватизации: замысел и предварительные результаты.....	27
Состояние фондового рынка.....	41
Российское законодательство об управлении акционерными общества- ми (АО).....	47
Формирование крупных производственно-хозяйственных комплексов...	54
Криминализация экономики.....	66
Экономическая преступность.....	73
Организованная преступность в сфере экономики.....	79
Методы защиты от проникновения преступных элементов в экономику.	84
Уменьшение рисков экономической деятельности.....	88
Проблемы кооперации и интеграции сельскохозяйственного производ- ства.....	94
Некоторые пути вывода АПК из кризиса.....	103
О резервах природопользования.....	107
Список литературы.....	111