



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

4 (310) 2000

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

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

ВОЛЬСКИЙ А. И., президент Российского союза
промышленников и предпринимателей, Москва

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

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

КУЛИКОВ А. С., доктор экономических наук, Москва

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

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

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

ХАНДРУЕВ А. А., проректор Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, доктор экономических наук,
Москва

ЧЕКУРОВ В. В., начальник Департамента СНГ
Правительства РФ, доктор экономических наук, Москва

Заместитель главного редактора **СИМОНЯН А. А.**
Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

Учредит ели: **ОРДЕНА ЛЕНИНА**
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 БЕРЕЗНЕВ С. В.
В энергокольце тесновато
для роста экономики
- 15 ПОПОВ В. Н.
Государственное
регулирование социальных
процессов при реструктуриза-
ции угольной отрасли
- 30 РОМАНИХИН А. В.
Нефтегазовые проекты
по СРП: шанс для развития
русской промышленности

ОТРАСЛЬ

- 33 НОВИКОВ Н. И.
Борьба за жизнь металлургии
Кузбасса

ИНВЕСТИЦИИ

- 39 ФЕДОТКИН В. Н.
Экономическое развитие ре-
гиона и инвестиционный про-
цесс (опыт Рязанской области)
- 55 ЯКУНИНА Т. А.
Предприятия с иностранными
инвестициями Новосибирской
области

Джазовая композиция на тему инвестиций

- 70 МАРШАК А. В.
Благоприятен ли климат
Сибири для инвестиций?
- 73 ВОРОНОВ Ю. П.
В России все не так...

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 78 ЧУДНОВ И. А.
Деньги и война

МАРКЕТИНГ

- 87 САБЕЦКАЯ Г. Р.
Система показателей
конкурентоспособности потре-
бительских товаров

92 «ЭКО»-ИНФОРМ

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 95 БАРСУКОВА С. Ю.
Кризис 1998 года
и российский бизнес

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 104 ЗАХАРОВ В. Я.,
УДАЛОВ Ф. Е.
Экономическая дифференциа-
ция предприятий региона
глазами работников

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 116 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
Первый русский экономист
Иван Тихонович Посошков

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 138 МЕДВЕДЕВ Ж. А.
Сталин и атомная бомба
- 156 ВЬЮГИНА Т.
Советский ядерный проект

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 165 КАЗ М. С.,
БУТОВА М. В.
Мир организаций:
взгляд Г. Минцберга

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 170 ГОНЧАРОВ В. В.
«Откройте, налоговая
полиция!»

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 182 ЩЕРБАК В. Е.
Как подбирать консультантов
по управлению предприятием

POST SCRIPTUM

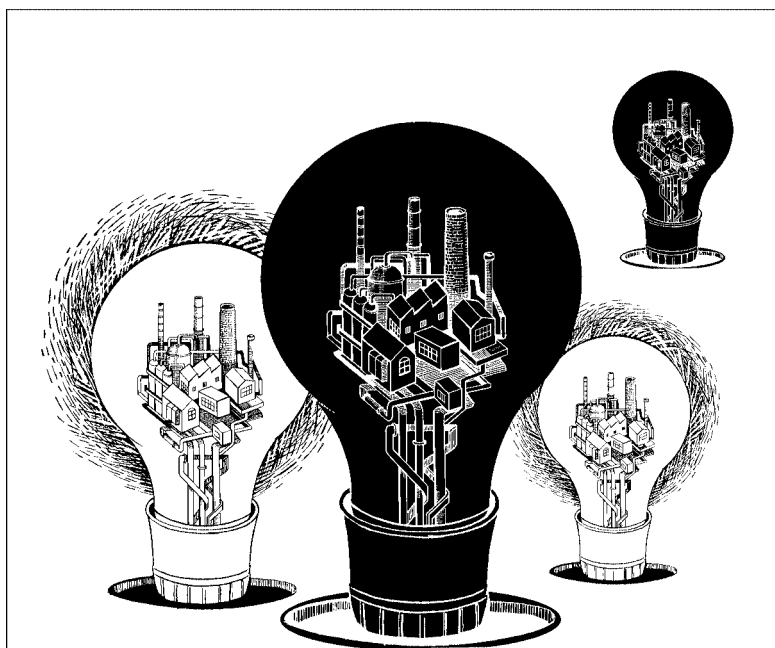
- 192 Написано пером...



В энергокольце тесновато для роста ЭКОНОМИКИ

С. В. БЕРЕЗНЕВ,
первый заместитель губернатора Кемеровской области,
председатель региональной энергетической комиссии,
Кемерово

Кемеровская область – одна из наиболее развитых в промышленном отношении территорий в Сибирском регионе, имеющая сложную и разветвленную инфраструктуру. Радикальные изменения в экономике и политическом устройстве страны в первую очередь коснулись Кузбасса, резко выявив специфические особенности этого края.



© ЭКО 2000 г.



Кто потребляет электроэнергию и сколько?

Основу энергетики Кузбасса составляет одна из крупнейших в Западной Сибири система ОАО «Кузбассэнерго», включающая в себя восемь ГРЭС и ТЭЦ общей мощностью более 4700 МВт. Она обеспечивает потребности области в электрической энергии с небольшим дефицитом (до 12,5%), который покрывается поставками с федерального оптового рынка энергии.

Основные отрасли промышленности области весьма энергоемки. В добыче угля, на транспорте, на металлургическом и химическом производствах работают десятки тысяч механизмов и технологических линий, использующих электричество. Более 40% всего полезного отпуска энергии приходится на обеспечение потребностей пяти крупнейших заводов: Кузнецкого и Западно-Сибирского металлургических комбинатов, Новокузнецкого алюминиевого завода, Новокузнецкого завода ферросплавов и кемеровского ОАО «Азот».

Эти предприятия производят продукцию, пользующуюся высоким спросом на внутреннем и внешнем рынках, и поэтому от их ритмичной работы, платежной дисциплины во многом зависит стабильное и надежное энергоснабжение региона, а также состояние областного и муниципальных бюджетов.

Кроме того, в Кузбассе действует еще около пяти тысяч предприятий. Потребление электроэнергии по основным секторам экономики распределяется так: промышленность – 66%, сельское хозяйство – 3, жилищно-коммунальное хозяйство – 8, транспорт и связь – 3, строительство – 2, прочие отрасли – 7%. Остальные 11% потребляемой электроэнергии приходится на бытовые нужды населения.

Внешне положительные перемены, однако...

В последние годы производство и потребление энергии в Кузбассе возросло в связи с подъемом про-

мышленности. Областной Администрации в союзе с промышленниками удалось в 1998 г. взять экономическую ситуацию под жесткий контроль и вдвое замедлить темпы падения товарного производства в регионе. А уже в 1999 г. эти усилия обеспечили стабилизацию, а затем и подъем в базовых отраслях.

За 9 месяцев прошлого года рост физического объема выпускаемой продукции в целом по промышленности области составил 16%, в том числе в угольной – 15%, в черной металлургии – 33, в химической – 79, в легкой и пищевой промышленности – соответственно 19% и 21%. Производство электроэнергии при этом увеличилось на 6%.

За тот же период темпы роста грузооборота предприятий транспорта, платных услуг населению, заработная плата, реальные доходы на душу населения в области стали выше, чем в среднем по стране. А уровень безработицы, потребительские цены и цены на промышленную продукцию – ниже, чем по России в целом. Все это позволяет надеяться, что затяжной экономический кризис пошел на спад.

Однако надежды на подъем производства могут остаться лишь надеждами, если проблемы развития реального сектора экономики не будут решаться. Например, не снижаются условно-постоянные затраты, а следовательно, остается высокой удельная энергоемкость продукции, выпускаемой отечественными производителями. Усугубляется эта проблема и тем, что технологии и оборудование, используемые в нашей промышленности, безнадежно устарели.

Так, у металлургов, даже в самые лучшие для них времена, при более низкой, чем в других странах, стоимости электрической энергии, удельные энергозатраты на выпуск 1 т проката были на 15–20% выше, чем в Японии и США, а качество – ниже. Еще более тревожное положение сложилось в агропромышленном комплексе и в перерабатывающей промышленности, где, несмотря на сравнительно более низкие объемы энергопотребления, удельные показатели выпуска продукции были и есть на порядок выше зарубежных.

Это вызвало парадоксальное явление: при общем обвальном снижении объемов производства за последние годы более чем в 1,5 раза полезный отпуск электроэнергии оставался неизменным. При начавшемся в 1999 г. оживлении в промышленности потребление электроэнергии стало расти. И теперь это можно оценить как «радость со слезами на глазах», поскольку, по оценкам компетентных специалистов, **на ближайшие годы российская электроэнергетика способна обеспечить своей продукцией максимум 2% промышленного роста.**

Работа на старом оборудовании чревата...

Реально может получиться так, что из-за дефицита энергии объем производства в России еще в течение 5 лет не сможет подняться выше уровня 1999 г. Ущерб от этого в будущем составит для страны десятки миллиардов долларов. Поэтому необходимо вовремя определить и затем настойчиво осуществлять в промышленности меры технического и организационного характера, направленные на экономию энергоресурсов и электроэнергии. По сути, сейчас это становится главным направлением промышленной политики, проводимой Администрацией области.

В изменившейся обстановке энергетикам Кузбасса предстоит не только удовлетворять возросшие потребности своих клиентов, но и поддерживать стабильность энергоснабжения в перспективе. А это — непростая задача, если учесть, что в энергосистеме основные фонды значительно изношены. На сегодняшний день **каждая вторая действующая турбина наполовину отработала свой ресурс. При этом не менее трети турбин отработали его полностью, у трети превышены нормативные сроки службы. Изношенность электротехнического оборудования составляет 40%.**

В условиях полного финансирования ежегодно замене подлежали бы 5–6 турбин из 59 установленных, но сей-

час реальные возможности энергосистемы позволяют заменить лишь одну. При этом ни рубля не остается на модернизацию котлов, генераторов и другого оборудования. Не проводится реконструкция действующих энергоблоков, срывается ввод мощностей взамен выбывающих, эксплуатация изношенных агрегатов значительно увеличивает расход топлива.

Растут накладные расходы на поддержание оборудования в рабочем состоянии, снижается количество часов его работы в течение года, увеличивается вероятность аварий. В этих условиях проблемы энергетики приобретают межотраслевой, общерегиональный масштаб: ведь авария в системе при отсутствии должного резерва будет означать угрозу энергетической и экономической безопасности всего Кузбасса.

Остановка даже нескольких звеньев непрерывного металлургического производства или химического цикла, сбои в энергоснабжении городов в условиях суровой сибирской зимы приведут к ситуации, близкой к катастрофе, и чреватой последствиями не только для области, но и для всей России.

Надо понимать и то, что за время кризиса неплатежей резервы энергосистемы основательно истощились и требуют радикального обновления. Кузбасс – это регион с достаточно высокой плотностью населения. Проблема защиты людей и окружающей среды от техногенных аварий очень остра. Ведь около 80% промышленных предприятий Кузбасса – производства непрерывные, требующие повышенной надежности энергоснабжения. Поэтому наличие и техническое состояние резервных мощностей не может не вызывать серьезную тревогу. Мировой, а также наш собственный опыт показывают, что 20–25% резервных мощностей должно быть нормой в энергетике. В Кузбассе их только 6%.

Поддержание энергосистемы в режиме устойчивой безаварийной работы требует немалых инвестиций и заинтересованного участия деловых партнеров и властных структур в развитии пред-

приятый энергетики. Это касается угольщиков, транспортников и крупнейших потребителей тепла и электричества. А заинтересованность власти и органов управления, в первую очередь федерального уровня, должна проявиться в создании оптимальных условий вложения капитала в отрасль. Но именно относительно таких вложений нет согласованной позиции РАО «ЕЭС России» и Правительства.

Единственно правильная стратегия

Привлечение сторонних, включая иностранные, инвестиций и заемных средств для энергетиков вряд ли станет возможным даже в обозримом будущем, если рентабельность в отрасли будет оставаться по-прежнему низкой, а ставки кредитов – высокими. А концентрация и использование собственных средств для нового строительства практически исключены, поскольку начиная с 1992 г. Правительство ежегодно сокращало норму инвестиционных отчислений в себестоимости электроэнергии, и с 1997 г. эти отчисления были прекращены полностью.

Остается, наряду с мизерной прибылью, единственный реальный источник – инвестиционная составляющая абонентной платы РАО «ЕЭС России». То есть часть (и далеко не малая) платы за пользование сетями РАО, или, проще говоря, «оброка», который энергосистема включает в действующий тариф и обязана перечислять своей «материнской» компании РАО «ЕЭС России».

Эта составляющая оценивается сегодня почти в четверть миллиарда рублей в год. Стоит напомнить, что взимание этого «оброка» привело к банкротству ранее успешно работавшую систему «Кузбассэнерго». В условиях кризиса неплатежей и цепочки банкротств крупнейших потребителей энергокомпания вынуждена была «заморозить» выплату абонентной платы РАО, и этот полуторамиллиардный долг инициировал начало процедуры банкротства.

Отчисления, аккумулируемые РАО, используются по его усмотрению. В результате за последние годы ни один

энергетический объект на территории Кемеровской области не получил на свое развитие из «общего котла» ни копейки. РАО, получая деньги с энергосистем, вкладывает в производство и реконструкцию намного меньше необходимого, не ограничивая себя при этом в эксплуатационных расходах. То есть РАО посягнуло на инвестиции для того, чтобы «латать дыры» своей текущей деятельностью. Это подтверждается рядом заявлений руководителей Минтопэнерго.

Между тем **инвестиционный цикл в энергетике составляет более 10 лет, и за один-два года разрушенную отрасль поднять невозможно.** Представляется экономически целесообразным, если инвестиционная составляющая абонентной платы будет принадлежать энергокомпаниям и останется на местах. Это позволит более оперативно и эффективно использовать средства по назначению.

Территориальный прогноз выработки и потребления электроэнергии, составленный сибирскими учеными, а также специалистами РАО «ЕЭС России», предполагает, что главные изменения структуры энергопотребления области будут обусловлены более или менее устойчивым развитием сырьевых производств с опережающим ростом энергопотребления в непромышленном секторе, прежде всего в быту.

Подсчитано, что в 2005 г. Кемеровская область должна выйти на рубеж 1995 г. по уровню электропотребления (около 31 млрд кВт · ч в год), а в 2010 г. – «дорастить» до 1990 г. (37 млрд. кВт · ч в год). К этому времени производство электроэнергии должно «подтянуться» до дореформенных 26–28 млрд кВт · ч в год.

Таким образом, **несмотря на существенный рост производства энергии, энергетический баланс останется дефицитным,** а, следовательно, на протяжении всего этого периода потребуются энергоперетоки из Восточной Сибири, что само по себе связано с определенной зависимостью от конъюнктуры межрегионального энергетического рынка.

Поэтому активное развитие собственных генерирующих мощностей и электроэнергетического потенциала представляется единственно правильным стратегическим направлением. А географическое положение Кузбасса, его ресурсная база (в том числе огромные запасы энергетических углей) только подтверждают такой вывод. При этом не надо игнорировать накопленный производственный и научный опыт.

Например, использование опробованной технологии добычи газа метана из угольных пластов с последующим сжиганием его для получения тепло- и электроэнергии непосредственно на шахте. Должен быть востребован и опыт применения парогазовых установок, реконструкции действующих котельных агрегатов по уже разработанным проектам, в том числе создания малых электростанций на базе действующих котельных.

Большая роль малой энергетики

Не стоит забывать, что стоимость строительства энергоисточников в Сибири в 2–2,5 раза выше, чем в центральных районах России. Строительство и реконструкция крупных ТЭЦ с линиями передач является долгосрочным проектом и требует огромных инвестиций. Поэтому целесообразно развитие нетрадиционной энергетики и использование местных возобновляемых энергоресурсов, что в свою очередь может иметь большое социально-политическое и экономическое значение, так как поможет решить проблему энергоснабжения ряда труднодоступных районов Кузбасса, в частности Горной Шории.

Электроснабжение в отдаленных местностях вполне возможно организовать, используя бесплотинные микро- и мини-гидростанции. Практически все населенные пункты в Кузбассе расположены вблизи малых рек и ручьев, на которых могут быть установлены такие ГЭС для круглогодичной работы.

При реализации программы развития малой энергетики можно использовать и другие технологии получения

электрической и тепловой энергии. К примеру, автономные газогенераторы, использующие биомассу – отходы сельскохозяйственного производства, солому, древесину и прочие материалы.

В промышленно развитых странах подобные направления поддерживаются государственными структурами, а независимых производителей энергии стимулируют экономически. В нашей стране о такой поддержке, к сожалению, приходится только мечтать. **Поэтому чрезвычайно важно принять федеральный закон о малой энергетике и поддержке как производителей тепловой и электрической энергии, так и производителей нового энергооборудования.**

Сегодня над этим работают Администрация области, региональная энергетическая комиссия, выделяя и «оживляя» перспективные направления в энергопользовании. Такой подход поможет создать в Кузбассе идеальную схему энергопроизводства и энергоснабжения на базе местных энергоресурсов.

Без экономии не продвинуться вперед

Думается, что руководители ОАО «Кузбассэнерго», ДРАО «ЕЭС России» и акционеры этих компаний проводят неоправданно осторожную политику по наращиванию мощностей и созданию рынка дешевой энергии в регионе. Уместно напомнить о судьбе незаконченного Крапивинского гидроузла. Новые взгляды и подходы к разрешению экологических проблем, связанных с водохранилищем, позволяют вернуться к завершению строительства этого объекта, и энергетики должны определить свою позицию в этом непростом вопросе.

Совершенно очевидно, что, рационально используя имеющиеся технические возможности, находя и привлекая инвестиционные ресурсы для обновления производственных фондов, ОАО «Кузбассэнерго» может снизить объемы заемной электроэнергии (мощности), а в перспективе в качестве продавца выйти на межрегиональный оптовый рынок электроэнергии.

Но этому в значительной степени препятствует ряд субъективных факторов и обстоятельств, которые преодолевают с большим трудом. Это, прежде всего, нерачительность и бесхозяйственность в использовании энергетических ресурсов, которые стали негативными приметами нашего времени.

Потери электричества, тепла остаются огромными, причем на всех уровнях – от производителя до потребителя. Поэтому вопросы эффективности использования энергии, необходимости принятия скорейших организационных мер стоят сегодня весьма остро.

Достаточно напомнить, что одно рядовое обследование теплоустойчивости стеновых панелей показало: 30–40% тепла уходит на «обогрев» наружного воздуха! И этот обогрев, наряду с другими проявлениями бесхозяйственности, становится «черной дырой», в которой исчезают бюджетные деньги.

В такой ситуации экономия энергии – принципиальная задача, без решения которой вряд ли удастся быстро продвинуться вперед. Поэтому Администрацией области перед группой кузбасских ученых была поставлена задача – совместно с региональной энергетической комиссией разработать областную программу энергосбережения (Основные направления), реализация которой в 1999–2005 гг. будет способствовать выводу экономики Кузбасса на новые, более прочные позиции.

При этом наши энергетики должны помнить, что непрерывность процесса производства и распределения энергии, основная роль в котором принадлежит «Кузбасс-энерго», определяет положение энергокомпании в реализации Программы энергосбережения не как наблюдателя, а как активной и заинтересованной стороны, непосредственного участника и исполнителя.

Тарифы – основа экономического роста

Администрация области, объективно оценивая состояние энергетического хозяйства территории,

организационные и управленческие аспекты функционирования энергосистемы, проводит сбалансированную и взвешенную политику тарифного регулирования, содействует мероприятиям, направленным на развитие межотраслевой кооперации. Инициативы областной власти о картельных соглашениях между промышленниками, энергетиками и транспортниками позволили не допустить в текущем году резкого повышения стоимости промышленной продукции и топливно-энергетических ресурсов в регионе.

Сдерживание роста энерготарифов можно считать безусловным успехом госрегулирования. Взвешенная и жесткая политика региональной энергетической комиссии дала возможность промышленности области устоять в самый тяжелый период экономического кризиса, сохранить основные фонды, производственный потенциал.

В значительной степени это произошло за счет энергетиков, поскольку вынужденные и политически оправданные меры по «разгрузке» финансового бремени промышленных предприятий осуществлялись с помощью низких энерготарифов.

Такой подход оправдал себя тем, что реальный сектор экономики начал давать отдачу. Однако чрезмерное сдерживание тарифов на протяжении длительного времени приводит к убыткам энергосистемы. Естественно, при этом очень важно не переступить грань возможного, не нарушить тот хрупкий баланс, благодаря которому начался рост промышленного производства.

Поэтому пришла пора повернуться, наконец, лицом к проблемам энергетики и действиями, а не словами поддерживать отрасль. Досадно, что не все хозяйственные руководители и собственники предприятий это понимают. Ведь доля энергетики в просроченной дебиторской задолженности промышленности достигла 35% и составляет более 6 млрд руб., из которых только новокузнецкие алюминщики задолжали более 1,5 млрд руб.

В этой связи стоит напомнить, что ежегодная потребность ОАО «Кузбассэнерго» в финансовых средствах для

технического перевооружения и капитального ремонта основных фондов немногим превышает 1,6 млрд руб.

Тревогу вызывают участвовавшие нарушения электроснабжения на объектах электроэнергетики области, связанные с хищением цветных металлов. Ежемесячный ущерб от них — около 4,5 млн руб., а затраты на восстановительные работы ложатся тяжким грузом на энергоснабжающие предприятия и энергосистему в целом.

Доля бартера и других суррогатов в расчетах за электроэнергию и тепло недопустимо высока. Удорожание основных ресурсов, и прежде всего угля, потребляемого энергетиками, весьма значительно (до 30–40%). Оценивая уровень затрат на топливо в структуре себестоимости отечественной энергии (до 50%) и сопоставляя эти данные с мировыми показателями, можно обнаружить большую разницу.

Подобный перекося свидетельствует о серьезной технической и технологической отсталости отечественной угольной отрасли, не способной за счет собственных резервов снижать стоимость топлива, поставляемого электрическим станциям. И это, в конечном счете, негативно отражается на тарифной политике, проводимой региональной энергетической комиссией (РЭК). Тарифы, утверждаемые РЭК, сегодня, скорее, являются некоторым ориентиром в организации товарообмена, чем экономически безупречным базисом. Реальное ценообразование идет, к сожалению, по иным законам и правилам.

Тем не менее некоторые позитивные изменения все же появились. Как признак наступающего финансового оздоровления можно рассматривать тот факт, что к 1999 г. текущая оплата потребленной электроэнергии значительно возросла и составляет почти 95%. Это стало результатом целенаправленных и продуманных совместных действий областной Администрации, промышленников и энергетиков.

К настоящему времени в основном сформулировано правовое и методическое поле в области тарифного регулирования, в котором действует региональная энергети-

ческая комиссия Кемеровской области. И хотя остаются нерешенными многие важные проблемы ценовой политики, в комиссии существуют твердая внутренняя консолидация и неуклонное следование стратегическим целям региона.

Растет понимание того, что использовать рыночные механизмы можно и при госрегулировании. Надо только дать возможность на месте, с учетом конкретных условий рынка решать те задачи, которые действительно актуальны для области, для ее энергосистемы и потребителей.

Поэтому региональные энергетические комиссии должны обладать правом пересматривать в индивидуальном порядке энерготарифы, в частности для потребителей, использующих благоприятную конъюнктуру внешнего рынка и резкие скачки валютного курса для извлечения сверхприбылей за счет низкой стоимости отечественной электроэнергии, доля которой в себестоимости их продукции составляет значительную часть, например в цветной металлургии.

В региональной энергетической комиссии есть четкое представление о концепции тарифов в своей территориальной зоне регулирования, а действующие методики, нормативные акты и правила должны позволять реализовывать на практике эти концепции.

Иначе регламентация без учета действительной обстановки может превратиться в абсурд, и мы по-прежнему будем вынуждены ломать голову над тем, как выполнить очередное указание федерального центра о повышении бытовых энерготарифов, прекращении практики перекрестного субсидирования или о тарифной поддержке тепличных хозяйств.

Все это лишь часть проблем энергетики. Убежден, что, решив задачи в энергетической отрасли, нам удастся «вылечить» экономику Кузбасса, сделать жизнь наших граждан более достойной.



Государственное регулирование социальных процессов при реструктуризации угольной отрасли

В. Н. ПОПОВ,
кандидат экономических наук,
директор государственного учреждения «Соцуголь»,
Москва



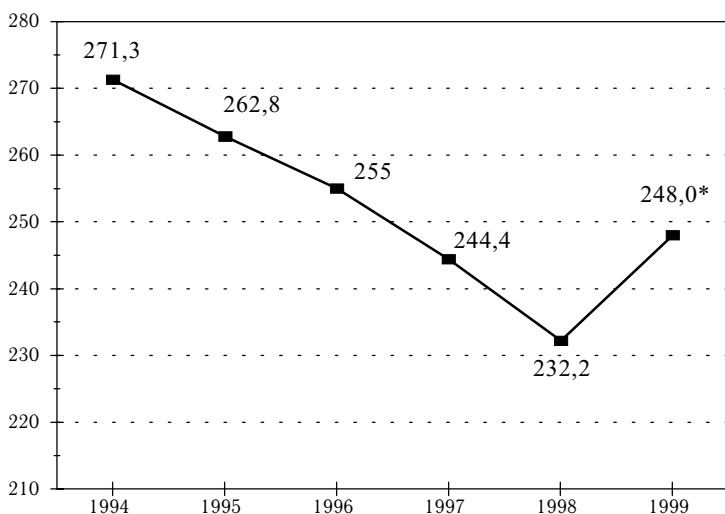
© ЭКО 2000 г.



В 1994 г. в России началась реализация одного из самых крупных проектов структурной перестройки угольной промышленности. Как по масштабам, так и по срокам осуществления ему нет равных в мировой практике. В том же году была прекращена добыча на первых 15 особо убыточных российских шахтах.

Реструктуризация была направлена на создание необходимых условий для обеспечения экономической устойчивости угольной отрасли как целостной структуры, способной в условиях конкуренции с другими отраслями топливно-энергетического комплекса полностью обеспечить потребности страны в угле.

Сегодня можно подвести некоторые итоги реформирования угольной отрасли, в первую очередь, оценить социальные последствия реструктуризации. Несмотря на всю тяжесть происходящих реформ, после шестилетнего периода (1994–1999 гг.) в отрасли завершается фаза депрессии и наступает фаза подъема. Впервые за прошедшие годы в России отмечен рост производства угля (рис. 1).



* – предварительная оценка

Рис. 1. Динамика добычи угля в Российской Федерации, млн т

Социальная компонента структурной перестройки отрасли

Сделать отрасль конкурентоспособной можно было только при условии закрытия особо убыточных предприятий основного и вспомогательного производств, которыми отрасль была явно перегружена, и эти предприятия могли существовать только в условиях «планово-убыточной» отрасли. Уже на этапе разработки в начале 90-х годов общей концепции структурной перестройки отрасли было понятно, к каким социальным последствиям может привести высвобождение работников этих предприятий, какие другие негативные последствия повлекут за собой реформы и какие меры необходимо предпринять для смягчения этих последствий. Тем более еще памятны были события 1989 г., когда первая и самая крупная забастовка угольщиков расшатала экономические и политические основы СССР.

Решить в полной мере задачи первого этапа (1994–1998 гг.) структурной перестройки не удалось. Объективные и субъективные факторы замедлили скорость преобразований: не были достроены и введены в эксплуатацию шахты нового технико-экономического уровня в Кемеровской и Ростовской областях; не удалось инвестировать в необходимых объемах средства в реконструкцию предприятий, модернизацию и обновление горношахтного оборудования, создание новых рабочих мест взамен выбывших. Не была достигнута одна из основных целей реструктуризации – достижение уровня рентабельности угольных компаний и отрасли в целом.

В основном этот период отмечен ускоренным закрытием убыточных шахт, ликвидацией вспомогательных и непрофильных для отрасли предприятий и массовым сокращением работников отрасли. Динамику закрытия шахт и сокращения численности занятых в отрасли иллюстрируют рис. 2 и 3.

Проблемы, связанные с высвобождением работников, усугублялись еще и тем, что в этот период угольщики оказались «крайними» в цепочке неплатежей в структуре



Рис. 2. Динамика закрытия угледобывающих предприятий

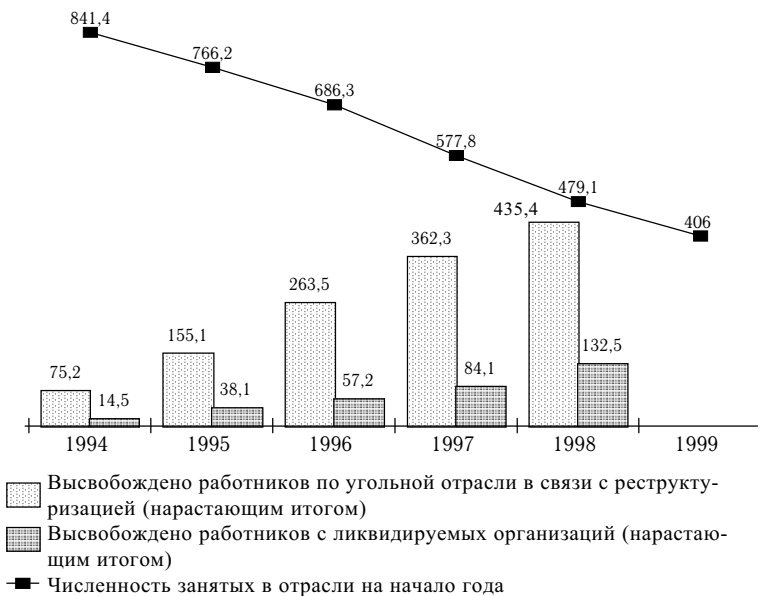


Рис. 3. Динамика высвобождения работников угольной промышленности, тыс. чел.

топливно-энергетического комплекса. Потребляющие уголь электростанции практически не рассчитывались за топливо, наступила так называемая «эра неплатежей», шахтеры перестали вовремя получать зарплату, задолженность по которой росла, стали задерживаться социальные выплаты высвобождаемым работникам. Кумулятивный эффект социальных противоречий вызвал волну забастовок, рост социальной напряженности в регионах (табл. 1). И до сих пор в общественном восприятии процесс реструктуризации угольной отрасли ассоциируется только с закрытием шахт и массовым высвобождением работников.

Таблица 1

Забастовки и снижение объемов добычи угля по основным угледобывающим регионам России

Основные угледобывающие бассейны и месторождения	Число бастующих угледобывающих предприятий, ед.			Снижение объемов добычи угля из-за забастовок, тыс. т		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Кузнецкие	67	164	71	430,0	2026,9	8777
Донецкие	63	135	20	162,9	1829,3	114,0
Дальневосточные	54	86	41	219,5	581,6	717,9
Печорские	20	60	18	29,8	845,2	1030,9
Уральские	27	58	17	93,8	183,5	263,8
Восточносибирские	3	25	11	8,7	1915,9	60,3
Прочие	25	60	20	531,6	1044,0	113,4
Всего	259	588	198	1476,3	8426,4	11077,3

Только с конца 1997 г. в отрасли начинают формироваться элементы системы социальной защиты работников, необходимой для жестких условий реструктуризации. С этого времени в средствах государственной поддержки реструктуризации отрасли начинает возрастать удельный вес социальной составляющей.

На рис. 4. показано распределение затрат на ликвидацию особо убыточных предприятий угольной отрасли, из

общего объема которых более 70% средств расходуются на социально значимые мероприятия.

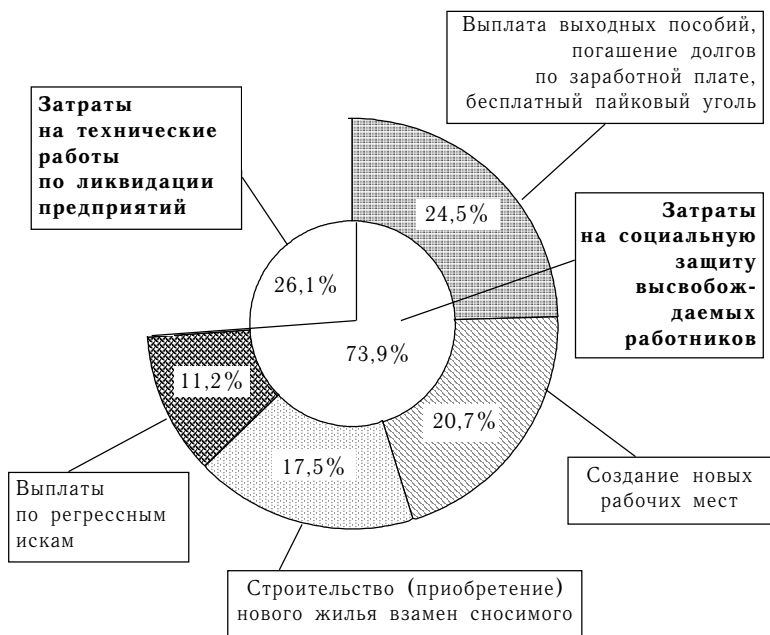


Рис. 4. Структура затрат на ликвидацию особо убыточных предприятий угольной отрасли, %

Использование основной части средств государственной поддержки на социальные мероприятия – объективная необходимость. Однако в условиях существенного сокращения объемов государственной поддержки это не позволяет решить главную задачу реструктуризации – сделать угольную отрасль рентабельной.

Социальные последствия структурной перестройки

В наибольшей степени закрытие угольных предприятий затронуло Пермскую, Ростовскую, Тульскую, Саха-

линскую области и Приморский край, где ликвидируется от 60 до 80% предприятий; Кемеровскую, Челябинскую области и республику Коми, где ликвидируется от 25 до 40% шахт.

В регионах, где добыча угля ведется в основном открытым способом (Иркутская область, Красноярский край, Республика Хакасия и др.) структурная перестройка осуществляется без закрытия существенного числа предприятий, и перспективы этих регионов выглядят благоприятными. К перспективным регионам относится, прежде всего, Кемеровская область, которая, несмотря на закрытие более четверти убыточных предприятий, остается основным угледобывающим регионом России (более 40% российского угольного производства).

Уникальность реструктуризации угольной отрасли состоит в том, что массовое высвобождение работников в ней было целенаправленным, в то время как руководители предприятий других отраслей сознательно сохраняли рабочий коллектив, работая в режиме неполной занятости, позволяли работникам «подзарабатывать» на стороне и тем самым сохраняли относительную социальную стабильность.

Именно массовое высвобождение работников отрасли явилось наиболее важным социальным следствием реструктуризации (рис. 5). Массовое высвобождение работников отрасли, работающих и проживающих, как правило, в небольших монопрофильных территориальных образованиях (городах и поселках городского типа), привело к серьезным социальным последствиям:

- ❑ потере рабочих мест, росту безработицы, усилению напряженности на местных рынках труда;
- ❑ экономической депрессии в шахтерских городах и поселках, резкому сокращению доходности и росту дотационности местных бюджетов;
- ❑ снижению уровня жизни, увеличению числа семей, живущих за уровнем бедности;
- ❑ ухудшению криминогенной обстановки в некоторых депрессивных территориальных образованиях.

В качестве примеров критических по уровню официально зарегистрированной безработицы в 1998 г. монопрофильных угольных территориальных образований назову пос. Букачаха Читинской области (36,6%), пос. Бошняково (28,5%), Макаровский (22,4%) и Углегорский (14,4%) районы Сахалинской области, г. Еманжелинск (11,7%) Челябинской области, Черниговский район (7,4%) и г. Партизанск (6,6%) Приморского края, г. Гремячинск (5,6%) и г. Кизел (3,9%) Пермской области, г. Киреевск (4,86%) и г. Кимовск (4,36%) Тульской области, г. Белая Калитва (3,56%) и г. Донецк (3,34%) Ростовской области.

Отмечу также, что официальные цифры существенно занижают фактический уровень безработицы в шахтерских населенных пунктах.



Анализ темпов закрытия предприятий, высвобождения работников и их трудоустройства показывает, что по этим показателям Россия резко опережает другие страны. Удельный вес работников, уволенных с закрываемых организаций и предприятий, к концу первого этапа реструктуризации (1998 г.) вырос в 3 раза по сравнению с ее началом в 1994 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Высвобождение и трудоустройство работников
угольной отрасли, %**

Работники	1994	1995	1996	1997	1998
Уволенные в связи с закрытием предприятий и организаций, в общем объеме сокращения численности занятых в отрасли	19,3	29,5	17,6	27,2	58,1
Поставленные на учет в службах занятости, в общей численности работников, уволенных в связи с закрытием предприятий и организаций	—	14,8	31,4	35,6	36,5
Трудоустроенные, в общей численности уволенных работников в связи с закрытием предприятий и организаций	33,9	26,9	29,6	14,1	14,5

Аналогичная тенденция наблюдается и в динамике изменения удельного веса уволенных работников, поставленных на учет в службах занятости населения.

Следует отметить, что в первые годы реструктуризации около 40% высвобожденных с закрываемых предприятий работников трудоустраивались переводом на действующие предприятия угольной отрасли, в том числе убыточные. С одной стороны, это снижало локальную социальную напряженность на рынках труда, с другой — воспроизводились дотационные рабочие места, которые

впоследствии также были ликвидированы. К созданию новых рабочих мест в угледобывающих регионах начали подходить системно только с 1998 г.

Механизмы регулирования социальных последствий структурной перестройки

Для регулирования социальных последствий структурной перестройки угольной отрасли необходимы следующие меры:

1) нормативно-правовое обеспечение механизмов регулирования социальных процессов при структурной перестройке отрасли;

2) адресная социальная защита высвобождаемых работников;

3) целевое использование средств государственной поддержки путем перехода на казначейскую систему доведения средств до их получателей;

4) разработка новых социальных технологий, чтобы обеспечить занятость высвобождаемых работников;

5) развитие системы социального партнерства между субъектами реструктуризации угольной отрасли.

Смягчение социальных последствий структурной перестройки включает разработку и реализацию мер по

- социальной защите работников закрываемых и действующих предприятий;
- трудоустройству высвобождаемых работников трудоспособного возраста;
- организованной миграции (переселению) из некоторых угольных городов и поселков;
- поддержке угольных территориальных образований в связи с передачей объектов социальной инфраструктуры в муниципальную собственность и с учетом фактора экономической депрессии.

Неотложной задачей в процессе массового сокращения численности работников закрываемых предприятий является их социальная защита в части выплат необходимых

социальных пособий, погашения задолженности по заработной плате, других полагающихся в этих случаях льгот и компенсаций, обеспечения бесплатным (пайковым) углем работников отрасли, проживающих в основном в неблагоустроенном секторе.

Особо следует остановиться на положении дел с выплатой заработной платы работникам угольной отрасли. Это, пожалуй, главное, что определяет социально-политическую обстановку в регионах. В 1998 г. среднемесячная заработная плата шахтеров составляла 1813 руб. (7-е место по уровню оплаты труда в отраслях промышленности). Следует отметить, что в общем объеме продукции промышленного производства России доля угольной продукции равна примерно 3%, а задолженность по заработной плате в отрасли составляет около 10% от общей задолженности предприятий промышленности. Основные причины этого — неплатежи потребителей угольной продукции, высокий уровень бартерных сделок и наличие многочисленных посредников.

Одним из наиболее значимых и перспективных компенсационных механизмов смягчения социальных последствий являются программы местного развития в угольных территориальных образованиях. Сегодня эти программы, осуществляемые частично (на 50%) за счет средств государственной поддержки реструктуризации угольной отрасли, реализуются в 67 муниципальных образованиях. В рамках этих программ претворяются в жизнь инновационные проекты создания новых рабочих мест, развивается предпринимательство, осуществляется организованная миграция семей шахтеров из районов Крайнего Севера и др. Программы местного развития направлены на создание «местноориентированной экономики», нацеленной на стабилизацию ситуации в депрессивных угольных территориальных образованиях.

В общей сложности с 1996 г., когда началась реализация первых «пилотных проектов» программ местного развития, по настоящее время было создано более 8 тыс. новых рабочих мест, около 4 тыс. чел. были трудоустроены

ны временно на общественных работах, более 3 тыс. прошли переобучение, около 30 тыс. получили предувольнительные консультации специалистов службы занятости. Примерная структура затрат на реализацию основных направлений программ местного развития в 1998–1999 гг. приведена на рис. 6.

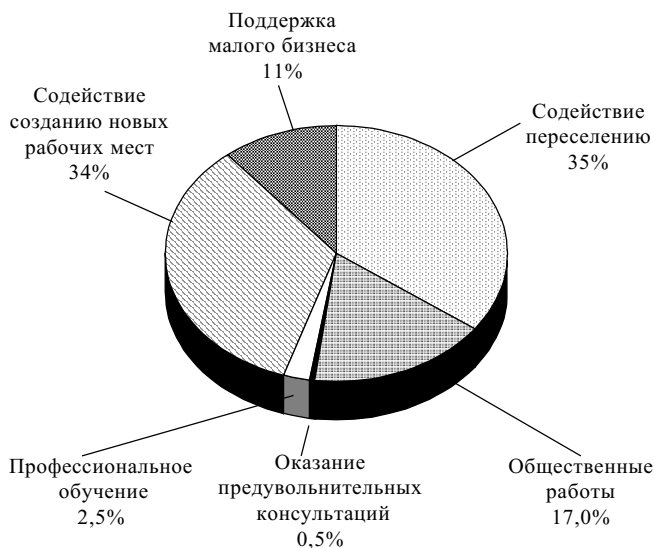


Рис. 6. Структура затрат на реализацию основных направлений программ местного развития в угледобывающих регионах, %

В 1998–1999 гг. в одном из самых кризисных угледобывающих регионов – Ростовской области, где ликвидируется около 60% всех угледобывающих предприятий, с которых высвобождено более 20 тыс. чел., проводился эксперимент по предоставлению адресных государственных целевых субсидий безработным шахтерам для организации индивидуальной или коллективной предпринимательской деятельности. Объем целевой субсидии на начало проведения эксперимента был равен 400 минимальным размерам оплаты труда. В связи с августовским

кризисом 1998 г. субсидии обесценились, но в целом эксперимент оказался полезным. Главное, что он помог выделить из среды шахтеров, очень настороженно, а часто и враждебно относящихся к свободному предпринимательству, достаточно широкий круг людей, которые, используя целевую субсидию как стартовый капитал, открыли свое небольшое дело.

Острой в условиях реструктуризации угольной отрасли остается проблема организованной миграции (переселения) работников из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. На начало 1998 г. ожидали переселения около 33 тыс. семей, в том числе из Республики Коми – почти 25 тыс., Республики Саха (Якутия) – около 4 тыс., Сахалинской области – около 3 тыс. семей.

Организованное переселение ветеранов и работников угольной промышленности за счет средств государственной поддержки началось с 1994 г. в соответствии с отраслевой программой «Строительство жилья в средней полосе России для переселения из угледобывающих регионов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей ветеранов угольной промышленности». За 1994–1997 гг. более 7300 семей ветеранов, инвалидов, семей погибших и работников ликвидируемых шахт получили жилье в центральных районах России, из них около 50% семей – за счет средств, предусмотренных в технико-экономическом обосновании ликвидации предприятий угольной промышленности.

С середины 1996 г. выделение средств государственной поддержки на переселение практически было приостановлено, и это способствовало периодическому нагнетанию социальной напряженности, особенно среди шахтеров Республики Коми.

Процесс переселения, по сути дела, возобновился с начала 1999 г., когда содействие переселению граждан из неперспективных шахтерских городов и поселков с предоставлением помощи непосредственно переселяемым гражданам стало составной частью программ местного развития.

Социальная сфера

В период реструктуризации предприятия и организации угольной отрасли передали в муниципальную собственность 33,8 млн кв. м общей площади жилых домов и подавляющую часть объектов социально-бытового и культурного назначения: 346 из 413 общежитий, 788 из 807 детских дошкольных учреждений, 290 из 307 зубоучебных учреждений, 102 из 122 спортивных сооружений и ряд других объектов. Передано около 2,5 млн кв. м ветхого жилья, в котором проживают свыше 160 тыс. человек. Передача в основном происходила в 1995–1996 гг.

Недостаточное финансирование социальной сферы, находившейся на балансе предприятий отрасли (до передачи), а затем у муниципалитетов (после передачи), привело к снижению объемов капитального и текущего ремонтов жилого фонда, объектов коммунального хозяйства и соцкультбыта. Техническое состояние их из года в год ухудшается.

Сократились объемы жилищного строительства, ликвидации ветхих жилых домов и переселения жителей в благоустроенные квартиры. Все это приводит к ухудшению жилищных условий работников угольной отрасли.

Содержание и модернизация социальной инфраструктуры еще долгое время будут оставаться «болевой» точкой для местных властей. Тяжесть и долговременность этой проблемы усиливаются тем, что в угольных территориальных образованиях с высоким удельным весом закрываемых предприятий фактически отсутствует собственная доходная база бюджетов местного самоуправления. Местный бюджет существует в основном за счет региональных субсидий и в какой-то мере — средств государственной поддержки реструктуризации угольной отрасли. Администрации депрессивных угольных территорий не готовы к работе в условиях, когда бюджетные дотации полностью прекратятся, и надо будет формировать бюджет за счет других источников.

В этой связи все большую актуальность приобретает задача разработки социально-экономических (стратегических) программ развития угольных муниципальных образований, в которых должны быть определены стратегические цели и конкретные перспективы структурной перестройки экономики. Эти программы могут стать основой для определения стратегии развития муниципальных образований, учитывающей альтернативные возможности использования имеющегося производственного и социально-экономического потенциала, привлечения финансовых ресурсов и источников финансирования.

Такие программы разработаны для городов Анжеро-Судженск и Ленинск-Кузнецкий (Кемеровская область), Новошахтинск (Ростовская область).

С 2000 г. при поддержке программы «ТАСИС» с участием Ассоциации шахтерских городов России будут разрабатываться «пилотные» проекты стратегического развития нескольких угольных муниципальных образований в Ростовской, Тульской, Пермской и Кемеровской областях. Приобретенный при этом опыт разработки и практического применения механизмов регулирования социальных процессов реструктуризации может быть востребован и другими территориями.





По оценкам ведущих экономистов, реализация соглашений о разделе продукции (СРП) в ближайшие годы будет одним из основных способов привлечения иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

На территории Российской Федерации уже реализуются на условиях СРП три нефтегазо-

Особенностью соглашений является полная компенсация иностранному оператору российской стороной всех затрат на подрядные работы. Стоимость таких работ по большинству соглашений на разработку российских сырьевых месторождений доходит до 80% (в мировой практике – не более 50%), поэтому участие в подрядных работах оте-

Нефтегазовые проекты по СРП: шанс для развития российской промышленности

А. В. РОМАНИХИН,
президент Союза производителей
нефтегазового оборудования,
Москва

вых проекта: Сахалин-1 (запасы нефти – 323 млн т, газа – 425 млрд куб. м), Сахалин-2 (запасы нефти – 140 млн т, газа – 408 млрд куб. м), Харьягский (запасы нефти – 57 млн т). Ожидается начало работ по проекту Сахалин-3 (запасы нефти – 506 млн т, газа – 720 млрд куб. м), Самотлору (запасы нефти – 1,2 млрд т), группе месторождений «Северные территории» (запасы нефти – 400 млн т) и многим другим. В ближайшие десять лет, по оценкам экспертов, западными компаниями будет инвестировано в Россию на условиях СРП около 100 млрд дол.

чественных предприятий – основная задача, определяющая государственный интерес.

Учитывая специфику СРП, при которых дивиденды от продажи собственной доли сырья государство получает через несколько лет (после возмещения иностранным операторам всех затрат), **на первый план выходит задача использования в СРП потенциала российского машиностроения, металлургии и оборонного комплекса.** Для российской стороны намного важнее обеспечить развитие собственной промышленности и создание рабочих мест в стране сегодня, чем получить свою долю от реализации части добытого сырья через несколько лет.



Имеющийся опыт подготовки и реализации СРП доказывает, что пока еще не выработаны эффективные механизмы поддержки российских участников подрядных работ. Это приводит к тому, что прописанная в Законе «О СРП» квота российского участия на практике не выдерживается.

Федеральным законом от 10.01.99 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О СРП»» установлено, что при разработке месторождений на условиях раздела продукции обязательно должно использоваться не менее 70% оборудования российского производства. Практика показала, что использование этой нормы позволяет через подставные юридические лица ввозить иностранные товары под видом российских.

Необходимо также законодательно устранить возможности, позволяющие иностранным операторам под надуманными предлогами отклонять предложения на поставку оборудования российскими подрядчиками. Необходимо принять закон, который на первых этапах работ по реализации СРП обяжет инвестора использовать только иностранное оборудование, а на следующих этапах покрыть 70%-ю квоту.

Российские предприятия лишь эпизодически участвуют в тендерах на осуществление подрядных работ по СРП и получают мизерную часть от общего объёма заказов. Например, в рамках реализации проекта «Сахалин-2» бывшая в употреблении плавучая платфор-

ма «Моликпак» была оценена иностранным оператором в сумму 510 млн дол. (напомним, что подобные затраты полностью компенсируются поставками российской нефти), доставлена из Канады, а Амурский судостроительный завод получил заказ в размере 35 млн дол. на изготовление сварного основания к этой платформе. Но значительная часть этих средств оказалась в Японии, где был закуплен металл для основания.

Главной причиной возникновения такой ситуации является **отсутствие координации в деятельности российских участников подрядных работ.** В отличие от других стран, в российских проектах по СРП нет единого государственного оператора.

Из-за того, что в Норвегии, Китае и ряде других стран государственные операторы в проектах по СРП планомерно занимались привлечением отечественной промышленности к подрядным работам, этим странам удалось получить серьезные заказы на поставку высокотехнологичной продукции и развить целый ряд отраслей национальной экономики.

В России большая часть потенциальных участников подрядных работ по ведомственному подчинению относится к Минэкономике России, Минатому России, российским агентствам по отраслям оборонной промышленности и другим ведомствам, которые сегодня отстранены от процесса подготовки и реализации СРП.

Несмотря на обращения Минатома России, Минторга России, Российского авиационно-космического агентства, региональных администраций, соответствующие руководители не введены в состав комиссии Правительства РФ по реализации СРП. По непонятным причинам в 1998 г. была ликвидирована рабочая группа по контактам с российскими подрядчиками при вышеупомянутой комиссии. Отдельно следует отметить кулуарность работы этой комиссии, которая стала одной из самых закрытых в Белом доме.

Всё это приводит к однобокому рассмотрению вопросов по СРП лишь на основе мнения Минтопэнерго России, Минприроды России и представителей сырьевых регионов.

При обустройстве месторождений приходится согласовывать работу многочисленных предприятий-подрядчиков различных отраслей промышленности и форм собственности, поэтому **жизненно необходима организация, способная представлять и эффективно защищать интересы большой группы российских НИИ, КБ, заводов – потенциальных участников подрядных работ.**

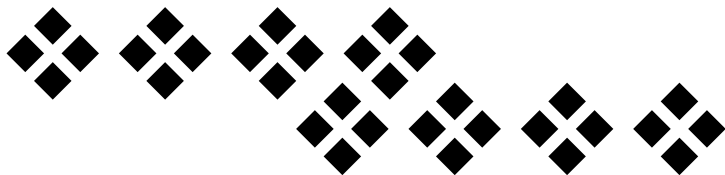
Подобная структура должна привлекать кредитные ресурсы,

чтобы помочь российским предприятиям одержать победу в конкурсах и успешно выполнить контрактные обязательства.

Особенность соглашения о разделе продукции состоит в том, что хотя работы проводятся в России, заказчиком является иностранный оператор. Поэтому для успеха необходимы специалисты с опытом внешнеторговой деятельности. На большинстве российских предприятий нет таких специалистов необходимого уровня, и подобные задачи должен решать государственный оператор.

Кроме того, проекты по СРП носят межотраслевой характер, и отдельные предприятия не в состоянии представить комплексное проектное решение.

Государственный оператор работ по СРП – не монополист, напротив, он создаёт условия для широкого и наиболее полного представления интересов всех отраслей отечественной индустрии. Большая часть инвестиционных ресурсов по СРП будет направлена на осуществление подрядных работ, поэтому компания с функциями государственного оператора будет способствовать развитию отечественной промышленности и значительным поступлениям в бюджет Российской Федерации.





БОРЬБА ЗА ЖИЗНЬ МЕТАЛЛУРГИИ КУЗБАССА

Н. И. НОВИКОВ,
директор по экономике и финансам
ОАО «Сибгипромет»,
Новокузнецк

В настоящее время макроэкономическая ситуация в России не способствует росту потребностей внутреннего рынка в металлопрокате. Зато поставки за рубеж после девальвации рубля стали экономически выгодными. Россия прочно заняла одно из ведущих мест в мировом экспорте этой продукции.

Основа экспорта – поставки слябовой и сортовой заготовки, т. е. полупродукта. Доля экспорта готовой продукции (сортового и листового проката, труб) пока незначительна. Не стали исключением и два металлургических комбината Кузбасса: ОАО «Запсибметкомбинат» и ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат». Более 70% всего объема металлопроката, производимого на каждом из них, идет на экспорт, причем в основном это сортовая и, частично, слябовая заготовка. Доля экспорта сортового и листового проката, рельсов и проволоки по ряду объективных причин ничтожно мала.

Одна из причин – качество продукции, которая по химическому составу, механическим свойствам и геометрическим размерам в основном не отвечает общепризнанным на мировом рынке сертификатам металлопродукции. Это не говорит о низком качестве продукции, производимой комбинатами. Просто устаревшее физически и морально оборудование, отсутствие современных установок

© ЭКО 2000 г.

ОТРАСЛЬ

2 ЭКО № 4, 2000

33



внепечной обработки чугуна и стали, плохие свойства металлического лома не позволяют достичь **по всем параметрам выпускаемой продукции стабильно высоких показателей**, а это одно из основных требований международных сертификатов качества. Оба предприятия испытывают острый дефицит марганецсодержащих ферросплавов, которые в России практически не производятся. Использование дорогих импортных ферросплавов резко увеличивает затраты на производство, что снижает рентабельность. Поэтому основой экспорта являются заготовки из обыкновенных углеродистых спокойных и полуспокойных марок сталей.

Но представляется, что в первом десятилетии XXI века относительно благоприятная ситуация для металлургических предприятий России на мировом рынке ухудшится. Это обусловлено, на наш взгляд, следующими причинами.

Во-первых, в мире происходит постоянное снижение объемов производства и потребления проката черных металлов, а параллельно с этим – снижение цен на рядовой металлопрокат, в том числе на сортовую и слябовую заготовку.

Во-вторых, на мировом рынке сортовой заготовки будет постоянно нарастать конкуренция, особенно со стороны Украины: планируется техническое перевооружение на Криворожском металлургическом комбинате. Конкурентом выступает и Китай, где собираются модернизировать несколько металлургических предприятий.

В-третьих, сложившиеся в результате девальвации рубля благоприятные результаты экспорта металлопроката постепенно тают. Это происходит из-за постоянного роста цен на энергоносители, сырье и материалы. Данное обстоятельство вызвано стремлением производителей довести цены до уровня мировых. Сказывается также повышение заработной платы работникам предприятий вкуче с соответствующим увеличением суммы налогов. Как видим, увеличение затрат на производство сводит к минимуму прибыль от экспорта продукции.

В-четвертых, объем потребления металлопроката на внутреннем рынке в ближайшее десятилетие вырастет незначительно, возможно, за исключением рельсов и сортового проката строительного сортамента.

Таким образом, пока экспорт полупродукта остается еще рентабельным, **оба комбината должны успеть провести реконструкцию и модернизацию основных фондов.** Это позволит поставлять металл на мировой рынок в объемах, обеспечивающих нормальное существование предприятий. Конкурентоспособность последнего определяется двумя основными показателями: высокое качество и низкая себестоимость.

Решать эту сверхсложную задачу металлурги Кузбасса собираются совершенно по-разному.

Для *ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат»* основной проблемой является проведение коренной реконструкции сталеплавильного производства. Под этим подразумевается строительство нового сталеплавильного цеха взамен морально и физически устаревшего мартевского производства, все возможности которого по улучшению качества продукции и снижению себестоимости исчерпаны. Точно так же абсолютно бесперспективно продолжение строительства кислородно-конвертерного цеха. Как показывает мировая практика, в современных кислородно-конвертерных цехах эффективность производства обеспечивается только при объемах выплавки стали свыше 3 млн т в год. Реализация такого объема металла в обозримом будущем вряд ли возможна. В то же время для данного объема производства стали необходимо выплавить не менее 2,4 млн т чугуна, т. е. оставить в работе три доменные печи с соответствующей инфраструктурой. Это, в свою очередь, значительно увеличит стоимость затрат по переделу.

Одновременно потребуются значительная реконструкция горнорудных предприятий региона. Она повлечет за собой расширение действующих месторождений и освоение новых (например, Ташелгинского), так как запасы руд в проектном контуре действующих рудников при су-

шествующем объеме добычи обеспечат их эксплуатацию всего-то на 7–8 лет, максимум – на 15 лет.

Другими словами, строительство кислородно-конвертерного цеха вызовет целый комплекс проблем, потребует дополнительных капитальных вложений, эффективность которых весьма сомнительна.

Наиболее приемлемым для комбината является строительство еще одного электросталеплавильного цеха, оснащенного мощной дуговой электропечью (на постоянном или переменном токе). Конструкция печи и ее газоотводящего тракта обеспечивает выплавку рельсовых марок сталей, с потреблением до 300 кг/т жидкого чугуна. Добавка первородного металла уменьшает вредное влияние примесей цветных металлов на качество стали.

В цехе также необходимо установить агрегат внепечной обработки стали и две машины непрерывного литья заготовок (возможно, одну – блюмового, другую – слябового типа).

Наряду с планируемой комбинатом реконструкцией электросталеплавильного цеха № 2 строительство электросталеплавильного цеха № 3 позволит выплавлять на комбинате сталь широкого сортамента с высоким качеством и осуществлять разливку всей стали на машине непрерывного литья заготовок. Занимаясь реконструкцией прокатного производства, наиболее целесообразно сохранить существующую специализацию комбината. Планируется завершить проводимую в настоящее время реконструкцию рельсобалочного цеха и в последующем осуществить строительство нового среднесортного стана 500/400, обеспечивающего производство проката машиностроительного сортамента.

Сортамент продукции листопрокатного производства целесообразно оставить без изменений, а его расширение организовать, скооперировавшись с листопрокатным производством завода «Сталь-Ха» (бывшим заводом «Амур-сталь»), на котором установлены станы 2300 и 1700 для производства тонкого и толстого листа, включая судосталь.

В результате этих мероприятий комбинат сможет производить продукцию, отвечающую требованиям международных стандартов качества и имеющую низкую себестоимость. Заняв прочное положение на потребительском рынке, он получит возможность оперативно реагировать на изменения в сортаменте и типоразмерах металлопроката, особенно когда речь идет о поставках рельсов как внутри России, так и за рубеж.

Для **ОАО «Запсибметкомбинат»** основные задачи – это строительство установок внепечной обработки чугуна и стали и постепенный перевод обоих кислородно-конвертерных цехов на непрерывную разливку стали. Существующую машину непрерывного литья заготовок, рассчитанную на производство до 1 млн т в год трубной заготовки диаметром 300 мм, целесообразно переоборудовать для производства сортовой заготовки, так как существует значительная конкуренция со стороны других трубных заводов России. А общая потребность внутреннего рынка в данной заготовке – не более 600 тыс. т в год, мирового рынка – около 200 тыс. т в год.

В прокатном производстве целесообразным представляется строительство нового проволочного стана для выпуска высококачественной проволоки. Все это позволит расширить объем производства сертифицированной продукции и оперативно реагировать на потребности внутреннего и внешнего рынка в металлопрокате строительного сортамента.

Параллельно с реконструкцией и модернизацией комбинатов необходимо обеспечить их марганецсодержащими ферросплавами российского производства. Эта проблема является не только экономической, но и стратегической. Разведанные в Кузбассе месторождения марганцевых руд с суммарным запасом более 100 млн т (при содержании марганца от 14 до 45%) могут обеспечить потребности обоих комбинатов в ферромарганце и силикомарганце на весь XXI век.

Разработанные в настоящее время технологии обогащения карбонатных и окисленных марганцевых руд поз-

воляют получать марганцевый концентрат с высоким содержанием полезного элемента и, соответственно, себестоимость марганецсодержащих ферросплавов, получаемых на базе местных месторождений, может быть ниже стоимости ферросплавов, получаемых с Украины.

Сохранить позиции металлургических предприятий Кузбасса на мировом рынке металлопродукции невозможно без значительных капиталовложений. По предварительной оценке, в ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» придется вложить около 500 млн дол., в ОАО «Запсибметкомбинат» — около 800 млн дол., на организацию производства марганецсодержащих ферросплавов потребуется около 90 млн дол.

Претворить в жизнь данную программу необходимо в течение первого десятилетия XXI века. При этом ежегодный минимальный объем капиталовложений составит около 140 млн дол. Конечно, финансировать такой объем работ из собственных средств комбинаты не смогут, особенно в условиях внешнего управления.

В данной ситуации следует учитывать социальную и экономическую значимость обоих комбинатов для всего региона. Поэтому финансирование всей программы реконструкции и модернизации комбинатов должно также осуществляться из средств федерального бюджета. Целесообразно привлечь оба комбината к участию в конкурсах инвестиционных проектов, проводимых Министерством экономики Российской Федерации. Цель таких конкурсов — выбор наиболее эффективных и социально значимых проектов и включение затрат на их реализацию в проекты бюджетов будущих лет. Также необходимо привлечь иностранные инвестиции или кредиты под гарантии как федеральной, так и областной властей. Поскольку привлечение инвестиций в условиях внешнего управления практически невозможно, на первом этапе реконструкции необходим интенсивный поиск иностранных и отечественных кредиторов.



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Опыт Рязанской области

В. Н. ФЕДОТКИН,
кандидат экономических наук,
Председатель Рязанской областной думы,
член Совета Федерации Федерального собрания РФ

Видную роль в экономике Рязанской области играют электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, производство строительных материалов, а также химическая, легкая и пищевая промышленность. В области имеются уникальные месторождения стекольных песков, которые можно использовать в производстве высококлассных оптических приборов, месторождения минеральных вод, лечебных грязей, которые являются аналогом грязей всемирно известного курорта Баден-Баден. Есть известняки, которые используются для получения цемента, фосфорная руда, месторождения гипса, торфа, экологически чистые, добываемые из артезианских скважин подземные воды и т. д. Но многие из этих богатств еще не освоены и ждут своих инвесторов.

По уровню основных социально-экономических показателей Рязанская область занимает среднее место в Российской Федерации. При этом Рязанская область – одна из немногих, где в течение двух лет растут объемы промышленного производства, причем темпами более высокими, чем в среднем по стране. Если в 1998 г. в целом по



России отмечался спад производства (94,8% к 1997 г.), то в Рязанской области – рост (105,6%). Удалось приостановить спад в животноводстве, а в свиноводстве и птицеводстве обеспечить рост поголовья скота и птицы. Восстанавливаются индустриальные комплексы региона: Захаровская, Александровская и Окская птицефабрики, свиноводческий комплекс «Искра». В несколько раз увеличилось объем перерабатываемой продукции ТОО «Ижмолоко». Введен в строй Шацкий мясоперерабатывающий комбинат.

Для закрепления социально-экономического подъема на 2000 г. намечен рост объемов капитального строительства за счет средств областного бюджета. Если программой на 1999 г. было предусмотрено 226 млн руб. капитальных вложений, то на 2000 г. – 340 млн, а на 2001 г. – 410 млн руб. Около 40% всех средств предусматривается выделить на газификацию области; 23–25% – на строительство объектов социальной сферы. На третьем месте по объему выделенных средств стоит АПК; на четвертом – программа «Свой дом».

Для оживления инвестиционной активности в регионе областной думой принят закон «Об инвестиционной деятельности на территории Рязанской области» (июнь 1998 г.) с последующими изменениями. Этой же цели служат и другие недавно принятые законы Рязанской области: «О государственном регулировании цен и тарифов на отдельные виды продукции, товаров и услуг», «О собственности», «О налоговых льготах» и др. Идет работа над рядом законов, которые позитивно повлияют на инвестиционные процессы в области.

Инвестиционная политика в регионе

С 1980 г. по 1999 г. в Рязанской области за счет всех источников финансирования было освоено 21,2 млрд руб. капиталовложений (в ценах 1991 г.). Однако процесс шел крайне неравномерно: в первой половине 1980-х гг. было освоено 6,4 млрд руб., во второй половине инвестиции

выросли до 8,9 млрд, затем произошел более чем двукратный спад.

В промышленности до 1989 г. наблюдался устойчивый рост капиталовложений, но за 1990 г. инвестиции упали на 15%.

В 1990-е гг., при общем падении инвестиций по всем ведущим отраслям народного хозяйства, для инвестиционного процесса области были характерны следующие процессы:

- ❑ резкое снижение спроса на строительные услуги из-за неспособности как хозяйствующих субъектов, так и местных органов власти оплатить даже выполненные работы; сокращение строительства жилья, больниц, поликлиник, клубов, домов культуры и т. п.;
- ❑ дробление строительных организаций: вместо 220 государственных подрядных организаций, существовавших в 1991 г., к 1999 г. их стало 1695, при этом они способны при наличии финансирования построить практически любые объекты;
- ❑ рост объемов незавершенного строительства: на начало 1999 г. не было завершено строительство 289 объектов, кроме того, с 1994 г. прекращено финансирование строительства 373 км внутрихозяйственных автодорог, начатого в 1989–1993 гг.

Промышленность

В области 3090 промышленных предприятий и производств, 1567 из них – крупные и средние. Эта отрасль дает за последние годы свыше 60% всех налоговых поступлений. Сложность инвестиционной деятельности в этой сфере заключается в том, что в 1998 г. только 9,6% всех товаров и услуг промышленности производилось на государственных и 1,5% – на муниципальных предприятиях; на частных было произведено 28% продукции и услуг, на предприятиях смешанной формы собственности (без иностранного участия) – 56,1%, с иностранным участием – 3,5%.

Немалые сложности вызваны тем, что в 1998 г. 54,6% всех предприятий области были убыточны. Первое полугодие 1999 г. лишь 10,2% предприятий закончили с убытком. Но объем убытков по-прежнему велик – свыше 858 млн руб.

В результате в 1999 г. в области продолжалось снижение инвестиционной активности, начавшееся со второй половины 1998 г. По данным опроса, проведенного в рамках проекта «Центр мониторинга предприятий», в конце первого полугодия 1999 г. 42% предприятий региона вообще не осуществляли инвестиционную деятельность, в том числе все предприятия легкой промышленности, половина предприятий торговли, транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, 44% – машиностроения и промышленности строительных материалов.

В условиях дефицита финансовых ресурсов основным мотивом инвестиционной деятельности стало поддержание мощностей. В 3 раза меньше средств выделялось на расширение производства и выпуск новой продукции. При этом сокращались инвестиции, направленные на строительство зданий и сооружений, увеличивалась доля вложений в машины и оборудование.

С целью радикального оздоровления инвестиционной ситуации в промышленной сфере областной думой готовится законопроект «О единой промышленной политике в Рязанской области». Поступают предложения от директоров заводов, Рязанской торгово-промышленной палаты. Основная идея: объединить имеющиеся финансовые институты и производственные возможности для совместного выпуска новой техники на основе кооперации. Инвестиции будут идти на развитие наиболее эффективных производств: где-то это механическая обработка, где-то – печатные платы, а где-то – литейное производство. Приоритетную специализацию на данном этапе, видимо, следует сохранить на несколько лет, пока предприятия не получают достаточно крупные заказы и не окрепнут, чтобы самостоятельно и эффективно их выполнять.

Рязанская область – промышленно-аграрный регион, поэтому вопрос особой важности – инвестиционная деятельность в агропромышленном комплексе и развитие районов области, поскольку для них это – основной вид производства. Состояние регионального АПК влияет на поступления в бюджеты и расходы из него, на уровень жизни и доходы населения.

Вплоть до 1990 г. внимание к этим вопросам заметно возрастало. Так, за 1986–1990 гг. объем инвестиций в сельском хозяйстве увеличился на 17,5%. В среднем на одно хозяйство в области было построено 40,6 квартир. Вдвое больше по сравнению с предшествующим пятилетием было введено в эксплуатацию внутрихозяйственных дорог, в 3,5 раза – газовых сетей (615,7 км). В колхозах и совхозах было построено свыше 700 км водопроводных сетей. Развивалась база хранения сельскохозяйственной продукции. В 1,8 раза возросли объемы капитальных вложений в перерабатывающую промышленность.

Однако с 1991 г. положение дел в капитальном строительстве стало существенно ухудшаться. Ежегодно сокращались объемы инвестиций в основной капитал. Резко ухудшились качественные показатели работы сельскохозяйственных производителей. С 1994 г. производство сельскохозяйственной продукции в целом по области нерентабельно. В 1998 г. убыточными оказались 91% сельхозпредприятий. В 1999 г. положение несколько улучшилось, но радикального улучшения финансового положения сельскохозяйственных производителей и, соответственно, инвестиционной среды в этом секторе не произошло.

Как и везде, наблюдаются недофинансирование из федерального бюджета, растущий диспаритет цен и т. д. Так, в 1996 г. за один трактор ДТ рязанские крестьяне отдавали 56 т зерна, в 1999 г. – 225 т; за один комбайн «Дон 1500» в 1990 г. – 292 т зерна, в 1999 г. – 750 т. В результате сокращаются основные и оборотные средства производства (особенно их активная часть – машины,

техника, оборудование, удобрения, горючее, корма); происходит вывод земель из сельскохозяйственного оборота; ухудшается использование трудовых ресурсов. Основные факторы производства не только не возобновляются, но и ежегодно сокращаются.

Только за 1998–1999 гг. областная дума подготовила 11 законов и нормативных правовых актов, которые позволили улучшить финансирование сельского хозяйства в развитие принятого в 1996 г. закона «Об агропромышленном комплексе Рязанской области», определить наиболее важные аспекты его развития. В результате на агропромышленный комплекс в 1999 г. было направлено денежных средств в 2 раза больше, чем в 1996 г. Кроме того, учитывая сезонность сельскохозяйственных работ, уже второй год основные объемы финансирования переносятся с III–IV кварталов на I–II, что позволило при практически полном прекращении финансовой поддержки из федерального бюджета успешно провести полевые работы, убрать урожай и повысить надой от одной фуражной коровы, увеличить более чем в 3 раза количество прибыльных хозяйств, сократить убытки АПК с 808 до 111 млн руб.

Как мы полагаем, наиболее важными моментами в новой модели государственной инвестиционной поддержки отраслей АПК на региональном уровне могло бы быть следующее:

- переход от общедотационного характера поддержки села к финансированию целевых программ;
- развитие новой системы сельскохозяйственного кредита;
- преимущественная ориентация государственной поддержки на развитие всех форм кооперации сельскохозяйственных производителей (производственная, кредитная, снабженческо-сбытовая и пр.), на восстановление плодородия земель, обучение кадров и, конечно, на социальное обустройство села.

Принципиально важно преодолеть «диспаритет цен», активно противодействуя монополизации региональных

рынков материально-технических ресурсов для сельского хозяйства, что в итоге и приводит к неоправданному завышению цен на эти виды ресурсов (включая горюче-смазочные материалы) и «откачке» финансовых ресурсов из сферы сельскохозяйственного производства, к ее стагнации и упадку. Этому будет способствовать принятие областной думой законов «О продовольственной безопасности и защите рынка на территории Рязанской области» и «О государственном управлении и самоуправлении в агропромышленном комплексе в Рязанской области».

Представляется целесообразным инвестиционную деятельность в дальнейшем строить с учетом природно-экономической специализации районов области.

Предприятия перерабатывающей промышленности должны быть максимально ориентированы на продукцию данной зоны и рынки сбыта. Оборудование по глубокой переработке и производству малотранспортабельной продукции целесообразно сосредоточить вблизи крупных городов, а по энергоемкой и транспортабельной продукции (сыры, сухое молоко, масло и т. д.) – в районах, отдаленных от областного центра и рынков сбыта.

Малый бизнес

В области действует около 6 тыс. малых предприятий, производящих свыше 14% объема промышленной продукции. В розничном товарообороте доля малого бизнеса составляет около 34%. На них работает 39,6 тыс. человек, или 8% занятых в хозяйстве области.

Расширяется нормативно-правовая база поддержки малого предпринимательства. Утверждена программа его развития и поддержки в Рязанской области на 1999–2000 гг. Принято постановление главы Администрации области «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательской деятельности», создана электронная база данных хозяйствующих субъектов. Утвержден порядок регистрации субъектов предпринимательской деятельности. Разработаны проекты законов «О государственной поддержке малого предприниматель-

ства в Рязанской области» и «О народных художественных промыслах Рязанской области». Областной думой принят закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности на территории Рязанской области». Ведется работа по совершенствованию практики его применения.

В области удалось сформировать инфраструктуру поддержки малого предпринимательства: областной фонд поддержки малого предпринимательства, региональный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, учебно-деловой центр «Морозовский проект», Рязанский информационно-аналитический центр, межрегиональный маркетинговый центр «Рязань – Москва». Создан общественный координационный совет по малому предпринимательству при Администрации области. Один из результатов его деятельности – снятие сложностей, возникающих в связи с обязательным применением контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов.

В целях поддержки малого предпринимательства из средств Федерального фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере через региональный фонд профинансированы проекты малых научно-технических предприятий на сумму 3,3 млн руб. Средства на поддержку малого предпринимательства закладываются и в областном бюджете на 2000 г.

Социальная сфера

По стоимости основных фондов образования в расчете на одного жителя область занимает 50-е место в России, культуры и искусства – 52-е. Несколько выше, чем в среднем по России, обеспеченность населения врачами и средним медицинским персоналом, больничными койками, но ниже – охват детей дошкольными учреждениями. Особенно остра необходимость бюджетного финансирования в развитие коммунального хозяйства: в 14 районах области нет очистных сооружений, в 16 – вода не отвечает требованиям по качеству.

В социальной сфере масштабно обозначился феномен «незавершенки». В 1998 г. в области находились в «заделе» 14 больниц и других лечебных учреждений, 17 школ, 2 детских сада, 10 объектов культуры, на завершение строительства которых невозможно найти средства помимо бюджетных. Так, в здравоохранении области для завершения начатых объектов и реконструкции действующих необходимо 157 млн руб. Проектом плана капитального строительства на 2000 г. за счет средств областного бюджета предусматривается выделить лишь 22,8 млн. В сфере образования: остаток сметной стоимости – 121 млн руб., из областного бюджета можно выделить максимум 16,8 млн руб. В сфере культуры: потребность около 30 млн, фактическое выделение – 2,9 млн руб. Примерно та же картина в коммунальном строительстве (водоснабжение, очистные сооружения, котельные, тепловые и электрические сети).

В целом на завершение начатых и реконструкцию социальных объектов необходимо около 6 млрд руб. Это в 4 раза больше, чем запланированные доходы областного бюджета на 1999 г.

Одним из приоритетов должно стать жилищное строительство. В этой сфере реализуются программа «Свой дом» и ипотечное кредитование населения для строительства жилья. Это позволит привлечь средства населения и другие внебюджетные источники.

Откуда можно взять инвестиционные ресурсы?

За последние годы в экономике Рязанской области просматривалась тенденция «разгосударствления» инвестиционного процесса (табл. 1).

Инвестиционная деятельность предприятий осуществляется главным образом за счет собственных средств. Одновременно отмечается некоторое увеличение бюджетных средств и сокращение кредитов банков. При этом за счет средств от амортизации осуществляли инвестиции две трети предприятий топливно-энергетического комп-

лекса и лесной промышленности, половина – жилищно-коммунального хозяйства, 43% – машиностроения и металлообработки, промышленности строительных материалов. Прибыль на эти цели использовали от 14 до 50% предприятий.

Таблица 1

**Распределение инвестиций в основной капитал
Рязанской области по источникам финансирования
(крупные и средние предприятия), %**

Показатель	1993	1995	1996	1998
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100
В том числе за счет бюджетных средств	36,1	13,2	12,3	11,8
<i>Из них из:</i>				
– федерального бюджета	17,1	6,6	6,5	5,5
– местного бюджета	19,0	5,4	4,6	6,3
– бюджетного фонда государственной поддержки приоритетных отраслей	–	1,2	1,2	–
Внебюджетных средств	63,9	86,8	87,7	88,2

Названные выше источники весьма ограничены. Необходимо формировать механизмы мобилизации и комбинирования всех инвестиционных ресурсов, в том числе частного сектора экономики, реализовывать различные модели смешанного инвестиционного финансирования.

При явной нехватке инвестиций предприятия используют их неэффективно, так как трудно удержаться от соблазна расхода финансовых накоплений не по назначению. В этой связи такие меры, как целенаправленное регулирование инвестиционного процесса (в частности, налоговыми методами), обеспечение целевого использования инвестиционно-ориентированных финансовых накоплений становятся одним из решающих условий эффективного управления территориальным социально-экономическим развитием.

Серьезным препятствием является отсутствие долгосрочных программ развития территорий и инвестиционных проектов для отдельных объектов. Как правило, горизонт действующих программ – 1–2 года. Требуется разработка долгосрочных программ развития промышленно-производственной базы региона и их четкая координация с предлагаемыми инвестиционными проектами. Координатором этой работы должна стать Администрация области или, по ее поручению, торгово-промышленная палата региона.

Нехватка средств в бюджетах всех уровней осложняет инвестиции в социальную сферу. Руководству области приходится искать различные варианты привлечения дополнительных средств для завершения наиболее важных объектов. Так, из 1000 км газопроводов и распределительных газовых сетей, запланированных к строительству в 2000 г., половина должна быть профинансирована из областного бюджета, 200 км – местных, 230 – средств населения и около 70 км – за счет предприятий и организаций. Все это и многое другое требует больших капиталовложений, которых в настоящее время нет ни на одном уровне власти. Значит, на первый план выдвигается задача более рационального использования инвестиционных ресурсов в социальной сфере, их концентрации на небольшом числе первоочередных объектов, только после завершения которых целесообразно переходить на следующие.

В 1998 г. Рязанская область была включена в 43 федеральные программы, из них реально финансировалось менее 10. За 1998 г. в 2,1 раза сократилось финансирование проектов капитального строительства из федерального бюджета. Так, инвестиции направлялись на строительство только 7 из 21 объекта, которые были предусмотрены федеральной инвестиционной программой. При этом фактический объем инвестиций составил 21,7% годового лимита. Были и другие причины срывов финансирования: лимиты капиталовложений доводились до заказчика лишь в мае – начале июня; поздняя подготовка планово-сметной документации; отвлечение ресурсов в авансирование по-

ставок материалов и т. д. Все это связано с поздним принятием федерального и еще более поздним принятием областного бюджета. Кроме того, основная часть бюджетных средств по области поступала посредством взаимозачетов – 72,2%, векселей – 9,8% и лишь 19% – путем зачисления средств на счета.

Отдельная проблема – финансирование федеральных целевых программ. В 2000 г. на территории Рязанской области реализуется 38 программ: «Дети Чернобыля», «Неотложные меры по борьбе с туберкулезом в России», «Леса России», «Развитие индустрии детского питания», «Развитие медицинской промышленности», «Жилищное строительство» и др. Для них необходимо около 1,5 млрд руб. Из федерального бюджета планируется выделить 947 млн руб., остальное за счет местных бюджетных и внебюджетных источников.

Кроме того, пять объектов планируется совместно финансировать за пределами данных программ. Это Рязанский государственный историко-архитектурный музей-заповедник, строительство реабилитационного центра для инвалидов на базе Михайловского техникума для инвалидов, госпиталь на 105 коек и др. Всего около двух третей капиталовложений по федеральным программам и так называемым непрограммным объектам должно финансироваться за счет средств федерального бюджета, остальные средства области необходимо искать самостоятельно.

Но практика последних лет показывает, что запланированные пропорции финансирования не соблюдаются. Так, в 1999 г. около половины таких программ на территории Рязанской области вообще из федерального бюджета не финансировалось, по остальным выделялось около 30% средств. Это не только резко увеличивает финансовую нагрузку на консолидированный бюджет области, но и значительно снижает эффективность выделенных средств, превращая важные объекты в долгострой.

Немаловажное значение для развития экономики имеют иностранные инвестиции. На начало 1999 г. в области было зарегистрировано 151 совместное предприятие. Объем

иностранных инвестиций в экономику Рязанской области составил за 2 года около 14 млн дол. Однако доля иностранных инвестиций остается низкой – всего 4,2% от всех капитальных вложений в экономику области. Остро стоит вопрос повышения привлекательности области для инвесторов, которым необходимо создать благоприятное правовое поле.

За последние годы немало говорят о привлечении сбережений населения в банках, а также средств, имеющих на руках населения. Это немалые суммы. На начало 1999 г. только остатки вкладов населения в банках области составили 1,9 млрд руб. Причем число вкладчиков за последние пять лет снижается, а средняя сумма вклада – растет.

Однако в действительности использование доходов (накоплений) населения в качестве инвестиционного ресурса проблематично по той причине, что в реальном выражении эти доходы значительно уменьшились. Так, среднедушевой прожиточный минимум в области в первом полугодии 1999 г. превысил уровень 1998 г. в 2,3 раза, в то время как денежные доходы населения в номинальном выражении выросли лишь на 43,2%. Покупательная способность населения снизилась, с 21 до 18% уменьшилась доля наличных денег на руках населения и с 5,7 до 5,4% снизилась доля сбережений в совокупных доходах. Снижение реальных денежных доходов привело и к уменьшению поступлений на банковские счета по вкладам граждан на 31%.

Инвестиционный процесс и межбюджетные отношения

Важнейшей составляющей формирования благоприятного инвестиционного климата становятся финансово-бюджетные отношения между областью и районами. Вопрос этот на практике решается крайне сложно, поскольку различия по районам области составляют: по территории – 3–3,5 раза, по плотности населения – 3 раза, по объемам капитального строительства на душу населения – в 8 раз.

Серьезные расхождения по районам (в 2–3 раза) наблюдаются и в финансировании социальной сферы. Разница в бюджетных расходах на душу населения между «первым» и «последним» районами в области составляет: в жилищно-коммунальном хозяйстве – 20 раз, в образовании – 3,5, в здравоохранении и физкультуре – 6, культуре – 5 раз.

При этом практически во всех районах и городах наблюдается крайне низкая финансовая обеспеченность. Следовательно, без внешних инвестиций не обойтись. А инвестиции в первую очередь идут туда, где наиболее устойчива общеэкономическая и социальная среда. Рассмотрим эту проблему на примере бюджетной обеспеченности территорий.

В 1999 г. из 25 районов области 23 были дотационными. В общем объеме собранных на территории области в 1998 г. налогов на долю Рязани приходилось 55% и Пронского района – 18,3%. По 11 сельским районам этот показатель – менее 1%. Незначителен удельный вес поступлений и по городам областного подчинения: от 1,4 до 1,9%. Подобная несбалансированность является следствием перекосов в размещении производительных сил, их деформированной отраслевой структуры и т. д. Из-за неравномерности развития и особенностей распределения производительных сил с территорий районов и городов области в 1998 г. в федеральный бюджет отчислялся различный процент общего сбора налогов: от 17,4 до 40%.

Проблема хронической дотационности в какой-то степени решается тем, что около половины областного бюджета идет на помощь районам. Так, за счет средств областного бюджета предусмотрено финансирование и содержание 246 бюджетных учреждений. Все они находятся в собственности области. На балансе областного бюджета содержится около 50% штатной численности областного состава 29 учреждений здравоохранения, содержащихся за счет средств областного бюджета, в том числе 14 областных больниц и диспансеров обслуживают все население Рязанской области по тем видам помощи,

которые отсутствуют в лечебно-профилактических учреждениях районов и городов. Коечный фонд данных больниц и диспансеров составляет около 40% общего коечного фонда области. За счет средств областного бюджета содержатся 3 санатория и единственный в области Дом ребенка.

Все это приводит к выводу: чтобы создать благоприятную инвестиционную среду и свести к минимуму риски, нужна программа социально-экономического и финансово-бюджетного развития каждого муниципального образования. В мае 1998 г. областной думой утверждена Концепция стабилизации социально-экономической ситуации в Рязанской области. Идет работа над созданием модели развития одного из сельских районов. Поскольку единой модели развития территорий не может быть даже пределах одной области, разрабатывается методика оценки производственного и налогового потенциала, перестройки межбюджетных отношений четырех районов.

Областная Концепция должна обеспечивать создание благоприятных условий и равных возможностей для социально-экономического развития всех уровней муниципальных образований в области на основе их типизации, дифференциации закрепляемых за ними функций и ответственности.

Итак, в числе основных задач по активизации инвестиционного процесса в области можно выделить следующие.

- ☒ Создание полноценно отрегулированного и экономически благоприятного «поля» для инвестиционной деятельности (налоговые льготы, гарантии, поддержка инвестиционной активности местных банков, государственное участие в инвестициях, разработка и презентация инвестиционных проектов и пр.).
- ☒ Меры по стабилизации и развитию регионального финансового рынка. Для этого, на наш взгляд, необходимо, во-первых, повышение ликвидности акций предприятий региона с целью превращения акцио-

нерного капитала в источник дополнительных инвестиционных ресурсов в производство; во-вторых, комплексная программа действий по подготовке эмиссии региональных и муниципальных займов, прежде всего, на основе подготовки качественного пакета инвестиционных проектов.

- ☒ Разработка и реализация целенаправленной политики в отношении предприятий в «предбанкротном состоянии», имеющих задолженность перед бюджетами всех уровней, особенно областными и местными. Цель политики – предотвращение остановки хозяйственной деятельности данных предприятий за счет их реструктуризации и финансового оздоровления через модернизацию и выпуск продукции, востребованной на отечественных и зарубежных рынках.
- ☒ Инвентаризация (подготовка реестра) и формирование эффективных систем управления всеми объектами на территории области, находящимися как в федеральной, так и в собственности субъекта Федерации, с целью мобилизации их налогового потенциала и выявления возможности их приватизации. Аналогичный комплекс мер может быть предложен и в отношении природных богатств области, где предстоит четко обозначить границы и режимы использования природных объектов, находящихся в федеральной, областной и муниципальной собственности.
- ☒ Выпуск региональных облигационных займов под жилищное и иное строительство, что позволит создать региональный рынок ценных бумаг для финансирования нового жилья, газификации и решения других жизненно важных проблем региона.



ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. А. ЯКУНИНА,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Прямые иностранные инвестиции¹ традиционно считаются наиболее эффективным источником зарубежных финансовых средств и технологий. Основным каналом, по которому они приходят в экономику, являются предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ). Для Новосибирской области создание таких предприятий в последнее время стало преобладающей формой импорта капитала. Так, в 1998 г. прямые зарубежные инвестиции составили 158,2 млн дол., или 85,5% всех валютных иностранных вложений в Новосибирскую область (в 1995 г. – 13%, или 12,7 млн дол.)².

¹ По Закону 1999 г. «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» к прямым иностранным инвестициям относятся приобретение инвестором не менее 10% долей уставного капитала предприятия; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории России; осуществление инвестором как арендодателем финансового лизинга оборудования (при определенных условиях). В статистике прямыми иностранными инвестициями считаются взносы зарубежных партнеров в уставные капиталы предприятий, кредиты от их зарубежных совладельцев и прочие прямые инвестиции.

² Новосибирская область на мировых рынках: из прошлого в будущее//Сибирский капитал. 1999. № 5. С.6–7.



Вклад ПИИ в экономику области

Несмотря на рост объемов поступления капитала, предприятия с иностранным участием в Новосибирской области произвели в 1998 г. лишь 2,2% объема промышленного производства Новосибирской области и 15% её импорта (табл. 1). По некоторым наименованиям продукции экспортные поставки этих предприятий составляли значительную часть общего объема экспорта области. В 1994 г. основной статьей экспорта предприятий с иностранными инвестициями была продукция черной металлургии, вывоз которой только за 9 месяцев этого года составил около 32% экспорта продукции металлургических отраслей области³. В 1998 г. предприятия с иностранным участием вывозили в основном продукцию цветной металлургии, обеспечив, по нашим оценкам, более 43% экспорта продукции металлургических отраслей области⁴.

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятий с иностранными инвестициями Новосибирской области*

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998
Объем промышленного производства ПИИ, млрд (в 1998 г. — млн) руб.	47,2	41,0	235,5	195,7	343,8
В % от объема промышленного производства области	1,0	0,4	1,5	1,2	2,2
Экспорт ПИИ, млн дол.	32,9	7,8	29,6	34,1	13,1
В % от объема экспорта области	10,2	2,4	9,6	10,9	6,1
Импорт ПИИ, млн дол.	22,7	28,5	3,8	20,3	58,9
В % от объема импорта области	5,6	6,2	1,0	4,3	15,2

* В фактически действовавших ценах.

Источник: Промышленность Новосибирской области за 1990, 1993–1997 годы. Госкомстат России, Новосибирский областной комитет государственной статистики. Новосибирск, 1998; Новосибирская область на мировых рынках: из прошлого в будущее//Сибирский капитал. 1999. № 5. С. 6–7; база данных ПИИ России в 1997, 1998 гг.; данные ГТК за 1998 г.; <http://www.nso.ru/pasport>.

³ Рассчитано по базе данных ПИИ Новосибирской области в I–III кварталах 1994 г.

⁴ Рассчитано по базе данных ПИИ России в 1998 г.

Объем продукции, произведенной предприятиями с иностранными инвестициями, составил в 1998 г. около 4% соответствующего показателя по Западной Сибири и 0,5% показателя по России (табл. 2). Наиболее сильные позиции новосибирские предприятия с иностранным участием имеют в цветной металлургии: в 1997 г. на них приходилось 100% (в 1998 г. – 99%) выпуска этой продукции по Западной Сибири и 11% (в 1998 г. – 1,5%) – по России.

Таблица 2

**Основные показатели деятельности предприятий
с иностранными инвестициями в Новосибирской области
на фоне показателей Западной Сибири и России**

Показатель	Доля в показателях в % к ПИИ		России		Западной Сибири	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998
Количество действовавших ПИИ, шт.	185	111	1,3	1,8	26,5	24,8
Численность занятых*, чел.	5274	4416	1,1	0,6	16,2	7,7
Оплата труда**, млрд руб.	76,5	119,1	0,7	0,7	6,7	6,5
Объем производства продукции (работ, услуг), млрд руб.	448,8	772,0	0,4	0,5	4,3	4,4
Экспорт, млн дол.	34,1	13,1***	0,5	–	9,8	–
Импорт, млн дол.	20,3	58,9***	0,3	–	9,1	–

* Списочный состав.

** Включая совместителей и работников списочного состава.

*** По данным ГТК РФ.

Источник: база данных ПИИ России в 1997, 1998 гг.; база данных ГТК 1998 г.

Отраслевая и географическая структура

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в Новосибирской области, как и по России в целом, были промышленность, а также относительно непопулярные в Западной Сибири торговля и общепит, транспорт и связь (табл. 3). При этом высокая доля промышленности в общем объеме производства предприятий с иностранным участием Новосибирской области была обеспечена в основном предприятиями цветной металлур-

гии (на 70% в 1997 г. и на 35% – в 1998 г.), а по данным 1998 г. – предприятиями пищевой индустрии – на 52% (табл. 4). Столь существенную роль обеих отраслей обеспечили всего два предприятия, одно из которых по основному виду своей деятельности выпустило в 1998 г. более 97% продукции предприятий с иностранным участием пищевой промышленности, а другое – цветной металлургии (в 1997 и в 1998 гг. – около 94%). В совокупности на долю этих двух компаний в 1998 г. пришлось 49% общего объема производства продукции (работ, услуг) всех предприятий с иностранными инвестициями Новосибирской области.

Таблица 3

**Отраслевая структура предприятий
с иностранными инвестициями Новосибирской области,
Западной Сибири и России в 1997–1998 гг., %**

Отрасль	1997			1998		
	Область	Запад- ная Си- бирь	Россия	Область	Запад- ная Си- бирь	Россия
По количеству ПИИ						
Промышленность	20,5	–	20,2	27,9	35,3	18,6
Сельское хозяйство	0,5	–	0,4	0,9	0,7	0,8
Строительство	3,8	–	7,3	5,4	11,0	7,9
Транспорт, связь	9,2	–	5,1	9,9	14,6	12,0
Торговля, общепит	46,5	–	41,6	42,3	32,0	34,1
Наука и научное обслуживание	3,2	–	4,1	2,7	1,6	3,9
По объему производства*						
Промышленность	43,6	77,4	45,6	44,5	62,0	51,2
Сельское хозяйство	1,0	00,5	0,1	0,8	0,0	0,0
Строительство	8,0	12,7	0,9	3,2	4,6	2,4
Транспорт, связь	6,1	2,3	11,0	9,6	4,9	9,7
Торговля, общепит	17,2	1,8	30,4	25,6	6,4	20,6
Наука и научное обслуживание	0,5	0,06	0,7	0,9	0,0	0,3

* Данные табл. 3, 4 приведены по основному виду деятельности.

Источник табл. 3–4: база данных ПИИ России в 1997, 1998 гг.

**Объем производства промышленной продукции
предприятий с иностранными инвестициями
Новосибирской области**

Отрасль	1997		1998	
	Млрд руб.	%	Млн руб.	%
Вся промышленность	195,7	100,0	343,8	100,0
<i>В том числе:</i>				
Цветная металлургия	135,2	69,1	118,8	34,6
Химическая	0,0	0,0	17,9	5,2
Машиностроение, металлообработка	7,7	0,4	11,3	3,3
Лесная, деревообрабатывающая	32,9	16,8	4,8	1,4
Пищевая	1,7	0,9	179,0	52,1

Предприятие цветной металлургии, о котором идет речь, было создано на базе Новосибирского оловянного комбината, приступило к работе в 1996 г. и сразу стало одним из крупнейших предприятий с иностранными инвестициями области, лидером по целому ряду параметров. В 1998 г. по величине объема производства продукции ведущее место заняло резко увеличившее в этом году свой выпуск ООО «Кока-кола Молино Новосибирск». По объемам производства в 1998 г. заметно выделялись такие компании: «Сибирь-Керама», занимающаяся посредническими услугами, «Пепси Интернешнл Боттлерс», работающая в основном в торговле, филиал компании «Ростелеком» и др.

Успешная или неудачная работа конкретных предприятий заметно влияет на отраслевую структуру производства предприятий с иностранными инвестициями. Так, в 1997 г. 7,4% объема продукции таких предприятий в Новосибирской области произвели по основному виду деятельности некогда очень сильные деревообрабатывающие предприятия, при этом 5,5% обеспечило одно предприятие. В 1998 г. оно приостановило выпуск своей продукции, и в результате объем производства продукции

деревообработки местных предприятий с иностранным участием сократился за год в 7 раз и составил в 1998 г. только 1,4% их общего выпуска.

Оставшиеся 56% общего выпуска продукции предприятий с иностранным участием по основному виду их деятельности были произведены предприятиями торговли, общепита (17% в 1997 г., 26% в 1998 г.; в Западной Сибири 2 и 6% соответственно), строительства (8% в 1997 г., 3% в 1998 г.), транспорта (4 и 0,1%), связи (2 и 10%), сельского хозяйства (по 1% в 1997 и 1998 гг.), науки (0,5 и 0,9% соответственно). При этом по объему выпущенной продукции научные предприятия с иностранным участием Новосибирской области превышали западносибирский уровень в 1997 г. в 8 раз (в 1998 г. – в 1,7 раза), при этом в 1,4 раза ежегодно уступали общероссийскому.

Ведущими партнерами Новосибирской области по количеству действовавших предприятий с иностранными инвестициями в 1997–1998 гг. стали США (35 и 23 предприятия), Китай (26 и 18) и Германия (22 и 9). Наиболее успешную деятельность вели предприятия, созданные при участии капиталов из Великобритании и США, а в 1998 г. – еще и Кипра. При этом распределение общего выпуска продукции по странам-партнерам, так же как и отраслевая структура, в значительной степени зависят от успешной деятельности узкого круга крупных предприятий-лидеров. Так, ведущее новосибирское предприятие с иностранным участием, работающее в цветной металлургии, создано при участии капиталов из Великобритании, в уставной капитал другого крупного ПИИ, работающего в пищевой индустрии, вложены киприотские инвестиции.

Почему многие ПИИ так и не заработали?

По официальным данным, к 1998 г. количество функционировавших в Новосибирской области предприятий с иностранными инвестициями выросло за 6 лет более чем в 7 раз, однако почти так же значительно (в 6 раз) выросло число зарегистрированных (табл. 5). В результа-

те доля состоявшихся предприятий в общей массе созданных не превышала в рассматриваемый период 18–40%. Другими словами, **в области не приступивших к деятельности предприятий с иностранным участием было почти в 2 раза больше, чем работающих (в 1998 г. их стало больше в 4,8 раза).**

Таблица 5

Количество зарегистрированных, ликвидированных и действовавших предприятий с иностранными инвестициями Новосибирской области

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Зарегистрировано (на конец года), ед.	96	259	376	468	531	599	670
Ликвидировано (на конец года), ед.	0	1	1	5	9	23	30
Действовало, ед.	25	75	135	186	188	185	111
Удельный вес действовавших ПИИ в числе зарегистрированных и не ликвидированных, %	26,0	29,1	36,0	40,2	36,0	32,1	17,3

Источник: сведения о предприятиях с иностранными инвестициями, зарегистрированных Администрацией Новосибирской области; Регионы России: информационно-статистический сборник Госкомстата России, 1997 г.

Как объяснить такую ситуацию? Почему зарегистрированные предприятия не начали работать? Обычный это процесс, или характерный только для нашего региона? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо исследовать структуру появляющихся в области предприятий с иностранным участием и понять, какие из них не функционируют чаще других.

На территории Новосибирской области, по данным Комитета международных, межрегиональных связей администрации, к началу 1999 г. было зарегистрировано 670 предприятий с иностранными инвестициями и около 45 представительств зарубежных компаний (из-за недоступности более детальной информации о представительствах иностранных компаний, зарегистрированных на территории Новосибирска, в дальнейшем исследовании они участвовать не будут). Из них 641 предприятие с марта

1992 г. по январь 1999 г. прошло регистрацию в Комитете международных, межрегиональных связей и торговли Администрации Новосибирской области; 29 наиболее крупных предприятий были зарегистрированы Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции РФ. Представительства иностранных компаний на территории Новосибирска прошли регистрацию в мэрии города.

Интенсивность создания новых предприятий с иностранным участием на территории области была равномерной: 56% были основаны в 1992–1994 гг., с наибольшей активностью в 1993 г. (163 компании, т. е. 24% от их общего числа) (рис. 1). Такое интенсивное появление предприятий с иностранными инвестициями именно в этот период частично можно объяснить снятием в 1992 г. ограничений на приток иностранных инвестиций в «закрытую» прежде Новосибирскую область. К тому же им в то время были предоставлены многочисленные и значительные льготы.

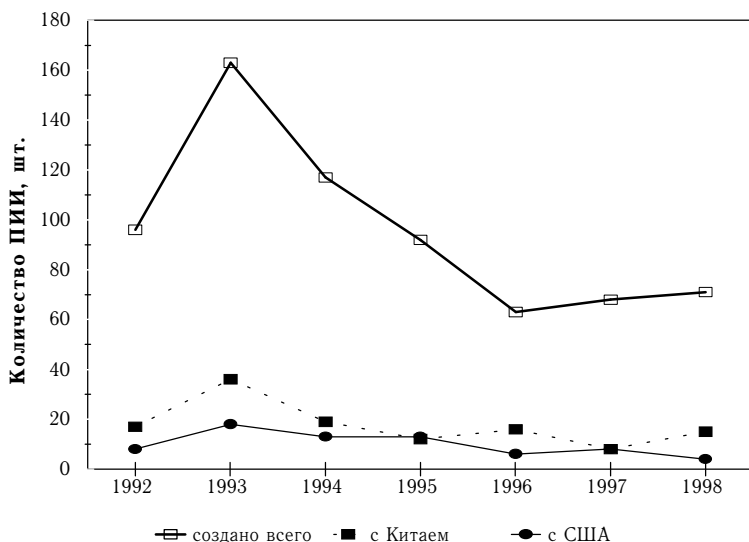


Рис. 1. Динамика зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями ведущих географических партнеров Новосибирской области

В 1993 г. порядок предоставления льгот существенно ужесточился, чем объясняется значительное ежегодное сокращение количества вновь регистрируемых предприятий с иностранным участием. С 1996 г. наметился некоторый, хотя и малозаметный, рост. Примечательно, что место области в общем рейтинге регионов России снизилось. Сегодня руководство области предпринимает меры по активизации инвестиционного процесса, и обозначившийся рост числа предприятий с иностранным участием может быть не только закреплен, но и обеспечен притоком реальных инвестиций.

К началу 1999 г. официально было ликвидировано 30 предприятий с иностранным участием, из которых три преобразовались в новые, а значительная часть остальных стала российскими компаниями после выхода из состава учредителей иностранного партнера. Наибольшее число было ликвидировано в 1997 г., а чаще всего ликвидировались предприятия, созданные в 1993 г.

Организационная структура предприятий с иностранными инвестициями, зарегистрированных к 1999 г. на территории Новосибирской области, складывалась следующим образом. Из 480 предприятий, учрежденных с уставными фондами, 74% (375 предприятий) было создано в виде совместных (СП); 21% (100) – полностью принадлежали иностранным инвесторам; и 5% (23) – в виде дочерних компаний.

За 6 лет, начиная с 1992 г., более чем в 2 раза сократилась доля учреждаемых СП, в 4 раза вырос удельный вес полностью иностранных компаний, почти в 3 раза увеличилась доля несамостоятельных подразделений (их филиалов и представительств) (рис. 2).

Инвесторы, независимо от их географической принадлежности, отдавали предпочтение СП, доля которых составила 50–72% (табл. 6). На втором месте оказались либо предприятия, полностью принадлежащие иностранному инвестору, как в случае со странами Азии и ЕС, либо филиалы иностранных юридических лиц, явное предпочтение которым отдавали государства СНГ и Америки.

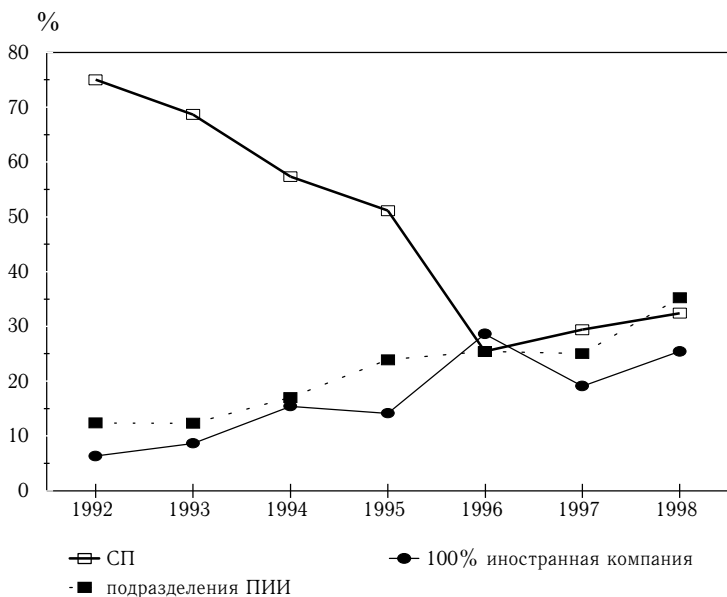


Рис. 2. Доля предприятий различных организационных форм в общем числе зарегистрированных предприятий с иностранными инвестициями Новосибирской области в 1992–1998 гг.

Предприятия, организационно-правовая структура которых предусматривала создание уставных фондов, **по масштабам иностранных вложений** в них могут быть разделены на две группы. Самую многочисленную составили предприятия с зарубежными вкладами до 100 млн деноминированных рублей, к которым относится 94% всех рассматриваемых предприятий. И только 6% – предприятий с более крупными иностранными вложениями.

Ведущим географическим партнером Новосибирской области по количеству зарегистрированных к 1999 г. предприятий с иностранными инвестициями стал Китай: с участием его капиталов было создано 123 предприятия, т. е. более 18% их общего числа (табл. 6). Далее в списке основных партнеров следуют США (10% ПИИ), Казахстан (9%), Германия (7%), Узбекистан (4%) и Турция

(3%) (среди рассматриваемых 670 ПИИ есть 85 предприятий с зарубежными партнерами, страны происхождения которых нам пока не известны).

Таблица 6

Распределение предприятий с иностранными инвестициями Новосибирской области, зарегистрированных к 1999 г., в соответствии с их организационной формой и географической структурой, %

Основные партнеры ПИИ	Географическая структура ПИИ	Организационная форма ПИИ				
		Юридические лица			Не юридические лица	
		СП	Иностранное предприятие	Дочерняя компания	Филиал, представительство	Филиал иностранного юридического лица
Страны ЕС	14,0	63,8	18,1	4,3	8,5	5,3
В том числе Германия	7,2	68,8	14,6	6,3	4,1	6,3
Восточная Европа	5,4	72,2	2,8	11,1	2,8	11,1
Европа	5,8	59,0	15,4	2,6	15,4	7,7
Азия	29,5	51,0	29,8	3,0	7,6	8,6
В том числе Китай	18,3	50,4	37,4	1,6	4,8	5,7
Америка	12,1	69,1	8,6	3,7	3,8	14,8
В том числе США	10,4	68,8	7,1	4,3	4,3	15,7
СНГ	20,3	61,0	7,4	0	5,1	26,5
В том числе Казахстан	8,8	50,8	6,8	0	3,4	39,0
ВСЕГО	100	53,3	14,9	3,4	16,3	12,1

Распределение зарегистрированных предприятий с иностранным участием по отраслям экономики условно, по-

скольку информация о роде предполагаемой деятельности, представленная при регистрации имеет формальный характер. Так, учредители 68% предприятий планировали работать сразу в нескольких отраслях (в среднем в двух-трех). И только 32% всех официально зарегистрированных ПИИ создавались, чтобы закрепиться исключительно в одной отрасли. Лидерами оказались «торговля, общепит» (53 предприятия предполагали работать только там), и «наука, научное обслуживание, образование» (22 предприятия).

На этапе учреждения компаний наиболее привлекательными для иностранных инвесторов стали торговля, общепит, для работы в которых создавались 387 предприятий, т. е. около 30%, коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (посредническая, маркетинговая, информационно-консалтинговая деятельность, консультационные, рекламные услуги, организация ярмарок, аукционов и т. д.) (188 предприятий, или 14%), легкая промышленность (13%), строительство, машиностроение и металлообработка (по 5%), наука и образование, сельское хозяйство (по 4%). Упомянуты также транспорт (3,5%), пищевая и деревообрабатывающая отрасли (по 3%), туризм (2%).

Среди отраслей все иностранные партнеры отдавали предпочтение торговле и промышленности. **Большинство предприятий с американскими, немецкими и казахскими инвестициями учреждались в отраслях промышленности, среди компаний с участием китайского капитала преобладали торговые.**

Уровень жизнестойкости предприятий с иностранным участием в области в целом невысок, но для разных групп предприятий сильно различается. Так, среди всех предприятий, зарегистрированных в 1994, 1997, 1998 гг., **наиболее жизнестойкими оказались совместные и полностью иностранные предприятия** (в 1994 г. — еще и филиалы совместных предприятий) (табл. 7).

Среди предприятий, учрежденных с уставными фондами, **значительно чаще остальных реализовывались проекты с крупными иностранными вложениями.**

В числе зарегистрированных предприятий с мелкими (до 100 млн руб., в 1998 г. – тыс. руб.) вкладами иностранного партнера было 1994 г. 27,3%, в 1997 г. – 34,3, в 1998 – 12,6%, а предприятий с вкладами выше этого уровня – 33,3, 69,6 и 44,8%.

Таблица 7

**Отношение числа действовавших ПИИ разных
организационных форм в общем числе
зарегистрированных ПИИ данной организационной
формы, %**

Год	Юридическое лицо			Не юридическое лицо	
	СП	Иностранное предприятие	Дочерняя компания ПИИ	Филиал ПИИ	Филиал иностранного юридического лица
1994	31,5	17,1	11,1	35,3	20,7
1997	31,1	32,1	9,1	16,9	19,2
1998	18,4	16,7	0,0	13,3	5,4

Реже других не приступали к деятельности предприятия, созданные при участии американских и немецких капиталов (в 1994 г. – еще и швейцарских) (табл. 8).

Таблица 8

**Удельный вес действовавших предприятий
с иностранными партнерами среди
зарегистрированных, %**

	1994	1997	1998		1994	1997	1998
Страны ЕС	46,9	43,2	17,4	В том числе Китай	19,1	22,9	14,3
В том числе Германия	37,0	42,5	16,7	Страны Америки	39,0	41,9	25,3
Восточная Европа	36,4	18,2	6,1	В том числе США	41,2	43,1	27,9
Другие страны Европы	36,8	36,1	16,2	Страны СНГ	17,2	22,8	9,9
Страны Азии	22,0	23,1	15,7	В том числе Казахстан	19,0	24,6	14,3

Таким образом, в 1994, 1997, 1998 гг. не состоявшимися оказались подавляющее большинство:

- структурных подразделений предприятий с иностранным участием (их дочерних компаний и филиалов);
- предприятий с мелкими иностранными вложениями;
- компаний, созданных при участии капиталов из стран Азии, СНГ и Восточной Европы (по данным 1997–1998 гг.).

Среди не приступивших к работе были предприятия с инвестициями из разных стран, однако наиболее многочисленной оказалась группа с партнерами из Китая. Значительная часть из них создавалась для работы в торговле (около 33%) и легкой промышленности (18–20%). Подавляющее их большинство (в 1994 г. – 96%, в 1997, 1998 гг. – 89%) были учреждены с уставными фондами, причем размеры зарубежных вкладов в эти уставные фонды всегда были мелкими и ни разу не превысили 100 млн руб. Заметим, что в области к 1999 г. не было зарегистрировано ни одного крупного китайского предприятия.

Таким образом, среди предприятий с участием инвесторов из Китая несостоявшимися оказывались прежде всего мелкие, самостоятельные, предположительно торговые компании с незначительными уставными фондами и еще менее значительными иностранными вложениями в них.

Насколько закономерной является эта несостоятельность? В Новосибирской области компаний с инвестициями из Китая ежегодно регистрируется больше, чем в партнерстве с какой-либо другой страной. Отчасти именно этим можно объяснить столь высокий процент не функционировавших китайских предприятий. К тому же свыше половины этих компаний (более 69% простаивавших в 1997 г. и около 60% – в 1998 г.) были созданы в 1992–1994 гг., когда интенсивным был процесс учреждения любых, не только китайских предприятий, и, как правило, без реального притока инвестиций. Вероятно, эти предприятия не работают в силу общероссийских неблагоприятных обстоятельств. Возможно, они работают, но в теневой экономике. Могут быть и другие предположения.



ДЖАЗОВАЯ КОМПОЗИЦИЯ НА ТЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ

В конце прошлого года в газете «Коммерсантъ-Сибирь» (№ 45 от 19 ноября 1999 г.) опубликована статья А. В. Маршака, посвященная инвестиционному климату.

Автор окончил экономический факультет НГУ, имеет MBA Йельского университета, последние годы работал в компании PRI (Нью-Йорк), которая специализируется на оценке восточноевропейских проектов для инвесторов. Осенью прошлого года, находясь в Новосибирске и посетив форумы, посвященные перспективам экономического развития региона, он пришел к выводу, что усилия местных властей способны только усложнить процесс притока инвестиций в Сибирь.

Автор статьи также считает, что распространенные в России на всех уровнях экономические мифы о том, что главные факторы роста инвестиций – это наличие научно-технических достижений и обилие ресурсов, создают ложные ориентиры и приводят не к перемещению капитала в экономику России, а к стагнации.

С высказанной точкой зрения, видимо, согласны не все, в частности Ю. П. Воронов, кандидат экономических наук, генеральный директор консультационной фирмы «Корпус».

Тема, обсуждению которой посвящены оба материала, интересна и злободневна.

Предлагаем читателю самому выбрать, кто из двух авторов ближе к истине, хотя она, как всегда, лежит где-нибудь посередине.



Благоприятен ли климат Сибири для инвестиций?

С точки зрения бизнеса, инвестора интересуют только проекты, отвечающие двум простым, но трудновыполнимым условиям: рентабельность производства и емкий рынок для продуктов. Никакие требования, связанные с развитием территории, социальной значимостью продукции, использованием наличных ресурсов и передовых технологий, достижением мирового уровня качества, не смогут подменить эти условия.

Единственная цель инвестиций – **это создание и реализация добавленной стоимости для инвесторов.** Для этого не надо превосходить лучшие мировые образцы, особенно если затраты тоже будут выше мировых. Достаточно суметь сделать дешево товар, имеющий свою ценовую нишу и перспективы сбыта.

Более того, многие западные инвесторы избегают вложений производства в высокотехнологичные или зависящие от цикличности экономики. Зато проявляют повышенный интерес к низкотехнологичной продукции, имеющей традиционный и устойчивый спрос (пищевым продуктам, табачным изделиям, моющим средствам, газированным напиткам).

При наличии мощностей, обученного персонала и приватизации за символическую плату нужны лишь минимальные вложения, зачастую только в оборотные средства, чтобы наладить производство, и рентабельность этих вложений весьма высока. Однако, несмотря на всю очевидность требований, подавляющее число проектов таким условиям не удовлетворяет из-за нерациональной организации производства.

Наиболее непонятным является сам термин «инвестиции». Возможно, это наследие практики плановой эконо-

мики, но большинство употребляющих понятие «инвестиции» имеют в виду оплату работ по какому-то промышленному проекту. Приходилось видеть множество проектов, даже представленных от имени правительства, в которых были слова «срок возврата инвестиций» или «гарантии возврата инвестиций».

Недавно специалисты «Связьинвеста» жаловались, что иностранные компании скупили акции холдинга и не хотят его развивать. **Но инвестиции в профессиональной финансовой среде — это не кредит, не обязательство развивать производство, а контракт, по которому инвестор платит деньги за права собственности.** Будут ли новые собственники развивать производство — это их личное дело. В стране уже нет бесхозных производств с новым оборудованием или экспортным потенциалом, в этом смысле инвестиции уже состоялись.

Таким образом, **инвестиции — это не оплата смет, а покупка прав собственности для получения прибыли.** Те же, кто понимает их как затраты, вместо качественного проекта ищут только повод, вроде идеи сборки или добычи в N-ской области чего-то на уровне мировых стандартов. Почему-то считается, что это воодушевляет инвесторов и они готовы переводить указанные в сметах суммы. Ошибочным является и понимание, что инвестору нужны гарантии возврата инвестиций или просто возврат вложенного. Бизнес инвестора в том и состоит, чтобы правильно оценивать риск вложения, **и никаких гарантий, кроме соблюдения действующего законодательства, ему не требуется.**

Из-за вышеназванных ошибок инвестиционный процесс представляется весьма упрощенно. Считается, что вполне достаточно правильно оформленного бизнес-плана. Администрации субъектов Федерации регулярно издают сборники проектов, вывозят их на международные конференции, демонстрируя инвестиционный потенциал данной территории.

Но даже красиво оформленный и грамотно написанный бизнес-план является основанием не инвестиционных ре-

шений, а всего лишь продолжения разговора. Представление об обратном не только неверно, но и опасно. Уже давно существует огромный международный бизнес, получающий свои доходы на околобанковских махинациях, и инвестиции являются самой любимой приманкой этих «бизнесменов».

Инвесторам требуется не просто описание имеющихся планов, а подробно разработанный проект. Для составления такого проекта нужна профессиональная работа по мониторингу рынков и технологий, разработке продукта, планов его рентабельного производства и продаж. Все это сможет сделать только компания с профессиональным руководством, имеющим успешный опыт.

Поэтому инвесторы основное внимание обращают в первую очередь на компетентность и успехи директоров. И один из критериев при этом – качество представляемого банкам и инвестиционным компаниям бизнес-плана. Впрочем, есть и те, кто предпочитает показывать свои планы отечественным или иностранным чиновникам.

Таким образом, чтобы способствовать притоку средств в промышленность и экономику региона, не стоит тратить усилия на участие в конкурсах инвестиционной красоты или привлекательности регионов, на улучшение климата – **инвестициям не надо дозревать**. Но следует научиться понимать язык инвесторов. Ни демонстрации научно-технического творчества, ни написание бизнес-планов не приведут к притоку инвестиций и росту экономики. **Нужны качественные проекты создания и продвижения на рынки продуктов, наличие сбережений у населения, обладающие доверием финансовые посредники и стремление предпринимателей продавать им свои проекты. Причем успех будет только на стороне тех из них, кто научится производить дешево и выберет емкие рынки.**

Пока же чиновники заманивают членов правительства на конференции, предприятия показывают им не имеющую аналогов наукоемкую продукцию и сетуют на неблагоприятный климат, а население продолжает прятать от них сбережения в наличной иностранной валюте.

В России все не так...

Содержание статьи А. В. Маршака не отвечает ее названию. Сибирь оказывается ни при чем. Речь идет об оценке инвестиционных проектов, причем настолько общей, что ее, пожалуй, можно назвать климатом.

Вкратце мысль Андрея Маршака можно выразить так. Инвестор хочет получить прибыль, поэтому общие рассуждения о какой-то иной выгодности его не интересуют. Инвестору безразлично, будут производиться продукты выше мирового уровня или ниже его, лишь бы произведенная продукция раскупалась по выгодным ценам. Ему даже безразлично, будет ли что-то производиться или нет. Если ему выгодно, чтобы производство стояло, а нужные товары приходили с другого принадлежащего ему предприятия, – никто не вправе его осуждать. Он не принимал никаких обязательств делать кому-то хорошо, кроме как самому себе.

Поэтому выставки и конференции, на которых раскрывается «потенциал региона», излишни. Они не нужны, потому что абстрактное восхваление непроработанных проектов у потенциальных инвесторов не может вызвать ничего, кроме раздражения. Во всяком случае, решения свои они принимают на основании совершенно иных критериев. Каждый проект должен обеспечивать возврат денег с прибылью, и все.

Трудно возразить что-либо против последнего. Но дефекты правильных рассуждений, вроде приведенных выше, не скрываются в них самих. Это, прежде всего, недоучет условий, на основании которых сделаны заключения. В этих рассуждениях, как, впрочем, и во многих экономических теориях, отсутствуют государство и его интересы. Этот дефект – центральный в рассуждениях А. В. Маршака.

Предполагается, что западный инвестор и российский предприниматель состоят в прямой связи, что между ними нет посредников. И выбор западный инвестор делает на основании показателей окупаемости, рассчитанных по методикам, принятым на Западе.

Вынужденная исключительность

В современных российских условиях существует несколько предпосылок тяги предпринимателей к исключительности. Одна из них — постоянное предчувствие приближающейся катастрофы. Ничего нельзя планировать на будущее, поскольку все скоро закончится. Потому тратить усилия на разработку крупного проекта не имеет смысла. Народнохозяйственное планирование как-то удерживало основную массу населения от ощущения конца света.

Сейчас уже никто не прогнозирует, что будет с экономикой страны через пять лет. Даже наметившийся подъем промышленности трактуется правительством как нечто временное, что через некоторое время вновь начнется падение производства.

Жизнь в целом стала иной. Но она в корне отличается от установившейся на Западе. И прежде всего тем, что на всех уровнях появились откровенные временщики. Основным способом ведения бизнеса становится быстрый «хапок». Инвестиционные проекты превращаются в их имитацию. Основная функция таких проектов — вытянуть деньги из лоха-иностранца. Если не получится — войти с ним в долю и обмануть третьего. Какой-нибудь раззява рано или поздно все равно найдется. Никто не собирается отдавать вложенные деньги. Даже государственный российский долг придется рано или поздно выбивать силой. Что же касается частных задолженностей, то их даже силой не вернуть, поскольку нет механизмов капитализации, нет нормальных средств превращения денег в стабильно работающий капитал.

После августовского кризиса 1998 г. внутри страны высвободились огромные оборотные средства импортеров.

Собственники этих средств, в отличие от иностранных инвесторов, были людьми непривередливыми, не приученными к правильно составленным бизнес-планам. Они стали приобретать заводы и фабрики, чаще всего небольшие, потому что крупная промышленность разошлась по неумелым рукам раньше.

Одни покупки были удачными, другие – не очень. Одни подходили к приобретаемому предприятию с готовыми рецептами его использования, другие начинали строить планы уже после приобретения. Но у подавляющего числа новых собственников преобладала следующая мысль: «Запущу дело и продам его подороже». Никто не рассматривал деятельность своего предприятия как дело всей своей жизни, как дело своих детей и внуков.

В стране, где почти век практически ничего не передавалось по наследству, не смогла завоевать место под солнцем простая идея – обеспечить хорошую и стабильную жизнь своим потомкам. Эту заботу брало на себя государство. В стране, где неестественно высокой была социальная мобильность, где были разрушены сословия и классы, не могла быстро распространиться мысль о продолжении дела, о естественности занятия делом отцов.

Несмотря на коренные изменения в формах собственности, продолжает господствовать психология наемных работников.

Разные методы счета

Ключевым моментом во всех расчетах экономической эффективности инвестиций является сопоставление эффективности инвестиций и обычного способа использования средств. Этим способом использования средств, как правило, оказывается банковский процент. В российской традиции эффективность проекта обычно сопоставлялась с эффективностью другого проекта-прототипа. Не существовало каких-либо четких правил отбора этих прототипов. Они могли быть и уже реализованными, и только задуманными. Стремление угодить волевому решению на-

чальства заставляло подбирать такие прототипы, которые демонстрировали высокую эффективность даже самых невыгодных проектов.

Если нет возможности корректно рассчитать окупаемость проекта – либо по упомянутым выше объективным причинам, либо вследствие невысокой квалификации, сами собой приходят слова «выше мировых стандартов», «первые в мире» и т. п.

Только ли в налогах дело?

Общеизвестно, что налоговое бремя в нашей стране невыносимо. Настолько, что один из государственных функционеров высокого ранга назвал нашу страну «налоговым адом».

Впрочем, претензии по поводу налогов настолько всеобщие, что это заслоняет обсуждение следующего вопроса: а если налоги снизить, сразу начнет подниматься производство, лучше пойдут дела во всех других областях?

Если бы можно было проигнорировать российскую государственную машину, все еще приспособленную более для непосредственного руководства хозяйством, тогда можно было бы следовать рекомендациям А. В. Маршака.

Независимо от демонстрируемых политических воззрений, российский управленческий аппарат сформирован из бывших партийных функционеров. То, что на место функционеров-стариков приходят более молодые, не меняет общего стиля управления. Он сохранится, даже когда в аппарате управления не останется ни одного бывшего комсомольца. Стиль переживет смену кадров, потому что его естественность не вызывает сомнений ни со стороны управляющих, ни со стороны управляемых.

Региональный контроль

«Кто построил эту железную дорогу? Граф Иван Федорович Клейнмихель, душечка», – это из российской классической литературы прошлого века. «Кто построил 24 школы в Новосибирской области? Новосибирская областная администрация, дорогие мои», – это из предвыборной

кампании по выборам губернатора, которая велась в городе в конце 1999 г. Отсутствие государственных структур в рассуждениях об иностранных инвестициях естественным образом приводит к игнорированию и региональных органов власти.

В условиях правовой неразберихи нельзя говорить о защищенности предпринимателей. В целом по России существует более 50 государственных структур, которые имеют право проверять частные предприятия. На местном уровне де-факто число этих структур удваивается. Поскольку очень соблазнительно пользоваться этим правом, число проверок, которые обрушиваются на предприятие ежегодно, иногда превышает сотню. Какие расчеты на несколько лет можно вести, если дважды в неделю приезжают контролеры и стопорят работу аппарата управления предприятием, а иногда и самого предприятия? Только на 2000 г. запланированы какие-то осторожные меры по упорядочению системы проверок. Ранее эта проблема не обсуждалась всерьез. И должны пройти еще десятки лет до того момента, когда первый чиновник будет посажен в тюрьму за незаконную проверку.

Допуск к предпринимательской деятельности преграждают сразу три блок-системы: лицензирование, сертификация и аккредитация. Хватило бы и одной, но три выступают как максимально надежный заслон.

Желание высунуться

Участие в ярмарке представляет собой одну из попыток выделиться среди прочих. Зачем это нужно? Не только для того, чтобы получить мифические западные инвестиции. Если мы проанализируем истоки возникновения совместных предприятий Новосибирска, их появление связано с личными контактами, в истории которых не было случайных встреч на ярмарке или выставке.

Ярмарки и презентации регионов – не блажь, а некоторый иррациональный элемент поведения. Ведь рациональное поведение «экономического человека» существует только в теории.



ДЕНЬГИ И ВОЙНА

И. А. ЧУДНОВ,
кандидат исторических наук,
Кузбасский государственный технический университет,
Кемерово

«...Самая легкая сторона войны – финансовая. Финансы всех воюющих стран совершенно в одинаковой степени блестящи, ибо везде предоставляют военному ведомству все потребные ему денежные средства.... В военное время должность министра финансов становится самой легкой, ибо он получает в свое распоряжение безграничные средства

и может с приветливой улыбкой встречать каждое требование военного ведомства».

«Вестник финансов, промышленности и торговли». 1917 г.

«Финансовое управление Наркомата обороны имело такие резервы, которых не было даже у Наркомфина...»

А. Г. Зверев, народный комиссар финансов СССР в годы Великой Отечественной войны



Военная кампания в Чечне порождает много вопросов. Один из главных — сколько это стоит? Министр финансов дает разъяснения, которым общество не очень верит. Его и Запад, по понятным причинам, интересуют источники покрытия военных расходов. Они всегда были у нас за семью печатями. Весьма приблизительно можно оценить финансовые расходы не только на локальные конфликты последних десятилетий, но даже на Великую Отечественную войну.

Вопрос об источниках финансирования военных расходов долгое время не вызывал разногласий. Доходы социалистического хозяйства, налоги, займы, пожертвования граждан в специальные фонды, упоминаемая вскользь эмиссия составляли исчерпывающую картину. С этим в значительной мере можно согласиться. Неотъемлемой частью любого экономического анализа в советской историографии был тезис об особом характере социалистических финансов в период войны. Сегодня проблема видится не столь однозначно. Становится ясным, что для плановой экономики в военных условиях были пригодны многие стандартные рецепты.

Первым источником покрытия военных расходов всегда становились запасные финансовые фонды. С увеличением масштабов военных конфликтов они постепенно теряли свое значение. Если войны XIX в. отвлекали 8–14% национального дохода, то первая мировая — уже 50%. По выражению А. М. Алексеева, первая мировая война 1914–1918 гг. «попросту говоря, поставила крест над запасными финансовыми фондами... даже у стран, располагавших большими фондами, последних оказалось недостаточно для финансирования одних лишь расходов на мобилизацию»¹.

Советская оборонная промышленность и РККА имели прочную финансовую базу. Расходы Наркомата обороны на вооружение составили в 1939 г. 212%, а в 1940 г. —

¹ Алексеев А. М. *Военные финансы капиталистических государств*. М., 1952. С. 13.

263% по отношению к 1937 г. Военная промышленность могла освоить только около 70% этих ассигнований. Финансовая система выдержала утрату мобилизационных запасов в западных округах и эвакуацию в начале Великой отечественной войны. Финансовых резервов хватило даже на преодоление тяжелых последствий первого полугодия войны.

Военные финансисты не имели опыта работы в боевых условиях. В июне 1941 г. армия получила средства, значительно превышавшие ее нужды. Из перечисленных 4,7 млрд руб. фронты и округа фактически израсходовали только 3 млрд руб. Деньги продолжали поступать как по обычным сметам, так и по открытым спецкредитам. В войсках Юго-Западного фронта остатки средств на 1 августа 1941 г. в 3 раза превышали потребности. Снижение норм финансирования на 30–40% началось только в августе².

Финансовые трудности стали ощутимыми только в конце 1941 г. Наркомат госконтроля провел проверки финансовых хозяйств округов и фронтов и выявил факты завышений требований, переплат, хищений и нецелевого использования средств. Специальная комиссия во главе с А. И. Микояном, обеспокоенная дороговизной вооружения, проверяла ценообразование в оборонной промышленности. К весне 1942 г. разразился серьезный кризис неплатежей. Летом Наркомат обороны перестал полностью оплачивать импортные поставки военной техники, покрывая только транспортные и комиссионные расходы. Именно к этому периоду можно отнести истощение запасных финансовых фондов, резервов, сформированных перед войной и мобилизованных в ее начале. Их, как видим, хватило не только на мобилизацию. Этот результат можно считать блестящим. За время боевых действий было потеряно (уничтожено) всего 30,4 млн наличных

² Финансовая служба Вооруженных сил СССР в период войны. М., 1967. С. 36–37.

рублей; противнику досталось 3,2 млн³. Учитывая характер и масштабы войны, сравнивая с добычей рейхсбанка в Европе, приходим к выводу о незначительности и прямых рублевых потерь.

За первые месяцы войны, используя резервы и правильно спланировав налоговую политику, Наркомат финансов (А. Г. Зверев) и Финансовое управление НКО (Я. А. Хотенко) перестроили свою работу и нашли стабильные источники финансирования, сыгравшие не последнюю роль в достижении победы.

Похожие задачи стояли перед другими участвующими в войне странами. Попробуем сопоставить подходы в различных политических системах. Советские исследователи выделили основные источники финансирования войны в капиталистических странах:

- 1) ограбление трудящихся путем повышения налогов и роста цен;
- 2) усиление нормы эксплуатации рабочего класса посредством интенсификации труда;
- 3) сокращение вложений в производство предметов потребления и общее снижение затрат на воспроизводство основного капитала;
- 4) чрезмерный выпуск в обращение бумажных денег⁴.

Все перечисленное можно в значительной мере отнести и к советской экономике. Как и во всех воевавших странах, в СССР вводились новые и повышались старые налоги, удлинился рабочий день, увеличилась масса денег в обращении. Цены выросли в государственном секторе в 2,2, а в частном – в 10–15 раз. Не будем останавливаться на принудительных займах, о которых написано уже достаточно. За годы войны они покрыли 50–70% расходов обеих воевавших коалиций и привели к резкому росту государствен-

³ Там же. С. 39.

⁴ *Советская экономика в период Великой Отечественной войны*. М., 1970. С. 418–419.

ного долга во всех странах. В Англии он вырос почти втрое, в СССР за 1941–1945 гг. – втрое, в США – примерно в 4,5 раза, в Германии – почти в 10 раз и т. п.⁵

Процессы, происходившие в сфере денежного обращения в годы войны, также были в значительной степени общими. Все национальные банки прибегали к необеспеченной эмиссии для покрытия военных или оккупационных расходов. Денежная масса выросла в Англии в 2,5; в США – в 3,5; в Бельгии, Франции, Дании, Голландии, Чехословакии – в 3–4; в СССР – в 4; в Норвегии, Румынии, Финляндии – в 7–8 раз⁶.

Рост денежной массы, сокращение гражданского производства и сжатие товарного рынка неизбежно привели во всех странах к образованию «лишних денег». Их вкладывали в кредитные учреждения (рост депозитов на Западе и вкладов в сберкассы с 1942 г. – у нас) или использовали для приобретения товаров по высоким ценам на черном рынке.

Во всех воевавших странах сложилась прослойка людей, нажившихся на войне. Это были коллаборационисты и спекулянты. У нас делалась попытка отрицать это явление. Считалось, что «в СССР отсутствуют общественные силы, которые могли бы использовать инфляцию в целях перераспределения национального дохода и общественного богатства в свою пользу в ущерб трудящимся»⁷. В ЦК ВКП(б), однако, считали иначе. Постановление от 14 декабря 1947 г., провозгласившее начало денежной реформы, прямо указывало, что «спекулятивные элементы воспользовались наличием большого разрыва между государственными и рыночными ценами... для накопления денег в больших размерах в целях наживы за счет населения»⁸.

⁵ *Финансовая система советского государства в годы Великой Отечественной войны*. М., 1996. С. 13, 46; Алексеев А. М. Указ. соч. С. 189.

⁶ *Советские финансы*. 1948. № 6. С. 43.

⁷ Тамарченко М. Л. *Советские финансы в период Великой Отечественной войны*. М., 1967. С. 38.

⁸ *Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам*. М., 1968. Т. 3. С. 461.

Все европейские государства вышли из войны с расстроенной финансовой системой. В Венгрии, Греции, в значительной степени в Италии прогрессирующая инфляция фактически разрушила денежные системы. Рубль был относительно устойчив, на него почти не влияли внешние факторы, однако покупательная способность, и прежде невысокая, упала до рекордно низкого уровня.

В отличие от западных стран, где существовала доступная экономическая отчетность, советские военные финансы до последнего времени анализировать было достаточно сложно. Абсолютные цифры эмиссии, величина государственного долга, реальные параметры бюджета считались секретными и приравнивались к военной информации. Классик американской литературы, лауреат Нобелевской премии Дж. Стейнбек, посетивший СССР в 1947 г., обратил внимание на этот феномен. «Никто не мог узнать, — отмечал писатель, — никаких цифр относительно любого русского производства. Обо всем речь шла в процентах. А без основного показателя это вам ничего не дает. Иногда это выглядело просто смешно...»⁹. Данные, о которых говорит Стейнбек, даже в 60-е годы в отечественной научной литературе выглядели так: «Национальный доход СССР в 1941 г. был на 8% меньше довоенного объема, в 1942 г. — на 34%. В 1943 г. он увеличился на 12% по сравнению с 1942 г., а в 1944 г. составил 133% к объему 1942 г. и возрос против 1943 г. на 18,9%...» и т. д.¹⁰.

Даже сегодня определение реальной величины национального дохода военных лет дается с трудом. Н. С. Симонов убедительно показал, как производственное и личное недопотребление создавало фиктивную величину роста национального дохода. Эти же данные позволяют усомниться в уникальном достижении советских финансов — бездефицитном бюджете 1944 г. Тогда национальный до-

⁹ Стейнбек Дж. *Русский дневник*. М., 1989. С. 28.

¹⁰ Тамарченко М. Л. *Указ. соч.* С. 49.

ход (без военных затрат, в ценах 1940 г.) сократился по сравнению с 1940 г. более чем вдвое¹¹.

Самые большие препятствия для сравнения советской и западной финансовых систем того периода состоят в применении в отечественной практике множественности цен. Объем розничного товарооборота в 1940–1945 гг. в реальных ценах снизился с 17,5 до 16 млрд руб., а в сопоставимых ценах – на 55%. В то же время стоимость всей промышленной продукции СССР снизилась в действующих ценах на 106, а в «неизменных» ценах 1926–1927 гг. – только на 6 млрд руб.¹² Даже при сравнении сопоставимых показателей возникают серьезные несоответствия. Общий платежный оборот, проходящий через Госбанк в 1941 и 1945 гг., мало изменился – 555,6 и 561 млрд руб., розничный оборот – 17,5 и 16 млрд руб.¹³ Денежная масса при этом выросла в 4 раза! Это значит, что 3 из 4 рублей, эмитированных в годы войны, оказались или в сберкассе (только 8,5 млрд на 01.01.1946 г.), или в «теневом» обороте. В 1940 г. платежный оборот между населением и государственными организациями обслуживался примерно 29% денежной массы, находившейся в обращении. К 1944 г. этот показатель упал почти в 2,5 раза и достиг 12%. Деньги переместились в частный сектор. Денежная масса, обращавшаяся на «неорганизованном» рынке, за тот же период выросла с 8,6% до 28%¹⁴. Необходимо было привлечь ее к делу восстановления. Эта задача стояла перед всеми воевавшими странами.

Сразу после войны в полутора десятках европейских стран прошли денежные реформы. Они были призваны ликвидировать инфляцию, изъять «лишние» деньги, учесть

¹¹ Симонов Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы. М., 1995. С. 183–184.

¹² Там же. С. 205.; *Советская экономика...* С. 420.

¹³ *Денежное обращение и кредит СССР*. М., 1960. С. 165–168.

¹⁴ *Финансовая система государства в годы Великой Отечественной войны*. М., 1996. С. 47.

количество платежных средств в обороте. Условия реформ в разных странах мало отличались. Везде проводился на определенных условиях обмен наличности, блокировались или переоценивались вклады. Денежная реформа 1947 г. в СССР была похожа по задачам и методам исполнения на европейские. Она всегда оценивалась у нас как успешная, несмотря на явную поспешность, злоупотребления и технические огрехи (выпуск огромного количества бракованных знаков). Положительная оценка базировалась на достижении финансовой стабилизации.

Дело здесь, как и на Западе, было не в успехе конкретной реформы. «Результаты денежных реформ в разных странах, – писал в 1948 г. А. Эйдельмант, – наглядно демонстрируют, что успех их... определяется не теми или иными приемами их проведения, которые были довольно однообразными, но исключительно большим или меньшим успехом восстановления производства»¹⁵.

Вопрос восстановления разрушенного тесно связан с вопросом возмещения ущерба, нанесенного оккупантами. Критерии оценки и выводы государственной комиссии сегодня нуждаются в критическом осмыслении. Как бы то ни было, восстановительный процесс также финансировался из внутренних источников. Какую-то часть материальных потерь должны были возместить репарации. Известно, что Сталин оценивал их в относительно небольшую сумму – 10 млрд дол. Вероятно, в советском руководстве возобладала точка зрения опытного дипломата, председателя Межсоюзнической репарационной комиссии И. М. Майского. Он полагал, что репарации после первой мировой войны взимались неудачно, так как начислялись в валюте, а не в материальных ценностях. Последние можно было изъять сразу, выплаты же растягивались на годы. Кроме того, считалось, что немецкое оборудование будет нужнее для истощенной войной промышленности СССР, чем валюта, которую, вероятно, пришлось бы отдать союзникам за военные долги.

¹⁵ *Советские финансы...* С. 48.

Трофейное оборудование не обеспечило прорыв к вершинам технического прогресса, да и не могло этого сделать, так как поступало чаще всего некомплектным, без документации, запчастей и специалистов. Что касается валюты, то ее приходилось изыскивать буквально любой ценой. Пригодился и проверенный временем «узкий финансизм» И. А. Вышнеградского с его знаменитым: «недоедим, но вывезем». В 1946 г. экспорт хлеба составил 21,3% ко всему экспорту СССР, он не прекращался даже в 1947 г., составив 800 тыс. т. В 1948 г. хлебный экспорт увеличился в 4 раза и покрыл уже 32,8% всего экспорта страны. Это была не только помощь новым союзникам. Зерно продавали всем желающим. Англия приобрела у нас в 1948–1952 гг. более 3,6 млн т, Египет – 0,8, Норвегия – 0,7, Финляндия – 1,6, Италия – 0,6 млн т и т. д.¹⁶

Советским людям все труднее было приветствовать подобную политику. «Давали Польше, Румынии, Финляндии, пообещали Египту, – обсуждали в очереди за хлебом в Новосибирске в марте 1948 г., – говорят, что у нас мало хлеба, нужно лимитировать. Так если будем снабжать все страны хлебом, то для нас всегда будут трудности, всегда будем с ними бороться. Этих трудностей можно избежать, если позаботиться сначала о себе, снабдить свое население в достаточном количестве, а остальное продать за границу»¹⁷. Иных источников валютных поступлений, отказавшись от плана Маршалла, советское правительство, вероятно, не видело.

Итак, финансовые мероприятия военных лет и периода восстановления в СССР не представляли собой какой-то исключительной модели. Их вполне можно анализировать с традиционных позиций, с учетом особенностей, присущих плановой экономике с сильной политической составляющей.

¹⁶ Внешняя торговля СССР. Статистический сборник 1918–1966. М., 1967. С. 88–89, 134.

¹⁷ ГАНО. Ф. П-4. Оп. 12. Д. 22. Л. 5.



СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Г. Р. САБЕЦКАЯ,
Кемеровский институт коммерции Московского
государственного университета коммерции,
Кемерово

«Конкурентоспособность – стабильная возможность удовлетворять определенные запросы покупателей лучше, чем конкуренты, и благодаря этому успешно продавать продукцию с приемлемыми финансовыми результатами для производителя».*

Конкурентоспособность имеет три основные составляющие. Одна связана с изделием и в значительной мере сводится к качеству. Другая зависит от условий создания, сбыта и сервиса товара, что и определяет его цену. Третья отражает рекламу, средства стимулирования, имидж фирмы, товарный знак, упаковку, гарантии и т. д.

Попробуем систематизировать многообразие показателей конкурентоспособности на примере трех различных групп товаров: мебели, одежды, электротехнических бытовых изделий (электропечи, утюги, электроплиты).

Степень важности показателей, оказывающих влияние на конкурентоспособность, будет различной для населения, производителей продукции и торговых предприятий.

Для производителей значимы прибыль от производства товара, себестоимость и технологичность продукции, возможность поточного серийного производства. Покупатель

* Хруцкий В. Е., Корнеева И. В., Автухова Е. Э. Современный маркетинг. М.: Финансы и статистика, 1991.



же обращает внимание на качество, соответствие моде, на цену, оригинальность упаковки, рекламу, сервисное обслуживание (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели конкурентоспособности
потребительских товаров, учитываемые
покупателями**

Группы показателей	Показатели		
	Мебель	Одежда	Электротехнические бытовые изделия (утюги, плиты, печи)
Качество	Общие показатели Действующие технические стандарты Надежность и удобство изделия в эксплуатации Бездефектность, прочность Функциональные возможности Срок службы		
	Специфические показатели		
	Соответствие мебели ее функциональному назначению (мебель для кухни, спальни): — удобство пользования; — сохранение заданной формы, упругости (для мягкой мебели); — соответствие ее размеров размерам тела человека; — обеспечение наименьшей утомляемости при работе; — комфортность Показатели качества лаковых покрытий: степень блеска, сопротивление истиранию, теплостойкость пленки, морозостойкость, водостойкость, светостойкость, химическая стойкость и др.	Устойчивость окраски материала В изделиях, изготовленных с контрастными отделочными деталями, основной материал и материал отделки должны иметь окраску, устойчивую к воде, поту, глажению, стирке, химической чистке Посадка изделия по фигуре Соответствие основных линейных измерений и др.	Миниатюрность исполнения Многофункциональность Энергоэкономичность Удобство установки и монтажа: — применение цифровых обозначений указателей режимов работы, — время нагрева до рабочей температуры, — масса, — класс защиты и др.

Группы показателей	Показатели		
	Мебель	Одежда	Электротехнические бытовые изделия (утюги, плиты, печи)
Новизна изделий	Уникальность (отсутствие аналогов) Модификация вышеуказанных моделей (совершенствование имеющихся параметров и характеристик продукции) Внесение косметических изменений (изменение цвета, оснащение изделий более качественными узлами, деталями производителей зарубежных фирм		
			Правила техники безопасности при работе с товаром
Цена	Соотношение цены изделия и полезного эффекта от его использования Готовность покупателя заплатить высокую цену при приобретении престижного товара		
Сервисные услуги	Общие показатели		
	Гарантия замены товара Возможность предоставления кредита Гарантия качества, возврата денег		
	Специфические показатели		
	Прием заказов и доставка крупногабаритных товаров по указанному покупателем адресу Сборка мебели на дому по заказу покупателя Доставка тяжелых и крупногабаритных покупок к автотранспортным средствам покупателей и их погрузка Прилагаются инструкции по сборке мебели	Подгонка одежды по фигуре Мелкая переделка швейных изделий (укоротить рукава, брюки; пришить пуговицу) Консультация о направлениях моды Проведение выставок-продаж с демонстраций моделей одежды	Инструкция по эксплуатации Возможность получения технической консультации Послепродажное обслуживание – оперативный ремонт Наличие оборудования для испытаний Сборка, установка, отладка и настройка на дому у покупателя электропечей и др.
Внешнее оформление	Дизайн	Соответствие моде	Дизайн Цветовое решение должно гармонировать с мебелью кухни (электропечи)

Группы показателей	Показатели		
	Мебель	Одежда	Электротехнические бытовые изделия (утюги, плиты, печи)
Упаковка	Общие показатели Обеспечение надежной защиты товара при складировании, перевозке Обеспечение мгновенного узнавания фирмы или марки На упаковке указан номер телефона производителя, по которому потребитель может позвонить бесплатно и получить необходимую консультацию Должна произвести в целом благоприятное впечатление Разовая упаковка «на выброс» – для разового использования – минимальная цена и минимальная стоимость изготовления		
	Специфические показатели На упаковке есть информация о качественных характеристиках товара Упаковка обеспечивает максимальную обзорность товаров Привлекает внимание потребителей к товару Форма упаковки (традиционная или оригинальная) Качественное текстовое оформление (текст читается, цвета согласуются между собой)		
Марочное название, товарный знак	Степень воздействия товарного знака фирмы на привлечение внимания покупателей к ее продукции Наличие патентов, обеспечивающих уникальность товара Репутация продукции на рынке Престиж торговой марки		
Реклама	Постоянная реклама Рекламные щиты, панно, афиши, световые вывески; электронное табло, экраны Имидж-билдинг; брендинг Реклама на транспорте, компьютеризованная реклама Витринно-выставочные, оконные и внутримagaзинные витрины; комнаты товарных образцов на оптовых предприятиях Печатная реклама: каталог; проспект; буклет; плакат; листовка; аннотации о товаре; фирменные настенные, настольные календари Фирменные упаковочные материалы Фирменные сувенирные изделия		
	Периодическая реклама Реклама в прессе Телереклама Радиореклама На ярмарках, выставках Прямая почтовая реклама Презентации Пресс-конференции		
Стимулирование сбыта	Купоны. Зачетные талоны. Продажа по льготной цене. Конкурсы. Премии. Скидки. Продажа товаров по сниженным ценам. Демонстрация товаров.		

При оценке конкурентоспособности товара предприятия-производители учитывают, кроме вышеперечисленных, экономические, технологические и организационные показатели (табл. 2). Для производящих товар предприятий важны большие объемы, чтобы снизить издержки и увеличить прибыль.

Таблица 2

**Показатели конкурентоспособности товара,
имеющие значение для предприятий-
производителей**

Основные показатели	Показатели конкурентоспособности товара
Экономические	Прибыльность продаж Издержки производства Размер рынка Темп роста продаж Затраты на разработку, проектирование и серийное производство новых изделий, усовершенствование продукции
Технологические	Возможность снижения себестоимости продукции Простота (сложность) изготовления товара Степень загруженности оборудования Возможность снижения материалоемкости, трудоемкости Применение современных способов производства Стандартизация, унификация узлов и деталей
Организационные	Эффективность системы организации продаж товара Формы сбыта Расходы по сбыту продукции Степень (острота) конкуренции на рынке данного товара Правовая защита товара (патенты, лицензии на собственно технические решения) должна распространяться и на упаковку; на товарный знак

Торговые предприятия охотно сотрудничают с поставщиками, предоставляющими льготы по сбыту продукции, осуществляющими содействие продажам путем объединения усилий производителей и магазинов и т. д. (табл. 3).

**Показатели конкурентоспособности товара,
имеющие значение для торговых предприятий**

Основные показатели	Показатели конкурентоспособности товара
Экономические	Предоставление коммерческого кредита Отсрочка платежа за поставленный товар Расходы по завозу товара в торговую сеть Таможенная политика Предоставление скидок Выдача премий-«толкачей»
Организационные	Зачеты за покупку товара Зачеты дилерам за включение товара в номенклатуру Надежность поставок товара Оперативность поставок «точно в срок» Простота и оперативность подачи заказов поставщику Содействие продажам путем объединения усилий производителя и магазина – создание и установка специального оборудования для товара и др. Возможность завоза товара различными партиями (от единичных экземпляров до оптовых партий) Право замены изделия Система транспортирования

Итак, главными показателями конкурентоспособности являются те, на которые обращают внимание покупатели. Экономическое положение фирм-производителей и торговых предприятий зависит от того, как быстро продаются товары и как быстро деньги возвращаются производителям для осуществления нового цикла производства. Продукция не может быть конкурентоспособна, если она не востребована рынком.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Вторичная занятость:

- масштабы снижаются
- преобладают случайные нерегистрируемые заработки в сфере услуг населению

ВЦИОМ попытался оценить масштабы, структуру и характер вторичной занятости (под ней понимается дополнительная работа или занятие, приносящее доход, у работающего населения). На основе массовых опросов населения (январь 1997 г. – май 1999 г., всего опрошено 9605 респондентов) был сделан вывод о том, что масштабы дополнительной занятости колебались в 1997–1998 гг. на уровне 13–15%, снизившись в 1999 г. до 11%.

Среди видов дополнительной занятости наиболее распространены оказание услуг населению: (строительство, ремонт, пошив, присмотр за детьми, больными, уборка и пр. (34% всех имеющих дополнительную работу); совместительство на своем (16%) и другом (12%) предприятиях, уличная торговля (9%) и профессиональная деятельность по контракту или заказу (компьютерное программирование, перевод, написание статей, чтение лекций и пр.) (8%).

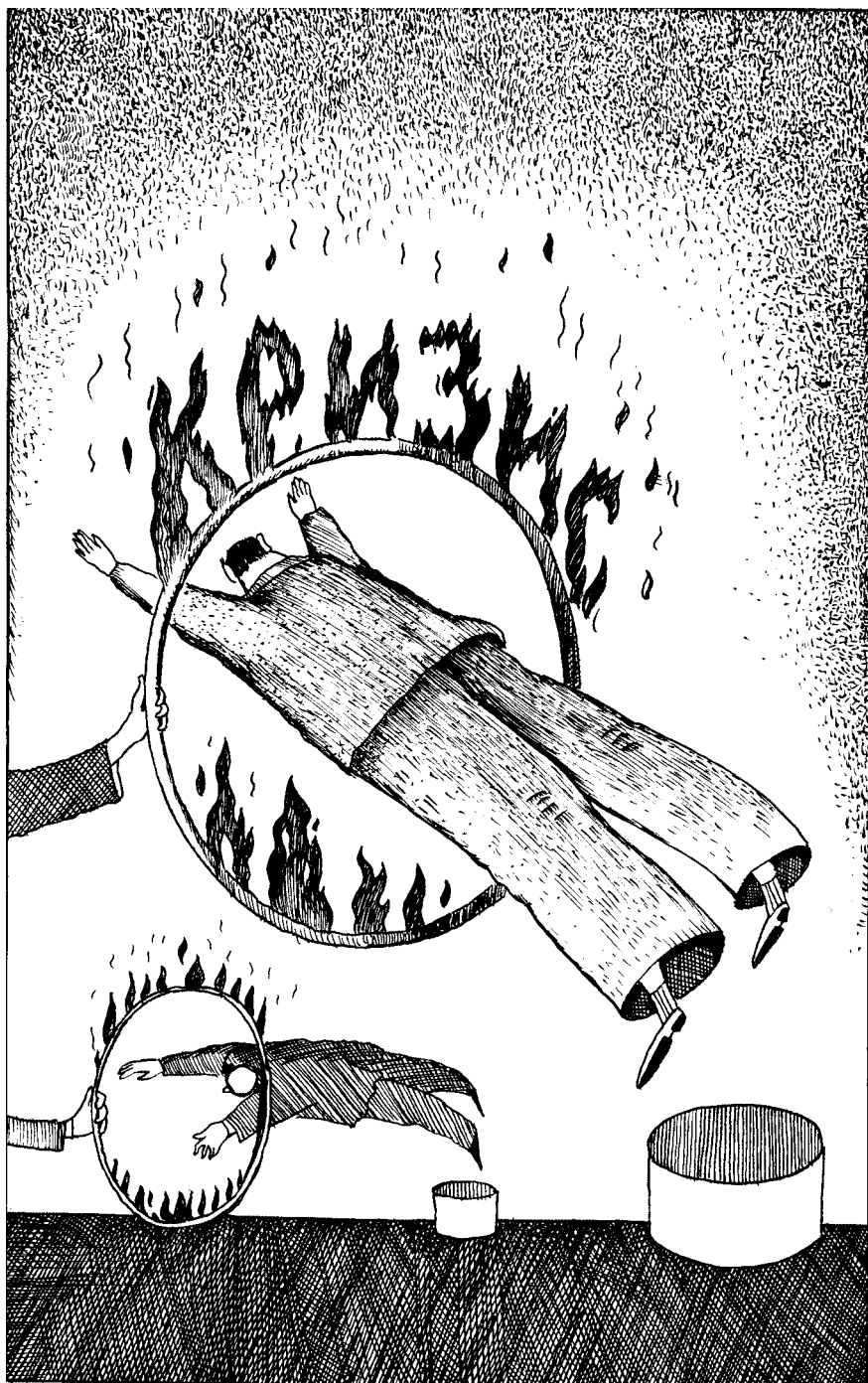
Преобладают случайные заработки: дополнительная работа носит регулярный характер (чаще всего это совместительство) примерно у четверти имеющих ее.

Из тех, кто регулярно занят дополнительной работой, 51% регистрировали трудовые отношения, а при случайных приработках – только 18%. Чаще всего регистрируются совместительство на своем (40%) и на другом (50%) предприятиях, а также профессиональная деятельность по заказам. Почти не оформляются услуги населению по строительству, ремонту, пошиву (95% ответивших), работа по обслуживанию частных лиц (87%), посредническая деятельность (83%), изготовление товаров широкого потребления на продажу (82%), уличная торговля (74%).

Больше всего подрабатывают безработные (от 20 до 30% опрошенных в данной группе). Вторичная занятость среди работающего населения – 12–17%. Чаще подрабатывают руководители (19%) и специалисты (17%), чем служащие (14%) и рабочие (13%).

Руководители чаще подрабатывают совместительством на своем (21%) или другом (38%) предприятии; специалисты – совместительством на своем (29%) и на другом (23%) предприятиях, услугами населению (11%) и профессиональной деятельностью по контракту (10%). Служащие: совместительство на своем (23%) или на другом (18%) предприятии, оказание услуг населению (13%) и уличная торговля. Рабочие: оказание услуг населению по строительству, ремонту, пошиву (31%), совместительство на своем (23%) и чужом (7%) предприятии, уличная торговля (7% имеющих дополнительную работу).

Мониторинг общественного мнения. 1999. № 4.





Кризис 1998 года и российский бизнес

С. Ю. БАРСУКОВА,
кандидат социологических наук,
Москва

Каковы последствия кризиса для российского бизнеса?

Какие уроки из событий августа 1998 г. вынесли российские предприниматели?

Неоднозначность и противоречивость воздействия кризиса на поведение предпринимателей делает актуальным разговор о том, что же действительно изменилось в развитии российского бизнеса после осени 1998 г.

Эти проблемы изучались на основе 10 полуформализованных интервью с предпринимателями Москвы и Новосибирска (под руководством и при финансовой поддержке д. э. н. В. В. Радаева), проведенных в январе–феврале 1999 г. Предприниматели представляли оптовую и розничную торговлю, туристический, полиграфический, маркетинговый, производственный и транспортный бизнес. Последствия кризиса августа 1998 г. для респондентов были различны: от разорения и ухода с рынка до упрочения своих позиций в результате благоприятной конъюнктуры.

Эти последствия кризиса можно поделить на психологические, экономические и социальные. Конечно, это разделение условно, однако в аналитических целях оно представляется продуктивным.



Психологические последствия кризиса

К наиболее значимым можно отнести следующие.

- Возросли скепсис, пессимизм, осторожность российских предпринимателей в их диалоге с государством.

Очередная попытка долговременной игры на примере ГКО привела предпринимателей к краху. Обвал национальной валюты заставил скорректировать отношение предпринимателей к государству: прежняя персонификация государства в образе коррумпированного чиновника, взаимоотношения с которым подчиняются логике оплачиваемых услуг, дополнилась деперсонифицированным образом излучающей угрозу государственной машины, непредсказуемой и разрушительной.

«Сейчас на оптимистов смотрят, как на полудурков» (оптовая торговля).

- Окрепла установка на «короткую игру».

Это относится к взаимоотношениям со всеми внешними контрагентами. Чем меньше времени отделяет момент начала игры от подведения итогов, тем меньше вероятность девальвации выигрыша. Эта психологическая установка может составить конкуренцию любым экономическим расчетам, выступая ограничительным принципом бизнес-диалога.

«Надо жить так, чтобы в пять минут была возможность все собрать и смыться» (транспорт).

- Резко возросла психологическая значимость выведенных из оборота долларовых накоплений.

Отношение к валютному запасу изменилось: раньше он выступал страховым резервом, теперь приобрел ценность внерисковых накоплений. Безусловный постулат, что деньги должны обращаться, имеет существенное ограничение: если только прибыль от оборота оценивается выше, чем риск потери по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам. Августовские события повысили субъективную оценку такого риска, что изменило финансовую политику хозяйствующих субъектов.

Экономические последствия

- Принципиально изменился спрос в пользу товаров отечественного производства.

Долгий и бесплодный период увещаний о необходимости создания условий для отечественных производителей быстро и жестко трансформировался в ходе кризиса в этап реальных возможностей. Безусловно, эти возможности могут и не реализоваться по множеству самых разных причин. Однако сам факт изменения траекторий развития в сторону ориентации на отечественного производителя был, на наш взгляд, позитивным моментом августовского кризиса.

«Заповедниками» импортной продукции стали товары, либо не имеющие российских аналогов, либо предназначенные для узкого круга наиболее обеспеченной части населения. Потребителями такой продукции стали всевозможные «ценители» и гурманы, живущие в основном в столице или в крупнейших городах регионов, что существенно скорректировало географию размещения специализирующихся на импортной продукции фирм, а также политику ценообразования.

«Потребитель раньше был сориентирован на зарубежного производителя, а теперь делает попытки что-нибудь найти на родных просторах» (производство средств связи).

«Импорт придется закрыть как тему... Если наша парфюмерия вообще не котируется, то сейчас на продукцию «Свободы» уже в очередь записываются. У меня даже сложилось впечатление, что кризис был целенаправленной политикой по вытеснению импортеров» (оптовая торговля).

- Произошло изменение интенсивности и распространенности бартерных операций и разного рода взаимозачетов.

Однозначного ответа на вопрос о направлении этих перемен нет. Нехватка финансовых средств, обострившаяся в ряде отраслей в ходе кризиса, создала благоприят-

ную среду для расширения практики бартера. Однако в ходе кризиса упрочились позиции тех, кто сумел сохранить финансовую состоятельность. Такие предприятия получили возможность диктовать условия сделок. Как правило, одним из условий был уход от бартерных обменов. Таким образом, финансово успешные на момент кризиса предприятия расширяли вокруг себя зону внебартерного пространства.

- Важным следствием явилось «вытеснение» фигуры мелкого посредника. Сделки стали совершаться между субъектами, оперирующими значительным рабочим капиталом.

В докризисной России в качестве посредников выступали и финансово состоятельные субъекты, и те, кто капиталом не обладал, но имел широкие связи и коммуникативные способности. Роль «неимущих» посредников в последние годы неуклонно снижалась. Но именно кризис придал ускорение рывка процессу «взросления» посреднической экономики. Если товар был востребован рынком, то недостатка в платежеспособном спросе не было. Освободившиеся из торговли импортом финансовые потоки влились в каналы, обслуживающие отечественных производителей. В результате посредничество, не обеспеченное денежной мощью, стало функционально излишним и финансово неконкурентоспособным элементом системы продаж.

«На поверхности остались только те, у кого остались деньги. Люди ищут применения своим деньгам, профессиональные деньги начали поджигать непрофессиональные. Точнее, так: денег не стало больше, но направлений стало меньше, а в выжившие направления вливаются большие деньги... Посредничество закончилось» (производство продуктов питания).

- Расширился ареал толлинговой системы.

В принципе система толлинга являет собой яркий пример посреднической экономики, когда посредники покупают не готовый товар, а производительную способность хозяйствующего субъекта.

- Уменьшилась распространенность взяток при взаимоотношениях с партнерами.

Это было вызвано не ростом «нравственности» предпринимателей и не попытками сэкономить, в том числе на взятках. В кризисной ситуации услуга, оказываемая за взятку, становится неэффективной, поскольку приобретает вид рискованной разовой операции, в то время как приоритеты четко сместились к постоянному сотрудничеству.

Экономическое напряжение заставило более тщательно отслеживать эффективность управленческих решений. К тому же насыщение деньгами резко сократившегося числа жизнеспособных направлений упростило взаимоотношения до предела: деньги – товар. Менее благополучные, финансово обескровленные секторы стали развивать бартерные отношения, при которых взятки широко распространены. Однако финансовые ограничения в этих секторах объективно вели к сокращению выделяемых на взятки средств.

«Раньше можно было за взятку подsunуть бартер. Когда все разворачивалось, это было незаметно. А когда все лишились оборотных средств, все операции стали видны. Этого человека вычеркнули из жизни предприятия, – ты лишишься и человека, и налаженных отношений» (производство продуктов питания).

- Наметилась тенденция к росту формализации отношений между партнерами.

Учитывая масштабность партнерской необязательности накануне кризиса, легко оценить «вклад» этого фактора в экономический стресс, переживаемый в осенние месяцы. Естественно стремление строить отношения на более жестких и четких принципах, допускающих при необходимости судебные разбирательства.

Но есть и другое обоснование. Неформальная практика порождает структуру отношений, которые, во-первых, соблюдаются лишь в квазиэквивалентной форме, во-вторых, допускают значительный временной лаг при оказании от-

ветной услуги. Таким образом, неформальные отношения делают эквивалентный обмен приблизительным и растянутым во времени. В ситуации кризиса и то и другое становится непозволительной роскошью.

«Надо научиться применять меры, санкции» (оптовая торговля). «Всегда шли навстречу... Сейчас жесткие сроки стали выставять, все как в контракте записано» (туризм). «Контракты стали составлять жестче, чтобы иметь возможность судиться» (транспорт).

- Ажиотажный спрос, спровоцированный обвалом национальной валюты, помог реализовать не пользующийся спросом залежалый товар.

Однако вырученная сумма не давала возможность заполнить склады в прежнем объеме. Товарные запасы сократились, что сместило акцент предпринимательского успеха от объема к скорости оборота.

«Кризис помог продвинуть на рынке продукт, который у нас тяжело шел» (оптовая торговля).

- Трансформировались формы взаиморасчетов между предпринимателями.

Широко распространенная практика передачи товара на реализацию сдала позиции перед требованием полной предоплаты. Это объясняется, как минимум, двумя обстоятельствами. С одной стороны, в условиях кризиса резко повысился риск, связанный с заранее не оплаченными сделками, поэтому все стремились их избежать. С другой стороны, отток капиталов из отраслей, в наибольшей степени пострадавших от кризиса, привел к притоку средств в относительно успешные рыночные сегменты, что повысило финансовую обеспеченность совершаемых в них сделок. Требование предоплаты перестало быть пожеланием и превратилось в обеспеченную финансами возможность. Заметим, что приток денег из сворачивающихся направлений привел к росту конкурентоспособности в сохранившихся предпринимательскую привлекательность рыночных сегментах.

«Никто не рискует делать продукцию не по предоплате» (производство средств связи).

«На отсрочку, на товарный кредит уже никто не идет» (оптовая торговля).

Социальные последствия

- ☒ Кризис сопровождался быстрой реакцией на долго накапливающиеся внутрифирменные проблемы. Это могли быть и проблемы взаимоотношений с наемными работниками, отношения между учредителями, а также с местной властью. Кризис избавил от необходимости извинительных реверансов в ходе разрешения затяжных проблем.

«Выяснилось, что один человек мог, не напрягаясь, за двоих работать» (туризм). «Расстались с компаньоном... Ситуация годами тянулась, но кризис помог решить раз и навсегда» (производство продуктов питания).

- ☒ Стандарт потребления предпринимателей претерпел существенные изменения.

С одной стороны, они хотели бы сохранить наиболее зримые составляющие статусного потребления в качестве маяков делового благополучия. С другой стороны, кризис сформировал жесткие бюджетные ограничения, с которыми необходимо было считаться. И те предприниматели, которые не воспринимали это требование, выглядели белыми воронами в обстановке «ограничения излишеств».

Нормой в потребительских предпочтениях бизнесменов стало здоровое самоограничение. В основе этого лежали не моральные императивы скромности, а демонстративное реагирование на изменившиеся условия как свидетельство делового подхода и трезвой оценки ситуации. Неизменность потребительского стандарта стала интерпретироваться как деловая неадекватность и финансовая невменяемость.

«И сигареты поменяли, и выпивка уже не та стала. Новый год обычно где-то за границей встречали, а тут никто из наших друзей не поехал» (туризм). «При-

илось себя учить отказываться от жизни на широкую ногу» (розничная торговля).

- ☒ Изменились условия для предпринимательского старта.

Докризисная ситуация характеризовалась «закрытием» верхнего слоя предпринимательства при интенсивной ротации его нижних слоев. Возможность восходящей вертикальной мобильности «новобранцев» была, скорее, декларативной, нежели реальной. Кризис не переломил устойчивую тенденцию к поднятию барьеров входа на рынок, но дополнил ее логикой «пробившихся брешей». Кризис создал благоприятные возможности для предпринимательского дебюта в тех секторах, где наиболее интенсивно изменялась бизнес-иерархия в рейтинге основных игроков. В результате образовывались лакуны, куда удачно мог вписаться новичок. Таким образом, в ходе кризиса создавалась ситуация, когда в результате разлома монолита бизнес-среды появились каналы вертикальной мобильности.

«Для вновь создаваемых предприятий появился шанс» (производство средств связи). «Чем больше крупные предприятия терпят крах, тем выше шанс отдельного человека выбраться» (розничная торговля). «Освободились места за счет гибели тех, кто работал раньше. Но это очень временно: кто успеет, тот может вскочить» (транспорт). «Молодежь на кризисе растет» (производство продуктов питания). «Кризис – мой шанс. Я могу попасть туда, куда раньше и коленку просунуть не могла» (дизайн-бюро).

- ☒ Для выживания в экстремальной ситуации требуются четкая постановка задач развития и определение способов их решения.

Кризис поставил фирмы перед необходимостью интеллектуальной и финансовой мобилизации: эпоха, когда можно было интуитивно пробовать себя в разных качествах, закончилась. Решаться на те или иные стратегические действия надо было быстро и ошибиться было нельзя,

поскольку ставки возможного выигрыша и вполне реального проигрыша могли оказаться слишком высокими. Это было время быстрых решений в ситуации, когда ошибка означала больше, чем просто финансовый неуспех; ошибка осени 1998 г. могла означать предпринимательское фиаско. Соответственно повысилась цена управленческих решений.

«Разница между нами сегодня и 17 августа в том, что сегодня мы имеем ясную цель, мы знаем, что нам делать» (производство продуктов питания).

- ☒ Кризис разрушил для большинства предпринимателей стабильную ситуацию, заставив проявлять инновационную активность.

Неожиданные решения и нестандартные стратегии были ответной реакцией на экстремальность ситуации. В этом смысле кризис создал предпосылки для «предпринимательского ренессанса», активизируя инновационную составляющую бизнеса.

«Время настало для предприимчивых людей. Кризис заставил шевелиться» (дизайн-бюро).



Для обследования мы специально выбрали форму изложения, имитирующую стиль протокола. Развернутое перечисление последствий адекватно нашему желанию создать беспристрастный реестр потерь и приобретений, соизмерение которых вряд ли возможно. Интенсивность и глубина последствий, а также порождающие их механизмы существенно дифференцировались по отраслям и регионам, что делает абсурдным однозначный вывод «лучше – хуже». Важно, что положение в сфере предпринимательства стало качественно иным.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА ГЛАЗАМИ РАБОТНИКОВ

В. Я. ЗАХАРОВ,
кандидат экономических наук,
Ф. Е. УДАЛОВ,
доктор экономических наук,
Нижний Новгород

В условиях жесточайшего кризиса принципиально важно отслеживать изменения в экономическом положении предприятий с тем, чтобы определить факторы их экономической дифференциации и ее социально-экономические последствия.

Безусловно, экономическую дифференциацию предприятий можно оценивать по традиционным экономическим показателям, и в первую очередь через объемы выполненной работы, созданной продукции и использованных ресурсов. Но этого недостаточно.

На наш взгляд, следует использовать информацию, полученную с помощью опросов непосредственных участников процесса производства: в чем они видят причины происходящего; что, по их мнению, следует делать сегодня и каковы возможные модели перспективного развития предприятий.

Что может дать мониторинг взглядов работников для разработки региональной экономической политики, мы попытаемся показать на примере Нижегородской области – одного из крупнейших региональных промышленных комплексов страны.



Использованы данные исследования «Нижегородцы на пороге третьего тысячелетия», проведенного Нижегородским областным отделением Российского общества социологов летом 1999 г. Опрошено 1696 жителей Нижегородской области по выборке, отражающей распределение опрошенных по отраслям народного хозяйства, предприятиям различной величины и формы собственности.

Самым общим индикатором экономического положения предприятий послужил ответ на вопрос: **«По своим экономическим показателям предприятие, где вы работаете: находится в тяжелейшем состоянии, с трудом держится на плаву, работает нормально или процветает?»**

Ответы на поставленный вопрос распределились следующим образом, %:

работает нормально – 58,8;

с трудом держится на плаву – 23,8;

находится в тяжелейшем состоянии – 13,8;

процветает – 3,7.

Как видим, 6 из 10 опрошенных оценивают экономическое состояние своего предприятия как нормальное. Несколько неожиданный результат на фоне многолетнего падения объемов производства и продолжающегося снижения жизненного уровня населения. Возможно, он отражает появление условий для более или менее нормального функционирования предприятий, для будущего экономического роста региона. Но не исключено, что когда на предприятии после глубокого спада наступает период стабилизации, многими это воспринимается как нормальная работа.

Предприятие предприятию рознь

Рассмотрим дифференциацию экономического положения предприятий в зависимости от типа населенного пункта, размера, отраслевой принадлежности и формы собственности.

Оценки положения предприятий в зависимости от места их расположения и типа населенного пункта отражены в табл. 1.

Таблица 1

Зависимость ответов на вопрос об экономическом положении предприятия от типов населенных пунктов, в которых они расположены, %

Тип населенного пункта	Положение предприятия			
	тяжелее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
Областной центр	6,0	20,8	68,4	4,8
Города области	11,4	23,3	62,0	3,3
Поселки городского типа	—	31,5	64,8	3,7
Села	33,3	27,6	36,9	2,2

Различия в оценках экономического положения предприятий с разной численностью персонала представлены в табл. 2.

Таблица 2

Зависимость ответов на вопрос об экономическом положении предприятия от численности их персонала, %

Численность персонала, чел.	Положение предприятия			
	тяжелее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
До 20	13,6	23,5	59,7	3,2
21–100	17,5	22,9	56,2	3,4
101–1000	13,8	26,9	55,6	3,7
Свыше 1000	4,8	24,2	63,7	7,3

Судя по ответам, в несколько лучшем положении находятся крупные предприятия. Это в основном результат относительно благополучного функционирования Горьковского автозавода. Но четкой зависимости между числен-

ностью персонала предприятий и их экономическим положением нами не обнаружено.

Экономическое положение предприятий основных отраслей народного хозяйства представлено в табл. 3.

Таблица 3

Оценка респондентами экономического положения предприятий разных отраслей хозяйства, %

Отрасль	Положение предприятия			
	тяжелей- шее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
Промышленность	7,0	24,4	63,4	5,2
Строительство	14,0	26,3	56,1	3,6
Сельское хозяйство	40,5	21,5	35,4	2,6
Транспорт и связь	9,2	19,7	68,4	2,7
Торговля, общественное питание	2,8	18,9	71,7	6,6
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение	24,4	33,3	40,0	2,3
Образование	23,4	16,0	59,6	1,0

По результатам опроса представленные в табл. 3 отрасли можно разделить на три группы:

1) отрасли, в которых дела обстоят в целом благополучно, – *торговля и общественное питание*;

2) отрасли, в которых многие проблемы еще не удается решить, но есть некоторые положительные сдвиги, – *промышленность, строительство, транспорт и образование*;

3) отрасли, в которых экономическая ситуация не улучшается или улучшается медленно – *сельское хозяйство и здравоохранение*.

Оценка респондентами состояния предприятий, имеющих различную форму собственности, дана в табл. 4.

Данные обследования дают основание предположить, что частные предприятия более эффективны по сравнению с государственными и муниципальными. Однако та-

кие сравнения можно считать репрезентативными лишь в том случае, когда речь идет о предприятиях одинаковой величины, отраслевой принадлежности и выпускающих однородную продукцию. Для получения более точных выводов необходимы дальнейшие исследования.

Таблица 4

Оценка респондентами экономического положения предприятий различных форм собственности, %

Форма собственности	Положение предприятия			
	тяжелейшее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
Государственная и муниципальная	69,6	56,6	56,1	33,4
Частная	5,9	15,7	22,3	30,6
Смешанная	20,0	20,4	13,1	19,4
Прочие	4,5	7,3	8,5	16,6

Оценка предприятия и личностные особенности работников

Рассмотрим, как влияют отдельные личностные характеристики опрошенных на их оценку экономических результатов деятельности предприятия.

Обследование показало, что более критично их оценивают женщины и лица старше 50 лет.

О том, как социально-профессиональный статус сказывается на оценке положения предприятия, можно судить по данным табл. 5.

Только среди работников торговли не оказалось людей, оценивающих экономическое положение своего предприятия как тяжелое, и именно среди них самая высокая доля тех, кто считает положение своего предприятия нормальным (77,6%) или процветающим (8,2%).

Отметим еще одну социально-профессиональную группу, члены которой дали относительно высокие оценки экономическому положению предприятий. Это высококвалифициро-

ванные промышленные рабочие, среди которых 13,1% считают, что их предприятие процветает (против 3,7% в среднем по массиву опрошенных). По численности, в отличие

Таблица 5

**Зависимости оценки деятельности предприятий
от социально-профессионального статуса, %**

Социально- профессио- нальный статус	Положение предприятия			
	тяжелее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
Всего	13,8	23,7	58,8	3,7
Предприниматели	5,4	29,7	64,9	–
Руководители высшего звена	11,1	33,3	55,6	–
Руководители среднего звена	6,9	31,1	58,6	3,4
Инженеры	8,9	35,6	55,5	–
Специалисты сельского хозяйства	21,1	42,1	31,6	5,2
Бухгалтеры, эконо- мисты, юристы	16,7	20,4	57,4	5,5
Учителя, врачи, научные работники	24,6	20,3	54,3	0,8
Военнослужащие	14,3	21,4	60,7	3,6
Техники и др. спец. техн. профиля	9,0	23,1	64,1	3,8
Специалисты нетехнического профиля	18,5	35,2	46,3	–
Высококвалифици- рованные промыш- ленные рабочие	9,1	21,3	56,5	13,1
Промышленные рабочие средней квалификации	7,4	20,4	68,5	3,7
Сельскохозяйствен- ные рабочие, колхозники, крестьяне	54,1	13,5	27,0	5,4
Работники сферы услуг	16,2	23,4	57,7	2,7
Работники торговли	–	14,3	77,6	8,1

от работников торговли, эта группа входит в первую пятерку, и от ее поведения во многом зависят направление и результаты дальнейших социально-экономических преобразований. Работники этой группы пользуются большим спросом на рынке труда и чувствуют себя увереннее. Тем не менее около трети из них оценивают экономическое положение своих предприятий как неблагоприятное.

Можно выделить еще три группы, среди которых заметно преобладают положительные оценки экономического положения предприятий. Это предприниматели, промышленные рабочие средней квалификации (самая большая социально-профессиональная группа среди работников) и техники и другие специалисты технического профиля.

Оценка факторов трудовой деятельности

Опрошенные нижегородцы дали преимущественно отрицательные оценки следующим аспектам трудовой деятельности:

- социальные льготы (55% респондентов дали оценки «очень плохо» и «плохо»);

- оплата труда (54,6% негативных оценок);

- материальное поощрение сотрудников (47,9%);

- возможности для участия рядовых работников в управлении (43,7%);

- использование новых технологий (35,7%);

Преимущественно положительные оценки опрошенные дали таким аспектам трудовой деятельности:

- отношения с коллегами по работе (92,8% оценили их на «хорошо» и «отлично»);

- отношения с непосредственным руководителем (77,1%);

- морально-психологический климат в коллектив (67,1%);

- соответствие работы полученной специальности (62,6%);

- информированность о делах коллектива (58,7%);

- уровень руководства предприятием (58,5%);

- объем заданий, рабочая нагрузка (56,7%);

- организация труда (56,6%);

- трудовой распорядок, режим работы (56,5%);

- содержание труда (55,5%).

Из этого следует, что менеджмент предприятий сегодня ориентирован, скорее, на сохранение трудовых коллективов и снижение социальной напряженности, чем на увеличение объемов выпуска и повышение производительности труда.

Эффективны ли принятые меры по выходу из кризиса?

Ответы на этот вопрос представлены в табл. 6.

Таблица 6

Оценка респондентами эффективности принятых на предприятиях решений, %

Характеристика производственной деятельности	Экономическое состояние предприятия	На вашей работе положение за последние 3–4 года...			
		улучшилось	по-прежнему	ухудшилось	трудно сказать
Управление предприятием	тяжелое	12,9	54,8	24,2	8,1
	с трудом держится на плаву	13,4	54,1	11,5	21,0
	работает нормально	22,3	60,9	4,6	12,0
	процветает	46,7	36,7	3,3	13,3
Организация труда	тяжелое	7,8	70,7	17,2	4,3
	с трудом держится на плаву	8,5	73,0	10,0	8,5
	работает нормально	15,1	72,9	6,1	5,9
	процветает	28,0	64,0	8,0	—
Морально-психологическая атмосфера	тяжелое	8,1	67,7	23,4	0,8
	с трудом держится на плаву	10,1	58,2	21,6	10,1
	работает нормально	13,0	69,3	13,0	4,7
	процветает	13,3	63,3	16,7	6,7
Отношения начальства с подчиненными	тяжелое	8,0	72,0	18,4	1,6
	с трудом держится на плаву	7,2	71,2	10,6	11,0
	работает нормально	11,5	70,1	10,2	8,2
	процветает	13,3	66,7	10,0	10,0

В ответах респондентов преобладает оценка «по-прежнему», т. е. все осталось без изменений.

При этом, по оценкам, выросли интенсивность труда рядовых работников (34,4% указали, что она «повысилась» и лишь 9,2% – «уменьшилась»), квалификация, профессионализм работников (30,9% против 8,5%), повысилась дисциплина труда в целом (30,1% против 8,2%).

Изменения в интенсивности и дисциплине труда, а также в профессионализме работников четко связаны с изменением экономического положения на предприятиях: чем оно лучше, тем выше интенсивность и дисциплина труда.

О степени влияния интенсивности и дисциплины труда на результаты работы предприятия говорит тот факт, что на неблагополучных предприятиях отмечает улучшение этих характеристик каждый четвертый, а на вполне благополучных предприятиях – уже каждый второй работник.

Есть основания говорить о том, что уже сформировалась тенденция к повышению интенсивности и дисциплины труда, квалификации персонала предприятий. Однако зарплата, по мнению респондентов, растет медленнее, чем цены (75,7% указали, что она уменьшилась по сравнению с ценами), усиливается ее дифференциация. При переходе от неблагополучных предприятий к благополучным доля негативных оценок изменений в уровне и справедливости оплаты труда снижается, но незначительно. Неудовлетворенность изменениями в оплате труда остается высокой даже на вполне экономически благополучных предприятиях.

В области управления предприятиями 57,6% опрошенных считают, что изменений в управлении нет, но в то же время 19% отметили, что управление предприятиями улучшилось и вдвое меньше (9,3%) – что оно ухудшилось.



Какие проблемы сегодня самые главные?

Ответы на этот вопрос таковы, %:

задержки заработной платы – 37,0;

износ основных фондов – 24,1;

увольнения по сокращению штатов – 11,1;

отпуска по инициативе администрации – 5,4;

неполная рабочая неделя – 5,3;

частая смена руководства – 5,0.

Опрос показал, что на предприятиях с разной экономической ситуацией эти проблемы ранжируются по-разному. Так, на предприятиях, находящихся в тяжелом экономическом положении, чаще других называются задержки заработной платы и частая смена руководства. На предприятиях, которые с трудом держатся на плаву, чаще других упоминаются отпуска по инициативе администрации. На нормально работающих предприятиях выделяют неполная рабочая неделя и увольнения по сокращению штатов. А на процветающих предприятиях больше всего работников волнует неполная рабочая неделя.

Очень многое зависит на предприятии от его первого руководителя. На вопрос о том, **насколько заинтересованы руководители в улучшении работы предприятия**, получены следующие ответы, %:

он заботится об интересах коллектива – 27,8;

заинтересован в развитии производства, улучшении работы предприятия – 22,9;

работает на свой карман – 11,6;

разводит семейственность, «своих людей» – 4,7.

Насколько виноваты директора в неблагоприятном положении предприятий?

Работники предприятий, находящихся в тяжелом экономическом положении или с трудом держащихся на плаву, оценивая своего директора, выбирали ответ «он работает на свой карман». Работники нормально работаю-

ших предприятий чаще других считают, что директор заинтересован в развитии производства. Наконец, работники процветающих предприятий более других были озабочены тем, что директор «разводит семейственность, ставит «своих» людей.

Государственное вмешательство или рынок

Стремительно разрушенные институты централизованного управления экономикой не нашли адекватной замены рыночными институтами, поскольку последние просто не были созданы. Отсюда потеря управляемости экономикой, неудачи в достижении поставленных целей, неадекватное поведение руководителей предприятий и снижение в целом эффективности управления на предприятиях. В этой связи понятна ориентация работников предприятий на все большее участие государства в регулировании экономики (табл. 7).

Таблица 7

Отношение респондентов к различным моделям экономического развития страны, %

Оптимальная модель экономического развития России	Положение предприятия			
	тяжелейшее	с трудом держится на плаву	работает нормально	процветает
Свободный рынок	14,0	4,8	10,2	8,6
Рыночно-ориентированная экономика с элементами государственного регулирования	15,5	19,4	22,8	20,0
Равная доля государства и рынка в экономической жизни	24,8	30,8	25,2	20,0
Государственное регулирование экономики с элементами рыночных отношений	31,0	30,9	28,7	34,3
Плановое хозяйство	14,7	14,1	13,1	17,1

Нетрудно заметить характерную тенденцию: чем большее участие государства предполагается в дальнейшем развитии российской экономики, тем больше работающих голосуют за этот вариант развития (независимо от того, успешно или нет действует на рынке их предприятие): 29,7% ответивших — за государственное регулирование с элементами рыночных отношений и лишь 9,4% — за свободный рынок. Но при этом в пользу плановой экономики в ее прежнем виде высказались лишь всего 13,7%, правда, это все же больше, чем число сторонников свободного рынка (9,4%).

Наименьшей поддержкой пользуются два крайних варианта экономического развития: свободный рынок (полный отказ от государственного регулирования) и плановая экономика (полный отказ от рынка). Более трех четвертей опрошенных высказались за сочетание рынка с государственным регулированием, причем отношение к разным вариантам такого сочетания не слишком сильно дифференцировано.



Подведем итог: с ликвидацией институтов централизованного управления оказалось разрушенным не только единое экономическое пространство страны, но и единое информационное пространство. Были утрачены информационные банки министерств, откуда предприятия получали оперативную и стратегическую информацию. Между тем управлять любым объектом, не имея надежной информации, невозможно. В связи с этим, с нашей точки зрения, следует принять действенные меры по восстановлению единого как экономического, так и информационного пространства и на государственном, и на региональном уровнях. Без этого улучшение экономической ситуации невозможно.



Первый русский экономист Иван Тихонович Посошков

М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
Сибирский государственный университет
телекоммуникаций и информатики,
Новосибирск

*«Благодарю судьбу, которая
доставила мне случай ввести
такого великого человека в свя-
тилище русской истории».*

М. П. Погодин

Когда профессор истории Московского универси-
тета М. П. Погодин в 1840 г. взял в руки не-
большого размера рукописную книгу в перепле-
те из свиной кожи, он и не подозревал, что держит
уникальное произведение, которое ожидает мировое при-
знание. Это была «Книга о скудости и богатстве, си есть

То государство богато,



© ЭКО 2000 г.



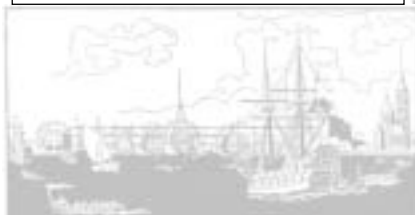
изъявление, от чего приключается напрасная скудость и от чего гобзовитое (т. е. изобильное. — **М. Р.**) богатство умножается». На последнем листе рукописи стояла подпись: «Всенижайший и мизирнейший раб, правды же всеусердный желатель Иван Посошков». Это было публицистическое произведение времен Петра I, где автор высказывал оригинальные мысли по самым различным вопросам государственного устройства, экономики, судебных и военных дел, предлагал меры по развитию промышленности, сельского хозяйства, по улучшению государственных финансов и денежного обращения.

В середине XVIII в. это произведение было хорошо известно. Его переписывали и читали в списках многие образованные люди, в том числе и М. В. Ломоносов. Но к сороковым годам XIX в. имя Посошкова было забыто. Лишь благодаря счастливому случаю его сочинение попало в руки историка.

«Книга о скудости и богатстве» вышла в 1842 г. в издании «Общества истории и древностей российских» при Московском университете¹. С этого времени начинает расти слава И. Т. Посошкова и как литератора. Найдены находившиеся в архивах Тайной канцелярии документы о его жизни, деятельности, аресте и смерти в Петропавловской крепости. Он занял почетное место в истории мировой экономической мысли.

В котором

народ богат



¹ Второй раз «Книга о скудости и богатстве» была напечатана в 1911 г.

Вместо биографии

И. Т. Посошков родился в 1652 г. в семье потомственных ювелиров-серебряников дворцового села Покровское, недалеко от Москвы. Его дед и отец были непашенными оброчными дворцовыми крестьянами, выполнявшими заказы царского двора и московского рынка. Ничего не известно о том, учился ли он где-то или был самоучкой, самородком. Он хорошо знал церковную литературу, владел церковнославянским языком. В среде мастеров-серебряников и оружейников он получил разносторонние технические познания. И благодаря этому смог работать впоследствии денежным и оружейным мастером.

Источниками сведений о жизни Посошкова послужили его собственные сочинения и розыскные секретно-полицейские дела. Как это ни печально, но биография русского мыслителя начинается застенком и кончается Петропавловской крепостью.

Недалеко от Москвы находился Андреевский монастырь, игуменом которого был старец Авраамий. Юный Петр I время от времени посещал этот монастырь. Авраамий живо интересовался политическими событиями и начинавшимися преобразованиями, у него собирался кружок единомышленников. Бывал там и Посошков. Как-то Авраамий, докладывая царю о «денежном деле», подарил ему модель денежного станка, сделанного по его просьбе Посошковым. Имя мастера царь уже мог знать из его записки правительству «О ратном поведении».

В конце 1696 г. Авраамий представил Петру смелую записку, в которой разоблачал многие непорядки, даже критиковал поведение самого царя, и после этого был арестован. На допросах в Тайной канцелярии он в числе других назвал имя Посошкова. Последовал арест Посошкова. Но, возможно, именно знакомство Петра с техническими изобретениями мастера, превосходящими иностранные образцы, и особенно с изобретенным им денежным станком, спасло будущего экономиста от наказания.

Начавшиеся петровские преобразования требовали много денег. В обращении широко использовались иностранные монеты, чаще всего серебряные иоакимсталеры (по названию чешского города Иоакимстала, на монетном дворе которого они чеканились). Иоакимсталер принимался в казну за 50 копеек. Это трудное слово в быту скоро превратилось в простое и понятное «ефимок». С ефимком и обращались по-свойски: на него ставили российский чекан, и он назывался «ефимок с признаком». При необходимости его рубили на 4 части и на каждую накладывали чекан с надписью «полполтинника». Они ходили за 25 копеек и назывались «четвертак с признаком». При Петре I в обиходе были серебряные копейки и полукопейки, или «денежки». Так как монет не хватало, в стране возник денежный голод. Особенно много требовалось мелких монет. Копейка по тому времени была слишком крупным денежным знаком, ее рубили на 2–4 части, ходившие самостоятельно.

Потребность в деньгах была настолько велика, что в добавление к денежному двору в Китай-городе в 1700 г. был открыт вблизи Боровицких ворот новый медный монетный двор и вслед за ним в 1701 г. – Кадашевский монетный двор в Замоскворечье.

Примерно в 1699–1700 гг. Посошков представил записку с проектом денежной реформы, в которой он обосновывал необходимость выпуска медной разменной монеты «мелкой дробью». Очевидно, когда 11 марта 1700 г. последовал указ о выпуске новой медной монеты, царь вспомнил о Посошкове. Позже в «Книге о скудости и богатстве» Посошков напишет: «Егда царского величества состоялся указ, еже делать круглые деньги медные, то никто из русских людей, ни из иноземцев, не сыскался такой человек, чтобы струменты к таковому делу соорудить. Иноземец Юрья Фробус (предложил – *вставлено мной.* – **М.Р.**) добыть таких мастеров из-за моря. И я, видя в том деле протяжность великую, вступил в то дикое поле и все то денежное дело установил».

Денежное дело не переставало интересовать Посошкова. Он и в 1708, и в 1718 г. подавал правительству доношения о медных деньгах, и, наконец, в «Книге о скудости и богатстве» он опять останавливается на проблемах монетного дела.

В марте 1704 г. по указу Петра I впервые в России начали чеканить серебряные рублевые монеты. На одной стороне был портрет Петра I и надпись «Царь Петр Алексеевич», а на другой – двуглавый орел, год выпуска и надпись «московский

рубль». Одновременно выпустили полтинник, полполтинник, гривенник, равный 10 копейкам, пятачок с надписью «10 денег» и алтын. Старый алтын равнялся 6 деньгам, петровский алтын – 3 копейкам. Уже после смерти царя выпустили монету, равную 15 копейкам, которую называли «пятиалтынный». Указом 1721 г. Петр I упразднил алтын, запретив даже упоминать его в счете. В России сложилась передовая по тому времени десятичная денежная система.

Жизнь Посошкова была богата событиями и литературными трудами. Он занимается предпринимательством: пытается открыть фабрику игральных карт, завести серный прииск, строит светлицу на Аптекарском острове, но эти затеи не удаются. По казенной службе Посошков переходит из Оружейной палаты в «водочные мастера». В 1710 г. он назначается водочным мастером в Новгород. Служа в Новгороде, занимается частной торговлей и промыслами, покупает несколько участков земли с крестьянами, становясь мелким помещиком и собственником крепостных душ. Он владеет домами в Новгороде и Петербурге. Его состояние к концу жизни достигает нескольких тысяч рублей.

Как писатель-публицист Посошков откликается на различные события, происходящие в стране. «Книга о скудости и богатстве» – итог его жизненных наблюдений и раздумий.

Это сочинение, принесшее ему громкую посмертную славу, было закончено в 1724 г., когда автору было 72 года. В нем содержится множество предложений и проектов, касающихся различных сторон государственной и общественной жизни. Наряду с экономическими темами в ней обсуждаются вопросы административного устройства, суда, законодательства, просвещения. В «Книге» нашел отражение богатый жизненный опыт автора. Идея об «исправлении всех неисправ» зародилась у Посошкова давно. Но лишь после завершения в 1721 г. долгой Северной войны он решил «подсобить» Петру I своими «проектами». Однако, когда сочинение было закончено, то оказалось, что это не очередной проект, а грандиозная программа преобразования России, адресованная лично Петру I.

Читал ли ее Петр? Неизвестно. Книга поступила к царю в декабре 1724 г., а в январе 1725 г. Петр I умер. Спустя семь месяцев после смерти царя Посошков был арестован и заключен в Петропавловскую крепость. Причина ареста скрыта. В составленном для императрицы Екатерины I «экстракте» по его делу говорится, что он «содержится по важному секретному государственному делу». По имеющимся в архивах материалам можно полагать, что арест был связан с содержанием написанной им «Книги о скудости и богатстве». Посошков умер в Петропавловской крепости 1 февраля 1726 г.

В «Книге» девять глав: «О духовности», «О воинских делах», «О правосудии», «О купечестве», «О художестве», «О разбойниках», «О крестьянстве», «О земельных делах», «О царском интересе». Посошков надеялся, что «Книга» послужит процветанию и богатству страны. Если будут реализованы его предложения, «вся наша великая Россия обновится как в духовности, тако и во гражданстве и не токмо одна царская сокровища наполнятся, но и вси жители российски обогатятся и прославятся».

Посошков ярко нарисовал картину «неисправностей» России того времени, одновременно дав обоснованные предложения, что нужно сделать для улучшения положения дел в стране.

О развитии промышленности

«Токмо трудно нам заводы завести да установить те дела, а егда русские люди научатца, и дела сия установятца».

Начало XVIII в. для России ознаменовалось бурным развитием промышленности. Петр пристально следил за строительством казенных крупных промышленных предприятий, необходимых для обеспечения армии и флота. Казенные предприятия нередко передавались в частные руки, так как Петр I полагал, что в этом случае управление ими улучшится. Так, Никита Демидов получил

Невьянский завод на Урале, а компании Щеголина был передан казенный «Суконный двор» в Москве. Если же предприятие вместо ожидаемой прибыли вследствие плохого руководства приносило убытки, то его возвращали в казну.

Широкое распространение получили торгово-промышленные компании, которым предоставлялись значительные привилегии. Состав и предназначение компаний чаще всего определялись правительством и самим Петром с указанием размеров вложений. Среди «компанейщиков» были и представители знати: Меньшиков, Апраксин, Толстой. При недостатке средств мануфактуры получали ссуды от правительства, снабжались сырьем и инструментами.

В результате была создана достаточно мощная по тем временам металлургическая промышленность на Урале и в центре страны. Возникли полотняные, суконные, бумажные, стекольные и другие предприятия. Страна начала обеспечивать себя всем необходимым. Отечественная промышленность снабжала армию оружием и боеприпасами собственного производства, чем способствовала победе над шведами в Полтавской битве и позже на Балтике².

Иван Посошков, как и другие прогрессивно мыслящие люди из окружения Петра, разделял его стремление развивать отечественную промышленность. Сетую на низкий уровень профессионального мастерства некоторых российских ремесленников, Посошков предлагал и в России ввести цеховые уставы, подобно существовавшим в европейских странах. Цель их введения он видел в том, чтобы «все мастера дела свои делали безпорочно». Поэтому он предполагал установить персональное клеймение готовых изделий. Оно распространялось только на мастера, но тем самым он отвечал за работу учеников и подмастерьев. Посошков считал необходимым создать широкую систему ремесленных мастерских.

² Уместно вспомнить, что в Северной войне Россия победила шведов российским оружием, изготовленным из российского, а не «свейского» (шведского. — М. Р.) железа.

Он считал, что надо строго наказывать учеников за плохую учебу, вплоть до ссылки в солдаты. Тогда все «поневоле будут учитца добре и совершенно выучась и взяв у мастера отпуск, вышшему художественных³ дел командиру покажут свое мастерство». Задача же «командира» — вместе с мастерами определить, следует ли испытуемому доучиваться или работать по найму у других мастеров или можно самому, открыв мастерскую, набрать учеников.

По мнению Посошкова, мастерские должны были возглавляться преимущественно отечественными мастерами, которые могли без ограничений набирать требуемое им количество учеников или наемных рабочих. Тем самым разбогатевшим мастерам предоставлялось право, постепенно расширяя производство, превращать ремесленную мастерскую в более крупное предприятие. Посошков предусмотрел очень важную для России той поры возможность роста первичных форм производства и последовательное превращение их в более крупные и сложные. Ремесленная мастерская становилась, таким образом, «мастерским домом».

Поскольку к учреждению предприятий привлекались, наряду с русскими, иностранные мастера, Посошков советовал Петру I «освидетельствовать» их мастерство. Особое внимание должно было уделяться иноземцам «мастерства имянитого и у нас на Руси небывалого». Таким иностранцам следовало создавать условия для организации производства, а самое главное — для обучения русских редкому ремеслу. За это предполагалось воздавать им вознаграждение и почет. Но если иностранец оказывался нерадивым мастером, то следовало его выслать, «чтобы он в Руси у нас не шатался. Дабы на то глядя вперед для обману в Русь к нам не приезжали».

Посошков был убежден, что ремесло в России по своему уровню не только достигнет иноземного, но и сможет превзойти его. Он ссылается на иноземные уставы, кото-

³ Художеством называли и занятие сложным ремеслом, и промышленное производство.

рые при создании чего-либо нового, прежде неизвестного, стоят на страже изобретателя, гарантируя ему исключительное право на свое изобретение. «И еще тако устроенно будет у нас на Руси, то такожде, что и у иноземцев будет много вымышленников. Многие бы острые люди и нарочно стали тщаться, како бы что новое вымыслить, от чего бы ему поживитеся. А ныне у нас за непорядочное гражданство гибнет добра много».

Он по опыту знал, как трудно ремесленнику добиться признания у властей, внедрить изобретение и получить от этого доход. Поэтому он считал целесообразным в уставе отметить, «чтобы за вымысл новаго какова мастерства или промысла отнюдь иным не попускать вступать дондеже жив тот вымышленник», видя в этом важнейший стимул для изобретателей. Можно сказать, что он закладывал основы патентного права.

Посошков защищал интересы изобретателя, рассчитывая на приумножение числа «вымышленников» и разнообразие изобретений. Он полагал, что «художники добрые» обогатятся и прославятся, так же как иноземцы. «Иноземцы такие же люди, что и мы... и в мастерстве добры, а егда и у нас гражданский устав будет тверд, то могут наши художники и превышшить их».

Видя, что потребности промышленных предприятий в рабочей силе возрастают, Посошков предлагал использовать труд крепостных крестьян зимой, когда они свободны от полевых работ. При этом он считал, что рабочие станут лучше работать при хорошей оплате их труда. Говоря о преимуществе сдельной оплаты труда перед повременной, он предлагал перевести на урочную систему, применявшуюся в Петербурге и других местах, обязательную трехмесячную работу крестьян. Ныне, писал он, «смотреть на ту их работу моркотно, потому что гонят день к вечеру, а не работу к отделке». И далее добавлял: «...а месячное им жалованье надлежит отставить и давать по заделию коегождо их, то всякия дела скорее будут делатися». После выполнения урока хотя бы за месяц крестьяне должны считаться выполнившими свою повинность.

Он считал возможным «бродяг и нищих, по улицам скитающихся, молодых и средовеких хватать», научить их мастерству и насильно передавать во владение заводчикам, превращая их в крепостных. И рисовал утопическую картину: «Нищие, бродяги и тунеядцы, все изведутца, и вместо уличного скитания все будут промышленники. И егда совершенно научатца и обогатятца и будут сами мастерами, а царство от их промыслу будет богатится и славою раширятися».

Заботясь об экономической эффективности вновь возводимых предприятий, Посошков предлагал строить мануфактуры или «мастерские дома» за счет казны в малозаселенных местах за Окой, где хлеб дешевле. Затем их можно передавать в частные руки с платежом оброка, «чтобы люди богателись, а и царская казна множилась». По его словам, владельцам железных, стекольных, суконных и бумажных заводов надо разрешить выдавать ссуды по 1 тыс. руб. и выше из 6% годовых, чтобы «промыслы расширились и промышленники б богателись». Стекланную посуду, рассуждал он, коль она непрактична, не обязательно потреблять в стране, зато очень выгодно, построив пять-шесть заводов, «наполнять» ею другие государства. Огромную прибыль может дать и строительство табачных заводов, «так нам мочно его запасти, что и кораблями за море мочно его отпускать». Для этого он считал возможным создать большие табачные плантации в Поволжье, на Украине и в других местах.

Привлекает внимание и мысль Посошкова о том, чтобы казенные, так называемые чернососные, крестьяне, платящие в казну подати в виде натурального или денежного оброка, могли заниматься ремеслом. Они станут, подобно дворцовым крестьянам, непашенными крестьянами, ремесленниками, мастерами, пользующимися небольшими государственными предприятиями. Разбогатеv, они смогут выкупить действующее или построить новое предприятие. Он не сомневался, что предприимчивый человек сможет, добросовестно работая и выплачивая денежный оброк, разбогатеть и стать владельцем предприятия. Смог же он сам добиться этого!

Но без финансовой поддержки предпринимателю приходится трудно, особенно в начальный период, поэтому он советовал давать «деньги из ратуш или откуда его императорское величество повелит» ремесленникам, которые захотят превратить свою мастерскую в мануфактуру. При этом ссуда должна выделяться «на строения и на всякие к тем делам надлежащие инструменты и всякие припасы, чтобы во удобное время всяких припасов припасали без оскудения».

Как истинный патриот Посошков считал необходимым перерабатывать производимое в России сырье на российских мануфактурах. Он неоднократно возвращался к мысли о развитии отечественного перерабатывающего производства. Его весьма заботило обстоятельство, что иностранцы вывозили сырье, покупая его дешево, а затем обратно везли изготовленную из него продукцию, но продавали уже по очень высокой цене. Он писал: «Чем им от наших материалов богатится, то лучше нам, россиянам, от своих вещей питается и обогатится». Несколько позже он снова вернулся к этой мысли: «Чем им лен да пеньку продавать, лутче нам продавать им готовые полотна парусные и канаты и камордки и рубки и миткали, и брать у них за те полотна ефимки». А потом добавил: «Мочно нам на всю Еуропу полотен наготовить».

Он убеждал царя не смущаться тем, что в первое время отечественные товары будут дороже зарубежных, и дело не сразу станет прибыльным: как только русские люди овладеют мастерством, оно окупится вполне. Посошков определил общий экономический принцип: «Сие бо велми нужно, еже как материалы, где родятся, там бы они и в дело происходили». От этого товаров будет больше, они станут дешевле, а русские люди и царская казна будут обогащаться.

Взгляды И. Т. Посошкова по вопросам развития предпринимательства в основных чертах совпадали со взглядами Петра I, и его мысль работала в том же направлении, в каком развивалась экономическая политика царя.

О крестьянстве

*«Крестьянское житие скудостно
ни от чего иного, токмо от своея
их лености, а потом от нерассмотрения
правителей, и от помещичья
насилия, и от небрежения их».*

Главу «О крестьянстве» Посошков начал с констатации положения крестьян. Поставив леность в качестве первой причины оскудения крестьянства, он указал на ее взаимосвязь с неопределенностью поборов со стороны государства и помещиков, необходимостью выполнять натуральные повинности в любое время, так что для работы на своем наделе у них не остается достаточно времени.

С негодованием писал Посошков о помещиках, которые заставляют крестьян работать на помещичьем поле в самую лучшую страдную пору. «Не дают крестьянам своим единого дня, еже бы ему на себя что сработать. ...И еще требуют с них излишнего побору, и тем... в нищету пригоняют». Он заметил, что дворяне считают такое положение естественным: «Крестьянину не давай обрасти, но стриги его яко овцу догола». Это приводит к бегству крестьян от таких помещиков. Увидев, что крестьяне бегут за рубеж, он с горечью констатировал: «Тако чужие страны населяют, а свою пусту оставляют».

Причину тяжелого положения крестьян Посошков видел в том, что «крестьянам помещики не вековые владельцы... а прямой их Владелец Всероссийский Самодержец, а они владеют временно». Крестьян следует оберегать от алчных помещиков царским указом: «Если у помещика крестьяне богаты, то ему честь... понеже, крестьянское богатство — богатство царственное». Поэтому помещики должны следить за тем, чтобы богатство крестьянское умножилось. Посошков считал, что крестьянин должен постоянно быть в работе: «Летом землю управлять неоплошно, а зимою в лесу работати, что надлежит про домашний обиход и на люди, от чего бы какой себе

прибыток учинить». А если у себя никакой работы нет, «то шел бы... из найму работать... Тогда никакой крестьянин не оскудеет».

Он защищал интересы крестьянства против необузданного произвола помещиков, считая необходимым законом ограничить право помещиков на признание к труду и на продукт труда крепостных. А царю советовал «помещикам учинить расположение указное, по чему им с крестьян оброку иметь и поколику дней в неделе на помещика работать, чтобы им сносно было государеву подать и помещику заплатить и себя прокормить без нужды». Законом должен быть установлен размер барщины и оброка.

В основу расчета повинностей крестьян помещику следовало положить количество обрабатываемой земли. Таким образом эти повинности становились пропорциональными крестьянскому доходу. Но установленный их размер должен быть таким, «чтобы крестьянству было нетягостно». Следует строго запретить помещикам требовать от крестьян сверх того, что будет определено царским указом, а наблюдение за выполнением указа возложить на суды. Если же помещик будет брать с крестьян лишнее, то крестьянин, донесший суду об этом, должен, по мнению Посошкова, получить волю и награду 50 руб., а у помещика следует отобрать и крестьян, и землю. «На то смотря, и самой ядовитой помещик сократит себя и крестьян разорять не станет».

Автор советовал значительно понизить размер податей, взимаемых с крестьян, и обложить податью дворянские земли. В связи с этим он рекомендовал крестьянскую землю отделить от помещичьей. «С той земли, коя отделена будет к крестьянским дворам, будет платить крестьяня по дворовому своему окладу... и того ради ту землю за помещиками и числить не надлежит».

Это предложение восходит к традиционному пониманию крепостного состояния — крестьянин крепок земле. Он попадает в зависимость от помещика лишь постольку, поскольку тот получил за службу землю с живущими на ней крестьянами. Земля принадлежит царю, он ею и рас-

поряжается. Помещики земель владеют временно по воле царя, а крестьяне — постоянно.

Рассматривая вопрос в исторической ретроспективе, нельзя не признать смелости и оригинальности позиции Посошкова в крестьянском вопросе. Из всех современников Петра I Посошков единственный выступил против неограниченного произвола помещиков.

О купечестве, внутренней и внешней торговле

«Купечеством всякое царство богатится, а без купечества никакое и малое государство быть не может, и того ради под великим охранением блюсти их надлежит и от обид их оберегати».

Имея многочисленные контакты с российскими и иностранными купцами и сам занимаясь торговлей, Посошков, естественно, более всего ценил торговую деятельность: «А торг дело великое... Купечество и воинству товарищ. Воинство воюет, а купечество помогает и всякие потребности им уготовляет». Он утверждал: «Государство... купечеством украшается». Высоко ценя купечество, Посошков хотел, чтобы оно и в России пользовалось наряду с дворянством определенными привилегиями, отраженными в законе. Он указывал, что в других странах «...купецких людей вельми берегут, того ради купецкие люди и богаты зело».

Посошков неодобрительно относился к тому, что торговлей помимо купцов занимаются бояре, дворяне, офицеры, солдаты, крестьяне, так как торгуют они беспошлинно⁴ («иночинцы пошлин не платят»), чем наносят ущерб купечеству и казне. Он требовал запретить торговлю всем, кто не принадлежит к купечеству. «Еже всякого звания человек будет пещися о своем деле, то всякие дела будут

⁴ Речь идет о внутренних таможенных пошлинах. Они будут отменены в 1753 г. при Елизавете Петровне.

споры, купечество обогатится... и пошлины будут с них собираться не то, что вдвое... а втрое и больше». Посошков считал, что вступить в купеческое звание может любой, даже крестьянин, достигший оборота не менее 100 руб.

С негодованием говорил об обмане в торговле, требовал, чтобы купцы не скрывали недостатков своих товаров, а прямо объявляли бы покупателям, что «сей товар добрый, цена ему сия, а сей товар плох, то и цена ему малая». Продавшему свой товар обманом он грозил проклятием. Вместе с тем он — сторонник единой указной или «установленной цены», назначенной властями, чтобы купцы брали «цену прямую по достоинству товара». На все товары должна быть одна цена, чтобы она «какова в первой лавке, такова была и в последней». Это предложение вызвало замечание одного из ранних читателей его книги, написавшего на полях: «Старик, нельзя одной цены уставить».

Стремительный рост внешней торговли открыл Россию для Европы. Посошков понимал, что российским купцам, особенно средним и мелким, плохо знающим особенности торговли в других странах, будет трудно избежать ошибок, а вследствие этого и банкротства. Поэтому он предлагал для торговли с иностранцами создать единую компанию во главе с командиром. Компания, объединив крупнейших, средних и мелких купцов, по мнению Посошкова, смогла бы обеспечить выгодные условия для всего купечества поскольку они должны будут «поверстаться» своими товарами. Для поддержания общей, выгодной для русских цены крупные купцы должны взять на себя товары маломощных. Компания должна защищать национальные интересы перед иноземцами, не допуская внутренней конкуренции, держать цены на русские товары на высоком уровне, поскольку высокая цена при хорошем качестве товара поднимает авторитет государства российского. Защищая экономическую самостоятельность своей страны, первый русский экономист стремился достичь для российского купечества наилучших позиций в международном торговом соперничестве.

Практика международной торговли и в то время строилась на принципе монополии и подчинении слабых в экономическом отношении стран более сильным. Такая практика осуществлялась и по отношению к России. Посошков гневно отмечал, что иноземцы, «приехав со своими безделками, нашим материальным товарам цену устанавливают низкую, а своим цену ставят двойную, а иным товарам и выше двойной цены». Он пытался противопоставить хитрой и тонкой торговой политике, проводимой через своих негодантов английским, голландским, французским правительствами, российскую защитительную политику, но, к сожалению, она не шла с той ни в какое сравнение.

Будучи сторонником протекционизма, Посошков рассматривал внешнюю торговлю как важнейшую сферу экономической деятельности государства. Он четко представлял связь экспорта и импорта с состоянием российского производства и стремился использовать силу государственной власти для воздействия на купечество в интересах отечественной промышленности.

Программа Посошкова предполагала постоянную корректировку структуры экспорта и импорта по мере развития российского производства. Следовало учитывать, что к 20-м годам XVIII в. в России уже была создана мощная металлургическая и металлообрабатывающая промышленность, функционировали предприятия по производству парусины, а также полотняные, суконные, стекольные, бумажные и другие фабрики и заводы. Поэтому при реорганизации внешней торговли Посошков предлагал повнимательнее присмотреться к импортируемым товарам. Он возмущался тем, что «вместо материальных товаров возят к нам разные пития», стеклянную посуду, тонкие шелковые ленты и «всякие товары, кои непрочны и портятся скоро», а также дорогую одежду, украшения и другие подобные им товары.

Посошков указывал, что не следует ввозить товары, производимые в стране. И предлагал запретить ввоз железа, соли, зеркал, оконного стекла, шляп, скипидара:

«...всем тем управляться нам надо своим, а у иноземцев отнюдь бы тех вещей и на полцены не покупать». Более того, сопоставляя назначение ввозимых в Россию и вывозимых из нее товаров, автор заявлял, что «мы можем прожить и без их товаров, а они без наших товаров и десяти лет прожить не могут».

Регулирование внешней торговли, по мысли Посошкова, должно было преследовать далеко идущие цели. Во-первых, беречь деньги, следовательно, надо вывозить товаров больше, а ввозить меньше. Во-вторых, надо способствовать развитию собственной промышленности, вывозя готовую продукцию, а не сырье; не ввозить товары, изготавливаемые в России, ввозить лишь «отборный товар», притом по доступной цене, а не «безделки» и не предметы роскоши.

В основе суждений Посошкова лежит мысль об усиленном вывозе русских готовых изделий и сокращении потребления иностранных. Он мечтал установить выгодную для России взаимозависимость между экспортом и импортом: ввоз иноземных товаров должен обуславливаться соответствующим вывозом российских товаров.

О богатстве и его источниках, финансах и деньгах

*«В коем царстве люди богаты, то
и царство богато, а в коем царстве
будут люди убоги, то и царству
тому нельзя слыть богатым».*

Для И. Т. Посошкова проблема богатства была центральной: каким образом увеличить богатство страны, какими путями снизить значение факторов, уменьшающих богатство и приводящих к скудости. Посошков рассматривал богатство не в виде золотых и серебряных денег, а в двух основных формах: «вещественной» и «невещественной».

Вещественным богатством Посошков полагал совокупное богатство государства (казны) и народа. К нему он

относил развитую промышленность, ремесленные мастерские, рудники и произведенные ими «материальные товары», а также освоенные сельскохозяйственные земли и природные ресурсы. Он призывал беречь, не тратить попусту полезные ископаемые, сохранять леса и реки с их животным и растительным миром.

Посошков многократно говорил о необходимости увеличения производства материальных товаров, для чего надо строить предприятия, осваивать новые районы и обживать их, привлекая средства казны, купечества, дворянства и даже крестьян. Он мечтал о том, чтобы отечественная промышленность была в состоянии производить разнообразные товары для собственного потребления и для вывоза за границу, чтобы страна богатела и мощь ее возрастала. Но при этом Посошков четко разграничивал богатство, которым распоряжается власть, и богатство народа: «Не то царственное богатство, еже в царской казне лежащие казны много, но то самое царственное богатство, еже бы весь народ по мерностям своим богат был самыми домовыми внутренними своими богатствами».

В качестве альтернативного источника богатства Посошков рассматривал экономию. Он был убежден, что бережливость, разумное использование денежных и материальных ресурсов укрепляет благосостояние государства и каждого россиянина, тогда как расточительность приводит к оскудению.

Привлекают внимание рассуждения автора о невещественном богатстве: «Паче вещественного богатства надлежит нам всем пещися о невещественном богатстве, то есть об истинной правде... Правда богатство и силу умножает... неправда не токмо вновь не богатит, но и древнее богатство отончевает и в нищету приводит». Поэтому Посошков указал царю о необходимости заботиться «...о снискании правды. Когда правда в нас утвердится и укоренится, то царство наше российское обогатится и славою возвысится».

В качестве важной формы невещественного богатства он видел духовную культуру, образованность населения. Русскому народу «надобно не парчами себя украшати, но надлежит добрым нравом и школьным учением». Это приведет к появлению новых идей, необходимых для обновления общества. Посошков подвел Петра I к мысли о том, что «Книга о скудости и богатстве», которая поможет увеличить богатство вещественное, сама есть не что иное, как «невещественное богатство».

И сегодня представляется невероятным, что в то далекое время автор сумел возвыситься до идеи о том, что богатство государства немыслимо без народного богатства. По его мнению, «сие дело невеликое и весьма нетрудное, еже царская сокровищница наполнится богатством... Но то великое многотрудное есть дело, чтобы весь народ обогатить». Посошков впервые в истории экономической мысли сумел в краткой, но очень емкой формуле выразить главную свою идею: «То государство богато, в котором народ богат».

В этой связи очень интересны мысли Посошкова, относящиеся к государственным финансам, в частности к податной системе. Посошков был прекрасно осведомлен о финансовых трудностях государства, связанных с продолжительной русско-шведской войной, строительством Петербурга, Кронштадта, обводного Ладожского канала и др. Было придумано и введено более 30 различных налогов, прежняя подворная система была заменена подушной⁵.

Забываясь о процветании государства, росте его богатства, Посошков предложил реформу налоговой системы, значительно опередив свое время: он полагал справедливым, что платить налоги должны все классы общества (кроме духовенства); налоги не должны разорять народ; за основу обложения следует взять землю.

Посошков хорошо понимал, что распространение налоговых платежей на дворян встретит с их стороны отпор:

⁵ К податному населению относились лица мужского пола, включая младенцев и весьма дряхлых стариков, увечных и даже лиц, которые «пропитания о себе никакого не имеют», как было позже записано в законах Российской империи.

«...чаю, сильные лица будут всячески сие дело препинать, так как они... не так любят дать, как любят себе взять». Он проявил себя и здесь вдумчивым экономистом, убеждая Петра I в осмотрительности при установлении размеров платежей: «Царские собрания (сбор в казну. — **М. Р.**) не истощатся, если не круто будут собираться»; они дадут возможность «всячески свое место наполнить, а крутое собрание не собрание, а разорение»; «худой тот сбор, кто царю казну собирает, а людей разоряет».

Установленную Петром I подушную подать Посошков решительно критиковал: «Душа — вещь неосязаемая и умом непостижимая и цены неимущая». Надлежит ценить вещи реальные, ощутимые. А самое главное для него состояло в том, что подушная подать игнорирует имущественные различия плательщиков.

Размер повинностей должен быть установлен созванным специально съездом дворян и утвержден царем. Единственно правильной системой прямого обложения он считал поземельную подать. Земля в то время была преимущественной формой богатства. Именно землей наделялись и награждались дворяне за службу. Земля, по мнению Посошкова, — наиболее важный источник дохода, поэтому основой обложения и должен служить земельный надел, «двор». «Двором» он называл участок земли, которым владеет крестьянин, включающий 6 десятин пахотной земли, необходимых для высева 4 четвертей ржи, 8 четвертей ярового, покос в 20 копен сена и землю под усадьбой в 600–700 квадратных саженей. По отношению к посадским людям, не имеющим земли, он предлагал систему пересчета. Исходя из размеров реального надела, Посошков считал необходимым, чтобы каждый платил подать с целого двора или с полдвора или со двора с четвертью, т. е. с того, «кой чем владеет». «Двор» должен был стать своеобразной расчетной единицей, при помощи которой реализуется принцип соответствия количества земли и повинностей для исчисления податей крестьян в казну и обязанностей помещику.

Полагая, что и дворяне должны платить налог в казну, Посошков надеялся отделить земли крестьян от помещичьих. Земля после размежевания должна быть закреплена законом за владельцами. Сбор «по земляному владению» будет более прибыльным и постоянным, чем подушная подать. Если крестьянин точно будет знать размер уплачиваемого налога и налог будет справедливым, то и крестьянин никогда не оскудеет.

Таким образом, чтобы государство крепло и процветало, «того ради царю как великородных и военных, так и купечество и крестьянство блюсти следует, чтобы никто во убожество не входил, но все бы по своей мерности изобильны были».

Богатое население, по мнению Посошкова, всегда исправно платит налоги, чем наполняет казну, а в случае чрезвычайной необходимости помимо обычных налогов сможет выдержать и дополнительные платежи.

Большой интерес у Посошкова как экономиста вызывали деньги, особенно проблема ценности денег⁶. Он знал, что в других странах существует определенная зависимость ценности денег от металла, из которого они изготовлены: золотые монеты дороже серебряных, даже если они равны по весу, а серебряные дороже медных. Но, как ни странно, здесь Посошкову изменил его здравый смысл. Он считал такое положение вещей неприемлемым. Он не видел в деньгах равного партнера при товарной сделке и полагал, что ценность денег не в торге выявляется, а может быть установлена государственной самодержавной властью.

В России в первой четверти XVIII столетия большое значение имели медные деньги, поэтому проблема ценности медных денег стояла очень остро. Иностранцы предпочитали получать за свои товары серебряные и золотые монеты. Патриотизм Посошкова перешел всякие границы.

⁶ По его мнению, ценность денег (номинал монеты) может определять царь своей волей. Поэтому металл, из которого чеканятся монеты, не имеет такого значения, которое придавали ему сторонники меркантилистских идей.

Он призывал медные деньги ценить «не по-иноземчески, по цене меди, но по изволению его императорского величества... Мы не иноземцы, не меди цену исчисляем, но имя царя своего величаем, того ради, нам не медь дорога, но дорого его царское имянование». И далее добавлял: «У нас не вес имеет силу, но царская воля... У нас настолько сильно его пресветлого величества слово, что если б повелел на медной золотниковой цате (монете. — **М. Р.**) положить рублевое начертание, то бы она за рубль и ходить в торгах стала». Посошков, сам того не ведая, оказался сторонником номиналистической теории денег, которая была характерна для стран в периоды господства в них абсолютизма.

Посошков выступал противником порчи качества монет путем примешивания меди к серебру, а серебра к золоту. Он считал национальным достоинством России, что ее монеты должны быть из чистого металла, как чиста православная вера, «никакого примеса еретического неимущая». Будучи практиком, Посошков приводил расчет, согласно которому доход казны от чеканки медных гривенников по предлагаемым им нормам из 10 тыс. пудов меди составит 1 млн 840 тыс. руб. Сумма по тем временам огромная, учитывая, что доходы казны в последние годы царствования Петра I не достигали за год и 8 млн руб.

* * *

Иван Тихонович Посошков, несомненно, был крупнейшим русским экономистом начала XVIII в. Он предложил прогрессивную для своего времени программу развития производительных сил России, защищая ее экономическую независимость от западноевропейских стран. Его идеи относительно развития торговли, ремесла, промышленности, сельского хозяйства, финансов были передовыми для своего времени. Будучи сторонником концепции торгового баланса, Посошков по ряду вопросов стоял выше западноевропейских меркантилистов. Более глубокой была и его трактовка сущности и источников богатства. И. Т. Посошков по праву занимает выдающееся место в мировой истории экономической мысли.



СТАЛИН И АТОМНАЯ БОМБА

Жорес А. МЕДВЕДЕВ



© ЭКО 2000 г.



Начало

Первое сообщение о необыкновенной разрушительной силе атомной бомбы появилось в Советском Союзе 13 октября 1941 г. в «Правде». Публикуя репортаж о прошедшем накануне в Москве антифашистском митинге ученых, газета привела заявление академика Петра Леонидовича Капицы: «...Одним из основных орудий войны являются взрывчатые вещества... Но последние годы открыли еще новые возможности — это использование внутриатомной энергии. Теоретические подсчеты показывают, что если современная мощная бомба может, например, уничтожить целый квартал, то атомная бомба, даже небольшого размера, если она осуществима, могла бы уничтожить крупный столичный город с несколькими миллионами населения».

Возможность создания атомной бомбы в США обсуждалась в общей прессе еще в 1940 г.

Открытие спонтанной цепной реакции распада урана-235, сделанное в 1938 г. Отто Ханом в Германии и Фредериком Жолио-Кюри во Франции, было независимо от них осуществлено молодыми советскими физиками Георгием Флеровым в Ленинграде и Юлием Харитоновым в Москве в 1939 г. Было уже очевидно, что эта реакция распада атомов может иметь взрывной или регулируемый характер.

Флеров, лейтенант инженерных войск, работавший до начала войны в лаборатории, руководимой Курчатовым, осенью 1941 г. служил на военном аэродроме под Воронежем. «Правда» с выступлением Капицы не прошла мимо его внимания. Он немедленно начал писать своим бывшим коллегам по работе, с тем чтобы убедить их в необходимости возобновления исследований по урановой проблеме. Флеров был уверен, что и в Германии, и в США исследования в этой области продолжаются, но с военными целями.

В Москве у руководства разведки уже имелись на этот счет определенные сведения. Рассекреченные и недавно опубликованные документы показывают, что в конце сен-

тября 1941 г. резидент советской разведки в Лондоне передал в Москву зашифрованное сообщение по радио о том, что в Великобритании создан специальный «урановый комитет» для практической разработки и создания атомной бомбы. Предполагалось, что такая бомба может быть создана в течение двух лет. Во втором сообщении от того же резидента, полученном в Москве в начале октября, приводились некоторые технические детали проекта завода по разделению изотопов урана и сообщалось о сделанных расчетах критической массы урана-235, из которого должна была состоять «начинка» атомной бомбы. Вскоре в Москве был получен и полный доклад по этой проблеме, подготовленный британским Военным кабинетом.

Никаких сведений о том, что Сталин был информирован об этих шифровках, нет. Тексты, полученные из Англии, могли быть поняты лишь профессиональными учеными-атомщиками. Между тем в течение последующих полутора лет, до марта 1943 г., ни один советский ученый-атомщик не вызывался в разведывательные отделы НКВД или армии (ГРУ) для экспертной оценки полученных документов.

Разведка и наука

В течение 1942 г. советская разведка получала очень много документов по урановой проблеме. Из Англии наиболее ценные сведения поступали от Клауса Фука, физика-атомщика, уехавшего в 1933 г. из Германии, и от Джона Кэрнкросса, секретаря одного из министров военного кабинета — лорда Хэнки. Из США в это же время стала поступать информация от Бруно Понтекорво, эмигранта из Италии, близкого сотрудника знаменитого Энрико Ферми, строившего в 1942 г. первый в мире урановый реактор.

Часто повторяемые утверждения, что советская разведка на несколько лет ускорила создание «атомного щита» СССР, крайне спорны. Материалы разведки дают максимальный эффект лишь в том случае, если они попадают

именно тем людям, которые могут их понять, оценить и правильно использовать.

В СССР получаемые агентурными службами сведения могли использоваться лишь после прохождения через кабинет Сталина. Накануне войны с Германией только Сталин владел всем объемом информации для принятия решений.

Получаемые разведкой документы содержали обстоятельные научные отчеты, сложные математические расчеты и копии исследований, которые распространялись как своеобразные «закрытые публикации» среди активных участников «уранового проекта» в США и Англии. Каждый новый технологический процесс или техническое решение фиксировались патентами, и копии этой документации также поступали в СССР. Оценить подобные материалы могли лишь ученые, и они лежали непрочитанными, в сейфах НКВД больше года.

Из Германии в СССР информации по проблемам атомной энергии почти не поступало.

Судя по существующим документам и воспоминаниям, только в мае–июне 1942 г. Сталин получил краткие доклады по атомной бомбе, представленные независимо друг от друга Берией и Кафтановым. Оба доклада были представлены устно. Официальный письменный доклад Сталину от НКВД, датированный мартом 1942 г., имел слишком сложный технический характер и не был подписан Берией. Кафтанов доложил о письме физика Флерова на имя Сталина, в котором намного более популярно, чем в докладе НКВД, объяснялось, что такое атомная бомба и почему Германия или США могут овладеть этой бомбой в не столь отдаленном будущем.

Сталин, походив немного по своему кабинету, подумал и сказал: «Нужно делать».

Курчатов

Назначения на важные государственные или партийные посты всегда были монополией Сталина. Их оформляли как решения Политбюро, Государственного ко-

митета обороны или Президиума Верховного Совета СССР, но это было лишь формальностью. Программа по атомной бомбе также требовала лидера. Сталин понимал, что им должен стать авторитетный и крупный ученый. До начала войны Сталин встречался с академиками Владимиром Вернадским и Абрамом Иоффе. Заочно, по переписке, он знал академиков Николая Семенова и Петра Капицу. Именно поэтому, очевидно, родилась легенда о том, что в октябре 1942 г. Сталин вызывал к себе на дачу в Кунцево этих четырех академиков для консультации по проблеме атомной бомбы. В действительности такой встречи не было.

Консультации о возможном лидере проводились и в аппарате Кафтанова, и у Берии. Позиция НКВД в этом выборе была важна прежде всего потому, что выбранному лидеру нужно было знакомиться в разведуправлении НКВД с большим количеством документов. К этому времени в НКВД накопилось уже около двух тысяч страниц сугубо научных материалов.

Любому физика, которому доверили бы руководство проблемой, первые месяцы пришлось бы работать не в лаборатории, а в НКВД. Ему прежде всего предстояло давать так называемую «ориентировку» агентуре: составлять списки конкретных вопросов для «источников» в США и в Англии. Только так можно было показать Фуксу, Понтекорво и другим ученым, согласившимся помогать СССР, что с ранее отправленными ими материалами работают действительно специалисты.

Осенью 1942 г. в Москву для консультаций были вызваны несколько физиков. Им предлагали составлять записки о том, какие конкретные работы необходимы для возобновления исследований по атомному ядру и применению атомной энергии в военных целях. Проводилась, естественно, и проверка «надежности» физиков, тем более, что почти никто из них не был членом ВКП(б). Среди академиков наибольшим авторитетом пользовались Иоффе, Хлопин и Капица, которые как директора институтов уже возглавляли коллективы ученых. Однако акаде-

мики не были большими энтузиастами бомбы и мало подходили для тесного сотрудничества с НКВД.

Из числа более молодых физиков-атомщиков в Москву осенью вызывались Флеров, Курчатов, Кикоин, Алиханов и Харитон. Наиболее ярким ученым в этой группе был Алиханов, ставший в 1943 г. самым молодым академиком.

11 февраля 1943 г. Сталин подписал, наконец, решение ГКО о начале в СССР программы по созданию атомной бомбы. Общее руководство проблемой было возложено на заместителя председателя ГКО В. М. Молотова. Теперь ему предстояло давать рекомендации о выборе научного руководителя.

Сам Молотов в записи от 9 июля 1971 г. так вспоминает о своем решении: *«Чекисты дали мне список надежных физиков, на которых можно было положиться, и я выбирал. Вызвал Капицу к себе, академика. Он сказал, что мы к этому не готовы и атомная бомба – оружие не этой войны, дело будущего. Спрашивали Иоффе – он тоже как-то неясно к этому отнесся. Короче, был у меня самый молодой и никому еще не известный Курчатов, ему не давали ходу. Я его вызвал, поговорили, он произвел на меня хорошее впечатление».*

Молотов вспоминает, что он представлял Курчатова Сталину, однако эта встреча не подтверждается другими свидетельствами. Экспертное заключение Курчатова по тем документам разведки, которые он читал в Кремле в кабинете Молотова, датировано 7 марта 1943 г. Это был подробный анализ. Курчатов начал с заявления о том, что полученные разведкой материалы «имеют громадное, неопределимое значение для нашего государства и науки». В заключении он написал, что «...вся совокупность сведений материала указывает на техническую возможность решения всей проблемы урана в значительно более короткий срок, чем это думают наши ученые, не знакомые с ходом работ по этой проблеме за границей».

Через три дня, 10 марта 1943 г., Сталин подписал решение ГКО СССР о назначении Курчатова на вновь

созданный пост научного руководителя работ по использованию атомной энергии в СССР.

Атомный царь

Игорь Васильевич Курчатов получил чрезвычайные полномочия. В течение всего марта 1943 г. он изучал в НКВД многочисленные документы разведки: ему предстояло дать заключение на 237 научных работ, связанных в основном с конструкцией уран-графитового котла (реактора) и возможностью использования не только урана, но и плутония для получения атомной бомбы.

12 апреля 1943 г. решением Академии наук СССР Курчатов был назначен директором вновь созданного секретного научного института атомной энергии, которому для конспирации было дано условное название «Лаборатория № 2». Вскоре для разработки теоретических проблем атомной физики была создана секретная «Лаборатория № 3». Очевидно, было решено, что «объект № 1» по этой проблеме расположен в Кремле или на Лубянке.

Документы, с которыми ознакомился Курчатов в Кремле и в НКВД, действительно содержали много неожиданного для советской атомной физики. Новостью, например, была возможность постройки уранового реактора с графитом в качестве замедлителя нейтронов (до этого считалось, что замедлять нейтроны может только «тяжелая» вода).

Число исследований было велико и спектр их широк. Несмотря на сопротивление Берии, с апреля 1943 г. доступ к материалам разведки получили академик Иоффе, Алиханов и Кикоин. В последующем к этой группе «надежных» физиков были подключены Арцимович, Харитон и Щелкин.

Ни Курчатов, ни его коллеги, допущенные к секретам разведки, не имели права раскрывать источники своей осведомленности. Раскрытие их могло привести к провалу всей агентурной сети и к неизбежному смещению руководства НКВД. Поэтому Курчатову и его коллегам приходилось выдавать те или иные данные, полученные в

разведуправлении НКВД, за собственные открытия и прозрения. Это создало им ореол гениальности, и в целом шло на пользу делу. Казалось, Курчатов способен был решать сложнейшие проблемы атомной физики без расчетов и сразу. Биографы Курчатова приводят много примеров таких мгновенных решений. Вот один из них. Курчатову потребовались данные о характере замедления нейтронов в уран-графитовых призмах. Яков Борисович Зельдович, эксперт по замедлению нейтронов, выполнил необходимые расчеты и принес Курчатову их результаты. Глубоко задумавшись, Курчатов, к удивлению собравшихся, вдруг произносит: «Мне это ясно и без вычислений», — и дает строгое доказательство без помощи сложных формул.

Урановые трофеи

Хотя разведка продолжала снабжать физиков многими данными, показывающими приближение США к обладанию реальной атомной бомбой, в СССР успехи были скромными. Причина была проста: в стране не было урана. Для самого маленького уранового котла нужны были десятки тонн чистого урана, а в распоряжении Лаборатории № 2 имелось лишь несколько килограммов этого металла. Урановая руда нигде на территории СССР не добывалась, хотя геологические изыскания урана уже велись.

В Европе уран для немецкого проекта добывался в Болгарии, Чехословакии и в Восточной Германии. Болгарские рудники были взяты под контроль в начале 1945 г. почти сразу после освобождения Болгарии. Но болгарская урановая руда была бедной, и обогатительных комбинатов здесь не было. Урановые рудники в западной части Чехословакии и в Саксонии подверглись разрушению американской авиацией до прихода сюда советской армии.

После высадки союзных войск в Европе в США была создана особая группа «специального назначения», в задачу которой входил захват на территории Германии лю-

бого оборудования, связанного с урановым проектом, а также немецких запасов урана и тяжелой воды. Эта же группа доставляла в Англию арестованных немецких ученых-атомщиков. В результате активных действий американского «атомного спецназа» в первые месяцы 1945 г. в Германии были разобраны и отправлены в Англию два немецких экспериментальных урановых реактора на тяжелой воде, еще не законченных. Один из этих реакторов находился возле Лейпцига в будущей советской зоне оккупации.

НКВД и Лаборатория № 2 несколько опоздали с формированием собственной «трофейной» урановой команды. Группа ученых-атомщиков, знающих немецкий язык, в сопровождении офицеров НКВД, возглавляемая заместителем наркома НКВД А. Г. Завенягиным, прибыла в Берлин в середине мая 1945 г., после капитуляции Германии. В состав группы входили физики Флеров, Кикоин, Харитон, Арцимович и другие. Все они были в форме полковников советской армии. Профессор Николаус Риль, главный немецкий эксперт по производству чистого металлического урана, был в это время в Берлине и добровольно согласился помогать своим советским коллегам.

Риль родился в 1901 г. в Санкт-Петербурге в семье немецкого инженера, работавшего в фирме «Сименс». Он жил в России до 1919 г. и свободно владел русским языком. Риль повез советских ученых в Ораниенбург, город к северу от Берлина, где находился главный завод Германии по производству чистого урана для реакторов. Завод, как оказалось, был полностью разрушен американскими бомбежками за несколько дней до окончания войны. Это было сделано вне всякой связи с военными действиями. Поврежденные остатки заводского оборудования тем не менее демонтировали и отправили в СССР.

Кикоину и Харитону удалось найти склад со 100 тоннами оксида урана. Еще 12 тонн урана были найдены в другом городке. Эти 100 тонн помогли примерно на год ускорить запуск первого промышленного реактора.

Вслед за ураном в Москву были отправлены Николаус Риль с семьей, и несколько инженеров немецкого уранового завода. Они поехали добровольно, в Германии им делать было нечего.

В июле немецкая команда Риль начала переоборудование завода «Электросталь» в Ногинске Московской области в урановый завод. В конце 1945 г. здесь уже началась переработка оксида урана, первые партии литого металлического урана стали поступать в курчатовскую лабораторию в январе 1946 г.: они шли на сборку уран-графитового экспериментального реактора.

Завод «Электросталь» сразу обнесли двумя рядами колючей проволоки и превратили в «зону». Риль в своих воспоминаниях, опубликованных в Германии в 1988 г., объясняет без всякого удивления, что колючая проволока была нужна, *«чтобы строительные рабочие, занимавшиеся переоборудованием завода, не могли покидать его территорию... Эту работу выполняли в основном заключенные, преимущественно советские солдаты, вернувшиеся из немецкого плена. По возвращении на родину их встречали не цветами и танцами. Вместо этого они получили несколько лет заключения за то, что проявили трусость на поле боя».*

«Электросталь» стала одним из первых «островов» атомного Гулага. В НКВД завод значился под кодом «Строительство 713». Численность заключенных в этом лагере росла пропорционально росту производства урана. К 1950 г., когда производство чистого урана достигло одной тонны в день, число заключенных, обслуживавших завод, достигло десяти тысяч человек.

Отдельно от Риль «команда» Завенягина заключила контракты в Восточной Германии еще с двумя группами немецких ученых. Одну из них возглавил знаменитый физик Густав Герц, получивший в 1925 г. Нобелевскую премию, другую – Манфред фон Арденне. В состав этих групп входили известные и не очень физики и химики. Главной задачей каждой из групп были разные методы разделения изотопов урана-235 и -238. Для немцев были созданы институты на

берегу Черного моря возле Сухуми. Несколько позднее был образован еще один немецкий институт для радиохимических и радиобиологических исследований. Всего в СССР с 1945 по 1955 г. в урановом проекте работало около 300 немецких ученых и инженеров.

После Хиросимы

Первая американская атомная бомба была успешно испытана в пустыне штата Нью-Мексико в день открытия Потсдамской конференции 16 июля 1945 г. Сталин из разведсообщений узнал об этом испытании за три дня до 24 июля, когда президент США Трумен сообщил Сталину и Молотову о наличии у США нового сверхмощного оружия. Сталин, конечно, не ожидал, что атомная бомбардировка будет произведена уже через две недели.

Атомные проекты в США и в СССР родились как контрмеры ядерному потенциалу гитлеровской Германии. С приближением конца войны в Европе у ученых, работавших над созданием бомбы, появилась уверенность в том, что практического применения этого сверхмощного оружия никогда не потребуется. Рузвельт незадолго до своей смерти, в апреле 1945 г., считал все же возможным применение атомного оружия против японского флота.

Но после того как атомные бомбы, урановая и плутониевая, были использованы против мирного населения двух городов, мгновенно убив от 200 до 300 тысяч жителей, был открыт путь к практическому применению атомных бомб и в других регионах. По сообщениям от Фукса и Понтекорво, производство урана-235 и плутония в США позволяло изготавливать 8 атомных бомб в месяц.

В таких условиях атомный проект стал для Сталина абсолютным приоритетом.

Начиная с 12 августа 1945 г., днем и вечером на даче в Кунцево Сталин проводил совещания с руководителями атомного проекта и членами ГКО. Курчатова на эти совещания не приглашали, с ним консультировались по некоторым вопросам по телефону. Краткие и в основном устные воспоминания об этих совещаниях оставил тогдашний

нарком боеприпасов Ванников, бывший вместе с наркомом химической промышленности Первухиным заместителем Молотова в той комиссии ГКО, которая с февраля 1943 г. отвечала за атомный проект.

Итогом совещаний в Кунцево стало подписанное Сталиным Постановление ГКО № 9887 от 20 августа 1945 г., создавшее новую структуру управления атомным проектом. Для общего руководства всеми работами по использованию внутриатомной энергии ГКО создал «Специальный комитет» с чрезвычайными полномочиями. Это был директивный орган, своего рода «атомное политбюро». Берия был назначен председателем. Членами комитета, список которого Сталин продиктовал сам, стали Маленков, Вознесенский, Ванников, Завенягин, Курчатов, Капица, Махнеев и Первухин.

Спецкомитет должен был обеспечить широкое развертывание геологических разведок и создание сырьевой базы СССР по добыче урана, использование урановых месторождений за пределами СССР, организацию урановой промышленности, а также строительство атомно-энергетических установок и производство атомной бомбы.

Атомный Гулаг

Для непосредственной реализации этих задач при Спецкомитете создавался исполнительный орган — Первое главное управление при СНК СССР (ПГУ). Начальником ПГУ был назначен Ванников.

В распоряжение ПГУ передавались многочисленные научные, конструкторские, проектные, строительные и промышленные предприятия и учреждения из других ведомств. Курчатовский центр также передали из Академии наук в ПГУ. Научно-технический отдел разведки стал подконтролен Спецкомитету. ПГУ превратился в огромный секретный супернаркомат.

Самой большой и мощной строительной системой, которая была передана ПГУ из НКВД, стало Главное управление лагерей промышленного строительства НКВД (ГУЛПС). Этот промышленный Гулаг состоял к концу 1945 г. из 13

лагерей, в которых находились 103 тыс. заключенных. Одновременно с этим в ПГУ было передано также и Главное управление лагерей горно-металлургических предприятий НКВД (ГУЛГМП), объединившееся с ГУЛПС. В лагерях ГУЛГМП находилось в начале 1946 г. 190 тыс. заключенных.

Объединенная система лагерей, известная в последующем как «Главпромстрой», приказом по НКВД № 00932 была объявлена «специальной организацией для строительства предприятий и учреждений Первого Главного Управления». По существовавшей в то время кодовой классификации приказов по НКВД, два нуля перед цифровым номером приказа означали, что он издан по личной директиве или резолюции Сталина.

В американском атомном проекте участвовало 125 тысяч человек. В советском — к концу 1945 г. было втрое больше. Но уже в 1950 г. число людей, вовлеченных в систему ПГУ, превысило 700 тыс. Больше половины из них составляли заключенные, треть — военно-строительные части МВД. Только около десяти процентов приходилось на «вольнонаемных», свобода передвижения которых была, однако, сильно ограничена.

Директива Сталина обязывала ПГУ обеспечить создание атомных бомб, урановой и плутониевой, к 1948 году.

Сталин и Курчатов

Частых встреч Курчатова и Сталина, о которых иногда пишут, не было. Не показывали Сталину ни макета атомной бомбы, ни плутониевого «шарика», который якобы приносили в Кремль Курчатов и Харитон. В действительности Курчатова приглашали к Сталину только два раза. 25 января 1946 г., сразу после встречи со Сталиным, Курчатов записал свои впечатления. Вот отрывок текста:

«Во взглядах на будущее развитие работ товарищ Сталин сказал, что не стоит заниматься мелкими работами, а необходимо вести их широко, с русским размахом, что в этом отношении будет оказана самая широкая всемерная помощь...»

По отношению к ученым товарищ Сталин был озабочен мыслью, как бы облегчить и помочь им в материально-бытовом положении. И в премиях за большие дела, например, за решение нашей проблемы. Он сказал, что наши ученые очень скромны, и они никогда не замечают, что живут плохо...

Надо также всемерно использовать Германию, в которой есть и люди, и оборудование, и опыт, и заводы. Товарищ Сталин интересовался работой немецких ученых, той пользой, которую они нам принесли...

Были заданы вопросы об Иоффе, Алиханове, Капице и Вавилове... на кого работают и на что направлена их деятельность – на благо Родины или нет...

Было предложено написать о мероприятиях, которые были бы необходимы, чтобы ускорить работу, все, что нужно. Кого бы из ученых следовало еще привлечь к работе...»

Вторая встреча Сталина с Курчатовым, 9 января 1947 г., была частью совещания по атомным проблемам. Вместе с Курчатовым к Сталину были приглашены Харитон, Кикоин и Арцимович, научные руководители уже возникших к этому времени атомградов.

На совещании присутствовали многие высокопоставленные лица, но никто не оставил никаких заметок. Режим секретности запрещал делать записи о таких встречах.

Уран и плутоний для бомбы

Независимо от Фукса и Понтекорво, в 1945 г. в СССР были получены подробные описания и чертежи плутониевой бомбы того типа, которая была взорвана над Нагасаки. Но в стране в это время плутоний еще не производили. Небольшой экспериментальный реактор начали строить в Лаборатории № 2, для этой цели использовали трофейный уран. Промышленный реактор требовал не менее 150 т урана. В конце 1945 г. возобновили работу урановые рудники в Чехословакии и в Восточной Германии. Для эксплуатации немецких рудников в Саксонии было создано советское акционерное общество «Вис-

мут». К работе на рудниках привлекли немцев, интернированных на Балканах, и немецких военнопленных.

В 1946 г. уран был найден на Колыме, в Читинской области, в Средней Азии, в Казахстане, на Украине и на Северном Кавказе, возле Пятигорска. Разработка месторождений урана, особенно в отдаленных местах, — очень трудная задача. Первые партии отечественного урана стали поступать лишь в 1947 г. из построенного в рекордно быстрые сроки Ленинадского горно-химического комбината.

В системе атомного Гулага этот комбинат известен как «Строительство 665». Места разработки урана были засекречены до 1990 г. Даже рабочие на рудниках не знали про уран. Официально они добывали «спецруд», а вместо слова «уран» в документах того времени писалось «свинец».

Месторождения урана на Колыме были бедными. Тем не менее и там построили горнодобывающий комбинат и при нем лагерь Бутугычаг. Этот лагерь описан в повести Анатолия Жигулина «Черные Камни», но автор не знал, что добывали уран. В 1946 г. урановую руду из Бутугычага отправляли на «материк» самолетами. Это обходилось слишком дорого, и в 1947 г. на месте была построена обогатительная фабрика.

Первый промышленный реактор и радиохимический завод «Маяк» начали строить на Урале, возле города Кыштым, в 100 км к северу от Челябинска. Инженерным проектом реактора руководил директор института химического машиностроения — Николай Доллежал, закладкой урана в реактор — лично Курчатов. Строительством всего центра, известного позже как Челябинск-40, заведовал начальник ПГУ Ванников. Объем строительства был очень большой: здесь работали более 30 тысяч заключенных нескольких лагерей и три полка военностроительных частей МВД.

В 1947 г. было развернуто строительство еще трех «атомградов»: Свердловск-44 и -45 для промышленного разделения изотопов урана и Арзамас-16 для изготовле-

ния плутониевых и урановых бомб. Научными руководителями свердловских «объектов» были Кикоин и Арцимович. В Арзамасе-16 научное руководство проектами осуществляли Харитон и Щелкин. Все эти сейчас знаменитые ученые в конце 40-х годов никому не были известны, их имена держали в секрете.

Строительные работы шли быстро, Главпромстрой ПГУ не жаловался на дефицит рабочей силы, но урана не хватало. Даже в начале 1948 г. первый промышленный реактор не мог быть запущен. Не хватало урана и для работы свердловских «объектов». Сроки изготовления первых атомных бомб, назначенные правительством, были пропущены.

Реактор запустили в середине 1948 г. В него заложили весь накопленный в СССР уран, включая ранее забракованные дефективные блоки с примесями. Впоследствии это привело к «вздутию» некоторых блоков, авариям и остановкам реактора. При проведении ремонта было много случаев облучения персонала.

Весь 1948 г. Курчатov, Ванников и Завенягин находились на уральском «объекте». Несколько раз приезжал туда и Берия. На радиохимическом заводе «Маяк» приступили к выделению плутония из «выгоревших» урановых блоков, не дожидаясь полного распада короткоживущих продуктов деления урана, что приводило к облучению радиохимиков. По недавнему свидетельству профессора Ангелины Гуськовой, которая молодым врачом в 1947–1953 г. работала на уральском объекте, в лаборатории по выделению плутония работали в основном молодые девушки. Среди них было зарегистрировано 120 случаев лучевой болезни.

Радиоактивные отходы плутониевого комбината «Маяк» сливали в небольшую речку Теча, что привело к большому числу радиационных заболеваний среди местного крестьянского населения.

Десять килограммов плутония – именно столько было заложено в американскую бомбу – были накоплены в СССР к июню 1949 г. По расчетам физиков, можно было

бы провести взрыв и с меньшим количеством столь дорогого металла, но экспериментировать никто не хотел.

Награды победителям

Успешное испытание первой советской атомной бомбы было проведено 29 августа 1949 г. на специально построенном полигоне в Семипалатинской области Казахстана. Это бомба была плутониевой. По радиоактивным продуктам взрыва, распространившимся в верхних слоях атмосферы, американцы к середине сентября определили, что в Союзе взорвана копия бомбы, сброшенной на Нагасаки. Советский Союз не объявлял об испытании бомбы, так как Сталин боялся превентивного удара по советским атомным объектам со стороны США.

Секретным Указом Верховного Совета СССР большая группа участников создания атомной бомбы была удостоена правительственных наград. Высшую награду – звание Героя Социалистического труда и медаль «Золотая Звезда» получили ученые Курчатов, Флеров, Харитон, Целкин и Доллежал. «Золотую Звезду» и звание Героя получил немецкий профессор Николаус Риль. Всем им от имени правительства подарили по даче под Москвой и по автомобилю «Победа».

Высокие звания и награды достались также группе работников МВД, куда вошли и начальники горнорудных уранодобывающих комбинатов – «Висмут» и Ленинабадского. Их награждали за «вклад в создание атомной бомбы».

Лаврентий Берия, глава Спецкомитета, получил лишь орден Ленина. Он оказался во втором длинном списке всех тех, кто «принимал участие» в строительстве объектов атомной промышленности. Этим обидным для Берии решением Сталин хотел, очевидно, подчеркнуть, что главная заслуга в организации всех работ по «проблеме I» принадлежала не Берии, а ему, Сталину.

Эпилог

Клауса Фукса арестовали в Великобритании в 1950 г. и приговорили к 14 годам лишения свободы. В 1959 г. он

был освобожден «за хорошее поведение» и уехал в ГДР, где возглавил институт ядерной физики.

Бруно Понтекорво, опасаясь ареста, бежал в 1950 г. через Финляндию в СССР. Получил лабораторию в Институте ядерных исследований в Дубне и был вскоре избран действительным членом Академии наук СССР.

Николаус Риль и другие немецкие ученые смогли вернуться в Восточную Германию только в 1955 г. Через четыре недели после возвращения Риль с семьей через Западный Берлин улетел в Мюнхен.

Британский «источник» советской разведки Кэрнкросс, приславший в Москву первые сообщения по урановому проекту еще в 1941 г., не был «раскрыт» до середины 80-х годов. О нем сообщил британским службам Олег Гордиевский, работник КГБ, бежавший на Запад. Кэрнкросс к этому времени уже ушел на покой и жил во Франции. Его не стали судить, ограничились лишением пенсии.

Три других британских агента, участвовавшие в передаче сообщений в СССР, смогли бежать в СССР в 1951 и 1963 гг. и закончили свою жизнь в Москве. Они получили звания полковников КГБ и работали консультантами разведуправления. В честь одного из них, Гарольда Филби, в Москве в 70-е годы была выпущена почтовая марка в серии из пяти почтовых марок с портретами самых успешных советских разведчиков.

В 1950 г. начался новый, еще более сложный этап в развитии советского атомного проекта — создание военного арсенала атомных бомб и разработка водородной бомбы. К 1952 г. были построены пять промышленных реакторов более крупного размера, урановую руду добывали из четырнадцати месторождений, и свердловские заводы по разделению изотопов урана наладили производство урана-235 для урановых бомб. Было начато строительство первой советской подводной лодки с атомным двигателем и первой атомной электростанции («Строительство 442» в классификации МВД). Атомная мощь на долгие годы обеспечила Советскому Союзу статус сверхдержавы, который частично унаследовала и современная Россия.



МИР ОРГАНИЗАЦИЙ:

*ВЗГЛЯД Г. МИНЦБЕРГА**

М. С. КАЗ,
М. В. БУТОВА,
Томск

Профессор Мак-Гильского университета в Монреале Генри Минцберг получил мировое признание за исследование проблем становления и развития организаций. Он предложил новый подход к описанию организаций, проясняющий многие закономерности их развития.

С точки зрения Г. Минцберга, любую организацию можно рассматривать как состоящую из следующих частей:

- стратегическая вершина;
- операторный ствол;
- средняя линия;
- техноструктура;
- поддерживающий персонал;
- идеология.

Стратегическая вершина включает высшую администрацию организации. Операторный ствол формируют работники, осуществляющие основную производственную деятельность. Средняя линия выполняет функцию проводника власти от стратегической вершины к операторному стволу. В ее составе – менеджеры среднего уровня.

По мере роста масштабов организации возникает потребность в работниках, занимающихся планированием деятельности (техноструктура) и обеспечивающих внутренний сервис: секретари, специалисты по компьютерной технике, специалисты по рекламе и т. д. (так называемый поддерживающий персонал).

Последняя составляющая организации – идеология – охватывает нормы и традиции, которые играют определяющую роль в жизни предприятия.

* Исследование выполнено при поддержке РГНФ. Проект № 98-02-00014.



Однако организация с этими шестью составляющими – скорее, идеализированный образ, чем реальность. На практике у предприятий наблюдается «непропорциональность развития» отдельных частей. Она вызывается спецификой задач, решаемых организацией. С точки зрения решаемых задач Г. Минцберг выделяет предпринимательскую, машинную, инновационную, профессиональную и миссионерскую организации.

Предпринимательская организация создается, как правило, одним лидером и держится на его инициативе и энергии. Жесткая централизация деятельности позволяет такому предприятию легче реагировать на изменения. В то же время «замкнутость» организации исключительно на лидера требует от него усилий как в плане стратегического развития предприятия, так и в плане текущей деятельности. Практика показывает, что многим лидерам приходится жертвовать стратегией в угоду текущей деятельности или наоборот. В любом случае дисбаланс между стратегическим развитием и текущей деятельностью, по мнению Г. Минцберга, – характерная черта большинства организаций предпринимательского типа.

Машинная организация. Если в организациях предпринимательского типа ведущую роль выполняет стратегическая вершина, то в машинных особо возрастает значение техноструктуры.

Роль, выполняемая в машинной организации работниками, составляющими операторный ствол, наиболее точно характеризуется такими понятиями, как простота и повторяемость. Стандартизация создает предпосылки для планирования деятельности работников и подразделений, что и составляет основную функцию техноструктуры. К числу характерных типов машинных организаций относятся предприятия, занятые промышленным производством, строительной деятельностью, и крупные торговые фирмы.

В **профессиональной** организации ведущую роль выполняет «операторный ствол»: все полагаются на знания и навыки образующих его профессионалов.

Контроль за деятельностью профессионалов в немалой степени осуществляется через клиентов фирмы – это, по Г. Минцбергу, типичная особенность профессиональных организаций. В них зримо присутствует контроль по линии «профессионалы – клиент – руководство фирмы».

Характерной чертой профессиональной организации является большой удельный вес поддерживающего персонала и низкий – технотруктуры. Высокое доверие к знаниям и навыкам специалистов, их постоянный контакт с клиентами фирмы требуют, чтобы операторный ствол состоял из высокопрофессиональных и высокооплачиваемых работников. Отвлечение таких работников на выполнение неосновной работы экономически нецелесообразно. Поэтому такую работу берет на себя штат поддерживающего персонала, имеющий более низкий уровень оплаты.

Высокая автономия профессионалов обуславливает их большую самостоятельность в планировании своей деятельности. Этим определяется недостаточная развитость технотруктуры профессиональной организации.

Поддержка высокого уровня квалификации специалистов операционного ядра профессиональной организации, по мнению Г. Минцберга, осуществляется путем стандартизации выполняемых ими работ и посредством регулярно проводимых тренингов.

Инновационные организации выделяются на фоне других типов предприятий, рассмотренных выше. И предпринимательская, и машинная, и профессиональная организация осуществляют нововведения. Но предпринимательская организация, по мнению Г. Минцберга, ограничивается, как правило, простыми нововведениями. Ориентация на серийное производство стандартизированного продукта тормозит инновационную активность. Даже профессиональные организации в своей деятельности используют стандартные технологии.

Рассматривая принципы работы специалистов профессиональной организации, Г. Минцберг проводит аналогию с многоячеечным ящиком для корреспонденции. Работа, проводимая специалистом такой организации, по его мнению, может быть представлена в виде двухэтапной процедуры:

- диагностика потребностей клиентов в терминах стандартных процедур, которыми владеет профессионал;
- выполнение соответствующих процедур.

Таким образом, специалист профессиональной организации определяет, к какой ячейке и с какой технологией обратиться для решения проблемы клиента. После чего из этой ячейки извлекается готовая технология решения проблемы.

Для истинно инновационной деятельности необходимо использовать иные принципы координации деятельности: объединение в единый коллектив специалистов различных областей деятельности, оперативное изменение его состава, что обеспечивается организацией **проектных команд**.

В **миссионерских организациях** наибольшее развитие получает идеология – ценности, разделяемые членами организации.

За период своей жизнедеятельности предприятие может несколько раз менять свою форму. Тем не менее, по мнению Г. Минцберга, на разных стадиях жизненного цикла организации можно выделить доминирующие формы.

Так, на **стадии создания** организации, как правило, имеют наибольшее сходство с предпринимательской. Их возглавляют лидеры, оказывающие большое персональное влияние, ощущающие миссии и цель своей деятельности.

Растущий объем деятельности требует от лидера более высокой компетентности, которую он часто не может обеспечить. Он перестает контролировать ситуацию, но неспособен это признать. Он не может сам изменить ситуацию и не позволяет сделать это другим.

Если лидеру предпринимательской организации не удастся успешно преодолеть «болезни роста», то такая организация приходит в упадок. Другой вариант – лидер предпринимательской организации хотя и уступает свое место другим, но организация продолжает работать по инерции на старых идеях. Сложившиеся ранее нормы и ценности становятся главным регулятором деятельности. Организация из предпринимательской эволюционирует в миссионерскую.

Предпринимательская организация, которой удастся успешно преодолеть проблемы становления, развивается по одному из следующих направлений.

Предпринимательские организации, операторный ствол которых образуют профессионалы, эволюционируют в направлении профессиональной или инновационной. Причем часто это движение сначала в сторону инновационной организации с последующим превращением в профессиональную.

Предпринимательские организации, ориентирующиеся на серийное производство, эволюционируют в направлении машинной.

Третья стадия жизни организации – **зрелость**. До этой стадии доживают не все предприятия, многие останавливаются на предыдущей либо приходят в упадок. В зрелости организации имеют одну из двух конфигураций.

Закрытую машинную (диверсифицированную) конфигурацию имеют предприятия, эволюционировавшие из инструментально-машинной и миссионерской конфигураций. В процессе развития машинные организации диверсифицируют свою деятельность, увеличивают ассортимент, развивают новые производства.

Миссионерская организация, отойдя от установок и ценностей, оставшихся от лидера, попадает в управление людей, которые уже не могут создать новую идеологию, но успешно заменяют ее стандартизованными рабочими процессами.

К профессиональной форме организации предпринимательские организации приходят либо непосредственно, либо через инновационную форму. Дальше этой стадии многие предприятия не идут, постоянно возвращаясь к начальной точке.

Последняя стадия жизненного цикла организации – **стадия упадка**. На ней все предприятия приходят к политической конфигурации, когда ни одна из частей организации не является доминирующей. Далее следуют либо закрытие предприятия, либо возврат на предыдущую стадию.

В настоящее время в России частный бизнес только начал развиваться, большинство предприятий находится на стадии становления организации и имеет предпринимательскую конфигурацию. Но часть предприятий перешла на вторую стадию жизненного цикла. Дальнейшие исследования покажут, насколько подтверждает практика российских предприятий гипотезу Г. Минцберга.



СОВЕТСКИЙ ЯДЕРНЫЙ ПРОЕКТ

Т. ВЬЮГИНА,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

*«Это был не наш выбор, гонка атом-
ного оружия навязывалась извне».*

А. Н. Подольский,
глава Администрации г. Озерска

Начался 1942 год...

*«Технологической зрелости достигли:
Англия – в 1850 г., США – в 1900 г.,
Германия и Франция – в 1910 г., Россия –
в 1950 г.».*

У. Росту

Март 1942 г. историки называли самым спокойным месяцем войны, если отвлечься от томящего ожидания, разлитого повсюду, и от непреходящей повышенной тревожности людей. Но обеспокоенность многократно возросла бы, если бы люди знали, что мир стоит на пороге новой эпохи – атомной.

Начало ее связывается с именем Л. П. Берия. Народный комиссар внутренних дел с 1938 г., он продолжил кровавое дело, начатое (а точнее, тоже продолженное) Ежовым, обеспечив ускорение оборотов маховика массовых репрессий. Под непосредственным руководством Берии работало многоотраслевое промышленное производство, основанное на рабском труде заключенных.

В марте 1942 г. Берия был заместителем председателя Государственного комитета обороны (необходимость создания которого отстаивал перед И. В. Сталиным), одно-



временно курируя производство боеприпасов и военной техники, руководя советской стратегической разведкой и внешней разведкой НКВД. В марте же 1942 г. Берия получил от своих зарубежных агентов сообщение о том, что в Германии, США и Англии ведутся работы по созданию оружия невиданной силы – атомного. Большой неожиданностью для него это не было. Еще в 1939 г. в СССР инкогнито побывал Р. Оппенгеймер, от которого Берия, а затем и Сталин могли услышать о сверхоружии.

Когда началась вторая мировая война, Сталин решил прояснить вопрос о супербомбе, создав комиссию под руководством председателя СНК В. М. Молотова с приглашением ведущих советских физиков – А. Ф. Иоффе, С. И. Капицы. Ученые пришли к выводу, что теоретически проект интересен, но практически в условиях надвигающейся войны нерационален. В начале 1940 г. Берия вновь напомнил о проблеме, предоставив Сталину новые данные о подготовке работ по созданию атомного оружия в Германии, Франции и Англии. Но Сталин лаконично ответил, что танки сейчас нужнее.

Сообщения о наборе в сверхсекретные лаборатории США и шифровки из Англии о докладе «Уранового комитета», адресованном У. Черчиллю, поступили в руки Берии в 1941 г. В начале 1942 г. НКВД получил письмо от уполномоченного ГКО по науке Кафтanova и академика А. Ф. Иоффе о том, что исследования по атомному проекту крайне необходимы. В ту же точку било письмо молодого ленинградского ученого Г. Н. Флерова, адресованное Сталину и призывающее «делать урановую бомбу». Флеров пришел к такому убеждению в результате, как бы сейчас выразились, «контент-анализа» западных научных журналов, обратив внимание на то, что в Германии, Англии и США введены жесткие ограничения на публикации в области атомной физики.

Е. Власова¹ указывает на некоторые новые по сравнению с приводимыми исследователями этой проблемы

¹ Власова Е. Академия и бомба// Наука в Сибири. 1999. № 33.

В. Н. Новоселовым и В. С. Толстиковым² факты: академики В. И. Вернадский, А. Е. Ферсман, В. Г. Хлопин еще в 1940 г. добивались от правительства принятия мер, которые обеспечили бы Советскому Союзу возможность не отстать в проблеме использования внутриатомной энергии от зарубежных стран. Молодые физики И. В. Курчатов, Г. Н. Флеров, Русинов, Ю. Б. Харитон 29 августа 1940 г. предложили Президиуму АН СССР развернутую программу исследований по урану, через месяц она была утверждена, начаты поиски новых урановых месторождений. Война заставила надолго отложить эти планы.

В марте 1942 г. советский резидент в Англии Горский сообщил, что Германия значительно продвинулась по пути создания атомного оружия. Это можно было предвидеть. Еще в сентябре 1939 г. в фашистской Германии появилось «Урановое общество», в работе которого принимали участие выдающиеся физики (например, Вайцзеккер — «отец» плутония), а к работе над «урановой машиной» приступили 22 научно-исследовательских института. Возможно, в начале 1942 г. немецкие ученые уже знали, как надо делать атомную бомбу. Это послужило мощным стимулом для ускорения работ за океаном. «Именно Германии принадлежит главная заслуга в появлении атомного оружия на свет», — утверждают В. Н. Новоселов и В. С. Толстиков³. Правда, они же задаются вопросом, почему сама Германия не стала обладателем атомной бомбы?

Относительно этой исторической загадки было выдвинуто три версии. Первая утверждает, что немецкие физики осознанно бойкотировали урановый проект. Вторая объясняет это утечкой мозгов, вызванной репрессиями гитлеровского режима. В. Н. Новоселов и В. С. Толстиков ставят под большое сомнение обе эти версии: ведь достижения немецких физиков 1939–1942 гг. очевидны. Они склоняются к третьей версии: в начале 1942 г. гер-

² Новоселов В. Н., Толстиков В. С. Тайны «Сороковки». Екатеринбург: Уральский рабочий, 1995.

³ Там же.

манское руководство решило, что атомное оружие теоретически осуществимо, но практически не может быть создано в конце войны и тем самым не может определить ее исход. Провал плана «блицкрига» с СССР привел к громадному перенапряжению всей экономики Германии. «Урановая машина» грозила стать тем перышком, которое могло бы сломать спину верблюда.

30 августа 1941 г. У. Черчилль, премьер-министр Великобритании, страны, которая уже имела тяжелую воду и уран собственного производства, отдал распоряжение начать реализацию уранового проекта. С середины 1942 г. Англия и США объединили свои усилия, но Соединенные Штаты вскоре резко вырвались вперед.

В США инициатива создания ядерного оружия принадлежала ученым-физикам, которые долгое время не могли убедить военных в необходимости заняться сверхоружием. В ход был пущен авторитет А. Эйнштейна, который написал не одно письмо президенту Рузвельту на протяжении 1939–1940 гг. Рузвельт воодушевился, но дело шло крайне медленно. Только после вступления США в войну в декабре 1941 г. работа над атомной бомбой получила необходимую для этого финансово-материальную и интеллектуальную базу, включая ученых-эмигрантов. В США стекалась интеллектуальная элита всего земного шара. Урановый проект получил название Манхэттенского. Научным руководителем его назначили Р. Оппенгеймера. Быстро возникли три ядерных центра: Ок-Ридж (штат Теннесси), Ханфорд (Колумбия), Лос-Аламос (Нью-Мексико). 2 декабря 1942 г. под трибуной спортивного стадиона в Чикаго заработал первый в мире атомный реактор (руководители проекта – Э. Ферми и Л. Сциллард). А отсюда было два шага до создания супербомбы.

Такой быстрый успех обусловлен очевидными причинами: американцы не хотели, чтобы СССР потерпел поражение от страны – обладательницы ядерного оружия. По крайней мере, так можно объяснить мотивировку ускоренной реализации американского уранового проекта. Другие причины достаточно очевидны. На территории

США не велось боевых действий. О колоссальных финансовых и интеллектуальных ресурсах США не хочется повторять.

Такого удачного стечения многих обстоятельств и факторов не было в стране, истощенной революцией, индустриализацией, коллективизацией, Гулагом, войнами, понесшей огромные людские потери. Но Советский Союз не должен был быть аутсайдером...

СССР приступает к ядерному проекту

«Все это могло произойти и раньше, если бы не было нелепой двухлетней заминки».

И. В. Курчатов

Урановая проблема изучалась в СССР еще задолго до войны. Советские физики старшего поколения опекали перспективную молодежь, давали ей возможность получить хорошее образование, а некоторых направляли в лучшие лаборатории мира к корифеям физики (достаточно упомянуть только одно имя — Э. Резерфорда). Нашу страну в 20–30-е годы посещали многие крупнейшие физики, а некоторые (например, П. Эренфест) долгое время жили и работали в СССР. В равнодушном отношении к проблемам ученых-физиков советское руководство нельзя было обвинить, иногда его внимание было даже излишним. На пользу общему делу шло и традиционное соперничество между ленинградской и московской физическими школами.

Уже в ноябре 1921 г. в Петрограде были созданы три института:

- ❑ рентгенологический и радиологический (руководитель М. Неменов);
- ❑ Физико-технический во главе с А. Ф. Иоффе;
- ❑ Радиевый институт, возглавляемый знаменитым В. И. Вернадским.

На собрании, посвященном открытию этих научных учреждений, В. И. Вернадский произнес пророческие слова: *«Мы подходим к великому перевороту в жизни человечества, с которым не может сравниться все им раньше пережитое... Ученые не должны закрывать глаза на возможные последствия научной работы, научного прогресса... Они должны связать свою работу с лучшей организацией всего человечества»*⁴.

Пионером многих исследований по изучению атома был коллектив ленинградского Радиевого института АН СССР. Молодые талантливые исследователи Г. А. Гамов (в середине 30-х гг. эмигрировал в США, испугавшись сталинского террора) и Л. М. Мысовский в 1932 г. возглавили сооружение циклотрона – пушки, с помощью которой можно было бы расщеплять ядра атома. Отставание от зарубежного уровня в исследованиях атома у нас было незначительным, в некоторых аспектах его не было совсем. За рубежом тяжелую воду впервые получили в 1933 г., в СССР – на год позже. Циклотрон, запущенный в Радиевом институте в Ленинграде в 1937 г., оказался первым в Европе.

Еще один центр исследований строения атома организовал А. Ф. Иоффе на Украине, в Харькове, в 1928 г. Здесь был создан Физико-технический институт, у истоков которого стояли 17 питомцев академика А. Ф. Иоффе. Тогда же в Свердловск были направлены И. К. Кикоин и другие физики, создавшие впоследствии известную на весь мир научную школу.

Итак, накануне войны в Радиевом институте АН СССР заработал первый в Европе циклотрон. Вместе с тем репрессии не пощадили выдающихся физиков-ядерщиков. На сессии Академии наук в 1936 г. Ленинградский физико-технический институт был подвергнут жестокой критике за «отрыв от практических нужд социалистического строительства». В конце 30-х гг. были арестованы Л. Д. Лан-

⁴ Власова Е. Академия и бомба// Наука в Сибири. 1999. № 33.

дау и В. А. Фок. Погибли в лагерях С. П. Шубин, А. А. Витт и М. П. Бронштейн. Несколько лет не мог работать, погрузившись в жестокую депрессию, вызванную преследованиями, будущий нобелевский лауреат, любимый ученик великого Э. Резерфорда П. Л. Капица. Но, в апреле 1942 г. на первом официальном заседании правительственного, посвященного атомному проекту, куда был приглашен и А. Ф. Иоффе, упреки Сталина о том, что упущено время, естественно, никто не мог парировать.

Итак, сначала Сталин проявил равнодушие к письмам ученых, а затем стал навязывать совершенно нереальные сроки реализации ядерного проекта. А. Ф. Иоффе на этом совещании называл сроки не менее 10–15 лет, Сталин настаивал на их резком сокращении.

Контроль за выполнением атомного проекта был поручен Молотову. В середине 1942 г. тот начинает поиск кандидатуры на должность научного руководителя уранового проекта. Естественно, это оказалось делом непростым. Никто из предполагаемых претендентов не хотел класть голову на плаху. Приглашенный первым на беседу с Молотовым П. Л. Капица отказался. Ученый повторил уже известные и звучавшие не только из его уст аргументы о нереальности получения бомбы в ближайшее время. Впоследствии стало известно его письмо Н. Бору о том, что он не хотел бы, чтобы судьбы мира определяли небольшие группы политиков, а народы были бы заложниками их амбиций. Из этого можно предположить, что П. Л. Капица не хотел давать Сталину в руки атомную бомбу. Затем отказался и А. Ф. Иоффе. После такого недвусмысленного демарша Сталин пригласил к себе на дачу «самых авторитетных в атомных делах ученых» (слава Богу, никто из этих авторитетных ученых не подвергся тогда репрессиям).

Об этой встрече до сих пор ходит много легенд, начиная с ее точной даты и состава участников. Все известные источники называют единогласно только одного А. Ф. Иоффе. Хотя не исключено присутствие на сталинской даче С. И. Вавилова, В. И. Вернадского, П. Л. Капи-

цы, В. Г. Хлопина. На этой и последующих встречах рассматривались кандидатуры А. Ф. Иоффе, А. И. Алиханова и И. В. Курчатова. Первый снова отказался. Абрам Исаакович Алиханов и Игорь Васильевич Курчатов были практически ровесниками – 38 и 39 лет соответственно. А. И. Алиханов был широко известен, он к тому времени уже был лауреатом Сталинской премии. Курчатова же еще тогда в Москве практически не знали, хотя П. Л. Капица усиленно рекомендовал в качестве научного руководителя проекта именно его.

В октябре 1942 г. И. В. Курчатов был вызван из Казани (место эвакуации ЛФТИ) на «смотрины». Поскольку он обладал невероятным магнетизмом и обаянием, его сразу заметили. В начале 1943 г. он оказался в кабинете Берии на площади Дзержинского вместе с А. И. Алихановым и профессором из Свердловска И. К. Кикоиным. На другой день Берия доложил Хозяину о впечатлении, сложившемся при беседе с тремя выдающимися учеными – кандидатами на пост научного руководителя ядерного проекта. Сталин подытожил: «Курчатов так Курчатов». И, поскольку обладал собственной информацией, добавил, что Курчатов встретит сильное сопротивление маститых ученых.

15 февраля 1943 г. было принято решение Государственного комитета обороны (ГКО) о создании единого научного центра во главе с И. В. Курчатовым, ответственного за атомное оружие в СССР. Из соображений секретности центр получил скромное название «Лаборатория № 2 Академии наук СССР». С февраля 1944 г. ей присвоили статус института. С 1949 г. она получила название ЛИПАН (Лаборатория измерительных приборов Академии наук), затем – Институт атомной энергии им. И. В. Курчатова, а сейчас это Российский научный центр «Курчатовский институт».

Все работы по обеспечению добычи урана ГКО поручил Наркомату внутренних дел, в недрах которого на базе двух мощных главков еще до войны более 1 млн заключенных бесплатно выполняли (и не просто бесплат-

но, а ценой своего здоровья и жизни) колоссальную работу. Но на начальном этапе выполнения «Программы № 1» вся мощь механизмов НКВД и не требовалась. Основная нагрузка пока пришлась на Управление № 9. В его ведении находились специальные институты и конструкторские бюро. Иначе их еще называли «золотыми шарашками». В них работали, находясь в заключении, высококвалифицированные специалисты, разрабатывавшие новейшие образцы военной и гражданской техники и технологии.

Волею судеб работу по реализации атомного проекта в рамках Наркомата внутренних дел возглавил заместитель Берии генерал-лейтенант Авраамий Павлович Завенягин.

В любые времена находятся люди, проявляющие организаторские способности с ранних лет. К 1943 г. Завенягину, накопившему огромный опыт руководства крупными стройками и предприятиями, было неполных 42 года. Показательно, что в юности, еще будучи студентом, он одновременно работал проректором Московской горной академии. В возрасте 31 года он стал директором крупного металлургического завода в Днепропетровске, затем – Магнитогорского металлургического комбината. После этого его пригласили в Москву на должность первого зама Наркомтяжпрома... И тут судьба сделала крутой разворот, уготовив ему «теплое место» за Полярным кругом. Однако в марте 1941 г. он снова – заместитель наркома внутренних дел по строительству.

Сталин вызвал его на одно из совещаний и без предисловий поручил разведать запасы графита и урана и немедленно начать их добычу. На этом же совещании он познакомил его с Курчатовым.

(Продолжение следует)



«ОТКРОЙТЕ, НАЛОГОВАЯ ПОЛИЦИЯ!»

В связи с тем, что в новых экономических условиях уклонение от налогов превратилось в своего рода национальный вид спорта, в котором мы достигли не меньших высот, чем, скажем, в свое время в хоккее, восемь лет назад в России была создана еще одна силовая структура – налоговая полиция.

Новая правоохранительная структура только за прошлый год по расследованным уголовным делам сумела «доначислить» государству 7 млрд руб., в частности, Управление Федеральной службы налоговой полиции по Новосибирской области – 40 млн руб. На один рубль, вложенный в работу налоговой полиции, приходится 24 возвращенных в государственную казну.

Многие предприниматели убеждены, что державные подати – своего рода форма ограбления предприятий со стороны государства, а потому можно использовать все методы уклонения от уплаты налогов, основанные на зияющих прорехах в законах. Год от года сопротивление сборщиков налогов и налогового криминала крепчает. Чтобы защитить интересы бюджета, с 1 января 1999 г. начал действовать Налоговый кодекс.

*Рассказать о результатах работы налоговой полиции за прошедший год мы попросили начальника Управления Федеральной службы налоговой полиции по Новосибирской области **Вадима Вадимовича ГОНЧАРОВА**, которому в декабре 1999 г. было присвоено звание генерал-лейтенанта.*



– Вадим Вадимович, вначале несколько слов о результатах деятельности вашей службы.

– В прошлом году мы начали действовать по трем новым направлениям. Это проверки внебюджетных фондов России, Пенсионного, фондов занятости и социального страхования, где происходят серьезные нарушения, выявление административных правонарушений и участие в совместной работе правоохранительных органов по противодействию терроризму. Наша задача – пополнение бюджета через выявление налоговых нарушений и возмещение ущерба.

9 февраля в Москве состоялась итоговая коллегия Федеральной службы налоговой полиции России. Для нас было почетно, что в ее работе приняли участие первые лица государства, в частности, руководитель администрации Президента, ведущие сотрудники Совета безопаснос-



ти, правоохранительные структуры. На коллегии было отмечено, что за 1999 г. по России выявлено 26 тыс. налоговых нарушений, что в 2,5 раза больше, чем в 1998 г. Возбуждено 16 тыс. уголовных дел, из них переданы в суд – 12,5 тыс. Ущерб по законченным делам составил 22 млрд руб., возмещено в казну государства – 7 млрд. Пополнение бюджета мы осуществляли совместно с представителями управления Министерства по налогам и сборам, и в прошлом году в результате наших усилий бюджет пополнился на 54 млрд руб.

По оценке одного из руководителей Совета безопасности В. П. Шерстюка, налоговая полиция заняла одно из главных мест среди государственных органов, которые обеспечивают экономическую безопасность страны.

По основным показателям деятельности Управление федеральной службы налоговой полиции по Новосибирской области занимает одно из ведущих мест среди родственных структур региона. По итогам 1999 г. из 15 подразделений налоговой полиции Сибири особо отмечены три – из Новосибирска, Омска и Республики Бурятия.

Но, к сожалению, 13% уголовных дел, которые находились в нашем производстве, были возвращены на дополнительное расследование, в МВД этот показатель равен 7%.

– Вадим Вадимович, расскажите, пожалуйста, с какими наиболее характерными экономическими преступлениями чаще всего приходится сталкиваться. Приведите примеры уголовных дел, вызвавших общественный резонанс.

– Самая криминогенная сфера – это розничная и оптовая торговля, 50% ущерба, выявляемого нашими специалистами, приходится на эту сферу. На промышленные предприятия – 30%, список замыкают строительство и банковская сфера. Такова структура налоговой преступности в нашей области. Конечно, можно предположить, что в кредитно-финансовых организациях на самом деле гораздо больше нарушений. Тут мы в какой-то мере недоработали, нужно усилить научно-аналитическую деятельность в органах налоговой полиции.

В 1999 г. мы возбудили в 2 раза больше уголовных дел, чем в 1998 г., и надеемся – этот факт заставит многих налогоплательщиков задуматься и своевременно уплатить налоги.

В результате нашей совместной с Управлением по налогам и сборам проверки мы заставили директора одного из новосибирских предприятий возратить государству 6,1 млн руб., а также 30 тыс. руб. в качестве подоходного налога за квартиру, которую ему приобрело предприятие. В результате расследования и последующей нашей работы с ним он был освобожден от уголовной ответственности по статье 7 УПК РФ в связи с так называемым деятельным раскаянием. Называть его фамилию не хотелось бы, он искренне признал свою вину...

Крупный успех в последнее время сопутствовал в пресечении преступной деятельности трех страховых компаний. Желание по-крупному поживиться за счет государства подвигло руководителей многих новосибирских предприятий прибегнуть к выдаче заработной платы в виде страховых выплат, с которых, как известно, не делаются отчисления во внебюджетные фонды. Налоговые полицейские оперативно сработали и схватили за руку «народных умельцев». Страховые компании, по сути, были карликовыми, но через них проходили огромные деньги, совершались впечатляющие обороты...

– В лексиконе налоговых полицейских появился новый термин – «незапланированные деньги». Речь идет о деньгах, обнаруженных в ходе ваших проверок. Удастся ли вернуть их в бюджет?

– «Незапланированные деньги» – это ущерб, который был возмещен в результате расследования уголовного дела, те суммы, которые должны были поступить в бюджет, но не поступили. Я уже говорил, по России в прошлый год 22 млрд руб. – установленный ущерб, 7 млрд – возмещенный. По Новосибирской области в прошлом году оказался довольно высокий показатель – 48 млн руб. составил установленный ущерб, 40 – возмещенный. Более 80% – это хороший результат работы налоговой полиции.

– Выявляя экономические преступления, с какими силовыми структурами вам приходится сотрудничать?

– Главные и традиционные наши партнеры – налоговая инспекция, представляющая Министерство по налогам и сборам. Сферы наших действий разные – они начинают контрольную работу, а мы вступаем тогда, когда требуется вмешательство правоохранительных органов и налицо состав преступления. Налоговая полиция тесно сотрудничает с РУБОПом в случаях, когда преступления совершают организованные группировки. Мы возбудили 7 уголовных дел по разработкам, которые вел РУБОП. В поле нашего зрения попали коммерческие структуры, связанные с организованной преступностью. Расследуемые дела, на мой взгляд, имеют шанс дойти до суда.

Давно и плодотворно мы сотрудничаем с Управлением федеральной службы безопасности. Наши совместные усилия направлены на борьбу с коррупцией, в первую очередь в органах налоговых полиции и инспекции. В этом году планируем активизировать работу с таможенным комитетом.

– Какую работу по пресечению оргпреступности ведет налоговая полиция?

– Сегодня в нашей деятельности, связанной с преследованием организованной преступности, мы выделяем три направления. Первое – это выявление организованных форм ухода от налогов. Не случайно я упоминал о научной работе в органах налоговой полиции, поскольку, чтобы закрыть лазейки, с помощью которых директора предприятий и главные бухгалтеры сухими выходят из воды, требуется доскональное знание тонкостей налогового законодательства и бухучета.

Второе направление, которое мы осуществляем совместно с РУБОПом – расследование дел, в которых участвовали структуры, связанные с организованной преступностью. Многие бандиты, получившие в прошлом большие деньги, сегодня пытаются их легализовать через законные виды бизнеса. Мне лично некоторые пред-

ставители «теневое» мира говорили: мы сегодня хотим жить по законам. Желание хорошее, но возникает вопрос: где ты взял свои первые деньги и какой ценой их получил?

Третье направление деятельности налоговых полицейских дает возможность использовать наши специфические методы, приемы, права в ходе широкомасштабных проверок финансовой деятельности, и порой мы эти возможности используем в интересах наших коллег из других правоохранительных структур.

– Вадим Вадимович, прошлый год для ваших сотрудников отмечен долгожданным событием, введен Налоговый кодекс – фундамент деятельности вашей службы. Какие изменения предусматривает новый кодекс и как они повлияли на деятельность налоговой полиции?

– Своеобразие прошедшего года состоит в том, что мы работали в новом правовом поле. Налоговый кодекс определил жесткие рамки деятельности, но и в какой-то мере ослабил наши позиции.

Новый кодекс ограничил право налоговой полиции самостоятельно проводить налоговые проверки и принимать решения по ним. По закону об органах налоговой полиции мы наделены правом заниматься такими проверками, а Налоговый кодекс нам их запретил. Получилось проти-

Из интервью с генерал-лейтенантом, заместителем директора Департамента налоговой полиции РФ **Александром Ивановичем Фирсовым**.

– Силовой характер вашей структуры говорит о том, что кое-кого принуждать все-таки приходится...

– Есть такой анекдот. Петр I проснулся ночью, растолкал Меншикова и спрашивает: «Как ты думаешь, что страна моя сейчас делает?» Меншиков, почесавшись, зевнул и отвечает: «Ворует». Смех смехом, а традиция эта у нас, к сожалению, не изжита. К тому же условия рыночной экономики делают искусство воровства не только более масштабным, но и изощренным. Ведь коммерческие структуры у нас в большинстве своем криминализированы. Вот и приходится власть употреблять, где слово закона не действует.

ворение законов. Можно, конечно, вступить в спор, а потом судиться в арбитраже, но мы пошли по другому пути. В законе об оперативно-розыскной деятельности предусмотрено такое мероприятие, как исследование документов. Нет худа без добра, мы окончательно перестали дублировать налоговую инспекцию, занимаясь проверками, и перешли на чисто документальные исследования.

Возвращаясь к ограничениям прав самостоятельно проводить налоговые проверки, отмечу: если при документальных исследованиях выявляется признак преступления, т. е. неуплата налогов в определенном размере, это служит основанием для возбуждения уголовного дела. Если же такая необходимость возникает в ходе расследования уголовного дела, мы обращаемся в налоговую инспекцию и проводим дополнительные проверки.

– Россия по коррумпированности заняла четвертое место «с конца» в рейтинге стран мира. Как Вы думаете, удастся ли изменить к лучшему эту ситуацию? С какими фактами коррупции приходилось сталкиваться налоговой полиции?

– Я не верю в разрекламированную греховность нашей страны. Названные цифры – не более чем пропагандистский штамп, потому что на самом деле очень сложно определить уровень коррупции. По каким критериям, интересно было бы узнать, они нас оценивали? Пусть эти судьи у себя разберутся, а потом измеряют размеры каз-

– Но есть же налоговая инспекция, милиция, суд, наконец. Неужели всего этого недостаточно?

– К сожалению, нет. Когда речь идет о миллиардах рублей и миллионах долларах, даже, казалось бы, опытные Остапы Бендеры теряют рассудок. Дают своей охране команду – не пускать на порог налогового инспектора. А если и пустят, то не покажут ему ничего подлинного – одни фальшивки. У милиции же своих забот хватает – с бандитизмом никак не справится. Российская налоговая полиция, как, впрочем, и финансовая гвардия Италии или подразделения налоговых расследований в США, специализируется именно на такого рода преступлениях – уклонение от уплаты налогов в крупном и особо крупном размере, что, собственно говоря, влечет за собой уголовную ответственность.

нокрадства у нас. Но для органов налоговой полиции, безусловно, проблема коррумпированности ее сотрудников – актуальна.

Для предупреждения таких преступлений в Управлении существует служба собственной безопасности. В прошлом году в Новосибирской области возбуждено два уголовных дела в отношении сотрудников налоговой полиции; еще по трем делам привлечены к уголовной ответственности шесть сотрудников налоговой инспекции. И факты коррупции выявлены непосредственно нашей службой безопасности.

В результате расследования этих дел осуждено два человека. Один сотрудник налоговой полиции, к сожалению (это у нас первый факт такого рода), осужден на четыре года лишения свободы условно за получение взятки. В налоговой инспекции сотрудник получил наказание в виде лишения свободы сроком на пять лет условно за мошенничество. Его дело сначала велось по факту получения взятки, но условия преступной договоренности взяточник не выполнил, и его действия квалифицировались как мошенничество. Этот сотрудник, если я не ошибаюсь, поживился на 50 тыс. руб. Дело на одного из наших

– Вам не кажется, что вашими внезапными проверками подсознательно руководит убеждение, что воруют все, только в разных количествах?

– Нет, не кажется. Мы же действуем не методом тыка и не гадаем на кофейной гуще. В соответствии с законом об оперативной деятельности проводим предварительную работу и лишь потом, обнаружив серьезные основания, едем «в гости».

– То есть вы используете все технические средства – прослушивание, наружное наблюдение, засыл агентов в штат подозреваемой фирмы?

– Разумеется. Но только в рамках закона. С людьми, которые подрывают экономическую безопасность страны, церемониться нельзя. Разве они, обманывая миллионы наших граждан, заставляя их выворачивать из карманов последнюю копейку, испытывают угрызения совести?..

Смена. 1997. № 10.

сотрудников прекращено. Он уволен со службы. Дела остальных расследуются.

– Сегодня в Государственной Думе – немало известных людей из вашего ведомства. В том числе из Новосибирской области – Василий Иванович Волконский, знаменитый спортсмен Александр Александрович Карелин... Как Вы считаете, смогут ли они добиться изменений в налоговом законодательстве, которые облегчат вашу нелегкую работу?

– В. И. Волконский – бывший начальник нашего областного управления, А. А. Карелин – действующий сотрудник налоговой полиции. Но этими авторитетными людьми не исчерпывается список «наших» людей в Госдуме. Конечно, мы надеемся на их поддержку. Василий Иванович избран заместителем председателя комитета по безопасности, председатель которого, всем известный Александр Иванович Гуров – доктор юридических наук.

Мы надеемся с их помощью лоббировать наши интересы, безусловно, на законном основании. Я уже говорил: целесообразно предоставить нам права в расследовании еще 29 составов экономических преступлений. Это статьи об отмывании доходов, коррупции... В этом я вижу шаг к созданию финансовой полиции, которая существует в ряде экономически развитых стран.

Налоговая полиция в России – это абсолютно новая правоохранительная структура, поэтому приходилось перенимать западный опыт, который не всегда применим в наших условиях.

Вот, например, одна из проблем. Молодой человек, получив высшее образование, приходит в органы налоговой полиции, успешно трудится, получает звание. А потом его призывают в армию... Хотя в прошлом году по решению Президента РФ 500 налоговых полицейских были освобождены от воинской обязанности. Сегодня эта проблема обсуждается, и, по моему мнению, целесообразно приравнять нас, как, например, сотрудников ФСБ, к военнослужащим.

Также остро стоит проблема повышения профессионального уровня сотрудников. В немалой степени она

зависит от их зарплаты. В связи с этим поднимался вопрос о размере денежного содержания налоговых полицейских, который должен соответствовать уровню их профессионализма.

– Действительно ли Россия в сфере сбора налогов далека от норм, принятых в развитых странах?

– Этот вопрос очень спорный. Хочу вспомнить недавнюю телевизионную передачу о подробностях ситуации в печально известном «Бэнк оф Нью-Йорк». В ней говорилось, что супруги, причастные к этому делу, добровольно дали показания, поспешили возместить причиненный ущерб и поэтому были освобождены от уголовного преследования. Это можно квалифицировать как сделку с правосудием.

При этом меня поразило, что российский корреспондент, комментируя ситуацию, восхитился: какое цивилизованное государство, в России подобного отношения к людям нет!

Тем самым он обнаружил свою некомпетентность. У нас действует статья 7 Уголовно-процессуального кодекса, которая, дополняя статью 75 УК РФ, регламентирует такое понятие, как «деятельное раскаяние». Оно распространяется на статью 2 Налогового кодекса в том случае, если человек раскаивается, полностью возмещает ущерб, оказывает помощь следствию. В этом случае он может быть освобожден от уголовной ответственности.

Мы считаем: да, человек не заплатил налог, укрыл доходы от налогообложения, и его разоблачили, но он возместил ущерб, помог устранить лазейки, которые способствовали правонарушению. Какой смысл сажать его в тюрьму? Вот если второй раз попадется – наказание неминуемо.

Сегодня мы вполне цивилизованно работаем, у нас приличные законы, и не надо без конца обвинять самих себя.

– Некоторые бизнесмены уже давно говорят о том, что необходимо выводить деньги из теневой экономики, чтобы они работали. Как Вы лично смотрите на это с морально-этической точки зрения?

– Конечно, чем больше денег будет в легальной сфере, тем лучше для общества в целом. Другое дело – как

относиться к тем людям, которые вразрез с законом сколотили свое состояние, а сейчас хотят жить на проценты с награбленного.

Уже не в первый раз поднимается тема объявления налоговой амнистии. Вопрос очень сложный. Сегодня многие наши предприятия, не относящиеся к теневой экономике, имеют огромные недоимки. Эти долги очень долго копились, росла пеня, накладывались штрафные санкции, и в результате предприятия, в том числе ведущие, входят в «черный список» главных недоимщиков. Например, такое законопослушное новосибирское предприятие, как завод химконцентратов, занимает в области второе место по росту объема долгов. Беда началась там с того, что в свое время с заводом за поставленную продукцию высочайшего качества не расплатились государства СНГ. Конечно, для него нужна налоговая амнистия в виде зачетов с нашим государством, которое сможет урегулировать этот вопрос со странами СНГ.

В таких случаях, на мой взгляд, логика ясна: пусть останутся только текущие долги. Но при этом важно не потерять чувство меры. Порой ко мне приходят руководители коммерческих предприятий и говорят: мы платим текущие налоги, но вот старые не смогли своевременно погасить, виной тому — плохое руководство и другие не менее серьезные причины. Простите нам безгрешное прошлое!

Напрашивается резонный вопрос: а как быть с теми, кто в тяжелейших экономических условиях своевременно погашал все задолженности перед государством, и мы все на эти деньги жили? Что им делать? Перестать платить и ждать, когда придет очередной умный и объявит налоговую амнистию на три года?!

Но в любом случае, когда речь идет о предприятиях оборонного комплекса, учреждениях госсектора, необходимо внимательно рассматривать те причины, которые привели их к столь плачевному состоянию, и относиться к каждому предприятию дифференцированно.

Подготовила Н. И. ИВАНОВА

*«Журнал заставляет думать, размышлять
и действовать» (из письма в редакцию)*

ПОДПИСКА *на II полугодие 2000 г.* **НАЧАЛАСЬ!**

Журнал «ЭКО» уже 30 лет знакомит своих читателей с нововведениями в производстве и современными методами управления, обсуждает сложные вопросы теории и хозяйственной практики, приводит свежие статистические данные, расширяет кругозор и дает пищу для размышлений.

«ЭКО» помогает быть в курсе всего, что происходит в стране и за рубежом, в отраслях и регионах, на лучших предприятиях. И, конечно, решить проблемы руководителя любого ранга.

Мы очень рады, что за последние годы не потеряли своих подписчиков. Это значит, что

«ЭКО» – по-прежнему Ваш надежный помощник!

Подписаться на журнал можно
в любом отделении связи.

Индекс в российском каталоге газет и журналов:

для индивидуальных подписчиков – 71117;

для предприятий – 73540.

Подписчики г. Новосибирска могут оформить подписку в агентстве ООО «Деловая пресса» по тел. 24-83-18, 26-20-47 и получать журнал оперативнее и дешевле.

Вашу заявку на электронные версии номеров журнала мы примем по электронной почте: eco@icie.nsc.ru.

Сведения о содержании вышедших номеров Вы найдете в Интернете: <http://econom.nsc.ru/pressa.htm>.

Адрес: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел. факс (8-383-2) 34-19-25; тел. (8-383-2) 34-19-35.

Тел. в Москве (8-095) 332-45-62.

**«ЭКО» работает для тех, кто хочет знать все,
что происходит в экономике и управлении**



Как подбирать консультантов по управлению предприятием*

В. Е. ЩЕРБАК,
частный консультант,
Новосибирск

Какие управленческие задачи может решать консультант

Международная практика управленческого консультирования различает три группы задач.

□ Исправление сложившейся на предприятии ситуации.

Речь идет о выявлении причин, приведших к заметному ухудшению дел. Такими причинами могут быть негативные изменения в системах:

снабжения – прерваны отношения с важными поставщиками, изменились условия импорта;

производства – ослаблен контроль за качеством, увеличилось количество брака и рекламаций;

сбыта – прерваны отношения с важными клиентами, ориентация на неверные группы покупателей;

персонала – «выбыли из строя» важные специалисты.

В этих случаях ставится задача восстановить первоначальное состояние, когда результаты деятельности предприятия устраивали и владельцев, и руководителей.

□ Улучшение действующих методов управления на предприятии.

Вот примеры. Обувному предприятию было предложено ввести метод «расчет вклада на покрытие накладных

* Продолжение. Начало см: ЭКО. 2000. № 3.



расходов» (иначе – расчет маржинальной прибыли) в сфере управления ассортиментом. Первые же расчеты показали, что руководство предприятия неверно оценивало важность товарных групп – мужской, детской, женской обуви.

С целью усовершенствования службы сбыта торговой фармацевтической фирмы консультанты рекомендовали проанализировать эффективность работы с каждым партнером, действия конкурентов, оптимизировать ассортимент.

□ Создание нового (инновации).

Задачи, наиболее сложные для консультантов, так как при минимуме информации предоставляют широкое поле для поиска и творчества. Заказчик, имеющий свободные финансовые средства, как правило, желает расширить производство за счет выпуска новых товаров, освоения новых регионов, привлечения новых партнеров.

Первые две задачи связаны прежде всего с внутренними проблемами и условиями предприятия. От консультанта ждут новых идей и проработки путей их реализации.

Практика консультанта показывает, что все три вида задач объединяет необходимость свежих решений. Ведь восстановление предыдущего эффективного состояния предприятия в действительности вряд ли возможно – «в одну воду два раза не входят». А раз нельзя сделать как было, необходим конструктивный поиск нового состояния.

Например, вот какие задачи, касающиеся таких конкретных сфер деятельности предприятия, как «маркетинговые исследования» и «организационные мероприятия», были выдвинуты консультантам со стороны коммерческого директора торгового дома «АВС».

Техническое задание

Цель: определение привлекательности сегмента регионального рынка «женский бельевой трикотаж».

Аналитические и синтетические задачи:

- определение блоков необходимой информации по оптовым и розничным продажам (ассортимент, требования по качеству и дизайну, объемы, цены, сложившаяся оптовая и розничная сеть продаж, тренды в отрасли);

- определение первичных источников информации (работники оптовой и розничной сети продаж, эксперты, маркетологи) и вторичных источников информации (статистика, специализированная литература) для исследования рынка бельевого трикотажа;
- сбор информации по предприятиям розничной торговли Новосибирска;
- сбор информации по предприятиям оптовой торговли Новосибирска;
- определение уровня конкуренции;
- сбор информации по Сибирскому региону (Омская, Томская области, Красноярский и Алтайский края);
- сбор информации из вторичных источников (статистические данные, специализированная литература, «Интернет»);
- сбор информации о поставщиках пряжи и трикотажного полотна;
- сбор информации о производителях трикотажных изделий (бельевого трикотажа);
- анализ и оценка полученной информации (ассортимент, требования по качеству и дизайну, объемы, цены, сложившаяся оптовая и розничная сеть продаж, тренды в отрасли, уровень конкуренции);
- определение емкости рынка и тенденций на рынке бельевого трикотажа;
- определение привлекательности сегмента рынка «бельевой трикотаж».

Организационные задачи:

- Организовать подразделение по сбыту товарной группы «женский бельевой трикотаж» (т. е. постановка цели, разработка стратегии, оргструктуры и штатного расписания, подбор персонала, планирование деятельности).

Задачи по долгосрочному управленческому консультированию, заложенные в задание, на самом деле охватывают все аспекты деятельности предприятия.

- Совершенствование системы управления предприятием (оргструктура, анализ, планирование и корректировка действий).
- Закрепление позиций на рынке сбыта Новосибирска и области и поиск новых клиентов в других регионах.
- Совершенствование работы с поставщиками.
- Организация противодействия конкурентам.
- Внедрение эффективной системы управления финансами.

- Усиление кадрового потенциала предприятия.
- Поддержание имиджа предприятия и реклама.
- Освоение рынка парафармацевтической продукции.

Как выглядит процедура консультирования

Консультирование представляет собой совместную деятельность консультанта и клиента с целью решения конкретной задачи и достижения желаемых изменений на предприятии-клиенте. В практике наиболее распространена пятифазовая модель.

1. Подготовка к выполнению задания:

- первый контакт с клиентом;
- предварительный диагноз проблемы;
- планирование задания;
- подготовка консультантами проекта задания;
- составление договора (контракта) на консультирование.

2. Диагноз ситуации на предприятии:

- обследование предприятия по конкретной проблеме (проблемам);
- сбор информации (беседы с сотрудниками предприятия и изучение документации);
- анализ и синтез собранной информации;
- идентификация (формулирование) проблем;
- детальное изучение проблем.

3. Планирование действий:

- постановка целей и выработка решений;
- оценка вариантов решения проблем;
- обсуждение с клиентом вариантов решения проблем;
- принятие конкретного решения;
- составление плана его исполнения.

4. Решение проблем:

- содействие сотрудникам в реализации плановых мероприятий;
- корректировка мероприятий (при необходимости);
- обучение персонала (при необходимости).

5. Завершение работы по договору:

- оценка проведенных консультантами работ;
- составление консультантами конечного отчета;
- расчет по договору (обязательствам);
- обсуждение возможного сотрудничества в будущем.

Все этапы консультирования имеют свои особенности. Практика показывает, что успешное сотрудничество консультантов с руководством предприятия очень сильно зависит от четкости постановки задач.

Во время первых бесед консультанты стараются понять проблемы, которые, по мнению руководителей, существуют на предприятии, и уточнить язык общения – консультанты и заказчик должны использовать термины, одинаково понятные обеим сторонам. И только потом следует переходить к техническому заданию на консультирование, которое является приложением к договору о консультировании.

На первом этапе руководитель решает, какие специалисты предприятия будут оказывать содействие и кто из руководства будет координировать работу с консультантами. Хорошо, если руководитель предприятия раз в неделю встречается с консультантами и узнает промежуточные результаты. Иногда нужны и внеплановые встречи.

На втором этапе, после диагностики состояния предприятия, могут быть выявлены новые проблемы, которые руководство или не воспринимало, или недооценивало. В этом случае может потребоваться корректировка технического задания и, возможно, некоторых аспектов договора о консультировании.

Сотрудничество руководства предприятия и консультантов, совместная проработка проблем особенно необходимы на третьем этапе. Для руководителя это важно по двум причинам. Во-первых, он перенимает у консультантов опыт. Во-вторых, в узком кругу участников идет обсуждение некоторых ситуаций на предприятии, которые могли возникнуть по вине руководства, и путей выхода из них.

Иногда в план работы консультантов четвертый этап не включается. Некоторые руководители считают, что собственными силами смогут реализовать их рекомендации.

Пятый этап не будет сложным, если консультанты работали профессионально и на совесть, а их взаимодействие с руководством и специалистами предприятия было плодотворным. В этом случае содержание отчета о выполнении задания, включающего задачи, результаты диагностики, выявленные проблемы, принятые меры по их решению, перечень проведенных работ, а также выводы и рекомендации, не вызывает вопросов и нареканий заказчика.

Но бывает и по-другому.

Например, заказчик заявляет: «Я и без вас знал, что у меня на предприятии есть проблемы (только не знал, как их решать). Теперь я с ними справлюсь. Так за что же вам платить?»

Случается, что заказчик к концу работы консультантов меняет цели и результаты, заложенные в задании на консультирование.

Как найти подходящих консультантов

Поскольку во многих регионах России рынок консультационных услуг еще не сложился, некоторые руководители предприятий (с этим мне пришлось столкнуться) пытаются решить управленческие задачи с помощью, например, юристов или оценщиков.

Это в принципе неверно, так как, скажем, задача юриста – проанализировать управленческую идею с точки зрения существующих законов. А вот творческая задача руководителя – самостоятельно или с помощью консультанта разработать управленческую идею. Будь то создание нового предприятия с новым партнером, реорганизация предприятия, организация новых каналов сбыта продукции, изменение штатного расписания и должностных инструкций, разработка новых финансовых схем или что-то еще.

Поиск специалистов по управленческому консультированию целесообразно вести через СМИ (специализированные публикации), отделы администраций по работе с малыми и средними предприятиями, по рекомендациям коллег.

Руководители и консультанты: взаимные ожидания

Очень часто руководители, ставя перед консультантом конкретную, по их мнению, задачу, на самом деле ждут от него решения гораздо более сложных проблем.

На практике и мне, и моим коллегам приходилось встречаться с тем, что называется нереалистичными ожиданиями клиентов. Бывают ситуации, когда консультанты не помогут. Есть люди, которые по своему психологическому или соционическому типу не способны быть руководителями. В этом случае нужна смена основного руководителя.

Случается, что цели, которые ставит перед собой руководитель фирмы, объективно недостижимы. Бороться с иллюзиями консультант бессилен.

Некоторые руководители предприятий желают слышать от консультантов только то, что им хотелось бы слышать, нелицеприятная критика не нравится. Но угодливый консультант — плохой консультант. Ведь после него проблемы на предприятии остаются нераскрытыми и не проанализированными.

Однако есть и объективно «неудобные» консультанты. Причина — психологическая несовместимость с руководителем предприятия, ответственным за координацию работы с консультантом (или руководителем группы консультантов). В таком случае разумно или поменять лиц, руководящих консультированием и координирующих работу с консультантами, или расторгнуть договор.

Консультирование для малых предприятий

На процесс консультирования оказывают влияние **особенности малых предприятий**: ограниченные финансы, личные или близкие отношения руководителя с

персоналом, как правило, географически небольшие зоны действия предприятия. К этим особенностям добавляются и личностные характеристики «малых предпринимателей»: стремление к лидерству, оптимизм, склонность к умеренному риску, умственная и физическая активность. Но самое главное — у них, как правило, узкий спектр профессиональных знаний, что как раз и делает привлечение консультантов необходимым.

Поэтому консультант (или консультанты) должен обладать знаниями и опытом во всех сферах управленческого консультирования (организационное построение, стратегическое планирование, маркетинг и сбыт, работа с персоналом, связи с общественностью).

При этом консультант должен быть готов к тому, что: руководитель очень занят;

информации для диагностики и выдвижения вариантов решений недостаточно;

высококвалифицированных специалистов во всех сферах деятельности малого предприятия не хватает.

Консультанты, специализирующиеся на малых предприятиях, в один голос заявляют, что для работы им требуется хорошее здоровье, упорство и выносливость. Ведь на малых предприятиях ненормированный рабочий день, регулярная работа в выходные дни. К консультантам через некоторое время начинают относиться почти как к сотрудникам.

Именно на малых предприятиях ошибки консультантов более заметны и могут нанести серьезный ущерб предприятию.

Как оценить качество консультирования

Руководители предприятий хотели бы видеть быстрый и измеримый в деньгах результат консультирования. Например, они говорят: «Реорганизовали управленческую систему предприятия, исходя из ассортимента продукции, наличия персонала, противодействия конкурентов. А по-

чему сразу же не повысилась рентабельность продаж?»

В реальной жизни изменение оргструктуры предприятия, систем управления, планирования, обучение персонала не сразу поддается количественной оценке, зримые изменения наступают позже.

И все-таки критерии оценки качества консультирования существуют. Это и быстрое изменение количественных показателей как результат работы специалистов по нормированию труда и по делопроизводству, или сокращение персонала, или сокращение затрат на персонал, автотранспорт, горюче-смазочные материалы и т. п. после реорганизации подразделения по отгрузке и доставке продукции.

Качественные результаты заказчик обязательно почувствует сам: решены довлевшие над ним проблемы. Возможность обсудить профессиональные вопросы, обменяться мнениями тоже имеет свою ценность. Если консультирование было квалифицированным и полезным, руководитель увидит это, понаблюдав за персоналом: сняты психологические проблемы, улучшилась технология труда, уменьшена сумятица в работе, получены новые знания и опыт.

Что следует знать при работе с консультантами

В книге «Управленческое консультирование» (М.: Интерэксперт, 1992) приведены десять заповедей клиента:

1. Узнайте о консультировании и консультантах все!
2. Определите свою проблему!
3. Определите свою цель!
4. Выберите себе подходящего консультанта!
5. Разработайте совместную программу!
6. Активно участвуйте в работе консультантов!
7. Привлекайте консультанта к внедрению его предложений!

8. Следите за ходом выполнения задания!
9. Оцените полученные результаты и консультанта!
10. Остерегайтесь попасть в зависимость от консультантов!

Я бы добавил одиннадцатую: используйте опыт консультантов для собственного развития!

Какова стоимость консультационных услуг

В «Этических нормах и стандартах профессиональной практической деятельности» Ассоциации фирм по управленческому консультированию США в разделе «Гонорар, выплачиваемый клиентом», говорится: «Мы будем запрашивать разумный гонорар, соизмеримый с природой оказываемых услуг и принятыми обязательствами. С одной стороны, избыточный запрос осложняет взаимоотношения с клиентом и отталкивает от использования услуг консультантов по вопросам управления. С другой стороны — адекватная компенсация необходима, чтобы фирма, занимающаяся управленческим консультированием, могла эффективно обслуживать своих клиентов и сохранять честность и независимость».

Величина гонорара зависит от природы выполняемых услуг, времени и числа квалифицированных консультантов, от степени ответственности консультантов и той выгоды, которую получит клиент в результате консультирования.

Руководителю предприятия следует совместно с консультантами скалькулировать затраты консультантов и вывести приемлемую для обеих сторон величину гонорара.

К печати подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА



НАПИСАНО ПЕРОМ...

Продолжаем публикацию курьезов из архива «ЭКО».

Директора... становятся одним из инструментов политики стабилизации.

Мы готовы рассмотреть какие-то совместные проекты, но беда, что каждый партнер видит в них только свою половину.

Новатор стимулирует себя общественной пользой от своих изобретений.

Психологи говорят о кризисе, когда происходит раздражение личности.

Есть ли в этих действиях экономическая потенция? Видимо, на этот вопрос можно дать в достаточной степени однозначный ответ.

Территориальная основа размышления промышленности.

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 4. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35; тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2000. Подписано к печати 23.03.00. Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 68.

Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.





Л. И. Абалкину – 70!



Поздравляем выдающегося
ученого-экономиста,
члена редколлегии «ЭКО»
и нашего любимого автора
академика РАН

Леонида Ивановича Абалкина
с юбилеем

Желаем здоровья и творческих
успехов!

