

Еще несколько лет назад щедрость государства как работодателя могли по достоинству оценить только топ-менеджеры госкорпораций. Сейчас госсектор действует на рынке труда куда агрессивнее, переманивая специалистов у частного бизнеса и усугубляя кадровый голод.

Государственные
миллионеры

В России, в отличие от Европы и США, даже публичные компании не обязаны раскрывать в отчетности суммы вознаграждений, выплачиваемых руководителям. При этом о размерах выплат главам госкорпораций ходят легенды. Но иногда отдельные цифры все-таки появляются в открытых источниках.

В конце прошлого года журнал Forbes составил рейтинг наиболее высокооплачиваемых генеральных директоров российских компаний. Первая пятерка оказалась оккупирована представителями госструктур.

Наиболее высоко государство оценило президента ВТБ Андрея Костина. За год он зарабатывает около \$30 миллионов – сумму, вполне сопоставимую с доходами руководителей крупнейших западных банков. Самый высокооплачиваемый коллега Костина, президент JPMorgan Chase Джеймс Даймон, за тот же период заработал \$42 миллиона. Стоит отметить, что возглавляемый Даймоном банк в десять раз больше группы ВТБ по активам, а по чистой прибыли перевес более чем шестикратный. Информацию о доходах Андрея Костина попыталась опровергнуть пресс-служба ВТБ, но довольно неудачно.

От лидера рейтинга ненамного отстал глава «Газпрома» Алексей Миллер с годовой зарплатой \$25 миллионов. Еще несколько лет назад никто не удивлялся тому, что газовый гигант не экономит на зарплатах топ-менеджменту. Но сейчас, когда «сланцевая революция» в США нарушила благополучие бывшего монополиста, а государство всерьез обсуждает разделение «Газпрома» на добывающую и транспортную части, ежегодное увеличение выплат руководству выглядит не совсем уместным. Тем не менее вознаграждения членам совета директоров и правления компании в прошлом году выросли на 17 %, в совокупности достигнув 1,56 миллиарда рублей.

«Российские топ-менеджеры в оправдание своих высоких доходов говорят, что люди на аналогичных позициях за рубежом получают ту же зарплату, – говорит гендиректор компании Support Partners Константин Борисов. – Но, во-первых, надо учитывать продуктивность компаний, которая у нас довольно низкая по сравнению с Западом. Во-вторых, с точки зрения компетенций западные топы зачастую намного сильнее российских. Чтобы занять руководящую должность, им приходится работать в отрасли по 20 лет, расти в ней. У нас же часто бывает так: сегодня – депутат Госдумы, завтра – член правления госкорпорации. Понимает ли этот человек в бизнесе – большой вопрос, поэтому автоматическое назначение дохода, сопоставимого с доходами зарубежных коллег, не всегда оправданно».

В качестве иллюстрации можно упомянуть бывшего вице-премьера РФ Игоря Сечина, возглавившего в мае 2012 года «Роснефть». Новая должность позволила ему сравняться в зарплате с Алексеем Миллером. Размер вознаграждения шокировал даже экс-министра экономики Андрея Нечаева: «В случае с Сечиным – это просто за гранью добра и зла. Он пришел из чиновников четыре месяца назад. Чтобы человек мог за четыре месяца натрудиться на \$25 миллионов – нужно просто какими-то выдающимися

заслугами обладать».

И это не единственный случай, когда сопоставить доходы топ-менеджеров с их достижениями не получается даже у представителей власти. Не утихает шум вокруг жалования главы «Роснано» – 2 миллиона рублей в месяц. «Доход Анатолия Чубайса и других менеджеров Российской корпорации нанотехнологий не должен превышать зарплату президента и членов правительства», – возмущался депутат Госдумы Иван Грачев, взявшись за разработку законопроекта, который ограничил бы заработки менедж-

мента госкорпорации. Его инициатива, поддержанная 93 депутатами, предвосхитила новости о создании «Роснано» резерва под списание 21,8 миллиарда рублей неудачных инвестиций и обвинения Счетной палаты в неэффективном расходовании средств. Не без проблем и у еще одного инноватора с такой же, как у Чубайса, зарплатой – речь о руководителе фонда «Сколково» Викторе Вексельберге. В конце прошлой недели фонд навестил с обыском Следственный комитет – в рамках расследования уголовного дела о нецелевом расходовании бюджетных средств. Ущерб бюджету оценивается в 23,8 миллиона рублей. Эксперты не исключают, что СКР могут также заинтересовать зарплаты топ-менеджеров «Сколково».

Самый главный олигарх

Обеспечив достойными зарплатами любимых топ-менеджеров, государство обратило внимание на менеджеров среднего звена, да и на рядовых сотрудников тех же госкорпораций. К концу прошлого года, когда средняя зарплата по стране составляла около 26 тысяч рублей, а по Москве – чуть больше 30 тысяч, «Газпром» тратил на зарплаты 23 тысяч сотрудников (топ-менеджеры сюда не входят) почти 22 миллиарда рублей – в среднем по 95 тысяч. Примерно в такую же сумму – около 100 тысяч рублей – эксперты оценивают среднюю месячную зарплату в «Сколково». Но самой привлекательной госструктурой в плане зарплат остается «Роснано» – ее сотрудники ежемесячно получают в среднем 400 тысяч рублей.

«После кризиса 2008 года государство стало основным бизнесменом в нашей стране, – комментирует ситуацию на рынке труда Константин Борисов. – Все помнят, как в середине 2000-х успешные кандидаты массово уходили из транснациональных и западных компаний в структуры, контролируемые олигархами, поскольку те платили больше и предлагали самые интересные проекты. Сейчас те же самые люди переходят на службу в госкомпании. Можно сказать, это новый этап развития российского рынка труда».

Агрессивная политика государства, переманивающего лучшие кадры, внушает экспертам опасения. «Перекупая сотрудников, государство зачастую вынуждено переплачивать за кадры, тем самым перегревая рынок. Перегрев заметен уже сейчас. А у частного бизнеса усугубляется кад-ровый голод», – отмечает старший партнер RosExpert Оксана Фещенко.

Екатерина Ильина, парт-нер компании Boyden, приводит пример перегрева рынка: «Это безумие, когда директор по персоналу даже очень крупной компании получает €15-20 тысяч в месяц, в Европе это зарплата гендиректоров, которые отвечают за многомиллионные бизнесы и несут огромную ответственность».

Подобная политика на рынке труда сбивает конкуренцию и снижает качество услуг, – замечает Константин Борисов, но, с точки зрения государства, повышает управляемость, прогнозируемость экономики. «Госкорпорации – не только

экономические единицы, но и некое продолжение госказны. Если «Газпрому» говорят, что нужно профинансировать олимпийскую стройку, он берет под козырек и строит стадион, чего не стал бы делать частный бизнес», – говорит эксперт.

Однако такую схему поведения, резюмирует Борисов, государство может себе позволять, пока оно большое и сытое, благодаря высоким ценам на нефть. Но первый же кризис сильно скажется на уровне доходов сотрудников госкомпаний.

Все больше профессионалов лучше зарабатывают под контролем государства, чем в частном секторе.

Информационная охота

Сегодня государство весомо присутствует практически во всех отраслях бизнеса. Но нигде его активность не вызывает такого шума, как в сфере медиа.

Первая попытка государства создать конкурентоспособный медиаресурс относится к осени 2005 года, когда из недр «РИА Новости» появился Russia Today – телеканал, призванный улучшить имидж России за рубежом. «Мы хотим отразить мнение России о мире и чтобы сама Россия была лучше видна», – сообщила назначенная главным редактором Маргарита Симонян, до того работавшая в «кремлевском пуле» от телеканала «Россия».

«Мы сейчас проигрываем глобальную информационную войну», – сетовал председатель комитета по международным делам Константин Косачев. На пропаганду денег не жалели: в 2005-2006 годах на финансирование RT из федерального бюджета выделялось по \$30 миллионов, в 2007 году – почти \$90 миллионов. Даже в кризис субсидии каналу продолжали расти – в 2008-м дали почти \$150 миллионов.

Отработав механизмы пропаганды на международном канале, государство взялось за СМИ, ориентированные на российскую аудиторию. В выборный 2012 год господдержка представителей четвертой власти достигла 75 миллиардов рублей, на 22 % больше, чем в 2011 году. В нынешнем году обороты сбавят, но не сильно – сумма будет уменьшена только на 5 миллиардов рублей. Самый большой кусок пирога – 60,7 миллиарда по традиции будет отдан теле- и радиокомпаниям. Еще 5,1 миллиарда рублей пойдут прессе. Информ-агентства – «РИА Новости» и ИТАР-ТАСС – поделят оставшиеся 3,7 миллиарда.

Такие субсидии, конечно, позволяют государственным СМИ перекупать сотрудников у конкурентов. В последнее время новости о том, что сотрудники коммерческих изданий уходят в государственные, появляются регулярно. Руководители госкомпаний, правда, отказываются видеть здесь какой-то тренд. «Я не считаю, что переход в ТАСС нескольких человек из частных изданий является частью какой-то глобальной тенденции», – говорит гендиректор ИТАР-ТАСС Сергей Михайлов. С коллегой соглашается гендиректор «РИА Новости» Николай Бирюков: «Я серьезной тенденции по перетягиванию кадров не вижу. Из 12 назначенных в 2013 году новых менеджеров «РИА Новости» только четверо – новые люди, которые пришли из частных СМИ, еще шестеро карьерно росли внутри нашей компании, двое несколько лет назад от нас ушли в другие государственные СМИ и сейчас вернулись на более высокие должности».

Комментируя уже состоявшиеся переходы, оба руководителя информ-агентств отмечают, что материальные стимулы не так важны. «Как показывает мой опыт, чаще всего госкомпании привлекательны для людей именно масштабностью решаемых задач. Перед ИТАР-ТАСС стоит задача по модернизации старейшего государственного новостного агентства, причем речь не только о техническом перевооружении, но и о

современных технологиях работы с информацией. По сути, мы находимся в состоянии стартапа большого нового проекта с привычным названием ИТАР-ТАСС. Задача эта очень интересная и амбициозная, поэтому мы стараемся создать команду, которая справится с ней наиболее эффективно, и привлекаем лучших людей с разных рынков, в том числе с рынка СМИ», – рассказывает Михайлов.

Николай Бирюков указывает и на другие преимущества госсектора: «Люди переходят в госкомпании в поисках определенной стабильности. Важно и то, что мы достаточно много внимания уделяем созданию комфортной атмосферы для работы. Что касается денег, мы постоянно мониторим ситуацию с зарплатами на рынке, и я могу сказать, что у нас они не самые высокие – просто на уровне рыночных, каких-то экстравыплат нет. Конечно, бывают случаи, когда другие СМИ перекупают каких-то выдающихся специалистов, но это случаи частные».

Председатель совета директоров HeadHunter Юрий Вировец считает, что именно благодаря таким сделкам формируется выгодный образ работодателей: «Имидж формирует некое ядро профессионалов, которых перекупают за действительно крупные деньги. После этого при найме говорят: вот, смотрите, такие авторитетные в отрасли люди пришли к нам работать, и у вас есть шанс пойти к ним в команду».

И все же хедхантеры скептически относятся к заявлениям о второстепенности материальных стимулов. «Большинство идет именно за деньгами, а не за вызовом», – уверен Роман Тышковский, партнер и глава практики «Медиа» в Odgers Berndtson Russia. Вице-президент Гильдии издателей Василий Гатов отмечает и другой важный момент: «Сегодня руководители государственных СМИ способны обеспечить лучший буфер в отношениях с собственником, чем менеджеры частных СМИ. Журналистам понятнее ограничения, тогда как работа в частных СМИ часто похожа на прогулки по минному полю».

Чиновник-менеджер

По мнению экспертов, самая занятая тенденция – переход сотрудников коммерческих структур в органы власти. Начальник управления государственной службы и кадров столичного правительства Александра Александрова с гордостью сообщает, что если до недавнего времени на работу в мэрию можно было устроиться только по знакомству, то с приходом Собянина правительство Москвы присоединилось к набирающей обороты кад-ровой охоте. «В столичном правительстве произошла кадровая революция.

Поменялось до 70 % руководителей. Большинство из них – люди достаточно молодые, теперь наша задача – набрать и более молодых исполнителей. И мы набираем», – говорит она.

Последние два года московское правительство в качестве работодателя конкурирует за лучшие кад-ры не с другими госструктурами, а с бизнесом, – отмечает Александрова. «Конечно, мы платим меньше, чем бизнес, и меньше, чем госкомпании сырьевого сектора: средняя зарплата руководителя департамента у нас 120-130 тысяч рублей в месяц. Но мы уже переходим на более современную модель поощрения. Премии могут достигать 30-50 % годового заработка, и самое главное – премии привязаны к результатам труда каждого сотрудника. То есть, например, подчиненный может получить премию больше, чем его начальник, если на нем лежала реализация какого-то важного проекта», – добавляет Александрова.

Однако и здесь начальство уверено во второстепенности материальных стимулов. «Несмотря на то, что заработки выросли, профессионалы к нам сейчас идут не за

деньгами. Уровень задач, который решают сейчас наши сотрудники, такой, какого больше никто не предлагает. Масштабы строительства, решение транспортных проблем – ничего подобного раньше просто не было», – говорит Александра Александрова. Екатерина Ильина, парт-нер Boyden, видит в таких переходах немалые риски: «К сожалению, когда мы говорим о госструктурах, нужно обязательно помнить, что они мало заточены на результат, в большей степени – на процесс, поэтому людям, которые поработали в реальном бизнесе, очень тяжело перестраиваться. Кроме того, всегда остается риск не получить тех полномочий, которые были обещаны на входе. И тут наблюдается еще одна тенденция: часто между приходом в госструктуру и выходом из нее проходит совсем немного времени». Но люди, оговаривается эксперт, все равно готовы пробовать.

Сирануш ШАРОЯН.

«Деньги».