

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

9 (315) 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.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО



В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 3 ХАНИН Г. И.
Российская экономическая
эйфория образца 2000 г.

«ЭКО»-ИНФОРМ

23, 141

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

- 24 ФАСХИЕВ Х. А.
Дальнобойщики – и в цель,
и мимо

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 38 ДОБРЕЦОВ Н. Л.,
СЕЛИВЕРСТОВ В. Е.
Укрепление властной вертикали
и институциональных структур
межрегиональной интеграции
- 52 ЧЕРНИКОВ А. П.
Стратегия развития региона:
мифы и догмы

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 61 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.,
ФЕДОСЕЕВ В. И.,
ХВОРОСТИНИН О. В.
Лики банкротства
- 79 ИВАНОВА Н. И.
Банкротство как путь в никуда
- 90 БОЛДЫРЕВА Т. Р.
Что делать с промышленным
гигантом?

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 97 ПОЛЯКОВА Л. В.,
САФРОНОВА Н. Г.
Кто защитит налогоплательщика
и за чей счет
- 107 МОРОЗОВА Е.
Семь непростых лет
Приволжской таможни

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 113 ЗАЙЦЕВ С. А.
Мы обречены выпускать
дженерики

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 129 КОРЖУБАЕВ А. Г.
Военные расходы: «дрожи»
для экономики или тормоз?

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 143 ЗОРКАЛЬЦЕВ В. И.,
СОЛОНИНА З. В.
Кризис российской экономики
1914–1921 гг.: аналогии
с кризисом 90-х годов

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

- 156 ЗАВЬЯЛОВ В. Ю.
Средство против суггестий –
зрелое, самостоятельное,
критическое мышление

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 171 МАРЧУК Е. А.
Как привлечь людей к решению
собственных проблем

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- 181 ПОДАЛКО П. Э.
Русские предприниматели-
эмигранты в Японии
в 1920-30-х гг.
- 188 ИВАНОВ В. В.,
МАЛЫШЕВА А. Ю.
Смирновская водка:
прошлое и настоящее





ПЕРСПЕКТИВА
ПЕРСПЕКТИВА

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ
СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ



Российская экономическая эйфория образца 2000 г.

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук, профессор,
Новосибирск

Парад оптимистических прогнозов

За последние полгода на россиян обрушился поток прогнозов и проектов чудодейственного расцвета российской экономики в первом десятилетии XXI века. В безудержном оптимизме соревнуются представители различных экономических и политических течений и научных школ. Экономическая программа, разработанная в Центре стратегических исследований правительства РФ, исходит из среднегодового роста ВВП в 4–5% в год в первой половине десятилетия и 8–10% – в конце его. Близкие цифры называют аналитики из Института экономики Российской академии наук, авторы экономической программы КПРФ. Если верить этим прогнозам, российская экономика к концу десятилетия сначала достигнет уровня 1990 г., а затем семимильными шагами устремится к вершинам мировой цивилизации.

Россия не раз удивляла мир своими грандиозными планами, которые, впрочем, никогда не выполнялись в полном объеме. Но в советские времена в результате реализации народнохозяйственных планов получалось и нечто реальное, весьма внушительное. Богатства, накопленные в СССР, мы растрачиваем уже десять лет и, несмотря на огромные усилия, никак до сих пор не можем растратить.

Абсурдность сочиняемых сейчас оптимистических прогнозов обнаружить несложно. В силу ограниченности журнальной площади остановлюсь только на самых очевидных моментах.

Несоответствие прогнозов роста экономики и объемов потребления топливных ресурсов

В СССР потребление топливно-энергетических ресурсов опережало производство товаров и услуг. Например, в 1987 г. (последний год стабильной работы экономического механизма плановой системы СССР) по сравнению с 1913 г. (последний год стабильной работы экономического механизма Российской империи) потребление топливно-энергетических ресурсов возросло в 34 раза. В пересчете на условное топливо – с 57,6 млн т до 1956 млн т. В то время как национальный доход за тот же самый период вырос, по моим подсчетам, менее чем в 7 раз.

Пятикратное отставание объема национального дохода от потребления топливно-энергетических ресурсов частично объясняется структурными сдвигами в экономике, а частично – ухудшением использования производственных ресурсов.

За всю историю СССР не было ни одного периода, когда бы рост национального дохода не то чтобы опережал, а был хотя бы сопоставим с ростом потребления топливно-энергетических ресурсов. Рост национального дохода в СССР незначительно отличался от роста валового национального продукта. Вернее всего, это связано с медленным и весьма узким спектром развития сферы услуг.

А что происходит в экономике современной России?

Сегодня уже более или менее прояснились перспективы развития отечественного топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на ближайшие 5, в меньшей степени – на 10 лет. При существующем объеме капитальных вложений **ТЭК заметно сдаст позиции.** Ведь даже сохранение нынешнего уровня производства в нем требует огромных дополнительных капиталовложений. Что говорить о тех

затратах, которые необходимы для прироста производства? А увеличение его чуть ли не в 2 раза (это необходимо для обеспечения прогнозируемых на ближайшую десятилетку темпов роста российской экономики) кажется поистине фантастическим. Немалых капиталовложений и организационных усилий требует и сбережение топлива, резервы которого в стране действительно велики. Но бесконечные разговоры об этой проблеме на протяжении многих десятилетий ни к чему пока что не привели.

Некоторые горячие головы предлагают резко сократить экспорт топливно-энергетических ресурсов. Но никто не предлагает равноценную замену им российскими товарами, пользующимися таким же высоким спросом на внешнем рынке. И я уверен, что в обозримом будущем найти такую замену вряд ли удастся. К тому же имеются международные обязательства, взятые страной на много лет вперед по экспорту, скажем, газа в больших количествах. И **экспорт долго еще будет оставаться более выгодной позицией для топливно-энергетического сектора, чем внутреннее потребление.**

Большой интерес представляет составленный в РАО «ЕЭС России» прогноз развития электроэнергетики до 2010 г. Недавно о нем рассказал в журнале «Вопросы экономики» (2000. № 4) член правления общества Я. М. Уринсон. Согласно этому прогнозу, к 2010 г. по сравнению с 1999 г. производство электроэнергии в России можно увеличить на 18–29%. Но при одном условии. Надо увеличить годовые капиталовложения в развитие ТЭК в 7–8 раз!

Не буду задавать вопрос о наличии финансовых источников для такого роста капиталовложений. Интересно другое: даже этот малореалистический прогноз очень далек от удовлетворения потребностей в электроэнергии для сопоставимого с проектируемым экономическим роста в 2 раза, или на 75% до 2010 года. Разве что снизить норму электропотребления на 50% в грядущем десятилетии.

Уже на этом анализ поставленной проблемы можно было бы закончить. Однако...

Однажды в одном из российских городов проезжавшего Николая I не поприветствовали колокольным звоном. И сказал тогда городничий осерчавшему на него царю:

– На это, Ваше Высочество, есть пять объективных причин. Первая из них заключается в том, что во введенном мне граде вообще отсутствуют колокола.

– Достаточно, – оборвал его доклад царь. – Об остальных причинах можешь не продолжать.

Но я все-таки расскажу и о других причинах, дающих мне основания считать научно не обоснованными рекламируемые прогнозы.

Несоответствие прогнозов роста экономики и наличия производственных мощностей

По моим подсчетам (Суслов Н.И., Ханин Г.И. Российская экономика в 1990–1996 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 1997. № 11), активная часть основных производственных фондов страны, или производственные мощности экономики в постсоветский период сокращаются не менее чем на 6% в год. Только для того чтобы прекратить это сокращение, объемы производственных капиталовложений надо увеличить примерно в 5 раз.

Фантастика? Безусловно. Но даже этот фантастический подъем обещает обеспечить лишь приостановку падения, но отнюдь не рост производственных мощностей.

Ни в советские, ни в постсоветские годы не было сколько-нибудь заметного улучшения в использовании действующих производственных мощностей. Резервов немало во многих отраслях, но взять их очень трудно. Многие из них, кстати, уже задействованы в последние 2 года.

Правда, по мнению многих квалифицированных экономистов, в советский период в ряде отраслей существовали избыточные производственные мощности, и происшедшее их сокращение частично связано с целесообразной ликвидацией этого избыточного, требующего немалых средств на поддержание, производственного потенциала. По оценкам

авторов программы «500 дней», например, избыточные мощности составляли от четверти до трети объема промышленного производства (Переход к рынку. Концепция и программа. М., август 1990. С.141.).

Избыточные мощности, по-видимому, существовали и в других отраслях экономики – в сельском хозяйстве, строительстве, грузовом автомобильном транспорте.

К сожалению, даже примерный размер избыточных мощностей в советской экономике объективно установить невозможно. Мне, во всяком случае, не приходилось видеть обоснованных развернутых расчетов. Преобладали изолированные, хотя и очень яркие примеры, которые допускают различное истолкование. Наиболее впечатляющий – значительное (в несколько раз) превосходство парка металлорежущих станков и зерновых комбайнов СССР над США при столь же значительном, но более низком уровне производства, как в машиностроении, так и в производстве зерна.

Однако более тщательный анализ показал более высокую производительность каждой «штуки» упомянутой техники в США, несравненно более молодой возраст, принципиально иное размещение, иное соотношение методов обработки металла. Обнаружены и другие тонкости, которые не позволяют делать однозначных выводов даже при таких, казалось бы, очевидных примерах.

Другой немаловажный вопрос: совпадают ли экономическая и техническая производственные мощности? Предприятия, оснащенные устаревшим оборудованием, выпускающие продукцию по старой, неэкономичной технологии, неспособны производить конкурентоспособную продукцию в нормальных рыночных условиях и экономичную в народнохозяйственном смысле – при командной экономике. Поэтому возникает вполне логичный вопрос: правильно ли учитывать их в составе реальных производственных мощностей? В современной статистике они, естественно, учитываются. И тем самым значительно преувеличивается размер имеющегося производственного потенциала.

Несоответствие прогнозов развития экономики и объемов сырьевых ресурсов

Наконец, немалые ограничения на реальный размер производственных мощностей накладывается условиями сбыта и снабжения. Часть старых производственных мощностей была создана в расчете на гораздо более высокий уровень жизни и инвестиций, достигнуть которого не удалось. С другой стороны, имеются большие сырьевые ограничения.

Возьмем, к примеру, потенциал легкой и пищевой промышленности. В этих отраслях действительно есть оборудование, которое способно переработать значительно большие объемы сырья. Но такого количества сырья нет. Производство в сельском хозяйстве упало уже почти в 2 раза, а в некоторых его отраслях и ниже. На приобретение импортного сырья не хватает средств.

Конечно, известны случаи, когда сокращенные почти в 2 раза объемы продукции сельского хозяйства были восстановлены в течение 7–8 лет. Примером может служить и восстановление разрушенного во время Великой Отечественной войны хозяйства в СССР. Но это действительно выдающееся и еще недооцененное явление было связано с огромным перераспределением материальных, финансовых и трудовых (в результате мобилизации) ресурсов в пользу сельского хозяйства. Способна ли наша экономика осуществить такой хозяйственный маневр сейчас, когда «горят» десятки других отраслей?

Необоснованность результатов прогнозов с точки зрения возможностей транспорта

А как смогут перевезти возрастающий в прогнозах чуть ли не в 2 раза грузопоток чудом справляющиеся и с нынешним объемом перевозок транспортные организации? Рабочий парк подвижного состава в основных отраслях грузового транспорта сократился почти в 2 раза. Я имею в виду железнодорожный, морской, речной и авто-

мобильный транспорт. В плохом состоянии железнодорожные пути. На бумаге есть резервный запас, образованный выведенными из эксплуатации излишками подвижного состава. Однако когда в прошлом году на железных дорогах попытались вернуть этот резерв в рабочее состояние, то выяснилось, что основная часть его уже разукомплектована.

Обращает на себя внимание тот грустный факт, что составляемые сейчас прогнозы делаются без серьезных расчетов. В столь критикуемые советские времена при составлении, скажем, пятилетних планов рассчитывались сотни материальных, трудовых и финансовых балансов, межотраслевые балансы производства и распределения продукции. Все это было направлено на обеспечение межотраслевой сбалансированности планов различными видами ключевых ресурсов. Для этого использовались многочисленные нормативы. И то случались серьезные просчеты. Но если не считать огрехов 1-й и 3-й пятилеток – детства планирования – ошибки в расчетах натуральных показателей были относительно невелики. Впечатление от современных прогнозов удручающее, словно составлены они по принципу двух «П» – пол и потолок. Даже широко применяемые для составления прогнозов в странах рыночной экономики межотраслевые балансы у нас в стране перестали использовать.

Необеспеченность прогнозируемого роста интеллектуальными ресурсами

В ближайшее десятилетие ожидается лишь небольшой прирост трудовых ресурсов. Следовательно, авторы прогнозов рассчитывают на значительный рост производительности труда. Отбросим в сторону такие необходимые составляющие для этого, как рост фондовооруженности, техническое переоснащение устаревших основных производственных фондов, хотя это опять же требует колоссальных капвложений. Обратимся к вопросу «человеческого» фактора. Кто будет обеспечивать в столь короткие сроки поистине революционные сдвиги в экономике?

В 90-е годы произошла невероятная по масштабам де-квалификация рабочей силы по причине огромных простоев производства, массовой безработицы, «челночества» миллионов бывших квалифицированных работников, утративших прежние навыки и связь с производством, огромного ухудшения качества подготовки в системах общего и профессионального образования. Заметно ухудшилось физическое и интеллектуальное состояние молодых людей, которые вступают в трудовой возраст в следующем десятилетии.

О деградации трудовых ресурсов я уже вкратце писал (Ханин Г. Стабилизация кризиса//ЭКО. 2000. № 3). Но эта тема заслуживает более подробного рассмотрения. Еще в конце 70-х гг. я обнаружил признаки деградации советской экономики и пытался доказать, что при сохранении прежних тенденций этот процесс примет необратимый характер.

Примерно в этот же период некоторые ученые на основе данных медицинской статистики установили деградацию физических и интеллектуальных характеристик населения СССР. Очевидно, что между этими событиями имеется тесная связь. Пожалуй, первым из экономистов, который заговорил об опасности генетической катастрофы, был известный статистик Б. Искаков. Одновременно эту же тему развивали авторы, исследовавшие проблему пьянства.

Опубликованные в последнее время данные говорят о том, что в 90-е гг. процесс деградации трудовых ресурсов продолжался и даже усиливался. Это обстоятельство, как ни странно, совершенно не принимается сегодня во внимание при составлении прогнозов, хотя их авторы, наверное, согласятся, что люди – главный экономический ресурс.

Начну с наименее спорных оценок. У обследованных детей и подростков показатели роста, веса, окружности грудной клетки заметно ухудшилось. 17-летние юноши выжимают на силовом на 10 кг меньше, чем их сверстники в 60-е годы, а девочки – на 7 кг меньше. В последнее время впервые за 40 лет медики столкнулись с проблемой гипотрофии – недостаточного веса у юношей: он наблюдается у четверти из них. С таким физическим недостатком ежегод-

но призывается в армию около 30 тыс. парней – примерно одна шестая всех призывников. Они с трудом отжимаются от пола до 10 раз. Автор статьи «“Цветы жизни” вянут на глазах» (Новые Известия. 21.10.1999 г.), анализируя проблему физической деградации детей и подростков за последние 8–9 лет, обозначает ее новым термином – «децелерация» – в противовес понятию «акселерация».

Немало фактов свидетельствует и о резком ухудшении умственного развития молодого поколения. По утверждению главного педиатра страны академика РАМН А. Баранова, «только около половины подрастающего поколения РФ соответствуют по своему умственному развитию норме» (Новые Известия. 21.10.1999 г.).

Еще в середине 80-х гг. к умственно отсталым в развитых странах относилось 25% населения. Если теперь речь идет уже о 50%, то можно смело говорить о стремительной умственной деградации населения, его неспособности решать сложные задачи современного общества.

Экономический рост или ремиссия?

Как видим, все рассмотренные пути роста российской экономики требуют огромных инвестиций. А их сейчас крайне не хватает даже для поддержания существующей производственной базы. Может быть, авторам прогнозов известны каналы и средства ликвидации этого дефицита? Ведь многие из них управляли российской экономикой в 90-е гг. Плоды их деятельности у всех на памяти и на виду.

В подтверждение реальности своих прогнозов их составители вполне могут сослаться на чрезвычайно успешные, по их мнению, итоги развития российской экономики в прошлом и начале нынешнего года. Однако расчеты долгосрочной экономической стратегии по результатам полутора лет не только такой страны, как Россия, но и мало-мальски крупного предприятия до недавнего времени еще никто не считал обоснованными.

Об итогах прошлого года я уже писал (ЭКО. 2000. № 3). Они вовсе не свидетельствуют о каком-то чудесном

возрождении российской экономики. Правда, может показаться, что результаты экономического развития России в начале этого года все-таки говорят именно об этом. В самом деле, если верить официальной статистике, ВВП России в первом квартале вырос на неслыханно большую величину в 9,5%. Поддерживался довольно стабильный по российским меркам уровень цен, доллар почти не рос. Что особенно поражает, за один квартал золотовалютные резервы ЦБ РФ выросли на 4,5 млрд дол., федеральный бюджет впервые свели с профицитом, а установленные доходные поступления выполняются и перевыполняются при инфляции меньше запланированной.

Не стану (как и для прошлого года) оспаривать положительный характер этих процессов. Однако насколько они значительны и долговременны? Начну с цифры, которая вынудила даже сдержанную английскую «Файненшл таймс» опубликовать серию статей, оценивающих происходящее в России за последние 20 месяцев, как «русское чудо» (Очень русское чудо // Российская газета. 13.05.2000 г.). Речь идет о показателе роста ВВП в первом квартале. Англичане приняли за это «чудо» 6,8% роста. Но при дальнейших уточнениях Госкомстата РФ эта цифра выросла еще на 2,7%.

В западных экономических кругах сложилось представление, что теперь, в отличие от советских времен, официальным данным о росте производства в России можно верить. До 1996 г. включительно, по нашим с моим новосибирским коллегой Н. И. Сусловым оценкам, расхождение между официальными и альтернативными оценками динамики ВВП было незначительным, всего лишь на 1% в год в сторону занижения. Но с 1997 г., по моим личным расчетам, **это расхождение значительно выросло и достигает уже и 2 и 3% в год.** К тому же квартальные оценки ВВП, как установлено Методологическим положением по статистике Госкомстата России (М., 1996. – Т .1. С. 170), уточняются 4 раза в течение года и еще раз в марте следующего года. Поэтому сразу же напрашивается вопрос: мож-

но ли по предварительной оценке начинать спешно бить в литавры?

Но есть в России две ключевые отрасли экономики, которые отличаются относительно объективной статистикой. Это ТЭК и транспорт. Продукция ТЭК выросла в первом квартале 2000 г. на 4,8%. Если допустить, что соответственно росло и потребление этих ресурсов, то реально ВВП мог возрасти либо на 1%, по постсоветским соотношениям, либо на 2–3%, в лучшем случае, на 4% по позднесоветским, но никак не на 7 и тем более не на 9,5%, по расчетам Госкомстата России. Только за счет сокращения запасов на начало года можно было добиться большого роста, но это негативно скажется уже в следующем периоде.

Сравнивать динамику ВВП и транспортной отрасли советского периода бессмысленно. В связи с огромными приписками грузоперевозок статистика здесь, за исключением железнодорожной, искажалась. В постсоветский период она стала более достоверной. И тогда динамика грузооборота и ВВП почти совпадали. Например, грузооборот в тонно-километрах в 1990–1998 гг. упал на 47% при примерно таком же реальном падении ВВП. И если в первом квартале 2000 г. объем грузоперевозок вырос по сравнению с прошлым годом на 5%, то и ВВП вряд ли превысил этот рубеж. Вернее всего, на полученный результат повлияло значительное разрастание объемов чистого экспорта в связи с большим положительным торговым сальдо, пересчитанным на внутренние цены по неоправданно заниженному курсу рубля.

Скорее всего, этот достаточно скромный рост в течение года будет снижаться. Вероятно, к концу года экономический рост вообще прекратится, потому что будут исчерпаны факторы экономического роста. А затем под влиянием долгосрочных факторов деградации российской экономики **возобновится экономический спад.**

О стремительном падении темпов экономического роста в течение первого квартала говорит снижение темпов роста грузоперевозок с 8,9% в январе–феврале до 5% в марте. В марте объем грузоперевозок сохранился на уровне декаб-

ря 1999 г. Это может означать, что **экономический рост в России, каким бы значительным он ни был, прекратился в марте**. Об этом же говорит сокращение темпов роста промышленного производства в 2 раза: по официальным данным — за четыре месяца с 10 до 5%. Есть даже некоторые основания полагать, что в апреле началось сокращение объема промышленной продукции по сравнению с декабрем прошлого года. Мои расчеты основываются на исчислении ожидаемого объема промышленной продукции в текущих ценах апреля, исходя из официального индекса цен производителей промышленной продукции за апрель 1999 г. по февраль 2000 г., ожидаемого роста этих цен за март—апрель и объявленного роста промышленной продукции в апреле этого года по сравнению с апрелем прошлого года. Эта величина, дефлятированная по индексу тех же цен, сравнивалась с полученным объемом промышленной продукции в декабре 1999 г. По полученным результатам объем промышленной продукции сократился почти на 10%. Но, учитывая разницу в числе рабочих дней, этот показатель снизился до 8%.

Моя макроэкономическая оценка совпадает с некоторыми отраслевыми оценками. Черная металлургия, например, под влиянием девальвации и роста мирового спроса на черные металлы за последние полтора года росла в России особенно быстро. По оценке генерального директора «Северостали» Алексея Мордашева, с осени этого года начнется период стагнации (Эксперт. 2000. № 13. С.49).

В 2000 г., как и в предыдущем, благоприятным фактором для российской экономики остается **сохранение высоких цен на нефть**. Но они не будут сохраняться бесконечно. Не в этом, так в будущем году наверняка начнется спад. Какую замену найдут им в экспортных ресурсах? Мы уже начали в большом объеме закупать топливо (газ в Туркмении) и будем наращивать эти закупки до 2003 г. Вместе с сокращением цен на нефть это может крайне ухудшить наш торговый и платежный баланс.

Серьезно осложнит экономический рост начавшееся с мая 2000 г. резкое повышение цен на топливно-энергети-

ческие ресурсы. Оно было неизбежным, поскольку при старых ценах ТЭК не получал средства для инвестиций в объеме, достаточном даже для сохранения прежнего уровня производства. Но новые цены ухудшат положение обрабатывающей промышленности, часть которой обеспечивала рост производства за счет низких цен на эти ресурсы. Можно полагать, что некоторые рентабельные отрасли, имеющие сейчас огромные прибыли, перенесут это повышение относительно легко и даже не прибегнут к росту цен на свою продукцию. Другие, менее рентабельные отрасли, например машиностроение, окажутся в более сложном положении, часть из них будет вынуждена сокращать производство явно убыточной (при новых ценах) продукции.

Действительно огромный рост золотовалютных резервов является результатом, с одной стороны, благоприятной конъюнктуры на внешних рынках, с другой – сознательной политики Центробанка РФ по накоплению этих резервов путем увеличения доли валютной выручки, оставляемой у ЦБ РФ, и уменьшения продаж валюты на валютном рынке и даже скупки ее путем эмиссии.

Другое достижение – относительная стабилизация внутренних цен – связано с временным ростом товарной массы и услуг и временной стабилизацией цен на топливно-энергетические ресурсы и транспортные тарифы. Не столь значительными, как на первый взгляд, выглядят и успехи в бюджетной области. Они касаются, кстати, только федерального бюджета. Неясно и положение с отдельными плательщиками (налоговая статистика у нас наименее открыта или, лучше сказать, наиболее закрыта).

На увеличении сбора налогов сказывается и рост прибыльности предприятий в результате девальвации и по той же причине – повышение сбора таможенных пошлин. Показательно, что, несмотря на большой рост прибыли и незначительный – заработной платы, **инвестиционная активность в этом году существенно не возросла.**

Использовались в этом году и такие методы формирования доходов бюджета, как получение кредитов под залог вывезенной платины.

Насколько оздоровилась российская экономика?

В предыдущей своей статье я уделил этому вопросу большое внимание, потому что считаю его ключевым. Анализируя итоги 1999 г., я пришел в ней к выводу, что после августовского (1998 г.) кризиса произошло **некоторое оздоровление российской экономики, но оно не является радикальным**. Добавлю в свете сказанного выше в этой статье: **и не может быть радикальным из-за недостатка интеллектуальных ресурсов**.

Прошедшие месяцы доказали жизнеспособность отдельных секторов российской экономики и в то же время слабость многих ее экономических структур. К числу первых, безусловно, следует отнести металлургическую отрасль и железнодорожный транспорт, увеличившие в этом году производство более чем на 20%.

Улучшение произошло в традиционных советских отраслях экономики, управляемых во многом и сейчас командными методами.

Намного хуже обстоят дела в более сложных, наукоемких отраслях. В качестве теста жизнеспособности нынешней экономики я предложил создание лизинговой системы в авиационной промышленности, на которую возлагались очень большие надежды в возрождении российского производства, и усомнился в ее реализации в планируемом масштабе. К сожалению, не ошибся. Не появилось ни ожидаемого постановления правительства, ни улучшения в этой отрасли, по оценкам производителей.

Немалый интерес представляет **появление, возможно, настоящих, а не липовых капиталистов**. Вот, например, один из них – московский бизнесмен Александр Тулупов. Ему всего 24 года, образование – 10 классов. Но возглавляемая им бизнес-группа «Росбилдинг» объединяет несколько компаний по торговле недвижимостью и обладает немалыми денежными средствами, которые позволили начать закупку крупнейших московских универмагов. В интервью журналу «Эксперт» Александр изложил весьма толковую программу преобразования скупаемых универмагов в более

эффективные (Эксперт. 2000. № 17.). Если его способности управлять универмагами соответствуют таланту их скупать, то значительные изменения к лучшему в этой системе в скором времени не замедлят проявиться.

А вот пример из сельского хозяйства. Самому богатому землевладельцу в России В. Шнейдеру сейчас 37 лет. Стал фермером в 1992 г. на 30 га земли, с одним трактором, комбайном и грузовой автомашиной. Сейчас в его личном владении 6500 га земли в Омской области. К тому же он арендует 7000 га на Украине, в Одесской области. В найме у него 100 работников. Кроме угодий, основные фонды производства в хозяйстве В. Шнейдера состоят из 20 современных зерноуборочных комбайнов, 11 тракторов К-700, новейших сеялок, мощных автомашин «Краз». Имеются собственные зернохранилища и элеватор. Хозяйство производит 100 т муки в сутки. Даже примерный подсчет показывает, что стоимость основных производственных фондов у Шнейдера составляет многие миллионы долларов, что возможно только при очень высокой прибыльности производства.

А сколько у нас в стране появилось таких результативных частных предприятий? Наша экономическая наука этим, кажется, интересуется мало. Хотя, возможно, процесс образования эффективных частных производств именно сейчас получает ускорение. Но лично я сомневаюсь в его потенциальных возможностях в ближайшем будущем.

По-прежнему неважно обстоят дела в банковской сфере. Правда, Бог миловал – крупных банкротств за последнее время не происходит. Но главная проблема – незначительная роль коммерческих банков в реальной экономике – осталась.

«Проблема в том, – считает президент Пробизнесбанка С. Леонтьев, – что не было коммерческих банков. И нет до сих пор». (Эксперт. 2000. № 11. С. 77). То ничтожное по объему операций банковское сообщество, которое мы по привычке называем банковской системой, является крайне неустойчивым, маломощным и малополезным образованием. Напуганные финансовым кризисом и огромными невозвратами, банки крайне неохотно предоставляют кредиты

реальному сектору экономики. В их активах после кризиса намного выросла доля финансовых средств, размещенных внутри самого банковского сектора, в том числе и иностранного. Но вклад финансово-кредитного сектора в реальную экономику почти не изменился. С точки зрения рисков такая позиция, конечно, безопасна, но малопродуктивна. Нашим банкам не приходит в голову мысль, что можно снизить риск вложений в реальную экономику за счет более активной политики в отношении клиентов (участие в управлении, контроль финансового состояния, консультирование и т. д.).

Оставляет желать много лучшего и финансовая устойчивость банков. Принятые в России нормы устойчивости ориентированы на международные образцы, годные для несравненно более устойчивой экономической и банковской среды. Я давно считал, что у нас они должны быть в несколько раз жестче. Оказалось, что еще в 1992 г. авторитетный польский экономист Яцек Росточкий предложил, учитывая экономическую нестабильность и нехватку квалифицированных банковских специалистов в бывших социалистических странах, установить норматив соотношения собственного капитала банков к активам в размере 25–30% (Росточкий Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. М., 1997. С. 361), отношение обязательных резервов к текущим счетам – 25%. Нормы обязательных резервов – в несколько раз ниже. Но российские банки имеют другие, более значительные по размеру высоколиквидные ресурсы.

Насколько российские банки отвечают необходимым критериям?

В московских банках эта величина составляет около 8%, в региональных – около 9%. Это примерно в 2,5–3 раза ниже, чем до кризиса. Показатель ликвидности приближается к рекомендуемой Росточким норме, но только вследствие очень осторожной политики кредитования реального сектора экономики, проводимой российскими банками. В 30 крупнейших по капиталу банках России (за исключением Сбербанка РФ) отношение ликвидных активов к обяза-

тельствам до востребования на 01.03.2000 г., по моим подсчетам, составило 44% при нормативе 30%. Однако, с учетом данных по Сбербанку РФ, этот показатель снижается до 20%, т.е. ниже норматива.

В то же время по другому показателю – отношению ликвидных ко всем активам банка (13,7%), по сведениям, опубликованным в журнале «Вопросы экономики» (2000. № 4. С. 55), фактическое соотношение значительно ниже установленного Центробанком России нормативного значения – 20%. Рентабельность подавляющей части банков пока является терпимой (по отношению к активам). Однако главные для любой банковской системы кредитные операции по-прежнему приносят убытки: и в 1999 г., как и в предыдущие годы, чистые процентные доходы были отрицательными, а общая прибыль извлекалась за счет операций с валютой и ценными бумагами.

Каковы причина убыточности кредитных операций при том, что по значительной части привлеченных средств платятся ничтожные проценты?!

Беру почти наугад несколько крупных банков, отчетность о деятельности которых появилась к завершению работы над статьей.

Один из самых крупных и довольно успешных – Газпромбанк. При ссудной задолженности в 36 млрд руб. он получил от нее в течение 1999 г. всего лишь 2,1 млрд руб. процентных доходов. С учетом ее изменения в течение года (определенного по изменению активов) процент, получаемый по кредитам, составляет менее 10% за год. Это значит, что по большей части кредитов проценты либо не платятся полностью, либо предоставляются по льготным ставкам. Еще ниже относительный уровень процентных доходов у Альфа-банка. Точно такое же положение с процентными доходами в банковской системе России было и 5, и 7 лет назад. Что же тогда свидетельствует об улучшении деятельности банковской системы?

Крайне негативный фактор, тормозящий развитие банковской системы в нашей стране, вопреки современной мировой тенденции вообще и здравому смыслу поведения

коммерческих банков после потрясавших их в недавнем прошлом кризисов, — это **растущая деконцентрация банковской системы**. Показатель ее концентрации возрастал до банковского кризиса, а затем пошел на убыль, хотя потребность в такой концентрации ввиду мизерной средней величины российских банков велика.

Особого разговора заслуживает Сбербанк РФ. Экономическая особенность этого кредитного учреждения состоит в том, что основные вкладчики в нем — частные лица, наиболее неустойчивая часть клиентов. Учитывая это обстоятельство, банк стремится привлечь как можно больше вкладов, играющих очень важную роль в финансировании экономики и бюджета страны. Государство в свою очередь установило норматив обеспеченности вкладов населения капиталом банка на необычайно высоком уровне — 100%. В связи с этим, в частности, многие банки отказывались принимать вклады населения. А что же Сбербанк?

При обязательствах до востребования (на 01.03.2000 г.) в размере 350,6 млрд руб. он имел капитал всего лишь в размере 35 млрд, т.е. в 10 раз ниже установленного Центробанком норматива. Ликвидные активы по отношению к обязательствам до востребования составили тогда же менее 4%, в 6 раз ниже норматива Ростощкого и в 5 раз ниже норматива Центробанка!

То, что население при этом вкладывает деньги в Сбербанк, объясняется фантастическим невежеством наших граждан в экономических вопросах и наивной надеждой на гарантии государства. Забыли, как Сбербанк несколько раз уже обобрал своих вкладчиков!

Как видим, ни о какой зрелости рыночных институтов, включая банковскую систему России, говорить пока не приходится. В условиях благоприятной экономической конъюнктуры она еще держится, но вряд ли выдержит очередную серьезную встряску.

Не стану утомлять читателя описанием новостей из других сегментов рыночной экономики. Положение там не изменилось существенно со времени предыдущего обзора. Они по-прежнему крайне неэффективны.

Заключение

Но, быть может, все эти планы и прогнозы, демонстрирующие лишь интеллектуальный уровень их авторов, безвредны для страны? Представьте себе терпящий бедствие корабль, команда которого обсуждает вопрос о лучшем его благоустройстве вместо того, чтобы срочно заделывать пробоины в корпусе! Создается впечатление, что государственное руководство и общественность не отдадут себе полного и правдивого отчета в катастрофическом положении российской экономики и необходимости срочных и чрезвычайных мер по ее спасению. Может наступить время, когда уже и спасти что-то окажется почти невозможным в силу дезорганизации общественной и экономической жизни. И без того небольшие силы нашего общества уйдут в пустопорожнюю болтовню, как это уже не раз бывало в последние 30–40 лет, особенно в последние 15 лет. Именно в эти годы сложилось в нашей стране халявное общество, в том числе и немалый сектор «халявной» экономической науки. Плоды этой халявы мы и пожинаем сейчас в связи с обсуждением перспектив российской экономики.

Показательно, что хозяйственники, знающие реальное положение дел в экономике, куда более трезво, чем многие ученые и правительственные чиновники, оценивают перспективы российской экономики. Так, президент компании «Юкос» М. Ходорковский высказал опасение, что к 2003 г. производство в России может упасть на 25–30% (Коммерсантъ. 24.05.2000 г.).

Составляемые умеренные и радикальные программы предполагают, что возможно за несколько лет коренным образом повысить эффективность российской экономики, заменив дикий рынок 90-х годов на цивилизованные рыночные отношения. Однако и российский, и мировой исторический опыт показывают, что это иллюзия. Ни методом шоковой терапии, ни постепенно такую задачу в столь короткий срок не решить. Не дадут ожидаемого экономического эффекта и предложения коммунистов об усилении государственного вмешательства в экономику, хотя в них,

на мой взгляд, есть много разумного. Социал-демократические «рецепты» были вполне уместны в начале 90-х годов, когда развал российской экономики не был еще столь велик.

Есть основания полагать, что в соответствии с программой Г. О. Грефа начнется вторая либеральная революция в России. Ее сторонники считают, что условия для нее сейчас более благоприятные, чем в начале 90-х годов, в частности, более рыночная институциональная среда и более сильное государство. В отношении рыночной среды немало сказано выше. А «сила» ярко проявилась в неспособности решить чеченскую проблему, победить преступность и коррупцию. Именно по «успехам» в этих областях сейчас и в России, и за ее пределами оценивают дееспособность российского государства. Не по программам, а по реальным делам. Есть только одно рациональное объяснение попытке повторить либеральную революцию: понимание того факта, что время для либеральных реформ уходит безвозвратно.

Для России было бы большим успехом стабилизировать экономику в первом десятилетии XXI века на уровне 2000 г. Одна только эта задача потребует огромных интеллектуальных и организационных усилий, жертв со стороны населения, особенно состоятельных слоев. О том, как решить эту задачу, нужно вести дискуссию. И принимать срочные меры.

Нынешние прогнозы развития российской экономики напоминают мне по своей абсурдности фантастические перспективные планы 1930–1931 гг. или хрущевские планы перегнать США по производству животноводческой продукции за 2–3 года (кстати, замечу, что советские плановики больше таких глупостей не делали). Все помнят, чем эти планы закончились. Выходит, мы ничему за эти годы не научились?!

**Распределение ответов на вопрос:
«Можно ли использовать официальную отчетность
предприятий при анализе реального положения дел
в промышленности». Май 2000 г., %**

Отрасль и размер предприятий	Да, можно	Нет, лучше не стоит
Промышленность в целом	73	27
Электроэнергетика	79	21
Топливная	55	45
Черная металлургия	76	24
Цветная металлургия	69	31
Химия и нефтехимия	77	23
Машиностроение	77	23
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	69	31
Стройматериалы	73	27
Легкая	72	28
Пищевая	71	29
Мукомольно-крупяная	64	36
До 200 человек	69	31
201–500	73	27
501–1000	73	27
1001–2000	71	29
2001–5000	73	27
Свыше 5000 человек	87	13

**Результаты опроса 1009 предприятий
(июль 2000 г.), % к сумме ответов**

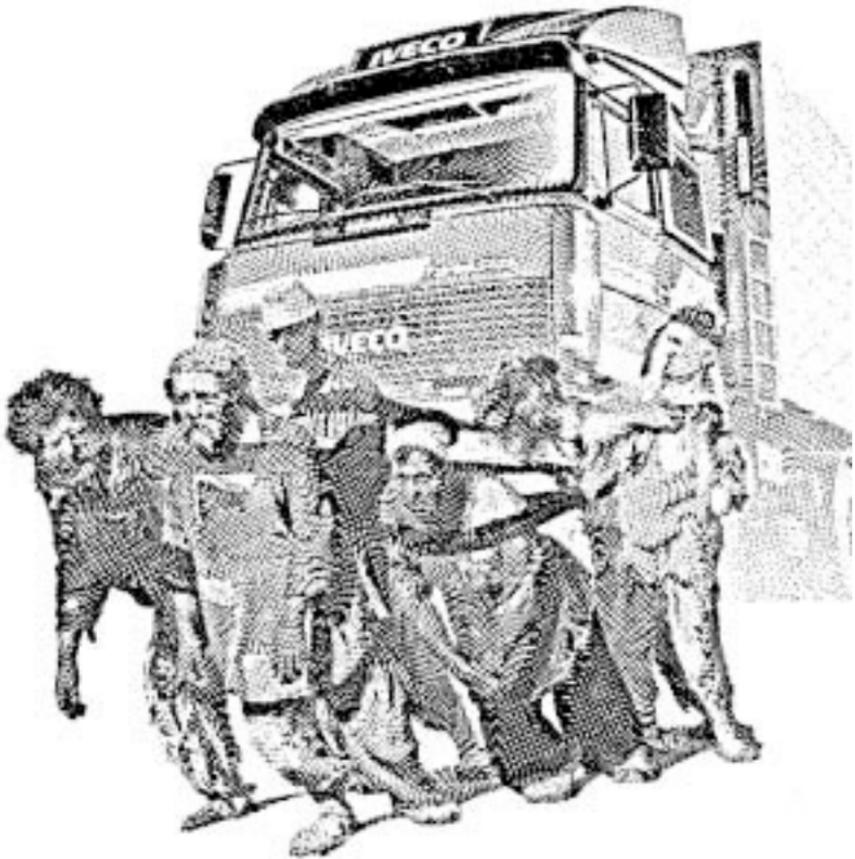
Как в последнем месяце изменились:	Возрос	Не изме- нился	Сни- зился	Нет ответа	Баланс
Объем производства	41	40	18	1	+23
Цены на вашу продукцию	30	67	2	1	+28
Себестоимость продукции	52	43	4	1	+48
Платежеспособный спрос	21	65	11	3	+10
Бартерный спрос	6	59	24	11	-18
Другие виды неденежного спроса	10	61	14	15	-4
Запасы готовой продукции	18	50	23	9	-5

Российский бюллетень конъюнктурных опросов. Июль 2000 г. Институт экономики переходного периода.



Дальнобойщики – и в цель, и мимо

Х. А. ФАСХИЕВ,
доктор технических наук,
Учебно-консультационный центр Ассоциации
международных автомобильных перевозок,
Набережные Челны, Татарстан



© ЭКО 2000 г.



Транспорт обеспечивает 12% ВВП и около 20% всех налогов в госбюджет. Транспортная отрасль имеет весьма своеобразный и важный для страны сектор – международные автомобильные перевозки (МАП), добывающий валюту для страны. Доставка товара «от дверей до дверей», высокая оперативность, возможность отправки грузов мелкими партиями делают МАП незаменимыми при перевозке грузов между ближними и дальними странами на континенте.

Что, где и как возим?

За последние 10 лет после выхода на рынок большого количества хозяйствующих субъектов этот сектор экономики в отличие от остальных рос невиданными темпами. Если в 1990 г. объем грузоперевозок автомобильным транспортом между Россией и зарубежными странами был около 2 млн т, то в 1997 г. он достиг 18,9 млн т, то есть рост за 7 лет составил 9,5 раза (табл. 1). В стоимостном выражении **28% всех внешнеторговых грузов приходится на автомобильный транспорт.**

Таблица 1

Общий объем международных перевозок и доля в нем российских и иностранных перевозчиков

Год	Объем, млн т	Доля перевозчиков, %	
		российских	иностраных
1990	2,0	75,0	25,0
1991	2,2	74,8	25,2
1992	2,6	73,0	27,0
1993	4,0	52,5	47,5
1994	6,4	43,9	56,1
1995	10,5	30,4	69,6
1996	13,0	28,5	71,5
1997	18,9	24,8	75,2
1998	16,1	26,7	73,3
1999	15,5	36,7	63,3
2000	17,0 (прогноз)	40,0	60,0

Россия возит грузы на автомобилях в 46 стран мира и пассажиров на международных автобусах по 360 регулярным маршрутам. Российские автомашины на международных линиях перевозят около 6 млн т грузов и 4 млн пассажиров в год. В бюджеты разных уровней из этой отрасли в 1999 г. поступило 8 млрд руб.

Августовский кризис 1998 г. оказал сильное отрицательное воздействие и на международные автомобильные перевозки – за год их объемы упали в 1,2 раза. В 1999 г. началось постепенное оживление во внешнеэкономической сфере, следом за ней и в международных перевозках, хотя до достигнутого в 1997 г. уровня дело не дошло. В 2000 г. ожидается рост объемов перевозок на 10%.

Зарубежными перевозками в настоящее время занимаются 2500 отечественных компаний, имеющих 15 тыс. тягачей и 1100 автобусов. 80% этих компаний – это частные предприятия с парком в 10–20 машин, и обслуживают они, как правило, предприятия малого бизнеса.

Объемы и направления перевозок прежде всего зависят от товарной номенклатуры участников внешнеэкономической деятельности. Основными экспортными грузами из России являются древесина и изделия из нее (доля в объеме перевозок в 1998 г. – 48,6%), металлы (17,2%), кожевенное сырье и кожа (3,5%), топливно-энергетическое сырье (2,7%), полимерные материалы (2,2%), бумага и картон (1,8%). В импорте преобладают мясо и пищевые субпродукты (9,1%), овощи (6,5%), плоды и орехи (6,3%), молочная продукция (4,6%), машины и оборудование (4,5%), пластмассы и изделия из них (4,3%).

В международных автомобильных перевозках наиболее активное участие принимают такие регионы, как Москва, Санкт-Петербург, Карелия, Ленинградская, Московская, Калининградская области, Приморский край (табл. 2). На этих территориях развита инфраструктура для внешнеэкономических связей, имеются мощные автопредприятия – международные перевозчики.

**Доля регионов в объеме международных
автомобильных перевозок в 1999 г., %**

Регион	Импортные грузы	Экспортные грузы
Москва	53,9	11,6
Санкт-Петербург	11,3	5,4
Ленинградская область	2,2	13,6
Московская область	6,5	4,0
Калининградская область	4,7	2,1
Приморский край	2,2	2,0

Импортный тягач – дорогое удовольствие

Транспортные затраты в стоимости товаров составляют 16–18%. Если учесть, что стоимость грузов, перевозимых международным автомобильным транспортом, – 30–32 млрд дол., то из этой отрасли поступает выручки около 5 млрд дол. в год. Кому же достаются эти «сливки» и почему?

Основные направления международных перевозок России – Финляндия, Германия, Польша и Китай (табл. 3). Единственное направление, где россияне контролируют перевозки, – Китай, доля китайцев в объеме перевозок лишь 5,1%. На три страны – Финляндию, Германию и Польшу – приходится 44% международных перевозок.

Доля российских перевозчиков на этих направлениях не превышает 30%. Основной объем работ выполняют транзитники. Так, на перевозках Германия – Россия доля россиян – 29,6%, немцев – 28,4%, а транзитников – 42% (доля белорусов – 27,5, литовцев – 9, латышей – 5%). В 1999 г. на российском рынке автотранспортных услуг доля зарубежных перевозчиков составила 39,8, российских – 36,7, стран СНГ – 24,3%.

В целом доля российских перевозчиков в объеме перевозок снизилась почти втрое, а значит, все больше валюты достается «иностранцам». Причин падения доли отечествен-

ных перевозчиков немало. Это и низкая конкурентоспособность российских перевозчиков, и захват российского рынка перевозчиками-«транзитниками» из стран СНГ, отсутствие контроля за иностранными перевозчиками со стороны российской транспортной инспекции, и недостаток разрешений на въезд в отдельные страны, и слабое развитие сервисных услуг, и криминально-чиновничий рэкет и многие другие.

Таблица 3

Основные направления перевозок и доля рынка, контролируемая российскими перевозчиками*

Страна	Доля в объеме перевозок, %	Доля российских перевозчиков, %
Финляндия	24,7	24,1
Германия	13,0	29,6
Польша	6,6	18,9
Китай	5,1	78,6
Казахстан	4,4	25,3
Нидерланды	4,2	21,2
Турция	3,6	2,3
Италия	3,5	26,4
Украина	3,2	26,3
Литва	2,8	12,0
Прочие	28,9	–

* По данным АСМАП.

Одна из основных причин низкой конкурентоспособности российских перевозчиков – **отсутствие отечественных автомашин, пригодных для международных перевозок.** К автомобилям в этой сфере предъявляются очень жесткие требования по экологичности и безопасности. Отечественная промышленность пока не в состоянии производить грузовые автомобили, соответствующие правилам Европейской экономической комиссии.

В такой ситуации выход из положения вроде бы простой – импорт тягачей мировых производителей (табл. 4). Но ввозная таможенная пошлина по седельным тягачам составляла 15%, а по полуприцепам – 20%. Если добавить НДС 20%, налог на приобретение автотранспортных средств 20%, затраты на таможенное оформление и на доставку, то получалось, что **тягач для российского перевозчика обходился в 160–165% цены, по которой его приобретали зарубежные конкуренты.**

Таблица 4

Импорт в Россию тяжелых грузовиков полной массой 16 т и выше, шт.*

Производитель	1998	1999
«Daimler-Chrysler»	446	156
«DAF Trucks»	50	2
«IVECO»	169	81
«MAN»	33	11
«Renault V.I.»	71	8
«Scania»	147	50
«Steyr Trucks»	63	0
«Volvo Trucks»	417	69
СП «МАЗ-MAN»	1	52
Всего	1397	429

* По данным агентства «Best+Assocles».

Как потеряв доллар, найти восемь?

Дороговизна тягача приводит к большим амортизационным отчислениям в себестоимости перевозки, что имеет следствием повышение стоимости фрахта, низкую прибыльность работы на конкурентном рынке, где тарифы установлены на основе закона спроса-предложения. Правда, НДС, уплаченный при покупке тягача, возмещается налогом на добавленную стоимость, получаемым от клиентов при оказании услуг.

А вот налога на приобретение автотранспортных средств нет нигде в мире. Налоги обычно платят с доходов, а у нас требуют платить даже с расходов! В Калининградской, Саратовской, Свердловской, Нижегородской областях, в Республике Татарстан, Санкт-Петербурге этот налог отменен или снижена его ставка.

Правда, таможенные пошлины на седельные тягачи были снижены с 15 до 5%, на полуприцепы – с 20 до 10% на период с 1 марта по 1 сентября 1999 г. Затем снижение пошлин было закреплено постоянно. Но сколько лет родное отечество посредством высоких импортных пошлин боролось со своими перевозчиками, прекрасно зная, что экологичный, безопасный подвижной состав в стране не производится!

В результате такие страны-конкуренты России, как Белоруссия, Украина, Литва, Латвия, Польша, Болгария, Турция, имеющие парк в 12–20 тыс. седельных тягачей, сравнялись или превзошли по количеству подвижного состава Россию и начали верховодить на нашем рынке, осуществляя даже каботажные (внутренние) перевозки.

Предоставление таможенных льгот покупателям по товарам производственного назначения, не выпускаемым в стране, могло бы существенно улучшить финансовое положение предприятий, повысить налоговые поступления в бюджеты разных уровней.

Например, на основе федерального закона «Об особой экономической зоне в Калининградской области» перевозчикам были предоставлены существенные льготы по пошлинам и налогам при импорте техники. В результате в область на условиях лизинга были завезены 1700 большегрузных автомобилей для международных перевозок.

От эксплуатации приобретенных калининградцами автопоездов за 2,5 года получено 21,5 млн дол. валютных доходов, из них внесено в бюджеты всех уровней около 11 млн дол. Потеряв на таможенных пошлинах 1 дол., государство получило реально почти 8 дол.

Иностранцам – «зеленый свет», своим – «красный»

Другая причина низкой конкурентоспособности российских перевозчиков – чрезмерно высокий уровень налогов. Так, в странах Западной Европы совокупный налог в эксплуатации одного транспортного средства составляет порядка 200–1500 евро в год. В России он достигает 8000 евро. Остаться на плаву перевозчикам пока помогают сравнительно низкая стоимость топлива и небольшая заработная плата работающих на международных перевозках.

Неплохо бы позаимствовать **опыт белорусов и прибалтов, где для участников международных автомобильных перевозок применяются щадящие налоги, а таможенные пошлины на приобретаемые иностранные грузовые автомобили вообще отменены.** В результате, во-первых, они приобрели такое количество современного подвижного состава, что сравнялись с Россией, во-вторых, устанавливая более низкие, чем у россиян, тарифы, они захватили наш рынок.

Наши соседи особенно преуспевают в обслуживании третьих стран. Например, в 1998 г. почти по 50% внешнеторговых контрактов, заключенных российскими фирмами, грузы из третьих стран перевозились в Россию иностранным автотранспортом. Число таких рейсов составляло 195 тыс. в год.

Российских перевозчиков в неравное положение ставит и **налог на добавленную стоимость на услуги при перевозке импортных грузов.** В этих операциях, собственно, происходит экспорт услуг, а экспорт товаров и услуг, как известно, по закону не облагается НДС.

С иностранного перевозчика, везущего к нам импорт, НДС не берут, а с российского берут, и он вынужден устанавливать плату за фрахт выше, чем конкурент, или получать прибыль меньше примерно на 20%. Но в бывшем министерстве экономики России считают, что отмена НДС создаст дискриминационные условия для отечественных товаропроизводителей.

Бумеранг ограничений в перевозках

Наиболее эффективно регулирует рынок перевозок разрешительная система. Министерство транспорта РФ, планомерно реализуя политику ограничения участия иностранных перевозчиков на рынке перевозок России, в 1999 г. по 17 странам сократило выдачу специальных разрешений на перевозки в (из) третьих стран на 33%. И за год доля российских перевозчиков в международных автомобильных перевозках возросла с 26,7 до 36,7%. Однако с ростом доли россиян снижается доля иностранцев, и некоторые государства усиливают ограничительные меры против наших перевозчиков, прежде всего уменьшая количество выдаваемых разрешений.

В 1999 г. ощущался дефицит разрешений по Италии, Испании, Австрии и Франции. В 2000 г. **этот список может быть расширен**, так как тенденция роста доли российских перевозчиков сохраняется. Ситуация обостряется еще и тем, что брешь, возникшую из-за сокращения перевозок иностранцами, заполнили перевозчики из Белоруссии – ограничения Минтранса России их не касались.

В западном направлении доля белорусов в 1999 г. достигла 45%, тогда как россияне перевозили 36% грузов, а другие страны – лишь 29%. Вытеснение белорусами западноевропейских перевозчиков обостряет отношения между Россией и этими странами, и в результате они ограничивают нам количество разрешений. При этом у россиян есть еще резервы: в целом лицензионные карточки на международные перевозки получили 22 тыс. владельцев автомашин, но в перевозках участвуют около 15 тыс.

Ослабление проблемы недостатка разрешений произошло после вступления России с 1 июля 1997 г. в Европейскую конференцию министров транспорта (ЕКМТ), которая объединяет 38 европейских стран. Разрешения этой организации позволяют участвовать в перевозках между странами-участницами соглашения или транзитом по их территории и выполнять неограниченное количество поездок в течение срока действия разрешений.

Это позволяет их владельцам автомашин существенно сократить время официальных процедур при пересечении границ, создает возможность выбирать оптимальный маршрут движения. Распределение разрешений осуществляется с учетом общего грузооборота национальных перевозчиков и вклада страны в ЕКМТ. Вклад России в бюджет ЕКМТ составляет около 3,5% (8-е место), а грузооборот – 142 млрд тонно-километров (6-е место).

Эффективность работы перевозчиков по разрешениям ЕКМТ, судя по прошлым годам, налицо: по одному разрешению в месяц выполняется в среднем 6 ездов с грузом, тогда как по обычным разрешениям – 3–4 ездки (как с грузом, так и без груза), доля порожнего пробега не превышает 16%, что считается очень высоким показателем. Базовые квоты могут быть увеличены, если разрешения выдаются на особо «зеленые» и безопасные автомобили.

А виноват обычно стрелочник

После принятия федерального закона «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок...» «вольница» иностранным перевозчикам на российском рынке закончилась. За 1999 г. российской транспортной инспекцией (РТИ) проверено 2,6 млн транспортных средств, наложено штрафов на сумму 5,5 млн руб.

Статистика показывает, что наибольшее число нарушений правил перевозки грузов приходится на перевозчиков России (21 тыс. случаев), Казахстана (18 тыс.), Белоруссии (7 тыс.), Финляндии (5 тыс.) и Украины (3 тыс.). На пограничных постах за год было «завернуто» около 30 тыс. автомобилей. Правда, здесь есть и вторая сторона медали: когда мы ужесточаем условия для иностранных перевозчиков, в других странах тут же принимаются аналогичные меры против российских. Здесь важно принимать карательные меры строго в пределах закона.

Для повышения роли российских перевозчиков следует при заключении внешнеэкономических контрактов предусмотреть перевозку грузов отечественными перевозчиками.

Правда, этот тезис противоречит принципам свободного рынка, но он даже на Западе очень широко применяется. За прошедшее десятилетие в перевозках автотранспортом преобладали импортные грузы, и контракты по ним часто составлялись при условии перевозки груза иностранным партнером, что приводило к нарушению баланса перевозок между странами.

В 1992–1998 гг. на внешнеэкономический рынок вышло много хозяйствующих субъектов, а цепочка «грузоотправитель – перевозчик – таможня – грузополучатель» законодательно регулировалась недостаточно. Свобода допуска к внешнеэкономической деятельности, высокая рентабельность многих внешнеторговых сделок привела на этот рынок много дельцов, нечистых на руку, криминальных фирм, которые толкают перевозчиков на нарушения таможенного законодательства.

Этому способствовали необоснованные таможенные льготы отдельным участникам внешнеэкономической деятельности: лишенные льгот, стремясь повысить свою конкурентоспособность, всячески уклонялись от уплаты таможенных пошлин. Таможенные документы оформляли грузоотправители и грузополучатели и вручали перевозчику. Недобросовестные клиенты подделывали подписи и печати, о чем перевозчик, естественно, не знал и оказывался виновником.

За последние 5 лет иностранные таможенные органы предъявили более 2 тыс. претензий российским перевозчикам. Несовершенство Таможенного кодекса, отсутствие оперативной системы контроля, плохое исполнение своих обязанностей некоторыми сотрудниками таможни и недостаток складов временного хранения, преступные действия грузополучателей часто превращают перевозчиков в нарушителей закона при отсутствии их вины. За эти же годы ГТК России предъявил 3629 претензий на сумму 150 млн дол., из них лишь 194 – российским перевозчикам.

Для оперативного контроля Международный союз автомобильного транспорта (МСАТ) в 1998 г. разработал и внедрил в Европе компьютерную контрольную систему

«Сейфтир». Эффективность системы очень высока: только в 1999 г. за счет ее применения удалось оперативно снять 1487 потенциальных претензий таможенных органов.

Автопоезд хорошо, а бронепоезд – лучше

На автомагистралях страны перевозчики попадают в сложную криминогенную ситуацию. Они везут не только грузы, но и «денежных» пассажиров – «челноков». Ну а дорогие грузы – радио-телеаппаратура, компьютеры, бытовая электротехника, алкоголь, табак, одежда – как магнитом притягивают криминальные элементы.

Только в 1998 г. на водителей большегрузного автотранспорта и пассажиров автобусов, выполняющих коммерческие рейсы, совершено 755 разбойных нападений и 502 ограбления, что на 10% больше, чем в 1997 г. На дорогах России за год совершено свыше 16 тыс. преступлений, из которых лишь 58% были раскрыты. Ситуация на дорогах у наших соседей – в Белоруссии, на Украине, в Польше – не лучше.

Так что ко всяким «законным» поборам на дорогах добавляются еще действия криминальных групп. Они берут свой «налог» обычно в жестокой, циничной форме, с применением огнестрельного оружия.

МВД, ГИБДД России в последнее время усилили борьбу против криминала на автомагистралях. Периодически проводятся операции «Антитеррор», что отпугивает бандитов. Однако одна милиция с преступностью на автомагистралях страны не справится. В этой борьбе должны участвовать и все заинтересованные ведомства, предприятия и учреждения. Нужно вести скоординированную целенаправленную работу.

Ассоциация перевозчиков расширяет границы

Пересечение границ, прохождение таможенных процедур, соблюдение международных конвенций и соглашений, законов и других нормативных актов в разных странах, языковой барьер, высокие профессиональные требования усложняют перевозку грузов и пассажиров на международ-

ных линиях. Для помощи отечественным перевозчикам в 1974 г. была создана Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП).

Эта некоммерческая организация представляет интересы и отстаивает позиции своих членов в национальных, иностранных и международных организациях. Ни в одной другой отрасли нет так успешно, с пользой для участников, работающей профессиональной ассоциации, как АСМАП в международных автоперевозках. Ассоциация собирает, обрабатывает, анализирует обширную информацию из официальных источников, отечественных и зарубежных СМИ и дает ценную информацию своим членам и заинтересованным лицам.

Для передачи информации используются Интернет, электронная почта, телеграф, выпускаются журналы «Информационный бюллетень» и «Международные автомобильные перевозки». Со дня образования ассоциации выпущено более 100 справочно-информационных и методических изданий, которые полезны в повседневной деятельности участников перевозок.

АСМАП оказывает широкий спектр услуг международным перевозчикам: выдает разрешения на въезд, ведет страхование, расшифровывает тахограммы, оформляет заграничные паспорта, визы и приглашения, распространяет идентификационные пластиковые карты для системы безналичного обслуживания в России и за рубежом. Усилиями АСМАП за 1995–2000 гг. было отклонено 2857 претензий иностранных таможенных органов к российским перевозчикам (80% общего их числа) на сумму 129 млн дол. и 56% претензий ГТК России.

Система профессиональной подготовки ассоциации объединяет 9 учебно-консультационных центров, расположенные в различных регионах страны. За последние 5 лет в этих центрах подготовлены и повысили свою квалификацию более 20 тыс. специалистов. В настоящее время обучение ведется по более 10 утвержденным Минтрансом России программам. Кадровую проблему ассоциация практически решила, хотя совершенству нет предела.

На пользу транспортному рынку

Россия все больше интегрируется в мировое хозяйство, следовательно, будет расти роль транспорта во внешнеэкономической деятельности страны. Прогнозируется, что к 2005 г. перевозки российским автомобильным транспортом на международных линиях возрастут почти в 2 раза, т.е. объем перевозок увеличится до 10 млн т, доходы – до 1,6 млрд дол. При этом государство будет получать 360 млн дол. налогов в год.

Предстоит освоить очень перспективные рынки Китая, Монголии, Турции, Ирана, африканских стран; обновить подвижной состав за счет экологичных и безопасных автомашин; повысить годовой пробег автомобилей в 1,5–2 раза. Для достижения этих целей перевозчикам придется использовать все свои внутренние резервы для повышения конкурентоспособности.

Законодательная и исполнительная власти должны ослабить налоговый пресс на международных перевозчиков, предоставить льготы по таможенным платежам и налогам на приобретаемые автопоезда, более активно защищать рынок транспортных услуг от «нашествия» иностранных перевозчиков. Это – вроде бы нерыночные меры регулирования транспортного рынка. Однако надо помнить, что во всем мире для защиты своих транспортников применяются все подобные меры.

Отказ от регулирования рынка транспортных услуг государством, либеральные условия работы на нем приводят к вытеснению из рынка отечественных перевозчиков, снижению налоговых поступлений в бюджет, транспортной зависимости страны. Повторное наступление на те же грабли – признак отсутствия разума. Есть он у нас или нет – увидим в будущем.



УКРЕПЛЕНИЕ ВЛАСТНОЙ ВЕРТИКАЛИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Н. Л. ДОБРЕЦОВ,
академик,

председатель Сибирского отделения Российской академии наук,
В. Е. СЕЛИВЕРСТОВ,
кандидат экономических наук,
зам. директора Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

В числе первых шагов нового президента России В. В. Путина были меры по укреплению российской государственности – создание федеральных округов с назначением полномочных представителей президента в них, а также пакет законов по укреплению вертикали государственной власти, предложенных Федеральному собранию РФ для одобрения. Наиболее четко позиция В. В. Путина по этим вопросам была выражена в ежегодном Послании президента РФ Федеральному собранию.

Государственное регулирование территориального развития

Проанализируем, в какой мере в предложенной системе мероприятий присутствует «региональная компонента» реформирования и в чем специфика выдвинутых положений. Эти вопросы имеют принципиальное значение, поскольку для России с ее огромными территориями, исключительным разнообразием условий и факторов развития регионов и невиданной в мире асимметрией такого раз-

© ЭКО 2000 г.



вития, многонациональным и мультиконфессиональным составом населения государственное регулирование территориального развития приобретает особую значимость.

При рассмотрении под этим углом зрения предложенная система мер по укреплению вертикали государственной власти и совершенствованию федеративных отношений, а также экономическая программа правительства оставляют двойственное впечатление. С одной стороны, как нам представляется, в предложенных документах недостаточно четко поставлен вопрос о необходимости государственной стратегии территориального развития страны и системы мероприятий, реализующих эту стратегию, – т. е. о государственной региональной политике. С другой стороны, предложен **правильный вектор преобразований федеративных отношений с переносом части функций государственного управления на межрегиональный уровень.**

Есть основания полагать, что причина достаточно осторожного отношения к региональным проблемам со стороны президента и правительства состоит в том, что опыт взаимоотношений Центра и регионов, накопленный за период реформ, был не во всем удачным, и, по-видимому, было принято решение вначале просто навести порядок в системе отношений «федеральный Центр – регионы», а затем вплотную заняться формированием эффективной региональной политики.

Однако, как нам кажется, здесь мы снова «наступаем на те же грабли». Опыт горбачевской перестройки показал, что нельзя отодвигать реформирование региональной политики и федеративных отношений «на потом». Во второй половине 80-х годов считалось, что вначале нужно провести реформу на уровне основного производственного звена, укрепить макроэкономические основы государства и лишь потом дать больше самостоятельности регионам, заняться реформированием их отношений с Центром, в том числе – федеративных отношений. Жизнь показала, что это была порочная концепция. «Регионализм» явочным путем занял свое место в экономической и политической жизни страны, а поскольку это был спонтанный процесс, инициированный

снизу, он приобрел искаженные и даже уродливые формы, выразившиеся в «параде суверенитетов» и в разрушении единого экономического пространства страны. Центральная же власть не заняла здесь активной, наступательной позиции; она все время старалась «вскочить на подножку уходящего поезда», принимая, например, поспешные решения по так называемому региональному хозрасчету.

Данные тенденции продолжились в начале 90-х годов в новом российском государстве. Следует целиком согласиться с оценкой этих событий, высказанной В. В. Путиным в его Послании Федеральному собранию: «Нужно признать – в России федеративные отношения не достроены и не развиты. Региональная самостоятельность часто трактуется как санкция на дезорганизацию государства. Мы все время говорим о Федерации и укреплении, годами уже об этом говорим. Однако надо признать, у нас еще нет полноценного федеративного государства. Хочу это подчеркнуть – у нас есть, у нас создано децентрализованное государство... В начале 90-х центр многое отдал на откуп регионам. Это была сознательная, хотя отчасти и вынужденная политика, но она помогла руководству России добиться тогда главного, и, думаю, была обоснованной, – она помогла удержать Федерацию в ее границах».

Обратим внимание на то, что президент РФ означил эту политику как «вынужденную». И в значительной мере его усилия, по-видимому, будут направлены на то, чтобы исправить негативные последствия этих вынужденных решений.

Здесь за основу взяты два основных направления: приведение в соответствие с Конституцией России и федеральными законами всей системы регионального законодательства и ликвидация рецидивов разрушения субъектами Федерации единого экономического пространства России.

Целиком поддерживая эти действия, заметим, однако, что в значительной мере вина за отсутствие единого правового поля в трехуровневой системе «федеральный центр – субъекты Федерации – административные районы и муниципалитеты» лежит именно на федеральных органах власти и управления, добровольно подписавших в свое время зна-

чительное количество двусторонних договоров и соглашений (особенно с национальными республиками), многие положения которых изначально противоречили федеральному законодательству.

Сейчас осуществляется своего рода эксперимент по приведению региональных уставов и законов, конституций республик в соответствие с федеральным законодательством; ряд руководителей республик уже «рапортуют» об успехе на этом фронте. Однако такая работа может быть успешной лишь при условии, что и сама Конституция России, и принятые федеральные законы будут корректироваться.

В президентском послании содержится очень важная мысль о переходе от конкуренции регионов за полномочия к «цивилизованной конкуренции» за инвестиции. При этом наряду с равенством условий конкуренции для товаропроизводителей (а это важная составная часть экономического раздела послания президента Федеральному собранию) важно обеспечить равенство условий конкуренции регионов. Ведь не секрет, что федеральная помощь тем или иным субъектам Федерации выделялась по политическим мотивам.

Основные направления реформирования федеративных отношений

Во-первых, в президентском послании указывается на то, что «мотором нашей политики должны стать инициативные и ответственные федеральные органы исполнительной власти... Но без согласованной работы с региональными и местными властями федеральные органы власти ничего не добьются. Власть на местах также должна стать действенной. По сути, речь идет о собирании всех ресурсов государства с целью реализации единой стратегии развития страны».

При этом постулируется **переход к усилению централизации в формировании финансовых ресурсов государства**, и это находит отражение в проекте бюджета правительства РФ, в котором заметно снижается доля регионов в использовании консолидированных доходов стра-

ны. Это мотивируется, в частности, необходимостью рассчитаться с внешними заимствованиями, прежде чем перейти к стратегии развития с упором на «собственные силы» (по некоторым оценкам, в ближайшие годы от трети до половины всех доходов бюджета может пойти на оплату внешнего долга).

Во-вторых, президент прямо говорит о возможности «федерального вмешательства в ситуации, когда органами власти на местах попираются Конституция России и федеральные законы, нарушаются единые права и свободы граждан России». Отметим, что институт федерального вмешательства применяется (правда, в исключительных случаях) во многих государствах, и новая российская власть вправе использовать этот инструмент государственной политики, но с одной оговоркой: такого рода акции должны полностью соответствовать федеральному законодательству. Эти меры должны быть санкционированы Федеральным собранием РФ и проводиться с максимальной степенью гласности и открытости.

В-третьих, важным шагом реформирования федеративных отношений провозглашена реформа Совета Федерации. Но это выходит за рамки настоящей статьи.

В-четвертых, в президентском послании особо выделен вопрос взаимоотношений региональной и местной властей. Говоря о борьбе мэров и глав муниципальных образований с руководителями субъектов Федерации, президент встал на сторону последних.

Конечно, настроенное отношение к местному самоуправлению имеет под собой реальную почву: пока, как нам представляется, Россия «не доросла» до реального и эффективного местного самоуправления, зафиксированного в Конституции. Тем не менее многие наблюдатели расценивают такую позицию как политику «кнута и пряника» в отношении губернаторов, которым теперь ограничиваются одни права, но предоставляются большие полномочия по влиянию на мэров и на органы местного самоуправления.

В то же время, по нашему мнению, тезис о том, что «органы местного самоуправления также стали перетягивать на себя полномочия, в основном полномочия субъектов Феде-

рации», кажется нам преувеличенным. С одной стороны, слишком неравны были силы региональных и местных элит, чтобы этот процесс приобрел значимые очертания; с другой – во многих случаях это были абсолютно оправданные и обоснованные шаги, связанные с тем, что мэры зачастую обладают слишком малыми полномочиями.

В-пятых, очень большое значение В. В. Путин придает созданию федеральных округов и назначению в них полномочных представителей президента России. Остановимся на этом вопросе подробнее.

В. В. Путин подчеркивает, что с созданием федеральных округов «федеральная власть не отдалилась, а приблизилась к территориям» и что суть этого решения «не в укрупнении регионов, как это иногда воспринимается или преподносится, а в укрупнении структур президентской вертикали в территориях».

Безусловно, речь идет не только об упорядочении системы полномочных представителей президента. Есть основание считать, что это решение имеет далеко идущие последствия. Создание семи федеральных округов на крупных территориях России, ареалы которых фактически повторяют ареалы межрегиональных ассоциаций (за исключением Центрального округа, расположенного на территории двух ассоциаций – «Черноземье» и «Центральная Россия»), может способствовать усилению действенности государственной региональной политики на основе перенесения ряда ее задач на межрегиональный уровень, более тесной работы Центра с регионами и укрепления процессов межрегиональной интеграции.

Учитывая усиление президентской линии власти, руководители субъектов Федерации и их горизонтальные объединения – межрегиональные ассоциации – будут стараться использовать этот рычаг для лоббирования своих интересов и для решения региональных проблем. Правда, высказывается точка зрения, что в этих условиях роль межрегиональных ассоциаций может быть существенно снижена.

Развитие идеи федеральных округов будет в существенной степени зависеть от реализации пакета указов прези-

дента РФ об укреплении властной вертикали, в которых предусмотрена и реорганизация территориальных органов федеральных министерств и ведомств на базе их укрупнения. Здесь появляется серьезный шанс для того, чтобы они ушли от функций «удаленных информационно-аналитических модулей» министерств и непосредственно включились в процесс реализации на местах федеральной инвестиционной, структурной, социальной и региональной политики в тесном взаимодействии и под контролем полномочного представителя президента.

Передача части функций государственного управления на межрегиональный уровень

Остановимся на вопросах возможного взаимодействия полномочных представителей президента с межрегиональными ассоциациями. Эти ассоциации, возникшие как стихийный отклик на аморфную федеральную региональную политику в первые годы реформ, прочно заняли свою нишу в экономической и политической жизни страны. И хотя их руководители не включены в состав Президиума правительства М. М. Касьянова (как это было при Е. М. Примакове и С. С. Степашине), тем не менее это правительство ведет активный диалог с межрегиональными ассоциациями. Президент или премьер-министр, руководители ведущих федеральных министерств и ведомств присутствуют практически на каждом заседании советов этих ассоциаций (высший орган ассоциаций).

Следует высоко оценить такую форму диалога «Центр – регионы», поскольку на заседания советов ассоциаций выносятся наиболее актуальные для данных регионов проблемы и с мест поступают аргументированные предложения по совершенствованию федеральной экономической и региональной политики (например, по использованию потенциала предприятий ВПК, совершенствованию бюджетно-налоговых взаимоотношений Центра и субъектов Федерации и т. д.).

На заседания советов ассоциаций выносятся предложения, предварительно «обкатанные» на заседаниях их координационных советов (или «советов по направлениям»), где

идут основные дискуссии. Затем на заседаниях советов ассоциаций принимаются (и затем лоббируются на более высоком уровне) решения в интересах всей ассоциации, а не отдельных субъектов Федерации. Здесь рассматриваются проекты важнейших федеральных законов и концепций, по ним выносятся квалифицированное корпоративное суждение, учитывающее региональные интересы больших частей России.

По-видимому, межрегиональная экспертиза федеральных законов – наиболее ценное в деятельности ассоциаций. Так, несколько лет назад на заседании межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» в Красноярске с участием тогдашнего вице-преьера А. Б. Чубайса руководителям сибирских регионов удалось существенно скорректировать параметры федерального бюджета на основе более полного учета интересов территорий.

Не менее важен в деятельности межрегиональных ассоциаций и взаимный обмен опытом. Совместная работа представителей различных субъектов Федерации, привлечение квалифицированных ученых и специалистов к работе координационных советов способствует формированию квалифицированных управленческих кадров в регионах. Нам представляется, что в этот процесс должно активно включиться Министерство по делам Федерации, национальной и миграционной политики РФ. Оно может на основе контактов с межрегиональными ассоциациями и их координационными советами способствовать распространению позитивного опыта в других районах России, формируя банк данных по интеграционным технологиям сотрудничества.

Таким образом, несмотря на отсутствие финансовых ресурсов для реализации сколько-нибудь значимых интеграционных программ и проектов, **межрегиональные ассоциации формируют важнейшее «поле» межрайонного сотрудничества и интеграции – законодательное, инновационное и информационное.**

Сегодня межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия оказывают большое влияние на региональную политику России. Пожалуй, нигде в мире нет сейчас

такой разветвленной и оформленной формы «мягкого» управления на уровне всех макрорегионов страны (в США, например, действуют ассоциации лишь по отдельным крупным макрорегионам, объединяющим несколько штатов). Деятельность ассоциаций в России приобретает все более зрелые формы, Государственная дума утвердила закон об их деятельности.

В то же время в работе межрегиональных ассоциаций есть немало недостатков, их потенциал используется далеко не в полной мере. Авторы стоят на позиции, что во многом эти недостатки вызваны тем, что в рамках ассоциаций объединены старые, «госплановские» крупные экономические районы. В их состав входят территории с совершенно различным экономическим потенциалом, структурой производства и т. д. Например, в «Сибирское соглашение» входят 19 субъектов Федерации – это «Россия в миниатюре» (речь идет не о масштабах территории, а о сильных межрегиональных различиях).

Поэтому рано или поздно, особенно когда встанет вопрос о совместном финансировании межрегиональных интеграционных проектов, возникнет проблема баланса интересов субъектов Федерации, входящих в ассоциацию. Поэтому, на наш взгляд, постепенно и сами регионы, и федеральные органы власти и управления придут к единой позиции, что **необходимо реформирование сетки макрорайонирования страны и формирование новой, более дробной, чем сегодня, структуры макрорегионов, построенной на принципах экономического единства входящих к ним субъектов Федерации и наличия общих проблем** (например, на территории Сибири может быть образовано не два крупных экономических района, как сегодня, – Западно-Сибирский и Восточно-Сибирский, а четыре: Северо-Сибирский, Южно-Сибирский, Ангаро-Енисейский и Забайкальский). Подчеркиваем, что речь идет о создании новых крупных экономических районов по «западноевропейскому образцу» – т. е. не в форме жестких структур административно-территориального деления страны, а в форме «мягких» интеграционных структур.

Характерно, что как только начинают обсуждаться проблемы совершенствования процессов межрегиональной интеграции (особенно создания ее новых институциональных структур) и встает вопрос о российских макрорегионах, дискуссия переходит к проблеме возможной реформы административно-территориального деления России. Многим сегодня очевидно, что зафиксированная в Конституции РФ федеративная структура государства и связанная с ней система административного территориального деления страны сложна (в ней используется «матрешечный» принцип вхождения одного субъекта Федерации в другой), громоздка и неэффективна. Именно поэтому возникают различные предложения по укрупнению субъектов Федерации, переходу на систему «больших» губерний и т. д.

Проблемы развития федеративных отношений в России и межрегиональной интеграции тесно связаны, но не тождественны. Если для совершенствования федеративных отношений, возможно, и необходима реформа административно-территориального деления страны, то для ускорения интеграции изменение границ субъектов Федерации, перераспределение полномочий и т. д. вовсе не обязательны.

Мы считаем, что в современных условиях **крайне опасно форсировать «перекройку» границ, какими бы благими намерениями это ни объяснялось.** В то же время следует постепенно готовить почву для реформирования системы макрорегионов и перестройки деятельности межрегиональных ассоциаций в новых границах (ясно, что в таком случае этих ассоциаций будет не восемь, как сегодня). Только тогда можно говорить о возможном реформировании федеративной и административно-территориальной структуры государства. Заинтересованность в этом должна быть проявлена как сверху, так и снизу.

Этот процесс (по опыту Польши) может быть достаточно длительным, но важно, чтобы хотя бы на исследовательском уровне заранее прорабатывались различные сценарии реформирования. При этом очень важно получить количественные и качественные измерители «цены» решения этой проблемы.

При переходе от «мягких» к «жестким» институциональным структурам межрегиональной интеграции многое будет зависеть от степени государственного присутствия в осуществлении этих процессов. В крайнем варианте это может привести к созданию государственных межрегиональных структур. В то же время возможно создание негосударственных органов регулирования и управления интеграционными процессами с более сильным участием бизнеса в виде **«корпораций межрегионального развития»** – негосударственных организаций, ориентированных на стимулирование и реализацию межрегиональных интеграционных проектов.

Возвращаясь к проблеме формирования федеральных округов и аппарата полномочных представителей президента, отметим, что это решение фактически говорит **о начале постепенного перехода от «мягких» к «жестким» формам регулирования интеграционных процессов с передачей части функций государственного управления на межрегиональный уровень.** Считаем это правильным и перспективным направлением, но обращаем внимание на то, какие конкретные формы примут эти реформаторские действия. При недостаточно продуманной системе мероприятий это может выродиться в создание новых неэффективных промежуточных структур во властной вертикали и привести к разбуханию чиновничьего аппарата.

В то же время укажем на целесообразность «стыковки» двух процессов: усиления вертикали государственной власти с передачей части функций государственного управления и контроля на межрегиональный уровень и усиления горизонтальных связей субъектов Федерации, опосредованных деятельностью межрегиональных ассоциаций. Эти два процесса, один из которых идет сверху, а другой – снизу, могут сойтись в определенной точке, и тогда речь может идти о создании **единых органов управления, координации и контроля на крупных территориях России, которые учитывают как федеральные, так и региональные интересы.**

В этой связи на новой основе может быть определена роль межрегиональных ассоциаций и их исполнительных органов в федеральных округах.

Важно, чтобы при возможных реорганизациях (так, представитель президента по Поволжскому федеральному округу С. В. Кириенко предложил включить исполнительную дирекцию межрегиональной ассоциации «Большая Волга» в состав своего аппарата; представитель президента в Сибирском федеральном округе Л. В. Драчевский говорил о возможности создания при данном представительстве специального совета, в который бы входили сибирские губернаторы) не оказался невостребованным богатый потенциал межрегиональных ассоциаций.

При формировании аппарата полномочных представителей президента в федеральных округах и более конкретном определении их функций целесообразно обратить особое внимание на вопросы **взаимодействия с межрегиональными ассоциациями и их исполнительными органами, которым, возможно, целесообразно делегировать часть функций государственного управления на крупной территории при решении конкретных задач.** Важнейшим направлением такой совместной работы могла бы быть разработка и реализация крупных межрегиональных интеграционных программ типа федеральных целевых программ «Сибирь», «Дальний Восток» и т. д.

По-видимому, назрел вопрос о «реанимации» этих программ в новых условиях, при соблюдении принципов конкурентности предлагаемых в рамках данных программ проектов федерального и межрегионального значения на основе паритетного использования федеральных и региональных источников финансирования и т. д. Мониторинг разработки и реализации такого рода программ мог бы стать важным направлением совместной деятельности аппарата полномочного представителя президента и исполнительного органа соответствующей ассоциации.

В целом мы считаем, что при формировании федеральных округов выбран правильный вектор реформирования. Важно, чтобы эти решения не принимались келейно, а к

ним были бы привлечены как представители региональных органов власти и управления, так и региональной науки.

Выравнивание диспаритетов на уровне регионов

В заключение отметим, что все отмеченные в президентском послании меры по совершенствованию федеративных отношений и гармонизации взаимодействия Центра и регионов трактуются как задача наведения порядка в органах власти. Отмечено, что «это – не конечная цель, а лишь самый первый этап государственной модернизации. Соединение ресурсов федеральной, региональной и местной власти потребуются для других сложных задач...» Выделено три таких задачи, в том числе «фактическое выравнивание возможностей субъектов Федерации в целях обеспечения граждан страны всей полнотой политических и социально-экономических прав». Эта чрезвычайно болезненная и актуальная для современной России проблема как бы отнесена к «перспективной», дело до которой дойдет после «наведения порядка в органах власти».

Однако, на наш взгляд, данная проблема стоит настолько остро, что откладывать ее решение до той поры, когда появятся необходимые материальные и финансовые ресурсы, крайне опасно. Нужно уже сегодня **навести порядок в существующей ныне и весьма неэффективной и расточительной системе оказания федеральной поддержки регионам через систему межбюджетных отношений (и пресловутых трансфертов) и региональных программ.**

Очень важно, что президент использовал понятие «выравнивание», т.е. процесс, который должен приостановить и существенно сократить невиданную в мире асимметрию в показателях социально-экономического развития российских регионов. Разрыв по уровням производства валового внутреннего продукта среди субъектов Федерации превышает 20 раз (в ЕС имеет место 3–4-кратный разрыв между наиболее богатыми и бедными регионами).

Мы считаем, что именно эти межрегиональные диспаритеты, существенно увеличившиеся в годы реформ, представляют наибольшую опасность для существования России как единого федеративного государства, здесь мы подошли к очень опасной черте, за которую мы не имеем права перейти. Поэтому **задача новой российской региональной политики – существенно сблизить (но ни в коем случае не нивелировать!) возможности субъектов Федерации, городов, административных районов, обеспечить достойный уровень социально-экономического развития и уровень жизни всех граждан страны, независимо от места их проживания.**

Такая политика потребует новых принципов осуществления федеральной поддержки регионов. Нужно уйти от порочной практики «государственного протекционизма», порождающей опасную тенденцию в регионах, суть которой заключается в том, что «бедным быть выгодно». Потребуется крупномасштабное перераспределение государственных ресурсов на новых принципах возвратности, конкурсности, адресности, тщательного контроля и мониторинга за использованием выделенных средств, совместное федеральное и региональное финансирование инвестиционных программ. Нужно постепенно переходить от поддержки наиболее кризисных территорий, необходимой для их простого «выживания», к мерам по государственному стимулированию, дающим возможности для саморазвития субъектов Федерации, городов и административных районов на основе поддержки региональных «точек роста».

Предстоящие годы будут периодом нелегкой борьбы за формирование эффективной региональной политики. Конечно, во всяком федеративном государстве интересы Центра и территорий различаются, но истинные федерации являются таковыми именно потому, что всегда находится приемлемый компромисс, баланс интересов. В этой борьбе не может быть «победителей» и «побежденных»; здесь все могут или победить, или проиграть. Иного не дано.



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА:

МИФЫ И ДОГМЫ*

А. П. ЧЕРНИКОВ,
зав. лабораторией Отдела региональных экономических
и социальных проблем при Президиуме ИНЦ СО РАН,
Иркутск

Нередко предлагается простой рецепт решения наших экономических проблем: «Возьмите близкую нам по природным условиям страну, например, Канаду. Делайте, как они, и будете жить так же».

Но еще классик заметил: «Что для русского здорово, то для немца смерть». У каждого народа свой менталитет, своя система ценностей, вырабатываемых под влиянием множества факторов в ходе исторического развития, природный – лишь один из них.

Просто копировать кого-то для нас неприемлемо уже по той причине, что уж больно специфичные проблемы призвана решать российская экономика. Среди них – инфраструктурное обустройство (транспорт, энергоснабжение) огромной территории, поддержание обороноспособности страны, традиционная неразвитость института частной собственности на землю, что не может не отражаться на структуре российской экономики, а следовательно, на ее реформировании.

* Статья представляет собой журнальный вариант постскриптума к рукописи монографии «Стратегия развития региона (структурный аспект)», находящейся в печати. В качестве региона исследования рассматривается Иркутская область.

Монография подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 98-02-02279).

© ЭКО 2000 г.



Для использования опыта другой страны необходимо соответствие:

- 1) политической ориентации;
- 2) уровня социально-экономического развития, измеряемого, например, среднедушевой величиной ВВП и бюджетной нагрузкой на экономику (долей бюджета в ВВП), а также структурой экономики (прежде всего долей ВПК);
- 3) культурно-образовательного уровня.

Нетрудно увидеть отсутствие такого соответствия между Россией накануне ее реформ и, например, Китаем, опыт реформирования которого предлагалось считать едва ли не модельным для России.

В условиях глубокого системного кризиса «коридор» для принятия решений, как и для использования какого-либо опыта, а также достаточно универсальных положений экономических теорий существенно ограничен. Поскольку, как заметил другой классик: «Каждая несчастливая семья несчастлива по-своему».

Можно и нужно все подсчитать.

При этом подразумевается, что сделать это не сложнее, чем, например, посчитать деньги в собственном кошельке.

Иллюзия, что все можно подсчитать и получить однозначный результат, была особенно характерна для централизованной экономики, где параметры и пропорции устанавливались расчетным путем (например, цены). В рыночной экономике большое значение имеет фактор неопределенности. Все расчеты на перспективу строятся с известной поправкой на случайности. А в условиях глубокого системного кризиса самые тщательные расчеты в ближайшем будущем могут вообще привести к обратным результатам, поскольку весьма широк диапазон возможных колебаний цен, курса рубля и ставки процента на рынке ссудного капитала. Вероятность здесь – оценка совпадения расчетных условий с фактическими.

Особенно сложным является определение эффективности региональных и народнохозяйственных проектов. Хотя

«Методические рекомендации»¹ и декларируют: «Для крупномасштабных (существенно затрагивающих интересы города, региона или всей России) проектов рекомендуется обязательно оценить экономическую эффективность», во главу угла ставится обоснование коммерческой эффективности локального проекта. Решение принимается с учетом значений чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, срока окупаемости, а также других факторов, ряд из которых поддается только качественному (а не количественному) анализу.

Причем чем масштабнее проект, чем больше он «выходит» за пределы показателей коммерческой и бюджетной эффективности, тем менее пригодными становятся традиционные методики оценки.

Давно известна ограниченная применимость «рыночной идеологии» для оценки эффективности проектов, связанных с переходом к новым источникам энергии или природного сырья или реализацией «прорывного» научно-технического изобретения, имеющих долгосрочный характер и требующих структурной перестройки хозяйства. Так, решения фирмы ИВМ о выпуске универсальных электронно-вычислительных машин или фирмы «Ханиуэлл» – о переходе к микропроцессорным схемам были, как известно, приняты вопреки, а не следуя «рыночной идеологии». Именно эти решения во многом определили некоторые структурные сдвиги в экономике США, имевшие место в 50–70-х годах².

При обосновании крупных проектов в советской экономике не ограничивались применением методик оценки экономической эффективности. Так, создание угольной базы страны в Кузбассе в составе Урало-Кузнецкого комбината или строительство БАМа обосновывались не экономической эффективностью, а их стратегическим значением.

Возникает вопрос и о выборе цен, в которых рассчитывается эффективность проекта. Применение действующих

¹ Методические рекомендации по оценке эффективности проектов и их отбору для финансирования (Официальное издание). М.: ИНФРА, 1996. С. 6.

² Экономика США в будущем (проблемы и прогнозы) / Под ред. В. И. Данилова-Данильяна. М.: Прогресс, 1982. С. 30.

внутри страны цен представляется необоснованным, поскольку реализация проекта должна привести к их значительной трансформации в связи с изменением условий воспроизводства. И то, что являлось неэффективным в прежней структуре экономики, может оказаться эффективным в ее новой структуре. Так, развитие в свое время в Южной Корее автомобилестроения и электроники противоречило соображениям экономической эффективности, сегодня же очевидно, что эти отрасли весьма эффективны. Причем в условиях экономического кризиса, когда экономика находится в состоянии структурных, в том числе ценовых деформаций, оценка эффективности крупных инвестиционных проектов, как раз и направленных на исправление сложившихся диспропорций, в фактических ценах еще более необоснованна.

Использование мировых цен также представляется недостаточно корректным из-за отличия региональных условий ценообразования от мировых. По расчетам с использованием данных отчетного межотраслевого баланса за 1991 г., переход на мировые цены делает нерентабельными все перерабатывающие отрасли промышленности, сельское хозяйство, транспорт и строительство³. Это означает, что в этом случае сложившаяся технологическая структура не могла бы обеспечить даже простое воспроизводство.

Несомненно, рассчитывать последствия принимаемых решений необходимо, однако очевидна в ряде случаев невысокая достоверность получаемых количественных оценок.

Экспорт нефтегазовых ресурсов в любом случае экономически выгоден.

Важнейшая структурная проблема развития как региональной, так и российской экономики – разумное использование сырьевого потенциала и прежде всего нефтегазовых ресурсов. Собственный и зарубежный опыт показывает, что при форсированной добыче и экспорте нефтегазовых ресур-

³ Львов Д., Пугачев В. Цены на нефть можно отпустить, если отменить налоги // Российская газета. 28.02.1992.

сов превалирующим становится добывающий сектор народного хозяйства. Известный пример – «голландская болезнь»: в результате форсированной разработки месторождений газа в Северном море произошло резкое расширение добывающей промышленности Голландии за счет перерабатывающей.

Идея экспорта нефтегазовых ресурсов Иркутской области, обычно представляемая в научных публикациях как априорная, на мой взгляд, далеко не очевидна. В сегодняшних условиях слабой управляемости и коррумпированности экономики (и власти) целесообразность экспорта нефти и газа, как и сами условия, при которых экспорт целесообразен, нуждаются в обосновании. Для этого необходимо ответить по меньшей мере на следующие вопросы.

1. Что более эффективно – экспорт нефтегазовых ресурсов или другой конкурентоспособной продукции, например, военных и гражданских самолетов или алюминия и конструкций из него и т. д.?
2. На решение каких проблем экономики региона предполагается направить валютную выручку? Нужна программа развития экономики области, в которой предусматривалось бы использование экспортных ресурсов.

В противном случае очень высока вероятность того, что нефтегазовые ресурсы не будут использованы ни в топливно-энергетическом, ни в химическом комплексе области, как это уже происходит с поставкой западносибирской нефти для Ангарской нефтехимической компании, а полностью будут экспортироваться. Это худший сценарий, если рассматривать его с позиции интересов региона. В связи с этим представляется необходимым разработать в составе программы социально-экономического развития региона меры, исключающие возможность такого развития событий. Одного лишь соглашения о разделе продукции для этого может оказаться недостаточно.

Объяснение необходимости экспорта нефтегазовых ресурсов и привлечения иностранного капитала для их добы-

чи отсутствием внутренних источников финансовых средств также не представляется убедительным: отсутствует не столько собственный капитал, сколько условия для его эффективного вложения. Распространенный тезис: «Нет денег» – миф, оправдывающий бездеятельность власти. Имеющиеся данные о сбережениях населения области (2–3 млрд руб. в 1997–1998 гг. и всего 1% средств населения в объеме инвестиций), прибылях финансовой системы страны, в десятки раз превышающих объемы ежегодных капитальных вложений, а также об известных объемах теневого вывоза капитала (ежегодно десятки миллиардов долларов) опровергают этот миф.

В интеграционных процессах России приоритет имеет восточное геополитическое направление.

Это утверждение инициировано парламентскими слушаниями Совета Федерации Федерального собрания РФ, состоявшимися в г. Иркутске в октябре 1997 г.; Всероссийской конференцией «Восточная энергетическая политика России и проблемы интеграции в энергетическое пространство Азиатско-Тихоокеанского региона» (Иркутск, сентябрь 1998 г.); созданием Байкальского форума, призванного усилить интеграцию сибирских регионов со странами АТР.

Внешнеэкономические интеграционные процессы естественны для современной рыночной экономики. Однако возникают сомнения по поводу целесообразности предполагаемых масштабов их осуществления и приоритетности именно восточного направления. Прежде всего речь идет о грандиозных проектах экспорта по транссибирским трубопроводам нефтегазовых ресурсов Западной и Восточной Сибири в страны АТР.

Не шараханье ли это от Запада, где возникли проблемы с российским экспортом, на Восток, где этих проблем пока нет? Не продолжение ли это политики, пытавшейся реализовать в свое время не менее грандиозные проекты поворота сибирских рек?

Возникают и другие вопросы относительно приоритетности восточного или любого другого внешнеэкономического направления по отношению к политике внутреннего развития страны. Разве последняя не должна быть приоритетной для России? И разве, не достигнув успехов в политике внутреннего развития, реально рассчитывать на достижение стратегических преимуществ в восточном или любом другом геополитическом направлении? Понятны преимущества такой внешнеэкономической политики – строительство главным образом за счет иностранных инвесторов, новые рабочие места, валютные поступления. Но насколько они могут упрочить стратегические позиции страны?

Подобные сомнения не возникают относительно экспортной направленности освоения нефтегазовых ресурсов Сахалинской области, прежде всего ввиду отсутствия реальных альтернатив развития этого региона и необходимости строительства сверхдальних трубопроводов.

Суровый климат и большие расстояния делают любую продукцию, произведенную в Сибири, даже с использованием современных технологий, неконкурентной на внешних рынках.

Развивая этот тезис, исследователи резюмируют: для Сибири нужны более низкие тарифы на энергию и транспорт, иначе она обречена⁴.

Действительно, факторы серьезные! Более высокие в сравнении с мировыми аналогами издержки сибирских производств – алюминия и добычи нефти, казалось бы, подтверждают приведенный тезис.

Однако можно ли так обобщать на основе всего двух факторов?

Во-первых, есть масса других факторов, благоприятствующих развитию соответствующих производств в Сибири и компенсирующих отмеченное удорожание. Это большие масштабы природных ресурсов, их высокое качество, ком-

⁴ Ларина Н. И. Депрессивные ареалы Сибири// ЭКО. 1998. № 2. С. 124.

пактное размещение, позволяющее осуществлять комплексное их использование, высокий процент содержания полезного компонента в руде, удобное для добычи залегание рудного тела, другие природные факторы, а также относительно низкие затраты на производство энергоресурсов в Иркутской и Тюменской областях, в Красноярском крае.

Уникальные горно-геологические условия залегания и физико-химические свойства сибирских природных ресурсов могут не только нейтрализовать действие удорожающих моментов, но и обусловить экономическую ренту, т. е. дополнительный сверх среднего по народному хозяйству доход. Не случайно на мой вопрос к руководству российско-японского лесоперерабатывающего предприятия (его продукция, пиломатериалы, вывозится в Японию) – почему оно создано в Иркутской области, а не на Дальнем Востоке, т. е. ближе к Японии, – последовал ответ: в Иркутской области имеется мощная лесосырьевая база высококачественной древесины. Другими словами, за гарантию надежного функционирования собственник предприятия готов платить повышенный транспортный тариф.

Сибирь сохранит, а в перспективе, учитывая ее относительно низкую геологическую изученность, усилит свои позиции в добыче редких полезных ископаемых – алмазов и других драгоценных и поделочных камней, редких металлов и редкоземельных элементов, возможно, золота и т. д.

Наконец, огромен ассимиляционный потенциал Сибири, ее возможности нейтрализации вредного воздействия производства на окружающую среду. Значимость этого фактора со временем будет возрастать.

Во-вторых, верно ли такое обобщение для всей Сибири? Сибирь – огромная территория, содержащая едва ли не все разнообразие природных, экономических, геополитических условий.

При обосновании инвестиционных проектов, нуждающихся в государственной поддержке, доминирует представление о приоритетности быстро окупаемых проектов.

Однако быстрая окупаемость – естественное требование для коммерческих структур, а не для государственных органов, их политики и институтов развития.

Во всем мире приоритет отдается проектам, способствующим развитию всей экономики, что возможно лишь при государственной поддержке. Известны программы вывода из депрессивного состояния регионов, когда государство берет на себя первоначальные затраты по обустройству территории и тем самым создает условия для привлечения туда капитала.

В господдержке нуждаются объекты, необходимые для всех субъектов региона (например, объекты инфраструктуры), но коммерчески невыгодные для инвестора, за которые никакой «частник» не возьмется. С позиции интересов региона такие объекты могут быть если и не эффективными, то просто необходимыми для поддержания нормальных условий жизнедеятельности (школы, больницы, дороги и т. д.).

Позиция чиновника администрации региона: «Определять приоритеты экономического развития – функция рынка (поскольку у нас рыночная экономика), а не администрации региона».

На вопросы: в чем же тогда заключается государственное регулирование и по каким критериям администрация региона осуществляет отбор инвестиционных проектов для государственной поддержки? – следует ответ, содержащийся в предыдущем тезисе – по критерию окупаемости!

Между тем исторический опыт (включая и наш собственный) свидетельствует об огромной роли государственного регулирования при обосновании и финансировании приоритетных направлений технико-экономического развития, составляющих ядро прогрессивного технологического уклада. Действенными механизмами государственного регулирования являются государственная поддержка фундаментальной науки и заказов ВПК, стимулирование инновационной активности хозяйствующих субъектов. Сами по себе рыночные отношения не могут обеспечить научно-технический прогресс.

ЛИКИ БАНКРОТСТВА

Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА,
В. И. ФЕДОСЕЕВ,
О. В. ХВОРОСТИНИН,
Новосибирск

В государствах с рыночной экономикой прямой смысл банкротства предприятия-должника – защитить права, собственность и интересы кредитора. Никакие псевдоморальные доводы типа: «А как же коллектив обанкротившегося предприятия?», «Жалко – такая симпатичная была фирма» и т. п. – в расчет не принимаются. Как говорится, Богу – богово, а кредитору – кредиторово...

В российском законе о банкротстве вроде бы сохранена та же предельно простая логика.

Но жизнь, она же практика, почему-то демонстрирует картину, в которой не просматривается ни логики, ни закономерности, ни даже статистики: ведь плохо работающих, «лежащих» заводов сколько хочешь, а о банкротствах слышно редко и почти всегда что-нибудь скандальное. Хотелось бы разобраться.

Ниже вниманию читателя предлагается журналистское исследование, подкрепленное комментариями директора юридической фирмы «Хартманн и Партнеры» **Олега Владимировича Хворостинина** и кандидата экономических наук, заведующего кафедрой финансового менеджмента Новосибирского университета путей сообщения **Валерия Ивановича Федосеева**.

Основное, что хотелось бы понять: что происходит при банкротстве, каковы возможности этой юридической процедуры и от кого что зависит.

Формальные основания и закон

Новая редакция Федерального закона о несостоятельности (банкротстве) принята Государственной Думой 8 января 1998 г., а с 1 марта того же года закон вступил в силу.

Чтобы не ошибиться в терминах, приведем определения некоторых из них так, как они записаны в законе (ст. 2):

несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей (далее – банкротство);

должник – гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, неспособное удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Федеральным законом;

денежное обязательство – обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации;

обязательные платежи – налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством Российской Федерации;

руководитель должника – единоличный исполнительный орган юридического лица, а также иные лица, осуществляющие в соответствии с федеральными законами деятельность от имени юридического лица без доверенности;

конкурсные кредиторы – кредиторы по денежным обязательствам, за исключением граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, а также учредителей (участников) должника – юридического лица по обязательствам, вытекающим из такого участия;

досудебная санация – меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника – юридического лица, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства;

наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с настоящим Федеральным законом, в целях обес-

печения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника;

внешнее управление (судебная санация) – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему;

конкурсное производство – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

арбитражный управляющий (временный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий) – лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных полномочий, установленных настоящим Федеральным законом;

временный управляющий – лицо, назначаемое арбитражным судом для наблюдения, осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника и иных полномочий, установленных настоящим Федеральным законом;

внешний управляющий – лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных полномочий, установленных настоящим Федеральным законом;

конкурсный управляющий – лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления иных полномочий, установленных настоящим Федеральным законом;

мораторий – приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей.

В. И. ФЕДОСЕЕВ (далее В. И.):

«Потенциальные предприятия-банкроты условно (но статистически достоверно) можно распределить по группам, выделив причины, приведшие эти предприятия к такому состоянию:

1) 50% предприятий находятся в тяжелом положении по объективным причинам, связанным с состоянием рынков и спецификой государственных финансов;

2) 20% – исключительно из-за бездарного управления (сырье купили дорого, продукцию накопили на складах и т. п.; те, кто работают с учетом требований рынка, изучая запросы и интересы клиентов, банкротами обычно не становятся).

3) 30% – составляют те, руководители которых специально «закапывают» свои предприятия, приводят к состоянию банкротства, преследуя понятные цели».

О. В. ХВОРОСТИНИН (далее – **О. В.**): «Найти формальные основания для инициации процедуры банкротства сегодня не составляет труда: достаточно, чтобы предприятие имело задолженность в объеме 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) и не погашало ее более трех месяцев. Так написано в законе о банкротстве, и кредиторы, или прокурор, или полномочные налоговые органы, или даже сам должник могут обращаться в арбитражный суд с иском о признании предприятия банкротом.

Понять последовательность действий, которые затем начинают применять по отношению к такому предприятию, легче с помощью приведенной схемы¹.

Если кто-то из перечисленных четырех субъектов пишет заявление о признании данного юридического лица банкротом и суд находит для этого формальные основания, то на предприятии вводится процедура временного наблюдения. Ее суть – произвести инвентаризацию всего имущества предприятия-должника и составить план его финансового оздоровления.

Во время наблюдения статус предприятия не изменяется, руководство продолжает исполнять свои обязанности и полностью сохраняет свои полномочия, если его действия не противоречат действиям арбитражных управляющих. На время наблюдения вводятся некоторые ограничения на распоряжение имуществом предприятия.

Если восстановить платежеспособность предприятия не представляется возможным, переходят к процедуре банкротства и ликвидации юридического лица. Делается оценка всего имущества, определяется его ликвидность, истребуются возможные долги. Потом вся конкурсная масса идет с молотка и производится расчет с кредиторами, до которых доходит очередь. Руководство отстраняется от управления, и все его функции переходят к конкурсному управляющему.

Если подготовленный план финансового оздоровления признается реалистичным и позволяет вывести предприятие из долгов, наступает черед процедуры санации юридического лица – восстановления его платежеспособности. На этой стадии руководство будет отстранено, назначен внешний управляющий, которому предстоит выводить пред-

¹ Составлена О. В. Хворостининым.



приятие из кризиса в течение 12 месяцев (в некоторых случаях может быть добавлено еще полгода, а для особой категории предприятий, в частности, градообразующих, предусмотрено продление этого срока до 3–5 лет).

На весь срок проведения процедуры санации, как и на срок процедуры банкротства, вводится мораторий на исполнение денежных обязательств должника, все долги предприятия замораживаются и подлежат реструктуризации».

Это обстоятельство служит явным соблазном: «остановить счетчик» и как бы начать новую жизнь, выплачивая лишь текущие налоговые платежи.

Известны случаи, когда предприятие, «собственноручно» инициируя процедуру банкротства, преследовало именно такую цель. Правда, в том случае, когда руководство (отстраняемое от всех финансовых потоков в случае назначения внешнего управления) точно знало, что управленческая команда станет играть с ним в одни ворота, арбитражные управляющие будут действовать в его интересах.

Ведь вообще-то арбитражный управляющий назначается решением арбитражного суда².

О. В.: «Кандидатура управляющего согласовывается комитетом кредиторов, после чего предлагается суду на утверждение.

Если кредиторы своей кандидатуры не предлагают, вмешивается федеральная служба по финансовому оздоровлению, где имеется список людей, получивших лицензию на осуществление функций по антикризисному управлению.

На арбитражных управляющих с момента их утверждения ложится весь груз юридической ответственности за предприятие: именно ими подписываются отныне все финансовые, административные и прочие документы, вся деятельность предприятия осуществляется только по распоряжению арбитражного управляющего. Подчеркнем, что его главная задача – действовать в первую очередь в интересах кредиторов».

² Арбитражный суд рассматривает экономические и хозяйственные споры между юридическими лицами. Он имеет вертикальную структуру – суд федеральный, региональный, территориальный.

Случай становится особенно «интересным», когда главным или вообще единственным кредитором выступает государство.

Здесь напрашивается, возможно, кощунственное, но уж очень логичное предположение: может быть, потому власти не торопятся решить проблему государственных долгов, что тогда не будет и этого вида кредиторов? Т. е. не будет испытанного, привычного способа политического, вернее, чиновничьего воздействия, и придется искать экономические рычаги, которых, как известно, чем больше, тем меньшей становится власть чиновничья.

Заказное банкротство, или «не делай долгов»

Это наиболее частый вид банкротства в современной России.

Заметим, что по заказу банкротят не какие-нибудь там завалившие производства с полуразвалившимися цехами и устаревшим, рассыпающимся оборудованием, а как раз многие перспективные и обладающие привлекательным, ликвидным имуществом.

Закон дает возможность сделать процедуру банкротства эффективным инструментом захвата чужой собственности, ее передела и уничтожения успешных конкурентов.

Заказное банкротство позволяет лицу, у которого есть деньги, вложить их в привлекательное предприятие. Легально, скупая акции этого предприятия, стать хозяином зачастую нет возможности: например, нету продавцов. Но можно купить долги. Их охотно продадут за живые деньги.

В. И.: «Представьте, что я – частный предприниматель, специалист по захвату чужой собственности (в России уже появилась такая высокооплачиваемая специальность). Мне передают долги некоего предприятия – небольшие, по закону достаточно всего 80 тыс. руб. Я обращаюсь в арбитраж, чтобы возбудить дело о банкротстве. Разуме-

В 1999 г. в России было подано 11,5 тыс. заявлений на банкротство, из них по инициативе налоговых органов – 5 тыс.

ется, с кредиторами найдено взаимопонимание; с девчонками в арбитражном суде я уже «договорился» – ведь заказчики меня хорошо финансируют. Суд очень быстро банкротит интересующий меня завод, вводит внешнее управление, назначая «моего» человека. Попытки руководства рассчитаться со мной как с новым кредитором, естественно, безуспешны. И все: завод банкротят, у него появляется новый хозяин.

Часто заказывающее банкротство лицо интересуется только имуществом предприятия, а не само производство. Или, наоборот, главной целью такого вида банкротства может стать уничтожение эффективного производства – так борются с опасными конкурентами. И на Западе тоже. Поэтому там хорошие менеджеры давно усвоили, что главное в их работе – не допустить утраты платежеспособности своей фирмы. Первая заповедь для них – «не делай долгов, которые не можешь вовремя оплатить», а получение прибыли – только на втором месте... Хорошая, между прочим, заповедь».

Бывают ли неподкупные управляющие

При инициации процедуры банкротства есть два очень существенных для исхода дела обстоятельства; от них-то почти все и зависит.

Первое: насколько объективно проводится оценка имущества должника. Это – тема для отдельного разговора. И второе: честность, порядочность и подконтрольность (помимо квалифицированности!) арбитражных управляющих.

Посмотрим, откуда они вообще берутся, эти люди.

О. В.: «Есть несколько команд (учебных заведений), которые вправе готовить арбитражных управляющих, что подтверждено специальной лицензией на данный вид деятельности. Между прочим, получить такое разрешение очень непросто.

Лицо, прошедшее обучение и успешно сдавшее экзамен, регистрируется как индивидуальный предприниматель и тоже получает лицензию на осуществление деятельности арбитражного управляющего. После этого лицензированному специалисту нужно встать на учет в арбитражном суде и ждать, когда его кандидатуру порекомендуют кредиторы.

Лицензированный управляющий не имеет зарплаты как таковой, его труд оплачивается в форме гонораров».

Чтобы не остаться без работы, надо, чтобы выбор кредиторов пал на тебя. Следовательно, надо искать индивидуальный подход к кредиторам: «Ребята, я готов на вас работать и защищать ваши интересы. Каковы ваши условия?»

Заметим, что поскольку арбитражный управляющий отвечает за ошибки всем своим имуществом, последнее логично уводить «в тень».

Если управляющий допускает грубые нарушения законодательства, его могут лишить лицензии. Так случилось, например, с внешним управляющим Новосибирского вакуумно-электродного завода, который прибегнул к самой примитивной схеме: организации «чистого» дочернего предприятия, хотя по закону, когда предприятие уже находится в стадии банкротства, ни продавать его имущество, ни использовать в качестве вклада в уставный капитал других юридических лиц нельзя.

Государственная собственность

Государство – это тот же акционер, который (как и любой другой акционер) через своих уполномоченных лиц должен влиять на исполнительный аппарат, чтобы последний действовал в его интересах.

Государство должно забирать прибыль от своего имущества и следить, чтобы она была. В противном случае наблюдаемая на госпредприятиях печальная картина становится нормой, а сдача производственных площадей в аренду – вовсе не худшим способом распорядиться этой самой госсобственностью.

О. В.: «Начиная с ваучерной приватизации и по сей день целевого, стратегического управления государственной собственностью как такового не было, за очень редкими исключениями.

И это несмотря и вопреки тому, что практически во всех приватизированных предприятиях государство имело долю.

Управляющие государственными пакетами акций были лишены возможности контроля, а значит, и свободны от ответственности. Не говоря о том, что у них не было опыта рыночного управления.

Похоже, и управляющих, и государство устраивало то положение синекуры, в которое таким образом превращалось государственное управление собственностью.

Управляющий получал зарплату (и немалую) просто за то, что входил в состав директоров».

А государство имело мощный рычаг воздействия на местные власти, коим передавалось управление объектом собственности. Не став экономическим, рычаг превратился в удобное средство политического влияния.

Почему такое стало возможным – потому ли, что не было экономической программы или наоборот (в отсутствие таковой «политическая составляющая» рычага многократно возрастает), – сейчас не главное. Важнее знать другое: кто и как может сделать госсобственность доходной.

В. И.: «Кто – известно. Федеральные, областные, городские и прочего подчинения комитеты по имуществу. Управлять принадлежащими государству пакетами акций предприятий, находящихся на данных территориях, их обязывает закон. Пакеты акций либо передаются «на места», либо соответствующим уровнем администраций делегируются полномочия по управлению этими акциями».

О. В.: «Как – могу сказать, а точнее, повторить: введением системы контрактов.

О контрактах на управление объектами госсобственности на правительственном уровне высокие чиновники говорят уже два года, но заключены их единицы. Столь малое количество управляющих, назначенных по контракту, кроме политических и прочих привычных для России причин, можно объяснить еще и той хозяйственной неразберихой, при которой задание сколько-нибудь обоснованных параметров развития предприятия вряд ли возможно, а в контракте следует указывать именно конкретные вещи.

Контракт с руководителем должен составляться на определенных условиях, оговаривать те показатели, которые будут достигнуты управляемым им предприятием в некоторый устанавливаемый срок. Если этого не происходит,

значит, назначенный руководитель не в состоянии управлять данным юридическим лицом, и контракт должен быть расторгнут. Подобные случаи вряд ли будут часты, так как, имея личную заинтересованность (или реальный шанс лишиться работы), зная правила игры, волей-неволей научишься хорошо управлять.

Распространение контрактной системы назначения управляющих не только стимулировало бы работу предприятий, но и сделало бы их деятельность более прозрачной для контроля.

Контролировать и принимать решения по вопросам контрактных назначений управляющих мог бы соответствующий уровню подчиненности предприятия орган управления имуществом – либо федеральный, либо региональный. Контрактную систему можно смело назвать элементом государственной экономической политики, причем одним из самых эффективных.

До сих пор главной составляющей государственного регулирования остается налоговый контроль. Но он не обеспечивает оценку эффективности управления государственным имуществом, а разве что косвенно отражает некий вектор «плохо – хорошо», и только.

Для подобной оценки использования имущества государства нужны специализированные аудиторские организации, главной функцией которых и было бы проведение анализа финансового положения предприятий и определение того, насколько хорошо работает то или иное юридическое лицо, находящееся (частично или полностью – в данном случае роли не играет) в собственности государства.

При этом было бы удобнее, чтобы аудиторские организации в соответствии с отраслевой структурой нашей промышленности имели бы в своем штате специалистов в нужных областях производства и технологий, экспертов, специализирующихся на конкретных рынках.

Одним из частных, но очень важных вопросов, который могли бы без труда разрешить фирмы-аудиторы, является вопрос государственной задолженности: действительно ли предприятие «легло» по вине государства, или этим директором пытаются прикрыть собственную бесхозяйственность. Решив этот вопрос объективно, можно было бы, не опасаясь за последствия, провести зачеты взаимных долгов, что многим предприятиям дало бы хороший шанс».

Конечно, хорошо было бы иметь независимый аудит, но кто платит, тот и музыку заказывает. (А слушать-то, между прочим, вынуждены все, даже если музыка не нравится...)

Поскольку пока роль, репутация и действительная независимость аудита в России не так значительны, как на Западе, возможно, следовало бы подчинить аудиторские организации министерствам: чиновник, отвечающий за работу своего ведомства, будет заинтересован в объективности представляемых заключений хотя бы потому, что заинтересован в сохранении своего поста.

... И государственные долги

В. И.: «В течение 10 лет реформ в России поддерживаются на плаву убыточные предприятия, где производительность труда составляет десятки доли от мировой, и тем самым, несмотря ни на что, сохраняется прежняя структура промышленности страны. Пора положить этому конец, если мы не шутим про рыночную экономику. Прощать долги – дурной тон и порочная практика».

А если такие предприятия составляют большинство, и не всегда в их плачевном состоянии виновато собственное руководство? Как быть тем, кому государство должно огромные суммы и не рассчитывается по 3, 5 и более лет?

В. И.: «Долги государства – особая статья: их из кредиторской задолженности предприятия абсолютно необходимо вычитать. Путь к списанию подобных задолженно-

Из Постановления Правительства Российской Федерации от 03.09.99 г. № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом»:

«...2. Установить, что решение о реструктуризации задолженности юридических лиц (далее именуются – организации) по обязательным платежам в федеральный бюджет в соответствии с Порядком, утвержденным настоящим Постановлением, принимается Министерством Российской Федерации по налогам и сборам при наличии соответствующего заключения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству.

стей один: менять законы, для этого лоббировать в Госдуме и заставлять правительство решить, наконец, этот наболевший вопрос.

Что касается финансовых заимствований администраций всех уровней, по которым те не желают рассчитываться (а это тоже долги государства), этим вообще должна заниматься прокуратура.

Списание взаимных долгов предприятий и государства – клиринг (или пресловутый «нулевой вариант») должно быть произведено и, желательно, без применения дисконтных схем и прочих махинаций. К сожалению, эту процедуру невозможно провести без инициативы Министерства финансов РФ, а оно не торопится ее проявить.

И уж совершенно очевидно, что начисление пеней за период невыплаты долгов государством должно быть остановлено, и государственные долги пересчитаны за вычетом этих необоснованных начислений. На долги государства-то пеня никогда не накручивалась!

Конечно, на проведение клиринга могут рассчитывать только те предприятия, у которых имеется реалистичная антикризисная программа. И здесь можно не опасаться, что получится нечто подобное списанию долгов с колхозов, которое мы уже «проходили»».

Так то оно так. Да ведь нельзя же уничтожить всю промышленность, банкротя всех подряд, как формально позволяет закон. Хорошо, если есть желающие купить имущество предприятий-банкротов и возродить производство. Но что делать, если покупать некому? К тому же после кризиса ситуация для многих отечественных предприятий, попавших

Предоставить Министерству Российской Федерации по налогам и сборам право делегировать принятие решения о реструктуризации кредиторской задолженности организации по налогам и сборам в федеральный бюджет территориальному налоговому органу по месту ее регистрации в случае, если сумма задолженности не превышает 20 млн руб.

...3. Установить, что организации, в отношении которой в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве), может быть предоставлено право на реструктуризацию задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет только при заключении этой организацией в установленном порядке мирового соглашения с конкурсными кредиторами».

в тяжелое положение в основном из-за сложившегося диспаритета цен на импортную и отечественную продукцию одного назначения, резко изменилась к лучшему. В связи с сокращением импорта у таких производств вроде бы появился шанс. «Вроде бы» – потому что груз образовавшихся за предшествующие годы долгов все равно не дает работать.

О. В.: «Власти частично пытаются выправить сложившуюся ситуацию. Например, в сентябре 1999 г. Правительство РФ выпустило Постановление № 1002, позволяющее провести реструктуризацию долгов с отсрочкой от 4 до 6 лет (организации, не имеющей задолженности по налогам и сборам, предоставляется право погашения задолженности по пеням и штрафам в течение 10 лет).

Тем, кто успел оформить заявки, их удовлетворили.

Но... подготовка пакета документов, предусматриваемых постановлением – длительная бюрократическая процедура, требующая прохождения бумаг по инстанциям».

Логично предположить, что вряд ли многие руководители оказались способны такой пакет предоставить: и из-за собственной юридической неподготовленности, и из-за краткости сроков действия постановления, или даже просто из-за отсутствия соответствующей информации о нем.

Если бы срок действия постановления был неограниченным – когда захотел (смог), тогда и воспользовался, наверное, не были бы столь распространены случаи ухода от старых долгов путем создания нового юридического лица «с чистым счетом» всеми легальными и не очень способами.

А то ведь многие руководители мечтают начать жизнь сначала, бьются за тот самый «нулевой вариант».

В. И.: «Отложить расчет по долгам больше чем на год-полтора, значит, вообще их простить.

Чтобы узнать, есть ли у предприятия шанс на жизнь и следует ли прощать какие-либо долги, достаточно зайти в директорскую приемную. Они, как правило, сохранили планировку прежних времен: направо – кабинет директора, налево – кабинет заместителя. Если на левой двери висит табличка «Главный инженер», значит, на предприятии главное – производство, а не продажи, и предприятие безнадежно; если за левой дверью располагается финан-

совый (или коммерческий) директор, значит, духу перемен здесь не чужды, и предприятие способно найти свое место в рыночных условиях.

Есть еще один тест: попробуйте поговорить по телефону и, например, что-нибудь купить или о чем-то конкретном договориться. Если контакта нет, то почти наверняка предприятие, куда вы позвонили, государственное и почти наверняка оно обречено».

На прошедшей в Москве весной этого года конференции по экономическому росту в России приводились данные, что на долю такого фактора этого самого роста, как «новые технологии управления», приходится 4% (к слову, основным фактором роста российской экономики было признано импортозамещение).

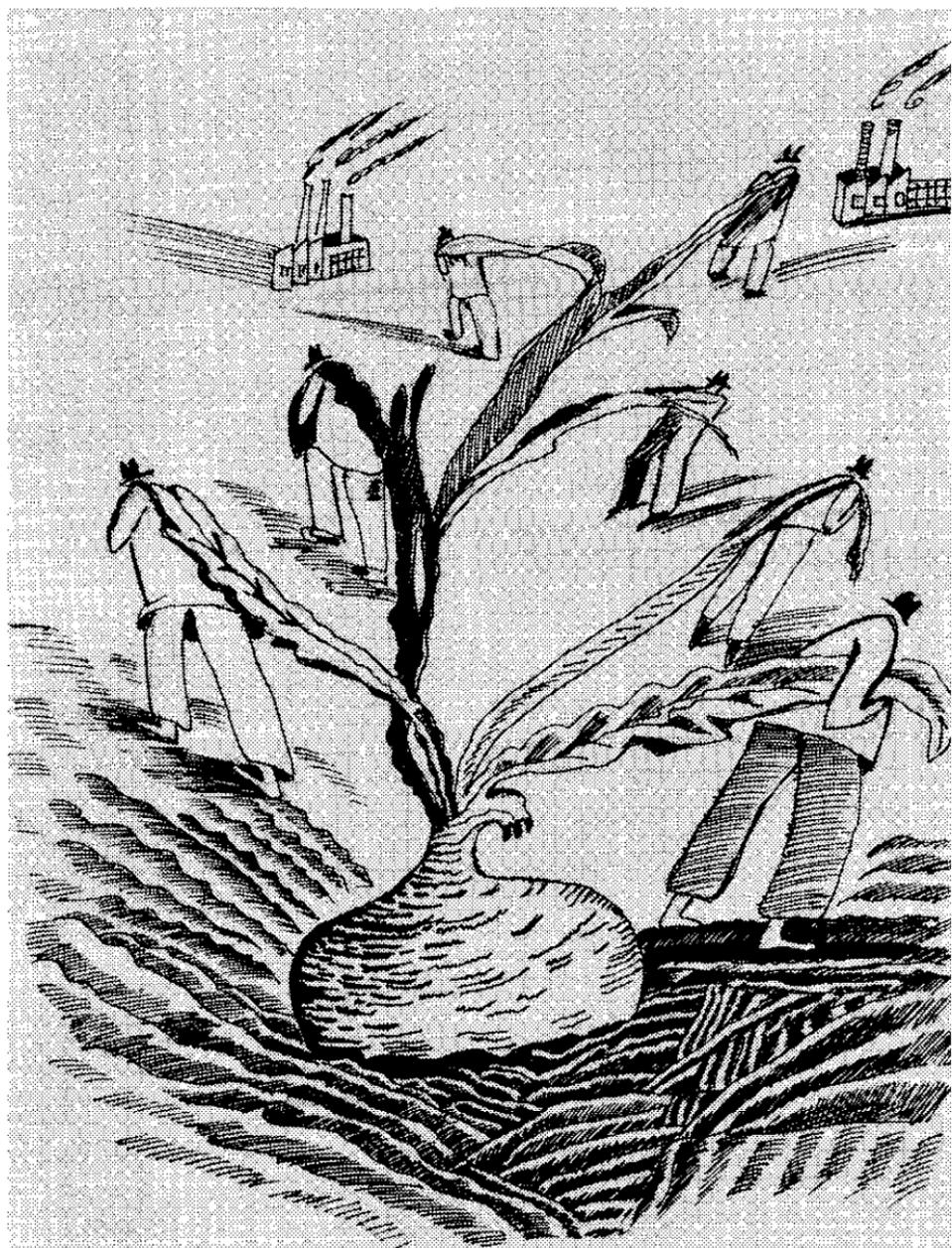
Это ли не свидетельство того, что подавляющая часть наших менеджеров не владеет новыми управленческими технологиями?

О том же говорят и многие известные случаи из практики. Например, когда на сельхозпредприятия назначались арбитражные управляющие, они действительно выводили предприятие из кризиса, но проходило полгода – и все возвращалось на круги своя.

Контроль над денежными потоками – главное условие успеха, грамотное его осуществление под силу только профессионалам. Жесткий финансовый контроль наряду с «инвентаризацией» денежных потоков позволяет выявить и перекрыть десятки ручейков, которыми деньги утекают из производства.

К сожалению, очень многие из управленцев работают по старинке, главное внимание уделяя процессу производства. Негодных надо менять.

Для этого вроде бы и существует закон о банкротстве. Но вот парадокс – в умелых руках и в российских условиях он, оказывается, может служить совсем для другого.



БАНКРОТСТВО ?
КАК ПУТЬ... КУДА •

Не стерлись в памяти те времена, когда через проходную индустриального гиганта – завода «Сибтекстильмаш» – шли на работу 12 тысяч человек. Завод был крупным поставщиком ткацкого оборудования, производил также оборонную продукцию.

С началом перестройки завод начал терять рынки сбыта – отчасти из-за развала текстильной промышленности России и стран СНГ, отчасти из-за того, что эта отрасль, особенно в развитых странах, стала модернизироваться, перешла на станки нового поколения. А сибтекстильмашевские микрочелночные станки – аналоги разработанных швейцарской фирмой «Зульцер-Рюти» («ЗР») еще в 1950 г. В 1994 г. они соответствовали по уровню станкам этой фирмы середины 80-х годов и на два поколения отставали от мирового уровня.

К этому времени «ЗР» и другие зарубежные фирмы перешли на станки нового поколения, в частности, рапирные, значительно более производительные. Осваивали их выпуск в начале 90-х и на «Сибтекстильмаше» в сотрудничестве с «ЗР».

Для производства рапирных станков было закуплено уникальное оборудование стоимостью в сотни миллионов долларов. Однако их выпуск так и не был толком налажен, лицензию на производство рапирных станков «ЗР» отозвала. К 1994 г. «Сибтекстильмаш» оказался на грани банкротства.

В августе 1996 г. предприятие было реструктуризовано: в целях сохранения технологического комплекса по производству ткацкого оборудования создано АО «Сибтекмаш»; «оборонка», наряду со складским хозяйством, службами обеспечения и др., передана ГУП «СибтекстильмашСпецтехникаСервис».

Созданное предприятие «Сибтекмаш» не имело кредиторской задолженности, долгов ткацкого производства, накопленных за предыдущий период.

Предприятие «Сибтекстильмаш», объявленное банкротом, владеет почти 100%-м пакетом акций «Сибтекмаша». На «Сибтекстильмаше» введено конкурсное управление, за это время сменился не один конкурсный управляющий.

Предполагалось, что образование АО «Сибтекмаш» на базе имущественного комплекса по производству ткацких станков не только позволит уберечь последний от распродажи в связи с банкротством завода «Сибтекстильмаш», но и даст возможность нормально работать. В конкурсной массе – не технологическое оборудование, а пакет акций, имевший на тот момент высокую ликвидность.

Почти 50% уставного капитала не были оплачены, и предполагалось привлечь сторонних инвесторов, поскольку у завода-банкрота таких средств не было.

Планом внешнего управления предполагалось продать пакет акций ОАО «Сибтекмаш» фирме «Зульцер-Рюти». У этого решения было много сторонников, в том числе среди местных властных структур. Но были и противники. И альянс не состоялся.

Для обеспечения инвестиционной привлекательности при учреждении АО стоимость основных средств, переданных заводом «Сибтекстильмаш», была уменьшена втрое по отношению к остаточной балансовой стоимости, а разница от переоценки – отнесена на убытки учредителя.

Однако уже к концу 1997 г. «Сибтекмаш» оказался в критическом положении. Распоряжением главы районной администрации была создана рабочая группа для анализа сложившейся ситуации, даны рекомендации в адрес руководства ОАО «Сибтекмаш», новым руководителем которого в январе 1998 г. назначен В. В. Бортников.

За последующие два года достичь финансового оздоровления тоже не удалось. Численность работающих упала примерно вчетверо. В начале этого года выдала свои заключения и рекомендации по выводу предприятия из кризиса рабочая группа администрации области, включающая 25 человек. Руководил ею заместитель главы администрации Новосибирской области В. Л. Федоров.

Попробуем разобраться в разногласии мнений по основным проблемам судьбы предприятия.

БАНКРОТСТВО КАК ПУТЬ В НИКУДА

Н. И. ИВАНОВА

В результате реструктуризации «Сибтекмаш» освободился от бремени долгов, получил возможность нормально работать. Но насколько ему удалось воспользоваться этой возможностью?

С этим вопросом я обратилась к директору ОАО «Сибтекмаш» Николаю Владимировичу Бортникову. К моему удивлению, рабочее место директора оказалось в проходной комнате заводоуправления...

– Производственную ситуацию на заводе сегодня я оцениваю как неплохую, но финансовое положение оставляет желать лучшего. Это связано с тем, что текстильное производство в России и ближнем зарубежье долгое время находилось в упадке, но в последние два года появилась надежда, что будет больше заказов. В течение трех лет ежегодно у нас увеличивается выпуск продукции примерно в 1,5 раза, а в 2000 г. планируется увеличить его вдвое, с 74 станков до 150–200.

– Кто покупает вашу продукцию?

– Она нужна всем работающим текстильным предприятиям. В 1999 г. мы отправляли станки в Иваново, Кемерово, Барнаул, Беларусь. Отгрузили первую партию станков в Узбекистан.

– Так значит, ткацкое производство в России и странах СНГ возрождается?

– Конечно. Ткани, как и продукты питания, нужны постоянно. Также требуется большое количество технической ткани.

Постепенно ситуация меняется к лучшему. Принята всероссийская программа «Лен», которая должна привести к открытию новых фабрик, появлению новых хозяйственников. Производства, на которых крепкие директора или новые хозяева, сегодня работают в три смены. Легкая промышленность возрождается, но не так быстро, как хотелось бы, и связано это во многом с отсутствием оборотных средств и у нас, производителей оборудования, и на ткацких фабриках.

© ЭКО 2000 г.

– А что происходило на «Сибтекмаше» за последние годы?

– После раздела «Сибтекстильмаша» пришлось начинать с нуля. В 1997 г., когда пришел я на завод заместителем директора, в цехах горели костры: отопления не было. Люди ходили на работу, им начисляли зарплату, но ничего не давали на руки. Областная администрация, руководители города не знали, что делать с заводом, как его возродить. За отопление, электричество приходилось платить. В результате за первые полтора года долг на «Сибтекмаше» вырос до 28 млн руб.

Когда я стал директором, принял первое решение – отключить теплоснабжение и не возобновлять производство, пока оно не подготовлено к этому. Только тогда, когда окрепли все производственные службы, с мая 1998 г., завод начал выпускать продукцию и работает до сих пор без единого дня простоя. Свезли оборудование в один корпус, который отапливался и электричество в него подавалось бесперебойно.

Зарплату начали выплачивать с января 1998 г. Сначала давали на руки по 30% от начисленной суммы, а сейчас – по 70%, остальное можно взять бартером. Думаю, если наши программы будут выполняться, в 2000 г. зарплата будет выплачиваться полностью. Но для этого нужно поднять производство в 1,5–2 раза.

– Как все-таки удалось поднять предприятие?

– Не побоюсь показаться нескромным, если скажу: очень многое, если не все, зависит от руководителей. На «Сибтекстильмаш» я пришел в 1969 г. Уходил в 1986 г., вернулся в начале 1997 г. Приобрел опыт, узнал специфику производства.

И второе – рабочий коллектив, он немало сделал для этого.

Часть коллектива – профессионалы, проработавшие на «Сибтекстильмаше» по 20–30 лет, поверили мне и не ушли с завода в холодное-голодное время. Много я им не обещал. Всего лишь – обеспечить работой, начать регулярно выплачивать заработанное, решать по возможности их проблемы. Девяносто процентов коллектива знают меня, а я в свою очередь знаю их, поскольку работал здесь мастером, старшим мастером, инженером, начальником крупного цеха, в котором трудились 700 человек... Мы нашли общий язык и взаимопонимание. Ни работники, ни профсоюзная организация со мной не конфликтуют, как это происходит на многих предприятиях, поддерживают во всех начинаниях.

Каждый год, начиная с 1997 г., мы в 2–3 раза увеличиваем выплаты по налогам. В 1998 г. отдали в государственную казну более 2 млн руб., в 1999 г. – уже более 6 млн руб. Если в прошлом году мы заплатили деньгами всего 20 тысяч, в этом – около 2 млн руб.

Конечно, будем поднимать среднюю заработную плату, которая пока низковата. Уделять внимание лично каждому работнику – их не так уж много осталось, чуть более 1000 человек...

В акционерном обществе «Сибтекстильмаш» арбитражный суд в связи с банкротством назначил конкурсное управление, представители которого наделены обязанностями распродажи заводского имущества, чтобы на вырученные средства выплачивать долги кредиторам. В команде управляющих оказалось ни много ни мало – 100 человек. Модель банкротства, как считают многие на «Сибтекмаше», губительна для любого предприятия, поскольку под нее слабо подведена законодательная база. И это приводит к многочисленным конфликтам.

Вот, например, бывший конкурсный управляющий, чтобы выплатить долги кредиторам, выставил на продажу единственный в России высокоточный станок с программным управлением «Дикси-400». Коллектив завода вместе с директором Н. В. Бортниковым возмутился, придал гласности этот факт. Уникальный станок остался на предприятии. Не был нарушен производственный процесс, сохранились рабочие места. Сегодня на нем работают в две смены. Но страсти не утихают, теперь идет борьба за другой станок – «Рисхауэр».

В условиях хронической нехватки оборотных средств директор Н. В. Бортников совместно с ведущими специалистами принял решение продать этот станок, чтобы на вырученные деньги наладить производство, пополнить оборотные средства. Но действия руководителя «Сибтекмаша» и его команды конкурсный управляющий счел неправомерными, лишенными государственной дальновидности. По мнению оппонентов, станок «Рисхауэр» – уникальный, еще далеко не исчерпал свои возможности, да и морально не устарел.

– В чем же суть конфликта? – задала я вопрос Н. В. Бортникову.

– «Рисхауэр», купленный еще в советское время, был предназначен для изготовления особо точных деталей к более производительным рапирным ткацким станкам, снятым теперь с производства. Швейцария отозвала лицензию на их изготовление. Когда я был в Москве, специалисты «Текмашэкспорта» высказа-

ли мнение, что производство рапирных станков было навязано нашему государству, за этим стояли кое-кто из политиков, экономистов... Швейцарцы нам продали далеко не современную технологию.

Сегодня возобновить выпуск рапирных станков невозможно, для этого нужно несколько миллиардов рублей. Это может осуществить только государство, «Сибтекмашу» это не под силу. Поэтому станок «Рисхауэр» стоит без дела. При этом он требует обслуживания высококвалифицированных специалистов, за него платим налоги. Станок стареет – приобретен он был в 1989 г.

Мы же испытываем острую нужду в оборотных средствах для производства простых ткацких станков. Поэтому руководство завода решило продать «Рисхауэр». Его остаточная стоимость — 350 тыс. дол. Мы нашли московского покупателя, способного заплатить 230 тыс. дол. Был подписан контракт на его продажу. Но сделку запретили, по моему мнению, незаконно, на этом потеряны немалые деньги.

Мы, конечно, не против того, чтобы станок остался в области, но тогда нам надо откуда-то взять деньги для поднятия производства! Для сохранения нормальной жизнедеятельности заводу необходимо 30 млн руб. Кто нам их даст? Деньги за уже произведенные станки нам возвращаются очень нескоро.

Кроме того, нет смысла хранить годами пусть даже хорошие, но не работающие станки, и при этом расшибать лбы в поисках оборотных средств. Если через 15–20 лет такой станок нам потребуются, на рынке будут аналогичные станки нового поколения.

Надо сказать, что мне приходится содержать 60 сторожей на производстве, которые круглосуточно находятся на посту. Несмотря на это было разграблено 40 станков с ЧПУ. Восстановление каждого из них обходится в 30–40 тыс. руб.

– Николай Владимирович, в чем недостатки модели банкротства, которая использована для бывшего «Сибтекстиль-маша»?

– Законодательная база банкротства оставляет желать лучшего не только у нас в России, но во всем мире. Ни один хороший директор крупного нормального предприятия ни за что на свете не согласится на процедуру банкротства. Примеры «Веги» в Бердске, преуспевающего завода в прошлом, и нашего «Сибтекстильмаша» показательны. «Вега» уже не существует, мы еще как-то теплимся, пожалуй, только за счет патриотизма коллектива. Если бы на завод-банкрот пришел руководитель, который поставил бы себе цель – продать, разворовать предприятие, ему понадобилось бы для этого всего несколько месяцев. И завод, ставший банкротом, прекратит свое существование, без всяких надежд на возрождение. Кстати, конкурсному управлению не доверяют не только в России, но и во всем мире.

На предыдущих этапах было распродано 30% имущества завода. Ну и что это дало? Хоть кто-то получил какие-то деньги? Не закрыты даже первая и вторая очереди задолженности, не говоря уже о том, что кредиторы не получили ни копейки. Даже если пустят с молотка весь завод – ситуация не изменится! Посмотрите, по каким ценам все продается, как все грабят, ломают!

Решение объявить «Сибтекстильмаш» банкротом отчасти было связано с намерением создать СП со швейцарцами: ведь в «лежачее» предприятие никто не вложит ни рубля. Сделка не состоялась, и одна из причин этого, как считают специалисты, в том, что швейцарская фирма проявляла интерес вовсе не к возрождению производства ткацких станков в Сибири. Эта фирма хотела убрать конкурента и захватить азиатский рынок – Индию, Китай, Индонезию...

– Куда же уходят средства, вырученные от продажи оборудования конкурсными управляющими?

– Во-первых, на содержание конкурсного управления. Это – дорогое удовольствие для государства. Оклад конкурсного управляющего в 2 раза выше моего. На работе он не засиживается, ни перед кем не отчитывается. Поэтому сейчас самый высокий профессиональный рейтинг не у губернатора, а у конкурсного управляющего. Все поняли, где находится золотая жила.

Во-вторых, цены, по которым распродается заводское имущество, намного ниже рыночных. На собрании кредиторов 16 ноября 1999 г. было сказано, что оборудование продают в среднем по ценам, равным 29% рыночных. У конкурсного управляющего есть разрешение от кредиторов на продажу всего, что пожелает, на свое усмотрение, за 5–10% от балансовой стоимости.

И когда собирается совет кредиторов, только два человека решают судьбу народного добра. Это конкурсный управляющий и председатель совета кредиторов, остальные 10–15 человек только руки поднимают. На заводе они не бывают и не ведают, что творят. Представитель Пенсионного фонда, задолженность которому составляет 38% всей конкурсной массы, нередко говорит: зачем мы здесь сидим, мы только руки поднимаем. Кредиторам надоело ездить на собрания... Они понимают, что никогда ничего не получат.

– Каков статус ткацкого завода в акционерном обществе «Сибтекстильмаш»?

– Наше акционерное общество, по сути, таковым не является, потому что у нас на руках нет ни одной акции. Основным учредителем ОАО «Сибтекмаш» с долей почти 100% акций является «Сибтекстильмаш», и весь этот пакет находится в конкурсном управлении. Такого акционерного общества, как «Сибтекстильмаш», пожалуй, нет нигде в России, а может, и в мире.

Три года представители конкурсного управления говорят о продаже завода. Корпус, в котором размещается ткацкий завод, я, оказывается, аренду, во всяком случае, по документам так получается. У меня нет заводоуправления, своего кабинета...

– Как возникла такая ситуация?

– «Раздели» «Сибтекстильмаш» несколько человек, которые на сегодняшний день почти все уволились. Так что спрашивать не с кого.

– Как юридически можно поправить эту ситуацию?

– Это сделать возможно, но трудность состоит в том, что нас никто не хочет слушать. Получается, что «Сибтекмаш» не участвует в процедуре банкротства, не значится в конкурсной массе. На собрание кредиторов нас не приглашают. Когда я попытался обратиться в арбитражный суд, там сказали: есть акционерное общество «Сибтекстильмаш», а «Сибтекмаш» – никто. Если будет желание конкурсного управляющего, совета кредиторов, можно вынести решение о закрытии дела по банкротству «Сибтекстильмаша». Камень преткновения – как быть с погашением первой очереди задолженности – выплатам работникам, потерявшим трудоспособность, и по зарплате бывшим работникам завода?

Я в свое время написал официальное письмо в адрес совета кредиторов, в котором предложил первую и вторую очередь задолженности по зарплате взять на себя, под свою ответственность. Они должны были закрыть конкурсное управление и заводу «Сибтекмаш» отдать всю конкурсную массу, в которую входит оборудование, это здание, в котором мы сейчас сидим. Немало дублирующего, ненужного оборудования можно продать, что-то сдать в аренду. За счет этого мы сможем рассчитаться по заработной плате. На мой взгляд – это законное, разумное решение.

Все сроки конкурсного управления уже закончились... Если «отцы города» обратят внимание на наш завод, ситуация разрешится с пользой для производства и, в конечном счете, людей...

За этой историей скрыта серьезная проблема: заводское имущество, которое оплачено трудами многих поколений, продается теперь по ценам значительно ниже рыночных. И над законодательным аспектом этой ситуации надо бы задуматься тем, кто по должности обязан отстаивать государственные интересы.

...Настораживает фраза, высказанная одним из участников конфликта: сколько денег выручают за проданные станки – знают только продавец и покупатель!

Приведем мнения о ситуации на «Сибтекмаше» людей, которые непонаслышке знакомы с проблемой.

Николай Николаевич УТКИН, председатель профкома ОАО «Сибтекмаш»:

– Банкротство «Сибтекстильмаша» задумано было первоначально с одной целью – чтобы получить отсрочки по всем выплатам, определенные льготы, возможность избавиться от дублирующего оборудования. Перед этой процедурой весь коллектив отправили в отпуск.

К сожалению, за годы банкротства было утеряно качество изготовления станков. Катаклизмы, происходящие на предприятии, отразились и на технологии производства. Закрыты отраслевые институты, некоторые из них перепрофилировали, и практически утрачена перспектива новых разработок. А ведь сейчас требуются станки нового поколения!

На «Сибтекмаше» выпускается большая номенклатура изделий, и не хватает специалистов, приглашаем их со стороны. У рабочих высокого класса теряется квалификация...

Но я считаю, и мое мнение разделяют многие авторитетные люди в городе, завод «Сибтекмаш» имеет перспективу развития.

В будущее завода вложили деньги сами рабочие, свою заработную плату. Люди поняли, кто хозяин. Только им нужен завод, поэтому они активно выступают против внешних вмешательств в его судьбу.

Сегодня на государственном уровне необходимо дорабатывать законы о банкротстве, чтобы впредь грубо не нарушались интересы предприятия и человека труда. Если прождать завтра «Сибтекмаш», мы останемся без оплаты и с «бумажными» долгами.

Валентина Васильевна СТАРИКОВА, генеральный директор Федерального государственного унитарного предприятия «Сибтекстильмаш Спецтехника Сервис», лауреат награды 1998 г. «За успешное управление бизнесом в Сибири».

– Когда руководство «Сибтекстильмаша» приняло решение пойти по пути объявления банкротства, его представители, пожалуй, были слишком наивными, неискушенными, верили в мудрость государства. Практически 70% долга предприятия – это долг государству (Пенсионный фонд, «Новосибирскэнерго», Водоканал и др.). Надеялись, что за полтора года – период внешнего управления – понемногу решатся все вопросы, удастся погасить задолженность, и завод будет успешно работать. Был пример металлургического завода им. Кузьмина, который встал на ноги, правда, не без помощи областной администрации.

«Сибтекстильмаш» был первым, кто прошел через процедуру банкротства. Естественно, нам было сложнее. И масштабы предприятия таковы, что помощь, в которой мы нуждались, была по силам только федеральной власти, которая не сумела впоследствии довести до логического конца решение проблемы. Во всяком случае, этим вопросом занимался Я. Уринсон, тогда руководитель Министерства экономики. К сожалению, за полтора года сдвигов к лучшему не было, и было введено конкурсное управление.

В то время в Новосибирске были примеры, когда период внешнего управления для предприятия заканчивался благополучно. Например, свинокомплекс: в его развитие вложили средства, своевременно оказали помощь, и сейчас предприятие процветает.

Конечно, с 1995 г. экономическая политика изменилась, как и подход к проблеме банкротства и внешнего управления.

Сегодня мы, наверное, уже не использовали бы прежнюю схему выхода предприятия из кризиса, а реорганизовались по примеру «Сибсельмаша», где создано три нормальных завода, в холдинге оставили долги и активы для их погашения. Три предприятия получили возможность жить по-новому, и не было процедуры банкротства, внешнего управления.

Всегда, когда образуются несколько новых юридических лиц, неизбежно возникают конфликты, как при разводе супругов: было все общее, и вдруг в один день переходишь на договорные отношения. Кому-то досталось больше, кому-то – меньше. Неизбежны трения.

Когда произошел раздел «Сибтекстильмаша», «СибтекстильмашСпецтехника» было образовано как дочернее предприятие, «Сибтекмаш» – как акционерное общество, с пакетом акций в конкурсном производстве. Мы за период внешнего управления успели сделать свое предприятие из дочернего самостоятельным юридическим лицом. Я как директор сейчас ничего ни с кем не делю, поэтому нет и конфликтов.

Почему на «Сибтекмаше» возник конфликт? Практически все акции ткацкого завода находятся в конкурсной массе, поэтому при заключении договоров, проведении каких-либо масштабных работ неизбежны проблемы, связанные со статусом. В. В. Бортников – не хозяин «Сибтекмаша», а просто директор, которого назначили.

Я не берусь судить, кто прав, а кто неправ. Конфликт на «Сибтекстильмаше» будет исчерпан, если найдется покупатель акций «Сибтекмаша», с программой его оздоровления и выхода из кризиса. Кто будет у руля предприятия, по моему мнению, не принципиально. Важно, чтобы появился человек, который хочет и может вывести его из кризиса и имеет для этого финансы.

«Сибтекмаш» – интересное предприятие, это не мертвый капитал, а здоровое производство, развивая которое, можно

увеличивать объемы выпуска продукции. Но этого не произойдет до тех пор, пока не будет четко определен хозяин данных акций.

– Директор «Сибтекмаша» В. В. Бортников считает, что при закрытии конкурсного управления по решению арбитражного суда «Сибтекмаш» может обрести статус юридического лица. На ваш взгляд, возможен такой путь?

– Надо смотреть на вещи реально. Закрывать конкурсное производство при нынешних законах практически невозможно в ближайшие несколько лет, пока есть активы на реализацию и пока не будет погашена первая очередь по долгам. Даже если все продать, вырученных средств хватит лишь на погашение этого внушительного долга.

– Но директор готов взять на себя первую очередь по долгам...

– Проблема заключается в том, что есть желание, но нет нормативной базы. Зачем говорить о том, что невозможно совершить по закону?! В законе просматриваются некоторые варианты, и, наверное, этот вопрос будет обсуждаться в арбитражном суде.

Если определиться с первой очередью по долгам и долгами по зарплате, можно приступать к закрытию конкурсного производства. Но есть одно «но». Финансовое состояние «Сибтекмаша» ухудшается, кредиторская задолженность растет. Еще немного – и цена акций упадет до нуля, придется предлагать «Сибтекмаш» кому-то в подарок. Завод сейчас занимает свою нишу на рынке, но его продукция может через некоторое время не найти своего покупателя. Поэтому вопрос времени принципиален. Остается надежда на областную администрацию, которая взялась за разрешение проблемы, назначила комиссию и, хочется надеяться, разрубит этот узел.

– Модель банкротства, которую применили на «Сибтекстильмаше», по мнению многих, создает при распродаже имущества редкую возможность для воровства. Так ли это?

– Российский человек, если захочет, украдет в любой ситуации. Конкурсное управление производством не занимается, а только продает имущество. Но разворовать что-то невозможно, поскольку существует бухучет. Продать в личных интересах что-то дешевле – да, такая возможность существует. Но и в производстве есть возможности для личного обогащения, только не в таких масштабах. Кому безразлично будущее предприятия, тот не перед чем не остановится.

– Как повлияло на положение «Сибтекстильмаша» попытка создания совместного российско-швейцарского предприятия?

– При формировании ОАО «Сибтекмаш» мы стремились к тому, чтобы его уставный капитал был достаточным для последующего возможного сотрудничества со швейцарцами. Но диалог со швейцарцами шел на уровне областной администрации, и экономические интересы не сошлись. Иностранцы поставили жесткие условия – выше какой величины уставного капитала они не считают сотрудничество возможным. Они хотели в течение 20 лет иметь бесплатно все – землю, основные фонды. Если бы мы выпустили новый станок, при разрыве отношений все работы остались бы у швейцарцев.

– Верна ли версия, что иностранцы хотели устранить конкурента?

– Я не могу ничего утверждать, не зная их истинные намерения. То обстоятельство, что «Сибтекстильмаш» подвели к банкротству, совершенно не обусловлено действиями иностранцев! Мы работали с ними и до банкротства, это никак не влияло на события, происходящие на «Сибтекстильмаше».

Виктор Степанович МЕДВЕДКО, председатель комитета по промышленности Новосибирского облсовета, генеральный директор Новосибирского завода электровакуумного оборудования:

– На базе предприятия «Сибтекстильмаш», которое не работало, появились действующие производства, они становятся на ноги. «Сибтекмаш» – практически дочернее предприятие, права и обязанности его директора заключаются в том, чтобы организовать выпуск продукции, платить деньги в бюджет и работникам выдавать своевременно зарплату.

Проблема, на мой взгляд, заключается в том, что сама процедура банкротства мешает предприятиям нормально развиваться. Заводы, организованные на базе имущества обанкроченного предприятия, не могут иметь стабильного будущего.

Существуют разные пути выхода из этой сложной ситуации. Самый лучший – это реструктуризация долгов «Сибтекстильмаша». Для этого кредиторы должны подписать с головным предприятием долгосрочные договоры о пролонгировании расчетов по долгам. Чтобы не продавать имущество, а использовать для развития предприятий, которые сегодня реально работают. «Сибтекмашу» остается долг по зарплате, но, насколько мне известно, завод готов его выплатить.

«Сибтекмаш» начал работать, пытается развиваться, работникам платят деньги, на нем создаются рабочие места. Это пред-

приятие надо развивать, помочь ему удержаться на плаву, чтобы бремя старых сибтекстильмашевских долгов не раздавило его. Вот в чем мне видится главная задача!

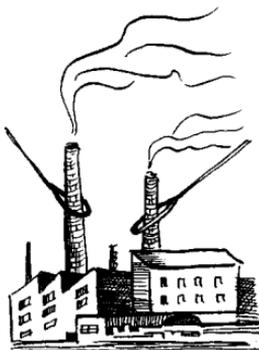
А кто будет директором – этот вопрос должен решать собственник. Надо решать эти проблемы цивилизованно. Есть позиции администрации района, области, мэрии по этому поводу, которые во многом не совпадают. Но все едины в одном – необходимо предоставить возможность предприятию самому нормально развиваться. Что касается персоналий, последнее слово – за губернатором Новосибирской области.

По моему мнению, конфликт на «Сибтекстильмаше» связан с нежеланием признать очевидный факт – реализация заводского имущества, безусловно, должна проводиться с ведома конкурсного управляющего. Все попытки что-то продать без его согласия или доказать, кто на предприятии главнее, я считаю неправомерными. Нельзя допустить, чтобы кто-то брал на себя прав больше, чем это ему предписано законом.

Что же касается самой процедуры банкротства, я думаю, что использовать ее – последнее дело. Сегодня многие предприятия стали банкротами не по своей вине и не по вине трудовых коллективов. Это преступная политика по отношению к собственным производителям. За последние два–три года положение меняется, потому что, на мой взгляд, в правительстве стали понимать – без создания нормальной экономики ни о каком решении социальных проблем не может быть и речи. Поэтому, если бы вопрос «Сибтекстильмаша» решался сегодня, никакого банкротства и не было. Были бы приняты какие-то другие меры.

Пример – завод «Сибсельмаш», который находился в тяжелейшем положении. Генеральный директор, его команда, представители государства, которые этим предприятием управляли, своевременно приняли правильное решение: не объявляя банкротства, провели реструктуризацию.

По моему мнению, политика банкротства крупных предприятий была продиктована странами Запада, не заинтересованными в существовании в центре Европы сильной России.



ЧТО ДЕЛАТЬ С ПРОМЫШЛЕННЫМ ГИГАНТОМ ?

Мы привели здесь ряд мнений о банкротстве «Сибтекстильмаша» «в натуральном виде», не сглаживая острых углов и не устраняя противоречий, не внося поправок там, где, как нам казалось, действующие лица неправы или их мнения и действия не соответствуют положениям законодательства. Они интересны потому, что хотя в законе вроде бы четко прописаны все процедуры, на деле происходит много такого, что «ни в какие ворота» не укладывается, а реальные процедуры банкротства почти всегда связаны со скандалами и злоупотреблениями.

Объект банкротства, «Сибтекстильмаш», типичен для российской экономики – крупное государственное предприятие, производившее и гражданскую, и оборонную продукцию. Из-за своих масштабов оно вряд ли могло привлечь внимание потенциальных частных «хозяев», но, поскольку производило достаточно ликвидную продукцию, обладало неплохим оборудованием, то в перспективе вполне могло, при эффективном управлении, выбраться из финансовой ямы и работать стабильно.

Попробуем поставить основные вопросы, вокруг которых ломались копыя, и показать, почему представления о том, что и как делать, разошлись. Поскольку мнений высказывалось очень много, введем собирательную фигуру Оппонента, он и озвучит реально высказанные мнения. Используем также «Заключение рабочей группы администрации области по анализу причин предбанкротного состояния ОАО «Сибтекмаш» и выработке положений по выводу предприятия из кризисного состояния», утвержденное 22.02.2000 г. (далее – Заключение).

Ситуацию на «Сибтекмаше» согласились прокомментировать также два участника рабочей группы – ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН **Д. П. НИКОЛАЕВ** и частный консультант **В. Е. ЩЕРБАК**.

Вопрос первый

Как найти рыночную нишу, или «в дилижансе свободных мест, представьте, нет!»

Позиция директора ясна: не до жиру, быть бы живу. Станки выпускаются устаревшие, но дешевые и простые в эксплуатации. Обедневшие ткацкие фабрики России и стран СНГ, особенно небольшие, берут и долго еще будут брать эти станки и запчасти к ним. Для возобновления производства рапирных станков нет материальных возможностей. Чтобы возобновить их выпуск, нужен госзаказ, региональный или федеральный.

Д. П. Николаев: «Обратите внимание, как специалисты предприятия оценивают потребность в своей продукции. На заводе считают: на фабриках России и СНГ установлено около 300 тыс. ткацких станков. Для поддержания текстильной промышленности потребуется замена около 30% изношенного оборудования (со сроком эксплуатации более 20 лет), а также морально устаревшего. Нужны и запчасти. Поэтому, по их расчетам, потребность в продукции ОАО – около 1000 станков. А реально заключено договоров только на 174 станка, да еще имеются намерения на заказ 230 станков. При этом оплата на 70% идет по бартеру. Заказы одного из крупнейших покупателей – Узбекистана – вообще оплачиваются только бартером и только после поставки станков, что означает кредитование «чужого дяди» при нехватке оборотных средств у себя.

На заводе не учитывают, что образовался обширный рынок аналогичных станков, бывших в употреблении, ими торгуют многие неспециализированные организации по бросовым ценам.

Таким образом, продолжать производство микрочелночных станков, кареток, запчастей – это путь в никуда. Для производства фурнитуры к мебели и других ТНП не нужно такое огромное предприятие, это выгоднее делать на небольшом заводике.

Я считаю: надо создавать совместное предприятие с «ЗР» для производства рапирных станков.

Во-первых, обидно отказываться от производства сложной, высокотехнологичной продукции, терять технический уровень. Ведь даже в Новосибирске, центре индустрии Сибири, таких произ-

водств немного. Выпуск ткацких станков – более сложное производство, чем самолетов. Кстати, цена даже простейшего ткацкого станка – около 16 тыс. дол., а рапирного – сотни тысяч долларов. Это о чем-то говорит?

Оборудование для производства ткацких станков на «Сибтекмаше» – уникальное, очень дорогое, такого в городе почти нет, имеет невысокий коэффициент износа.

Во-вторых, производство ткацких станков – высокомонополизованное, в СССР было всего три таких предприятия. За рубежом сложились свои школы по их выпуску, и их немного, как в СССР были две школы по выпуску электротехнического оборудования – харьковская и ленинградская. Без такой школы создать станки нового поколения невозможно. Одна из причин того, что предприятие перестало выпускать рапирные станки, – не смогли добиться требуемого уровня точности, соблюсти технологические требования.

Кроме того, в мировой практике фирма в этой отрасли – совсем не то, что завод у нас. Это сложный маркетинг, система сервисного обслуживания, чего у нас нет. Сейчас пробиться на рынок даже с хорошими ткацкими станками почти невозможно.

Во многом прежние переговоры по продаже пакета акций ничем не кончились из-за того, что позиция «ЗР» становилась все более жесткой, что казалось неприемлемым. Но на мой взгляд, это естественная рыночная позиция: чем предприятие слабее, тем жестче напор на него».

В. Е. Щербак: «Плохое финансово-хозяйственное положение «Сибтекмаша» обусловлено множеством причин. Здесь и макроэкономические факторы, и то, что при выделении станочного производства его не наделили необходимым имуществом (отсутствовали некоторые нужные производства, складское хозяйство, материалы и т. д.), не обеспечили механизм поступления денежных средств. И особо надо отметить слабость управления: руководство осуществляет только текущее планирование и управление.

У предприятия нет стратегических целей, проработанного плана существования и развития на ближайшие годы. Директор говорит о росте выпуска до 250 станков в год, а для безубыточной работы надо примерно 1400–1500 станков. Прогноз потребности в запчастях и того, когда иссякнет поток бывших в употреблении станков, не составлен. Отсутствует надежная система сбыта, анализа рынка, низка квалификация служб маркетинга и сбыта, раздуты штаты.

Товар, полученный по бартеру, имеет завышенную цену, поэтому продажа продукции предприятия убыточна.

По мнению экспертов, восстановление производства рапирных станков невозможно из-за потери связей с бывшими поставщиками, ликвидации некоторых из этих предприятий. Технологический комплекс для их производства на «Сибтекмаше» отсутствует: при

реорганизации часть оборудования отошла другим производствам, кое-что было продано. Создание СП с фирмой «ЗР», на мой взгляд, проблематично: она сама находится находится не в лучшем положении.

На мой взгляд, рынок для микрочелночных станков обширен и включает страны Центральной и Южной Азии, в том числе бывшие республики СССР. Это трудоизбыточные регионы, квалификация работников низкая, поэтому здесь предпочитают покупать дешевые и простые в эксплуатации станки с низкой производительностью и работать на них в три смены. Кроме того, растет спрос на запчасти, так как заканчиваются их запасы, накопленные ранее.

Второе перспективное направление – диверсификация. Для перехода на новые виды продукции на «Сибтекмаше» есть неплохой станочный парк, инструментальное производство, термопласт-автоматы. Пример новосибирского АО «Станкосиб» демонстрирует эффективность этого направления – там от деревообрабатывающих станков перешли к производству бензоколонок, пластиковых стаканчиков и других видов продукции. На «Сибтекмаше» можно производить, например, оборудование для нефтяников. В кооперации с бердским предприятием – наладить производство кареток, на которые есть спрос в России и за рубежом.

Но чтобы иметь базу для оперативного и стратегического планирования, обязательно надо провести квалифицированное исследование рынка, составить прогноз развития рынка станков, запчастей и других видов продукции.

Чтобы вести нормальное стратегическое и оперативное планирование, надо организационно перестроить предприятие с учетом трех товарных групп: станки, ТНП, комплектующие для нефтяников.

Надо активнее вести внешнеэкономическую деятельность, сейчас даже группы, ведущей такую деятельность, на заводе нет».

Отсутствие маркетинговой политики названо одной из важнейших причин кризисного положения и в Заключении рабочей группы. В нем констатируется, что техническая политика предприятия не дает ему конкурентных преимуществ: проводя отдельные конструктивные доработки, оно не имеет ни одного крупного технического решения, которое помогло бы изменить ситуацию с продажей продукции.

Между тем в целом конъюнктура для предприятия благоприятна: по данным специалистов Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, за 1999 г. рост продукции легкой промышленности составил 65%, а производство ткацких станков – упало на 20%.

Пути оздоровления в Заключении указаны обтекаемо: «Разработать программу развития предприятия, исходя из приоритета восстановления производства высокосложного современного ткацкого оборудования с учетом реального спроса на рынке». И похоже, это ближе к позиции директора: рады бы в рай, но вот реальные возможности не пускают.

Вопрос второй

*Разрушение имущественного комплекса предприятия:
«В России если захотят, все равно своруют»*

Мысль В. В. Бортникова о том, что большая часть имущества завода распродана, разворована, и кредиторы при этом ничего не получили, Оппонентом встречена с негодованием: «Демагогия! Есть же собрание кредиторов и отчетность перед ним!»

Из Заключения рабочей группы: «В январе–сентябре 1999 г. доля основных средств в активах уменьшилась с 0,63 до 0,59 не только за счет износа (списано оборудования на 1,2 млн руб.), но и в связи с реализацией уникального импортного оборудования на сумму 1,8 млн руб. (обратите внимание на эту мизерную сумму! – прим. «ЭКО»)...

Вместо мер по повышению отдачи производственных мощностей путем наращивания производственной программы руководство предприятия предприняло действия по реализации «излишних» основных средств. Продается импортное высокотехнологичное оборудование... заключены договоры на продажу станка «Рейсхauer» и т. д...

Оппонент: «Надо проверить правильность заключения крупной сделки...»

Из Заключения: «Рыночной оценки стоимости станков не производилось. Цена определялась исходя из их балансовой стоимости, без учета того, что в свое время балансовая стоимость имущества АО была искусственно занижена... Это влечет за собой снижение технического уровня производства и лишает предприятие перспективы выхода на производство современного ткацкого оборудования...

В результате аудиторской проверки сделан вывод о недостоверности бухгалтерской отчетности в 1999 г. Установлено прямое отвлечение средств на непроизводительные цели, например, несанкционированное создание дочернего предприятия в Узбекистане, что является грубым финансовым нарушением...»

Оппонент: «Кто дал разрешение? Закон о банкротстве это запрещает!»

Из Заключения: «За истекшие два года представителем собственника в ОАО «Сибтекмаш» в лице конкурсного управляющего завода «Сибтекстильмаш» не выполнены рекомендации рабочей группы по усилению роли совета директоров акционерного общества в решении перспективных вопросов производства ткацкого оборудования...

Не приняты меры по обновлению и комплектованию дееспособного совета директоров ОАО...

Не проведена разработка бизнес-плана по финансовому оздоровлению... На совете директоров не рассматривались и не утверждались производственно-финансовые планы, планы развития предприятия... Не рассмотрены на совете директоров или собрании акционеров меры по устранению хозяйственных нарушений...»

Сколько же этих «не»!

Вопрос третий и главный

Как построить эффективную вертикаль управления?

Если ответить на этот вопрос, легче будет с вопросами один и два, а может быть, они вовсе не возникнут.

«Читайте Закон о несостоятельности (банкротстве), – сказал **Оппонент**. – Там все четко прописано. А директор просто не понимает юридическую сторону вопроса».

Но, видимо, не так уж все ясно, если уже почти десять лет предприятие не может выбраться из ямы.

Схема управления достаточно сложная. Крупнейший акционер – государство, его представитель – конкурсный управляющий. В ОАО «Сибтекмаш», практически дочернем, – свой директор. Плюс недеятельный совет директоров, пассивный совет кредиторов (в основном – представители государства)... Плюс высокие комиссии с их рекомендациями, агентства по несостоятельности, управлению госимуществом... У кого какие полномочия, кто чем распоряжается и за что отвечает? От кого зависит судьба предприятия? Кто, в конце концов, «хозяин в доме»? Налицо лишь конфликты и столкновение интересов.

За «действующими лицами» – «группы влияния и поддержки» в лице местных властей, т. е. те же чиновники. У них – разные представления о том, что делать, кто должен стать директором «Сибтекмаша». За это время сменилось

три губернатора. Не случайно местные газеты причину всех бед видят в разных взглядах областной, городской и районной администраций на развитие предприятия. Одна из статей так и называлась: «Чиновничьи па вокруг ткацкого станка» (Новая Сибирь. 10.03.2000).

Что же сделать, чтобы предприятие, способное выпускать ликвидную продукцию, смогло преодолеть трудности?

В. Е. Щербак: «Я считаю, что надо создать управляющую компанию, которая, по сути, возьмет на себя управление снабжением, сбытом и финансирование. А завод будет заниматься производством. Попросту говоря, управляющая компания дает деньги на сырье, на производство и забирает продукцию. Ведь рынок у предприятия есть уже сейчас. Можно выйти в Иран, Пакистан. Нет только управленцев с капиталом, которые смогут это сделать. А сами капиталы есть, есть готовность вложить сотни тысяч долларов в производство ликвидной продукции.

Но для этого нужно доверие, которого пока нет. Владельцы капитала боятся авансировать производство, а оно без этого не может закрутиться... Чтобы такое доверие появилось, надо провести санацию, в том числе управленческих кадров, убрать некомпетентных, нечистых на руку.

Я думаю, по такой схеме будут возрождаться многие предприятия».

Д. И. Николаев: «Сложные проблемы управления предприятием в кризисных условиях простых решений не имеют. Даже если ясно – что делать, на все нужны деньги. Например, бесспорно, нужны маркетинговые исследования, предприятию нужны квалифицированные маркетологи. Но денег нет, кто пойдет на такую зарплату?

Чтобы дать рекомендации для «Сибтекмаша», нужна очень серьезная работа».

Комментарий подготовила **Т. Р. БОЛДЫРЕВА**





Кто защитит налогоплательщика и за чей счет

Л. В. ПОЛЯКОВА,
заместитель директора,
Н. Г. САФРОНОВА,
кандидат экономических наук,
директор аудиторской фирмы «Эксон»,
Новосибирск

В последние три-четыре года все шире распространяется практика участия аудиторских организаций в качестве представителей налогоплательщиков в арбитражных судах по спорам с налоговыми органами. После введения в действие с 1 января 1999 г. части первой Налогового кодекса РФ аудиторские организации стали на законных основаниях представлять интересы налогоплательщиков в отношениях с налоговыми органами и на этапах оформления и урегулирования возражений по актам выездных налоговых проверок до вынесения по ним решения.

Взаимодействие с налоговыми органами через уполномоченного представителя имеет неоспоримые преимущества для организации-налогоплательщика, и вот почему.

В силу нашего менталитета и для уменьшения возможных негативных последствий мы вынуждены в отношениях с фискальными органами играть роль защищаемой стороны. Если на этапе составления акта налоговой проверки не удалось убедить проверяющих в своей правоте, то, чтобы доказывать свою позицию лично руководителю налогового органа или его заместителю, необходимо иметь определенную смелость и умение убеждать. Уполномоченный представитель в отношениях, связанных с проведени-

© ЭКО 2000 г.



ем налоговой проверки, может вместо позиции защиты смело занять позицию нападения (естественно, при наличии соответствующих доказательств).

Право уполномоченного представителя налогоплательщика участвовать в рассмотрении руководителем налогового органа (или его заместителем) материалов проверки на этапе вынесения решения предоставлено ст. 101 Налогового кодекса РФ. При этом должностные лица организации-налогоплательщика могут не участвовать в рассмотрении материалов проверки, а также не подписывать лично официальные возражения к акту проверки, жалобы в вышестоящий налоговый орган либо исковое заявление в арбитражный суд.

В соответствии с нормами законодательства РФ о судопроизводстве одним из основных принципов деятельности арбитражных судов является состязательность сторон. Этот принцип означает, что каждая сторона, участвующая в деле, должна доказать те обстоятельства, на которые она ссылается в обоснование своих требований или возражений. Решение арбитражного суда по спору основывается на оценке именно тех доказательств, которые были представлены сторонами и исследованы в судебном заседании. Поэтому главным для получения решения суда в свою пользу оказывается умение правильно подобрать систему доказательств, которая позволит наиболее аргументированно обосновать свои доводы об ошибочности или необоснованности выводов налогового органа по акту проверки.

В налоговых спорах, как правило, не обойтись без использования в качестве доказательств сведений, содержащихся в первичных учетных документах, бухгалтерских регистрах синтетического и аналитического учета, а также в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для того чтобы эти материалы были правильно оценены судом в процессе судебного разбирательства, необходимо досконально владеть техникой составления таких документов в увязке с конкретными хозяйственными операциями. Не являются единичными факты исследования арбитражными судами применяемой системы корреспонденций счетов на предмет их соответствия сущности правоотношений.

Кроме того, в налоговом законодательстве по отдельным налогам предусмотрены особенности налогообложения применительно к разным видам деятельности или даже к разным группам хозяйственных операций. Поэтому для доказательства своей правоты налогоплательщику необходимо аргументированно доказать суду соответствие фактически совершенных хозяйственных операций, по которым возник спор, именно тому перечню видов деятельности или групп хозяйственных операций, который предусмотрен налоговым законодательством. Иными словами, требуется подтвердить юридическую квалификацию сделок, заключенных налогоплательщиком с третьими лицами (поставщиками, покупателями, посредниками, другими дебиторами или кредиторами), либо юридическую квалификацию характера деятельности.

И, наконец, помимо умения выстроить правильную систему доказательств об отсутствии фактов нарушений налогоплательщиком правил учета доходов, расходов и (или) иных объектов налогообложения, представитель, участвующий в рассмотрении дела, должен знать процессуальные основы судопроизводства.

С учетом вышеизложенных специфических особенностей налоговых споров налогоплательщик, принимая решение о передаче спора в арбитражный суд, должен решить, кто конкретно будет представлять его интересы в суде: достаточным будет участие только главного бухгалтера (или иного должностного лица финансово-бухгалтерской службы) или юриста организации (если таковой имеется в штате) либо есть необходимость привлечения сторонней организации.

По нашему мнению, основанному на арбитражной практике, принятие решения о том, кто персонально будет представлять организацию в налоговом органе и (или) арбитражном суде, главным образом зависит от следующих факторов:

- размера неправомерно доначисленных налогов, пени, штрафов, который характеризует степень финансовых рисков в случае вынесения судебных решений не в пользу налогоплательщика;

- урегулированности вопросов, являющихся предметом налогового спора, нормативно-правовыми актами в области налогового, бухгалтерского, гражданского законодательства (влияет на сложность доказывания суду тех обстоятельств, на которых основана позиция налогоплательщика);
- способности выстроить систему доказательств (письменных и устных) в защиту своей правоты и умения донести эту позицию в процессе судебных разбирательств с учетом действующих правил рассмотрения дел в каждой инстанции арбитражного суда, в том числе – на этапах обжалования вынесенных судебных актов.

Даже если решение налогового органа явно не соответствует законодательству о налогах и сборах, для получения судебного акта о признании этого решения недействительным (полностью или в части) налогоплательщику порой приходится пройти судебные процедуры во всех инстанциях арбитражного суда. В связи с этим налогоплательщик вынужден нести дополнительные расходы, связанные с защитой своих прав и интересов. В их состав могут входить:

- государственная пошлина;
- суммы, подлежащие выплате за экспертизу, назначенную арбитражным судом;
- расходы, связанные с исполнением судебного акта;
- издержки, связанные с участием в судебных заседаниях (расходы по проезду, командировочные расходы и др.);
- расходы, связанные с подготовкой и предоставлением суду необходимых доказательств (изготовление копий документов, отправка доказательств суду и ответчику и др.);
- оплата услуг лицам, уполномоченным представлять интересы налогоплательщика в налоговых органах и в суде.

Что касается перечня расходов, указанных в первых трех пунктах, они входят в официальное понятие «судебные расходы», предусмотренное гл. 11 действующего Арбитражного процессуального кодекса (АПК) РФ. В соответствии со ст. 95 АПК РФ судебные расходы относятся на лиц, участвующих в деле, пропорционально размеру удовлетворенных исковых требований. В то же время к искам о признании

недействительным решения налогового органа (полностью или частично) неприменимо понятие «цена иска». В связи с этим арбитражный суд при распределении судебных расходов исходит из общей суммы доначисленных налогов, пеней и штрафов, относящихся к оспариваемой части решения налогового органа, и той суммы налогов, пеней и штрафов, которая относится к части решения, признанной судом недействительной.

Однако общая сумма расходов, входящих в понятие «судебные расходы» и распределяемых в порядке, установленном законом, составляет, как правило, не очень существенную величину. По искам о признании недействительным решения налогового органа взимается государственная пошлина, размер которой не зависит от оспариваемой суммы налогов, пеней и штрафов. Ее размер составляет: 10-кратный размер минимальной месячной оплаты труда – при подаче искового заявления; 50% этой ставки – при подаче апелляционной и кассационной жалобы.

Так как налоговые органы от уплаты госпошлины освобождены в силу закона, то в случае уплаты госпошлины налогоплательщиком (при подаче искового заявления или обжаловании судебных актов) ему возвращается из бюджета соответствующая часть госпошлины соразмерно удовлетворенным требованиям.

Что же касается **расходов налогоплательщика, не включенных в официальный перечень судебных расходов**, их размер на практике может составлять значительные суммы, особенно в случаях привлечения на договорной основе в качестве представителя налогоплательщика сторонней организации или индивидуального предпринимателя. Поэтому предлагаем отдельно рассмотреть вопрос о том, **за чей счет осуществляются эти расходы**.

В рабочем варианте проекта нового АПК РФ наряду с судебными расходами введено новое понятие «расходы сторон». В состав этих расходов уже включены «суммы за оплату услуг представителей интересов сторон, а также другие расходы, понесенные сторонами в связи с их явкой в суд и предоставлением суду необходимых доказательств».

Правилами, предусмотренными проектом нового АПК, выше-названные расходы сторон распределяются между истцом и ответчиком в том же порядке, что и судебные расходы: пропорционально размеру удовлетворенных исковых требований.

Но в то же время арбитражному суду предоставлено право отказать сторонам в возмещении их расходов или уменьшить их размер, если осуществление конкретных действий, повлекших такие расходы, не вызывалось необходимостью либо размер расходов (в том числе по оплате услуг представителя стороны) был явно завышен. Не беремся прогнозировать, сохранятся ли вышеназванные нормы в окончательной редакции нового АПК РФ. В любом случае можно предполагать, что вопросы единообразного подхода к распределению между сторонами расходов, связанных с защитой в суде их нарушенных прав, будут закреплены на законодательном уровне.

И все же уже сегодня имеется достаточная нормативно-правовая база, позволяющая налогоплательщику требовать в судебном порядке возмещения налоговыми органами расходов, понесенных в связи с оплатой услуг представителей налогоплательщика. Такое право закреплено нормами ч. 1 Налогового кодекса РФ: ст. 21 (п. 1, пп. 14), 22, 35, 103. Так как процедура реализации этих прав особо Налоговым кодексом не прописана, следует применять правовые нормы общегражданского законодательства.

В силу того что в Налоговом кодексе РФ во всех выше-названных статьях речь идет о возмещении налогоплательщику причиненных убытков, предметом исковых требований к налоговому органу, принявшему незаконное решение, должно быть именно **возмещение причиненных убытков**. Следовательно, имеются все основания для применения ст. 15 и 16 Гражданского кодекса РФ, содержащих общие предписания о возмещении убытков как универсальном способе защиты гражданских прав.

В соответствии со ст. 15 ГК РФ под убытками понимаются: а) реально понесенные расходы; б) будущие расходы; в) неполученные доходы (упущенная выгода).

Исходя из общих принципов применения гражданско-правовой ответственности при предъявлении требования к

налоговому органу о возмещении убытков должны быть соблюдены следующие условия:

1) должны иметь место противоправные действия со стороны ответчика (налогового органа);

2) должна быть доказана причинно-следственная связь между противоправным действием налогового органа (его должностных лиц) и убытками;

3) должен быть доказан размер убытков;

4) налогоплательщику необходимо доказать, что он своими действиями не способствовал увеличению размера убытков, а также предпринял доступные для него меры по уменьшению их размера.

Рассмотрим практическое применение данных норм.

Противоправность действий налоговых органов может заключаться как в принятии незаконных решений, так и неправомερных действиях их должностных лиц. Факт принятия незаконного решения доказывается в рамках исковых требований о признании недействительным вынесенного решения налогового органа. Если же основанием для возмещения убытков будут неправомερные действия (или бездействие) налоговых органов и их должностных лиц, доказывать те обстоятельства, на которых основаны требования, придется уже в рамках иска о возмещении убытков. При этом в соответствии со ст. 142 Налогового кодекса РФ применяется общий порядок рассмотрения и разрешения споров, установленный арбитражным процессуальным законодательством.

При предъявлении требований о возмещении как конкретных понесенных расходов, так и будущих расходов одним из наиболее сложных моментов является **доказательство причинной связи между противоправным действием и убытками.**

Эта связь может быть доказана путем предоставления суду соответствующих документов, позволяющих определенно установить, что понесенные (или будущие) расходы имеют непосредственное отношение к противоправным действиям налоговых органов. Состав таких расходов уже назывался выше. А в качестве подтверждающих докумен-

тов могут быть представлены договоры, акты сдачи-приемки выполненных работ, платежные документы об оплате, квитанции почтовых организаций и т. п. Содержание указанных документов должно подтверждать, что основанием произведенных расходов (или тех, которые будут произведены впоследствии) является необходимость защиты нарушенных прав налогоплательщика, обусловленная конкретными обстоятельствами.

Исходя из судебной практики нашей организации по таким спорам можем констатировать, что состав и содержание документов, представленных суду в качестве доказательств причинной связи и подтверждения разумности произведенных расходов, являются определяющими для вынесения судебного решения по спорам о возмещении убытков. Поэтому данное обстоятельство должно учитываться уже на этапах подготовки к судебной защите прав налогоплательщика.

Что касается обоснования размера убытков, то они определяются исходя из характера последствий нарушения прав и состава предпринятых налогоплательщиком разумных мер по восстановлению нарушенных прав. В составе убытков могут быть предъявлены к возмещению расходы, связанные с досудебной и судебной защитой интересов налогоплательщика, в том числе с оплатой услуг уполномоченных представителей. Что касается доказательств разумности этих расходов, арбитражный суд исходит из своих представлений и внутренних убеждений, основанных на всестороннем и полном исследовании имеющихся в деле доказательств с учетом оценки всех приведенных истцом доводов. При этом, безусловно, принимаются во внимание и доводы налоговых органов, на которых они основывают свои возражения. Состязательность сторон как раз и заключается в подборе и предоставлении суду более аргументированных доказательств.

Как уже говорилось, налогоплательщик может требовать возмещения убытков в виде неполученных доходов (упущенной выгоды). С вступлением в действие Налогового кодекса РФ это право прямо предусмотрено его ст. 103 при наличии

неправомерных действий со стороны налоговых органов или их должностных лиц при проведении налогового контроля. По нашему мнению, убытки в такой форме могут быть предъявлены в следующих случаях:

- неправомерный арест имущества налогоплательщика либо приостановление операций по счетам налогоплательщика (в том числе по результатам налоговой проверки на основании решения, признанного впоследствии недействительным);
- незаконное взыскание налогов и пени на основании инкассового поручения (распоряжения) налогового органа, когда взыскание налога в соответствии с законодательством не может быть произведено в бесспорном порядке, либо на основании решения, признанного впоследствии судом недействительным;
- неправомерное взыскание налогов за счет иного имущества налогоплательщика.

Во всех перечисленных случаях (либо при иных неправомерных действиях налоговых органов и их должностных лиц) также необходимо доказать размер доходов, которые не получил налогоплательщик, и причинную связь между неправомерными действиями и неполученными доходами (упущенной выгодой). При этом суду должны быть представлены документальные подтверждения тех доходов, которые налогоплательщик предполагал получить при обычных условиях. В каждом конкретном случае система доказательств подбирается индивидуально, с учетом конкретных обстоятельств.

Доказательство достоверности (реальности) размера упущенной выгоды является одним из самых сложных моментов для пострадавшей стороны. Но все же имеется судебная практика удовлетворения исков о возмещении именно такого рода убытков, причем в значительных размерах. Хотим обратить внимание на то, что при подаче иска о взыскании убытков размер госпошлины уже прямо зависит от цены иска, определяемой в данном случае как общая сумма предъявленных к взысканию сумм убытков (включая упущенную выгоду).

Поэтому в случае отказа судом в удовлетворении исковых требований уплаченная госпошлина будет являться невозмещаемыми убытками налогоплательщика.

При рассмотрении судом споров о применении гражданско-правовой ответственности учитываются такие принципы, как добросовестность и разумность действий потерпевшей стороны. Смысл этого правила заключается в исключении злоупотребления правом с прямым умыслом нанести ущерб интересам других лиц или при отсутствии умысла, но объективном причинении вреда другим лицам. Именно поэтому при предъявлении иска о взыскании убытков налогоплательщик должен привести конкретные доказательства, что он своими действиями не способствовал увеличению размера убытков, а также принял доступные для него меры по предотвращению убытков или уменьшению их размера. При этом, например, могут быть приведены следующие доказательства:

- документы, свидетельствующие о принятии таких мер по внесудебному урегулированию спора, как представление налоговому органу возражений по акту проверки, уведомлений и жалоб на неправомерные действия его должностных лиц;
- документы, подтверждающие принятые меры по недопущению нарушения обязательств со стороны налогоплательщика перед третьими лицами (кредиторами, покупателями продукции, другими контрагентами), несмотря на противоправные действия налоговых органов.

При отсутствии необходимых письменных доказательств, сведения, подтверждающие разумность и добросовестность поведения налогоплательщика, могут быть предоставлены показаниями свидетелей, заключениями экспертов и другими способами, предусмотренными законом.

Все вышеизложенные специфические особенности споров, связанных с взысканием убытков, также необходимо принимать во внимание налогоплательщику при решении вопроса о том, кто будет представлять его интересы в налоговых органах и в суде и за чей счет будет производиться защита его прав.



Семь непростых лет Приволжской таможни

Евгения МОРОЗОВА,
журналист,
Нижний Новгород

Какие у нас могут возникнуть ассоциации со словом «таможня»? Наверное, досмотр перед вылетом за рубеж в аэропорту или при пересечении границы России поездом, автобусом, личным транспортом. Те, кто не сталкивался с таможенниками, скорее всего, представляют себе неслабого телосложения киногероя Павла Луспекаева, коему до смерти «за державу обидно», причем буквально. Кстати, портрет именно этой, отнюдь не исторической личности украшает стену в кабинете начальника недавно образованного Приволжского таможенного управления.

Хозяйство генерал-лейтенанта таможенной службы Александра Вагина с начала июля 2000 г. разрослось. К одиннадцати таможням, подчиненным бывшему Поволжскому таможенному управлению, добавились еще четыре таможни Урала. На пути к сближению региональные управления Башкирии и Татарстана – они приказом Государственного таможенного комитета (ГТК) РФ на ближайшие три года переданы в оперативное управление новому окружному таможенному органу. В ведение последнего, таким образом, попала практически вся автомобильная отрасль и солидная часть нефтегазового комплекса страны. Ответственности, понятно, тоже прибавилось. А ведь базовому Поволжскому управлению, одному из лучших в России, в этом году исполнилось всего-то семь лет, притом не очень простых.

© ЭКО 2000 г.



«“Верещагин, не заводи баркас!” На российской таможене правят уголовные банды» – под таким убойным заголовком на первой полосе вышла в 1995 г. статья в «Комсомолке». Содержание не разочаровывало читателя от первого до последнего печатного знака: тут вам и про взятки, и про суровые неписанные законы коррупции и «общаки», существующие в лоне таможни. Волосы вставали дыбом у всякого, кто узнавал из статьи, что в Поволжье непокорных таможенников пытаются, а особо провинившихся убивают бандиты, действующие по приказу таможенного начальства. Покоятся несчастные, говорилось в статье, будто бы на специальных, скрытых от посторонних глаз кладбищах, а управляет всеми этими ужасами начальник Поволжского таможенного управления Александр Вагин – подпольный мафиози по кличке то ли «Папа», то ли «Бегемот». Повествование представлялось откровением обреченного на описанные выше мучения сотрудника Самарской таможни. «Жив ли он сейчас?» – такова была концовка.

Спустя пять лет об этом говорить легко. Тогда то, что последовало за публикацией в популярном центральном издании, едва не стоило инфаркта главному таможеннику Поволжья. На его месте кое-кто, думается, не преминул бы воспользоваться табельным оружием: поди-ка, отмойся! Полгода Александра Вагина таскали по инстанциям, проверяли и перепроверяли. То к нему, то к его заместителям звонили и приезжали высокопоставленные столичные «ходоки».

«А ларчик просто открывался» – в самарском аэропорту накануне публикации в «Комсомолке» местные таможенники задержали груз из Китая на сумму около миллиона долларов по причине фактического несоответствия его товаросопроводительным документам ни по количеству, ни по качеству. «Ходоки» настойчиво рекомендовали отдать товар грузополучателю. Просили, требовали, потом стали угрожать. И «выстрелили». Статьей. Как позже объяснил журналист, представивший ее к публикации, материал в редакцию принес незнакомый человек, который оставил свои координаты. Но когда понадобилось что-то уточнить,

ни один из телефонов не ответил. Снимать материал из номера было уже поздно, да и жаль: уж больно «жареный». После всех выяснений в судебные органы поступили иски – заявления от оклеветанных в публикации должностных лиц. «Комсомолка» напечатала опровержение – правда, короткое и не столь цветистое, как сама публикация.

На все про все ушел почти год. Кстати, ни грузоотправитель, ни грузополучатель более не объявились, и когда все сроки хранения товара на складе вышли, он перешел в собственность государства. А начальник Поволжского таможенного управления, которое к тому моменту просуществовало всего два года, получил настоящее боевое крещение.

Таможня выполняет федеральное задание

После наступления «новых времен» само понятие «план» воспринимается как что-то устаревшее и красноречивое. А вот таможня и поныне тужится, выполняя спущенные сверху цифры. Причем никто не спрашивает, откуда возьмете и сможете ли, – организация с военной дисциплиной: приказано – выполняй!

Раньше государство «заказывало» таможне четверть бюджета, потом треть, а теперь и вовсе вынь да положь почти половину. Участников внешнеэкономической деятельности больше не становится, наоборот, их количество давно пошло на убыль. Остаются контроль и постоянное выколачивание штрафов – «за себя и за того парня», за этот год и долги «за все прошедшие года»...

Пару лет назад в составе Поволжского управления появилась региональная оперативная таможня. С ее подачи государственная казна регулярно пополняется немалыми средствами. Таможенная правоохрана проводит регулярные оперативные мероприятия в городах, на дорогах и в приграничных районах региона. Бывает, что сделанные в ходе рейдов выводы просто ошеломляют.

Вот, например, кто бы мог подумать, что более 90% всей бытовой электроники, автомобилей и другого дорогостоящего товара, реализуемого в крупнейших волжских городах, проходят таможенную очистку не на местах, а в

Москве? Тотальная проверка выявила повальную практику недостоверного декларирования товара в столице.

А в прошлом году был перекрыт канал поставки золота. Как выяснилось, турецкие поставщики прятали драгоценности в стойки для ванн и отправляли в Россию через фирму-перевозчика. В настоящее время получателю золотого груза грозит пять лет «в местах не столь отдаленных».

Регулярно задерживаются наркокурьеры, чаще всего «глотатели» (на профессиональном языке это называется «внутриполостным сокрытием»). Дурман обычно поступает из стран Средней и Юго-Восточной Азии.

С июля этого года у оперативников работы значительно прибавится: Приволжское управление получило к имеющимся пятистам еще 1800 километров границы с Казахстаном.

Что общего у российской таможенной системы с западными?

Практически ничего. Изредка ГТК РФ дает возможность региональным руководителям познакомиться с их коллегами за рубежом. Поволжские таможенные начальники, побывав, к примеру, во Франции, тут же направили «наверх» свои предложения по усовершенствованию работы. О судьбе оных пока ничего не известно, но вспомнить о сути, ей-богу, интересно даже простому обывателю. Итак, что там у них во Франции?

В сравнительно благополучной экономической обстановке 1997 г. всеми таможнями России было оформлено около двух миллионов таможенных деклараций. В то же время маленькая Франция играючи одолела около тридцати двух миллионов! И дело даже не в том, что у нас участников внешнеэкономической деятельности меньше: просто на родине Бонапарта и восемнадцати Людовиков организация таможенного дела не похожа на нашу.

Владимир Сорокин, первый заместитель начальника Приволжского таможенного управления:

– Больше всего меня поразили два момента – великолепная информационная база данных (в рамках единой пра-

воохранительной сети страны) и доверие по отношению к предприятиям-операторам. Проверяя клиента в любом из ведомств, можно запросто узнать, не засветился ли он вообще где-то в правоохранительной системе. Если инспектор замечает нарушение со стороны декларанта – будь то заниженная таможенная стоимость или неверный код товара – тут же в декларации составляет протокол в упрощенной форме и знакомит с ним клиента. Если тот согласен признать свою сознательную или случайную ошибку, подписывает протокол и тут же оплачивает штраф, нет – протокол направляется в суд. Интересно, что, по таможенной статистике, французский нарушитель соглашается в девяноста случаях из ста, то есть всего 10% дел направляется в судебные инстанции. Для примера: у нас в аккурат наоборот.

За выявление любого правонарушения таможенники берутся очень заинтересованно, поскольку к моральным поощрениям имеют твердые материальные. Еще каждый инспектор имеет три спецблокнота. Если при досмотре или оформлении клиента что-то настораживает, делается запись. Один экземпляр направляется в оперативную таможню, другой – в Главное управление таможенных расследований в Париж, последний инспектор оставляет у себя. Аналитики обрабатывают полученную информацию, проводят сверки с данными из Интерпола и других источников, делают запросы в страны ЕС. Если первичная информация приносит пользу общему делу, приславший ее инспектор премируется.

Мои предложения в ГТК РФ после поездки были – разработать акты по упрощенной форме по аналогии с французскими и перенять практику ведения инспекторским составом блокнотов-«ябедников».

Владимир Егоров, начальник Приволжской оперативной таможни:

– Самой большой новостью во Франции для меня была договорная система таможенных штрафов. Процветающее у нас «заведение дел» там сведено на нет. Если на клиента поступает оперативная информация, просто собираются до-

кументы и опрашиваются свидетели. В итоге таможня предлагает клиенту – что бы вы думали? – переговоры в доброжелательной обстановке. Человека уведомляют: о вас нам известно то-то и то-то, будьте любезны оплатить штраф. И называется цифра, учитывающая процент, отчисляемый всем участникам расследования правонарушения. При этом уместен некий торг.

Кстати, в основном тамошние сотрудники таможни форму не носят. Есть только одно подразделение, для которого форма обязательна, – отряд по проверке автотранспорта на дорогах. Заступая на дежурство, «летучий отряд» получает инструктаж от командира, знакомится с оперативной информацией, а также с общей обстановкой в зоне действий и рассаживается по машинам.

Когда в поле зрения попадает автомобиль, подлежащий проверке, с помощью специального табло на четырех языках его владельцу предлагают остановиться или провести конкретный маневр. Например: «Внимание! Автомобиль марки такой-то с таким-то номером, пожалуйста, прижмитесь к правой обочине и через 50 метров остановитесь». Законопослушанию французов можно только позавидовать.

Для сравнения: у нас таможенники имеют право останавливать автотранспорт не где им вздумается, а только в зоне таможенного контроля. На трассе задержание надлежит проводить только совместно с ГИБДД. Сотрудники машут полосатыми палками перед идущими машинами, а те, вместо того чтобы остановиться, «дают по газам». Я вот думаю: если бы у нас было такое же табло, как у французов, что на нем надо было бы написать, чтобы российский нарушитель остановился?

Предложение в Главное управление по таможенным расследованиям при ГТК РФ после поездки было таким: на базе нашей региональной оперативной таможни провести эксперимент по введению системы материального стимулирования для сотрудников, участвующих в выявлении правонарушений.



Сергей ЗАЙЦЕВ:

«Мы обречены выпускать дженерики»

Нередко приходится слышать пессимистические разговоры – отечественная промышленность целенаправленно разрушается. Однако есть немало примеров, опровергающих столь безрадостное утверждение.

Новосибирский завод медпрепаратов, который в следующем году отметит свое 40-летие, – одно из немногих городских предприятий, которое возрождается, растет, набирает обороты прямо на глазах. Три года назад на завод медпрепаратов, преобразованный в акционерное общество, пришел молодой директор, кандидат химических наук **Сергей Алексеевич ЗАЙЦЕВ**. Он – один из тех, кто представляет новую генерацию деловых людей, которые смело и последовательно действуют в сложных экономических условиях.

Наш разговор с Сергеем Алексеевичем Зайцевым был посвящен состоянию дел в отрасли, на рынке лекарственных препаратов, трудностям, возникающим на пути возрождения предприятия, и перспективам его развития.



© ЭКО 2000 г.



– Сергей Алексеевич, как Вы считаете, что нужно, чтобы завод медпрепаратов стал современным, рентабельным предприятием?

– Наше предприятие – уже сейчас рентабельное, перспективное. Но не современное. Что нужно, чтобы оно стало современным производством? Наверное, время. Мы должны накопить достаточный объем прибыли, чтобы провести реконструкцию и модернизацию. Мгновенно это, к сожалению, не делается.

– С какими научно-исследовательскими учреждениями страны вы сотрудничаете?

– В стране практически не нашли такого рода партнеров, исключая подмосковную Купавну – НИИ по испытанию биологически активных веществ. Неплохое сотрудничество сформировалось с институтами Сибирского отделения Академии наук, и мы очень надеемся на расширение связей с ними, а также с научно-производственным объединением «Вектор» в пос. Кольцово под Новосибирском.

– В какой сфере развивается сотрудничество?

– Мы заинтересованы в покупке субстанций для изготовления лекарств не за рубежом, а у наших производителей, ученых и разработчиков. Сейчас некоторые малотоннажные производства осваивает Институт органической химии СО РАН, и мы с ним взаимодействуем. В частности, там готовят аллапинин, оксиметил-урацил, пропроналол. Поддерживаем плодотворный контакт с Институтом биоорганической химии СО РАН. Проявляем большой интерес к проекту Института катализа СО РАН, связанному с синтезом флоксидина. Конечно, много интересного вокруг, но пока мы не обладаем достаточными финансовыми ресурсами, чтобы напрямую финансировать разработки сибирских ученых и ускорять их. Мы пристально следим за их работой и всегда готовы оперативно внедрить современные разработки в производство.

– Создана ли у вас инфраструктура, обеспечивающая стабильность производства и гарантирующая защиту от непредсказуемости рыночной конъюнктуры?

– Сложный вопрос... Непросто что-то гарантировать в стране, в которой происходят форсмажоры и катаклизмы совершенно непредсказуемые. Все эти «вторники», «черные пятницы», 17, 19 августа... От этого, конечно, сложно защититься. Но вот в чем я твердо уверен и что показывает мой опыт работы на предыдущем предприятии, да и сейчас на заводе медпрепаратов: если высший эшелон управления на предприятии думает головой, а не просто кричит, что его задавили Международный валютный фонд и другие диверсанты, он готов преодолеть последствия любых катаклизмов во внешней среде, которые можно себе представить.

Систему, гарантирующую от подобных катаклизмов, создать невозможно, поскольку любая социальная катастрофа тем и плоха, что непредсказуема, форсмажорна по природе. Но если собрана профессиональная команда, которая умеет головой работать, а не просто «трясти дерево», как в анекдоте, то все в конечном итоге преодолевается. Конечно, все это несколько сбивает с ритма, с темпа, с разгона, но не может помешать окончательно.

– Сколько наименований продукции вы сегодня выпускаете?

– Около 30 наименований. На мой взгляд, сегодня у нас не очень богатый ассортимент, о разнообразии номенклатуры говорить рано. Поэтому на повестке дня – расширение и обновление ассортимента. Если не хватит производственных мощностей, придется прекращать выпуск нерентабельных, устаревших препаратов. Но будем стараться параллельно наращивать новые мощности.

Главная наша стратегическая цель – импортозамещение. Мы, как и все российские производители, должны вытеснить с нашего рынка заграничные лекарства, за которые совершенно необоснованно приходится платить более миллиарда долларов каждый год, и эти деньги вывозятся из страны. К сожалению, этот процесс займет не один день. Напомним, что в нашей отрасли принята очень сложная система сертификации продукции, продолжительная по времени, затратная. По объективным причинам мы не можем

что-то слепить по-быстрому на коленке, чтобы завтра эти лекарства кололи и принимали внутрь. В отрасли сложилась очень длительная система постановки новых препаратов на производство.

– Как вы решаете главные для предприятия проблемы – налоги, кредиты?

– Да, для завода это пока проблема. Наше финансовое положение далеко от идеального, от устойчивого, которое должно быть у нормального промышленного предприятия. Поэтому нам приходится эти проблемы решать, а не просто платить, когда приходит время, как делают более благополучные коллеги. Применяем зачетные схемы, к сожалению. Хотя больше пользуемся зачетными схемами с дисконтом через деньги, а не закрываем налоги своей продукцией, как большинство предприятий. Считаем это более выгодным и правильным. Каждый раз это индивидуальное занятие – закрытие всех налогов. Пока мы не можем платить четко, в срок, стопроцентно живыми деньгами.

Кредитной политикой мы вынуждены заниматься, хотя, по моему мнению, фармацевтическому предприятию должно хватать собственной прибыли для пополнения оборотных средств, если речь не идет о техническом перевооружении и реализации серьезных программ. Сейчас мы берем кредиты. Конечно, хотелось бы, чтобы кредитная ставка была ниже, но нас и эта устраивает – в пределах 36–38%. Наш бизнес выдерживает ее.

– Как вы относитесь к сотрудничеству с границей? Обращаются ли к вам желающие наладить партнерство?

– Эпизодически обращаются. Фирма «Берлин-хими», которая довольно активно ведет рекламную кампанию по телевидению по продаже таких препаратов, как бромгексин, фастум-гель. Довольно много представителей зарубежных компаний приезжают в регионы и знакомятся с родственными предприятиями с целью сотрудничества, прицениваются. Завод медпрепаратов также не обойден вниманием, поступает немало предложений. Практически я не знаю успешных примеров сотрудничества, за исключением «Векто-

ра» и словенской фирмы «Кырка». Но это тактические, временные связи.

Такие мелкие фармацевтические фирмы, как «Кырка», «Берлин-хими», с банальным ассортиментом, необходимо вытеснить с нашего рынка, причем как можно быстрее. В этом вижу актуальную задачу для родственных предприятий. Зачем они нам нужны? Они предлагают старые, известные лекарства, которые мы сами прекрасно умеем делать, причем они воспроизводят то, что было создано в свое время ведущими западными фирмами. Изготовление подобной продукции в России не представляет каких-то особых трудностей. Зачем рынок эналаприла был отдан той же словенской «Кырке», которая завалила все аптеки своим энапом, препаратом от повышенного давления? Новосибирское НПО «Вектор» зарабатывало приличные деньги, расфасовывая лекарства и продавая по всей стране.

«Кырка» экспортировала эту продукцию в нашу страну на 3 млн дол. в месяц и чувствовала себя прекрасно до той поры, пока наши заводы не забеспокоились всерьез из-за утраченных позиций. Сейчас, насколько я знаю, курские производители быстро завоевывают этот рынок. Они впервые выпустили отечественный эналаприл.

Наш завод тоже не остался в стороне – прошли доклинические испытания этого препарата, в ближайшее время завершим клинические проверки, поставим на производство и будем выгонять с рынка словенскую фирму.

– За счет чего вы сможете потеснить иностранных поставщиков этого препарата?

– У нас цена существенно ниже, поэтому мы способны составить серьезную конкуренцию зарубежным фирмам.

– Кто будет заниматься распространением вашего препарата по аптекам?

– Оптовики. В стране достаточно хорошо отработана структура реализации нашей продукции. Есть два десятка национальных оптовиков, которые работают масштабно, располагают большим количеством филиалов, и мы с ними

наладим сотрудничество. Как впрочем, и остальные отечественные и зарубежные производители. Задача оптовиков – собирать у предприятий все производимые препараты, комплектовать мелкие партии, в которые войдет полный ассортимент лекарств, пользующихся спросом в аптеках. Они берут от 30 препаратов, как у нашего небольшого предприятия, до 200 наименований лекарств, которые делают крупнейшие заводы. Ассортимент ведущих оптовых фирм составляет примерно 5 тысяч лекарств, из которых комплектуют конкретные заказы аптек.

– Сегодня многие сетуют, что на прилавках аптек представлены в основном дорогостоящие импортные препараты.

– Это абсолютно неверное впечатление, один из мифов о нашей отрасли, нашем бизнесе. В 1993 г., самом тяжелом для медпромышленности, в денежном выражении доля импорта составляла 53%, а 47% процентов – отечественные препараты. На рынке, честно говоря, 47 и 53% – не такая уж гигантская разница, а реально сегодня это соотношение – 50 на 50%. Конечно, небольшие колебания в обе стороны бывают. Причем это соотношение ценовое, значит, в натуральном выражении на рынке 70–80% отечественных лекарств.

Впечатление заморского засилья создается из-за того, что импортные лекарства внешне более броские, но они месяцами залеживаются на витринах. В то время как наши активированный уголь, дешевенький аспирин, анальгин раскупаются в огромных количествах. Эти лекарства менее заметны на прилавках, но люди приобретают именно их.

– Как Вы думаете, удастся ли улучшить это соотношение в пользу отечественных препаратов?

– Сейчас с рынка вытесняются импортные фирмы-производители лекарств. За счет четырехкратного скачка цен. Их отторгает сама жизнь. Когда все «устаканится», они попытаются отвоевать утраченные позиции, но за это время мы поставим на производство новые препараты и тем самым у иностранцев кусочек рынка «отгрызем».

– Какие наиболее известные лекарства выпускает завод медпрепаратов?

– Мы единственные в стране делаем грамицидин-с – лекарство от болей в горле, ангины, стоматита... До недавней поры отпускная цена на реализацию была 8–9 руб. Но наши красноярские партнеры подняли цену на субстанцию для его изготовления. Недавно я был пару месяцев в Ростове и узнал, что торговая надбавка там на грамицидин-с составляет 100%. Сейчас мы вынуждены на 1,5 рубля поднять цену на это лекарство, чтобы компенсировать затраты на субстанцию, выпускаемую «Красфармой». Тем не менее грамицидин, выпускаемый на нашем заводе, значительно дешевле, чем импортные аналоги, – фарингосепт, сибидин, септолете...

– Насколько мы отстаем по производству лекарств от иностранных производителей?

– Сложно ответить, тут есть много аспектов, но коротко скажу – в определенном смысле мы отстали навсегда! Наша страна не в состоянии вложить столько денег в разработку препарата, который занял бы первые места в списке из 50 так называемых препаратов-блокбастеров с объемом продаж свыше нескольких сотен миллионов долларов в год. Лидеры этого бизнеса доходят до объема продаж в 4 млрд дол., выпуская, например, противоязвенные, гипотензивные лекарства.

Отечественная наука не способна создать хотя бы один препарат такого класса. Тот же эналаприл, ту же виагру – сейчас наиболее известный пример, омепразол, ранитидин... Для этого нужны огромные деньги, которые позволяют себе потратить только транснациональные корпорации. На такие проекты требуются баснословные деньги. Тут мы отстали навсегда. Кстати, эти лекарства очень дороги, большинство населения нашей страны вряд ли сможет их покупать в ближайшее время.

Но после того как заканчивается срок патентной защиты, лекарство попадает в разряд дженериков, его имеют право производить все фирмы, в том числе и препараты,

разработанные компаниями-гигантами. Средний срок патентования – примерно 18 лет: 10 лет уходит на постановку на производство, восемь лет живет оригинальный препарат, и фирма за счет бешеной цены компенсирует затраты на разработку. После этого лекарства могут делать все, кто пожелает.

Это наша ниша, мы должны такие научные разработки хватать и ставить на производство. Чтобы не позволять таким мелким фирмам выходить на наш рынок с этими препаратами.

В ближайшие два десятка лет мы обречены производить лекарства-дженерики, потерявшие свою патентную защиту. Время новых оригинальных разработок для нас еще не пришло. Какую-то мелочь, фитопрепараты, для нас создать не проблема, но люди не умрут, если такой препарат не поставят на производство. А вот лекарства против язвы, от давления, от онкологических заболеваний российские производители должны отслеживать и оперативно осваивать их выпуск.

– Вопрос из разряда этических. Многие апологеты новых теорий оздоровления слышать не хотят о лекарствах, считают их вредными, а лечение ими – дурным тоном. Как этим людям объяснить необходимость такого предприятия, как ваше?

– Большинство этих методик оздоровления – чистой воды жульничество, направленное на выкачивание денег из карманов легковерных. За исключением действительно реальных форм улучшения здоровья – легкой физкультуры без напряжений и самоистязания... Большинство этих методик, все эти препараты, чудесные таблетки, пилюли – не более чем сладостная иллюзия. Тут как бы сама жизнь ответит на этот вопрос. Когда человека прихватит по-настоящему, он плюнет на все брэгговские, ивановские методики, побежит в больницу и купит тот препарат, который ему пропишут.

Лекарства, конечно, это не самое лучшее, что можно придумать, от них всегда бывает побочный эффект. Кому-то больше везет, у них он меньше выражен. Некоторые умира-

ют от лекарств, для кого-то безопасных. Есть такая проблема. Но не существует другого эффективного метода лечения. Люди, которые бегут к шарлатанам, экстрасенсам, все равно потом возвращаются, и чудо, если их удастся спасти с помощью интенсивной терапии и тех же самых некогда отвергаемых лекарств.

Чудес не бывает. Лекарства – реальная, сильная химия, и существуют болезни, при которых они просто незаменимы. Никакими заговорами давление не приведешь в норму, надо пить каптоприл или эналаприл. При той же онкологии не поможет никакое шаманство или другая ахинея. Без успехов медикаментозной терапии люди жили гораздо меньше и умирали раньше. Так и происходило, когда не было фармацевтики и радикальных методик лечения.

Может, я несправедлив, но я глубоко убежден: те люди, которые предлагают легковерным чудодейственные способы исцеления, по большому счету – жулики, причем необязательно сознательные, может быть, они по-настоящему, чистосердечно веруют в чудо. Как правило, они в обоснование своих методик выдергивают удачные примеры исцеления, сознательно забывая о неудачах. Я думаю, что если бы кто-то нашел безотказный безлекарственный способ исцеления – озолотился бы, стал миллиардером...

– Как Вы попали в фармацевтическую отрасль?

– Случайно. Я закончил Новосибирский государственный университет, физический факультет. После окончания учебы пришел в государственный научный центр вирусологии и биотехнологии «Вектор», подготовил диссертацию. В то время была чрезвычайно актуальной проблема создания и производства препаратов для диагностики ВИЧ-инфекции. Тогда эта задача стояла на высоком уровне и находилась под серьезным контролем. Перед запуском этого препарата в производство на «Вектор» прибыла комиссия из ЦК КПСС. Это – один из примеров эффективности тоталитарной системы, когда она решает что-то сделать. В очень короткие сроки было организовано и запущено производство, проведен монтаж оборудования, обучены люди.

– Были впечатляющие результаты?

– Да, конечно. Были получены новые препараты на основе достаточно новых наукоемких биотехнологий. Сегмент рынка, на котором они были представлены, был полностью защищен от проникновения западных аналогичных разработок, поэтому цена на диагностику до сих пор более чем в 10 раз ниже зарубежных аналогов. Иностранцы умудряются в России что-то продавать коррупционным путем с помощью госбюджета, но на свободном рынке западных производителей нет: при близком качестве цена различается в десятки раз.

– Как дальше развивалась Ваша карьера?

– Я стал кандидатом почему-то химических наук, возглавил на «Векторе» одно из производств, которое в какой-то мере пришлось создавать заново. Чисто случайно академик Лев Степанович Сандахчиев, директор научного центра «Вектор», подписывая документы на изобретение, запомнил мою фамилию. Он немного знал меня по работе в комсомольской организации и предложил мне возглавить завод медицинских препаратов.

Я согласился, и несколько об этом не жалею. Все, чем я занимаюсь сегодня, оказалось очень интересным. Конечно, наука – несравнимо ни с чем интересное занятие. При этом любопытство удовлетворяешь за казенный счет. Но выяснилось, что и практическое, конкретное дело не заставляет скучать, особенно когда выходит реальный конкретный продукт, очень нужный, востребованный. Приятно сознавать, что ты не последнее место занимал в его создании, развитии.

Сейчас компания «Вектор-бест», из которой я ушел в фармацевтику, укрепила репутацию ведущей российской фирмы на своем рынке и стала его бесспорным лидером. Это производство акционировалось, выделилось из «Вектора» и стало признанным авторитетом среди фирм, производящих диагностические препараты для выявления гепатитов, ВИЧ-инфекции, хламидиоза... Даже трудно перечислить распространенные инфекции, на которые они сейчас не делали бы диагностику.

– Можно сказать, Вас выпестовали в стенах научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор»?

– Я, честно говоря, сам выпестовался.

– Но тем не менее там определился Ваш путь?

– Да, конечно.

– Когда Вы пришли на Новосибирский завод медпрепаратов, какая картина открылась Вашему взору?

– Ужасающая. Настежь раскрытые ворота, пьяные вахтеры, по территории бегают свора собак. И полная тишина, безлюдье... Полностью остановившееся оборудование. Нет тепла в помещениях, просто нет жизни. Недаром завод получил предупреждение о начале процедуры банкротства. Численность работающих сократилась до 150 человек, зарплату год не платили. Трехдневная рабочая неделя.

Но, к моему глубочайшему изумлению, оказалось, когда я стал присматриваться к людям, что на заводе сохранилось абсолютно дееспособное ядро. Эти сотрудники как-то выживали последние годы без зарплаты благодаря своей квалификации, профессионализму. Они обслуживали арендаторов, кому-то что-то рассчитывали, кого-то снабжали. Некоторые выполняли заказы для мелких фирм, что-то производили, расфасовывали, сами подыскивали для этого комплектующие... Им за это платили живые деньги. Жили, конечно, скорее худо и бедно, чем нормально. Трудно было предположить, что на умершем предприятии можно застать дееспособный костяк – коллектив профессионалов высочайшего класса.

– С чего Вы начали, придя на предприятие?

– С восстановления производства. С попытки запустить две существующие линии. Пришлось уговаривать людей начать перерабатывать субстанции на условиях толлинга, когда привозится сырье, перерабатывается, часть готовой продукции отдается тем, кто доставил материал для работы. В алюминиевой промышленности прекрасно действует эта схема: привозится глинозем – забирается готовый алю-

миний. В фармацевтике сейчас толлинг используют очень слабые заводы и так выживают, на жизнь зарабатывают деньги.

Запустили две линии, третья линия была по производству грамицидина-с.

Начали вести переговоры с «Красфармой» о передаче нам технологий, о восстановлении производства. Через какое-то время нашли с ними точки соприкосновения. Они с нами работают, хотя в ближайшее время им грозит банкротство. Они для нас – главные поставщики субстанций, поэтому нас это напрямую затрагивает.

– С кем, кроме красноярцев, у вас отлажены производственные связи?

– Основные поставки комплектующих осуществляют наши партнеры из Китая, Индии. Субстанции для аспирина, анальгина, парацетамола – все это поступает из названных мною стран. Наш основной российский партнер – «Красфарма». Впрочем, еще по нескольким позициям мы работаем с другими российскими производителями, но в основном все закупаем за рубежом.

– Хотелось бы услышать Ваше мнение по поводу эффективности российских препаратов?

– Как показывает статистика официальных рекламаций, как бы ее ни старались опровергнуть инофирмы, качество зарубежных и российских препаратов близкое, мало чем различается, но цены-то у них выше как минимум в 3 раза, а бывает, и в 10 раз. Я убежден, что по соотношению «цена – качество» наши лекарства втрое лучше. Грубо говоря, если качество импортных препаратов на 20% выше, то совершенно не стоит за это переплачивать в три раза.

– Бытует мнение, что импортный аспирин все же лучше, чище, эффективней. Так ли это?

– Иностранцы так говорят. Но и мы, и все западные, в том числе американские производители покупаем его в Китае. Гигантские китайские заводы построены не только для России, доля нашего рынка составляет всего лишь 1% от

мирового, и ни для кого он не является приоритетным. Китайцы не ориентируются на нас как на основных потребителей, российские производители составляют в их закупках очень малую долю. Но требования нашей фармакопеи несоизмеримо жестче американских, британских.

Так исторически сложилось, что в нашей в стране была создана довольно хорошая система организации производства, контроля за качеством, контроля продукции, налажены современные технологии.

– Все эти преимущества сохраняются по сей день?

– Сохраняются. Единственное, что сейчас в отрасли не отвечает современным требованиям, – помещения, оборудование. Все это безнадежно устарело. Конечно, надо многое менять. И многие государственные мужи предлагают хорошую западную практику производства внедрить у нас. Конечно, не спору, мы должны перевооружаться, но кто за это заплатит? Наши пенсионеры?

Я очень жестко выступаю на уровне министерства и местного департамента, и на меня порой обижаются. Но пусть эти борцы за прогресс объяснят дедушкам и бабушкам: вам придется покупать аспирин не по рублю, а по десять рублей, поскольку мы хотим видеть наши заводы сильно красивыми.

На мой взгляд, безнравственно в нашей стране требовать, чтобы фармзаводы работали на импортном оборудовании, декорировать все помещения заморскими материалами и работники ходили в заграничных бахилах и белоснежных шапочках. Это удовольствие приведет к печальным последствиям – значительному удорожанию продукции.

Я не вижу в переменах такой ценой особой необходимости. Мы все работаем на внутренний рынок, у нас нет таких сумасшедших в российской фармпромышленности, кто бы мечтал об экспорте в Германию, Францию или Англию. Если есть такие мечтатели, живущие в плену иллюзий, их быстрее надо гнать с работы. Никто нас на эти рынки не пустит, никто нас там не ждет.

– Какие препараты, способные потеснить импортные аналоги, вы собираетесь производить в ближайшее время, учитывая ваши плодотворные связи с научно-исследовательскими институтами Академгородка?

– То, что мы сегодня делаем, никого ниоткуда не потеснит. Это проверенные временем отечественные препараты, которые занимают скромную долю рынка, имеют своего потребителя. Конечно, смешно, но на Западе нет зеленки, а мы ее выпускаем. Тут уж мы не имеем конкурентов.

– В начале нашей беседы Вы сказали, что на стадии завершения находятся разработки сибирских ученых, которые вы хотели бы у себя использовать. Что это за разработки?

– Сегодня мы выпускаем 1,5 млн упаковок в месяц бромгексина и благодаря рекламе немецкой фирмы «Берлинхими» успешно его продаем. Замечу, что абсолютная нелепость – рекламировать не оригинальное, не патентованное название. Это все равно что рекламировать ацетилсалициловую кислоту, которую делают 50 заводов в стране. Это значит – работать еще на 49 предприятий. Бромгексин у нас очень хорошо раскупается, тем более что у нас он дешевле.

Работаем над новым для нашего предприятия лекарством аллапинин, который внедряем совместно с Институтом органической химии СО РАН. Они умеют очищать субстанцию, получают это активное вещество из растений. Это препарат от сердечных аритмий, наша отпускная цена – около 120 руб, что очень дорого для российского препарата. Врачам он нравится, в последних обзорах они его хвалят.

– Сегодня немало препаратов для оздоровления на рынке представляют наши ближайшие соседи, в частности, «Алтайвитамины» из Бийска. Как Вы относитесь к такого рода деятельности?

– Надо различать собственно фармацевтическую деятельность, где реально доказана клиническая эффективность лекарства, и производство биологически активных добавок,

которые претендуют на лечебные свойства, а люди тратят на их покупку бешеные деньги.

– Каким Вы представляете в далекой перспективе свое предприятие?

– На промпредприятии трудно ожидать каких-то необыкновенных чудес. Наша задача одна – поддерживать темпы роста и стремиться к лидерству в своей отрасли промышленности и в городе. Поэтому хочется порой обратиться к новой областной администрации, чтобы восстановили публикацию динамики объемов производства промпредприятий города, области по итогам года. Все мы сдаем статотчетность, любопытно посмотреть, на каком мы месте, какова динамика.

– Каков ваш рейтинг среди аналогичных предприятий в России, в регионе и области?

– О рейтинге в городе, к сожалению, сейчас понятия не имею. Был проект Сибирской межбанковской биржи, который позволял отслеживать рейтинги сибирских медпредприятий. Они от этого отказались, как ни печально. В медпромышленности в сентябре–октябре 1998 г. мы были на 39-м месте, в августе 1999 г. – на 37-м, а теперь, к сожалению, спустились аж на 45-е. У нас, как и у всех, объемы производства «скачут». К 2000 г. думаем подняться на 42-е место.

– Куда отправляют вашу продукцию?

– Мы не можем предугадать, куда направят наши лекарства полтора десятка национальных дистрибьюторов, с которыми работаем. Мы работаем и с аптеками, что не очень правильно для производителя. Это забота оптовика – комплектовать заявки аптек. Слава Богу – у нас ассортимент лекарств предназначен для аптек, а не для больниц. Химфармзавод, более крупное новосибирское предприятие по объемам производства и более старое, поставляет лекарства для больниц. Поставки больницам оплачиваются из бюджета, и приходится долго ждать оплаты. В лучшем случае получишь векселя, которые впоследствии продашь за 30% от их реальной стоимости.

* * *

Начальник цеха готовых лекарственных средств Владимир Иванович Едомских на заводе работает с 1967 г. С ним мы обошли небольшое предприятие, которое довольно успешно развивается. Расширяется номенклатура выпускаемых лекарственных препаратов: совсем недавно их было восемь – сегодня уже 30. Растут объемы производства и вместе с тем ведется неустанная работа по выпуску перспективных лекарств. До прихода нового директора на заводе функционировало только три участка, сейчас – уже шесть. В марте будет введен в строй 7-й участок – таблеточный.

Оборудование покупают на родственных предприятиях, конечно, бывшее в употреблении. Привозят, устанавливают, приводят в рабочее состояние. Сегодня цех готовых лекарственных препаратов на ходу реконструируется, для этой цели приглашен проектировщик из Санкт-Петербурга.

Работники Новосибирского завода медпрепаратов уверенно смотрят в завтрашний день, своевременно, без задержек получают зарплату, которая сегодня в среднем 2 тыс. руб. и более.

Производственные достижения Новосибирского завода медпрепаратов вселяют надежду – в нынешних жестких экономических условиях предприятие останется работоспособным и сохраняет тенденцию к динамичному развитию. А пока – фармацевтическая продукция Новосибирского завода медпрепаратов раскупается от Калининграда до Владивостока.

Беседу вела Н. И. ИВАНОВА



ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ:

«ДРОЖЖИ» ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ИЛИ ТОРМОЗ?

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Влияние военных расходов на экономику

Распространено мнение, что военные расходы и милитаризация хозяйства сдерживают макроэкономическое развитие, поскольку отвлекают финансовые, материальные, интеллектуальные ресурсы из гражданских отраслей, являются дополнительным бременем для бюджета, ограничивают возможности государственного регулирования. Быстрый и устойчивый рост экономики Японии и Германии после второй мировой войны, особенно высокотехнологичных секторов, социальные достижения в этих странах при законодательно установленном низком уровне военных расходов указывают на возможность достижения в современных условиях высоких показателей научно-технического и социально-экономического развития на основе эффективного гражданского производства.

Ряд исследователей¹ полагают, что военные расходы могут дать определенный мультипликативный эффект для экономического роста, но при этом они неизбежно приведут к инфляции. Действительно, когда чрезмерное наращивание

¹ Мазаева Т. А. Военные НИОКР: практика и проблемы управления // США: экономика, политика, идеология. 1989. № 2. С. 93–101; Потапов В. В. Милитаризация или конверсия? (Анализ буржуазных концепций). М.: Наука, 1990.

© ЭКО 2000 г.



расходов на оборону и ведение военных действий идет прежде всего за счет эмиссии, это способствует развитию инфляции. Но такая ситуация наступает лишь при значительных количественных диспропорциях между дополнительной эмиссией на военные нужды и эмиссией, соответствующей объему товарной массы и скорости денежного обращения, как это было, например, в Германии в период первой мировой войны.

Исторический опыт показывает, что рост военных расходов, подготовка и даже ведение войны, как правило, стимулируют экономическое развитие, а снижение этих расходов и конверсия военного производства ведут к спаду в промышленности и во всей экономике. Например, в 1930-е гг., когда мировая экономическая система переживала глубочайший кризис, страны, готовившиеся к войне, — СССР, Германия, Италия, Япония, демонстрировали быстрые темпы роста экономики при значительном повышении ее технологического уровня. Конверсия в России в первой половине 1990-х гг. усугубила падение ВВП и спад промышленного производства.

Окончательное преодоление США последствий Великой депрессии 1929–1933 гг. произошло только после вовлечения страны во вторую мировую войну, значительного расширения военного производства и военных расходов, а конверсия 1944–1946 гг. привела к экономическому кризису (снижение реального ВВП составило за два года более 20%). Ускорение темпов экономического развития наблюдалось в США во время войн в Корее и во Вьетнаме, а также в период эскалации холодной войны в 1980-е гг.

Рассмотрим подробнее влияние военных расходов на капиталистическую экономику и их место в системе государственного регулирования при современном технологическом укладе. Последним известным примером значительного роста военных расходов в развитых странах является усиление милитаризации экономики США в 1980-е гг. Проанализируем особенности функционирования военно-промышленного комплекса этой страны.

Специфика функционирования военно-промышленных компаний США

В США основным хозяйственным партнером военно-промышленных компаний является государство. Министерство обороны гарантирует им приобретение всей заказанной продукции. Государственное авансирование обеспечивает формирование всего оборотного и значительной части основного капитала предприятий ВПК, способствует расширению и модернизации производственных мощностей. Авансовые выплаты дают возможность получения крупных финансовых средств для оплаты материалов, услуг, рабочей силы, административных расходов, амортизации оборудования задолго до окончания работ. Таким образом, у подрядчиков отпадает необходимость прибегать к заемным средствам или использовать внутренние источники финансирования.

Концентрация военного производства тесно связана с процессом концентрации контрактов, олигополизацией сферы государственных заказов крупными военно-промышленными компаниями. Реализация продукции военно-промышленных компаний зависит от специфики рынка, контролируемого государством, а контрактная система взаимоотношений федерального правительства и военных корпораций представляет собой форму сращивания государства и олигополий, выступает элементом прямого государственного регулирования деятельности крупных хозяйственных субъектов.

Наукоемкость ВПК

Оборонная промышленность – это высокотехнологичная наукоемкая отрасль экономики США. В 1980-х гг. концентрация производства, заказов на создание военной техники и НИОКР в крупнейших военных концернах, сосредоточение вокруг них средних и мелких производственных предприятий, исследовательских фирм, научных лабораторий, федеральных научно-исследовательских центров влияли на

хозяйственную деятельность в национальном масштабе. Сфера приложения капитала корпораций значительно расширилась за счет научно-технических исследований и разработок. Причем важную роль в этом процессе сыграло возросшее государственное стимулирование и финансирование НИОКР для создания новых систем вооружений и военной техники.

Расходы на НИОКР являются одной из основных статей бюджета Министерства обороны США. Значительные средства расходуются на исследования в области ядерного оружия и технологий, которые выделены отдельной строкой в бюджете этого министерства (табл. 1).

Высокий уровень расходов на НИОКР в расходах Министерства обороны отражает степень наукоемкости военных

Таблица 1

Основные расходные статьи бюджета Министерства обороны США в 1980–1989 гг.

Финансовый год	Закупки вооружений		НИОКР		Военное строительство		Ядерное оружие и технологии	
	млрд дол.*	темп прироста, %	млрд дол.*	темп прироста, %	млрд дол.*	темп прироста, %	млрд дол.*	темп прироста, %
1980	35,4	–	16,0	–	3,9	–	3,5	–
1981	38,3	8,2	16,6	3,8	2,7	–30,8	3,7	5,7
1982	43,3	13,1	17,7	6,6	4,9	81,5	4,3	16,2
1983	51,3	18,5	19,7	11,3	3,3	–32,7	4,8	11,6
1984	57,3	11,7	21,4	8,6	3,4	3,0	5,6	16,7
1985	63,9	11,5	24,6	15,0	3,9	14,7	6,4	14,3
1986	66,8	4,5	28,2	14,6	4,5	15,4	6,6	3,1
1987	71,5	7,0	29,8	5,7	5,2	15,6	6,6	0,0
1988	67,2	–6,0	30,3	1,7	5,1	–1,9	6,9	4,5
1989	68,8	2,4	31,2	3,0	4,5	–11,8	6,8	–1,4

* В ценах 1982 г.

Рассчитано В. П. Конобеевым по: «Budget of the United States Government» за соответствующие годы. См.: Бобраков Ю. И., Дейкин А. И., Конобеев В. И. и др. США: военная экономика в 80-х годах. М.: Наука, 1991.

программ в США, указывает на использование военных каналов для централизованного крупномасштабного финансирования перспективных научных исследований. При закупке вооружений Министерство обороны предъявляет значительный спрос на высокотехнологичную продукцию, что стимулирует развитие передовых направлений промышленности и науки.

Для военно-промышленных компаний традиционна высокая концентрация инженерно-технического персонала, квалифицированных специалистов и ученых, которых привлекают высокая оплата и возможность работать в хорошо оборудованных лабораториях. Около 20,0% инженеров в США работает над военными проектами². На предприятиях электронно-технических и самолетостроительных компаний на каждого производственного рабочего приходится один, на предприятиях ракетно-космической техники – два инженера. В середине 1980-х гг. в военно-промышленных корпорациях работали 20,0% всех математиков и программистов США, 25,0% инженеров и механиков, 45,0% специалистов в области электроники, 80,0% – в области авионики. Общая численность занятых в работе по военным контрактам достигла в 1986 г. более 1,5 млн человек. Исходя из стоимости отгрузок военного назначения к военно-ориентированным можно отнести 41 из 145 отраслей обрабатывающей промышленности³.

Компаниям, работающим по государственным военным заказам, предоставляется право использовать результаты научно-технических разработок, выполненных за государственный счет. Сделки на производство оружия заключаются, как правило, с теми компаниями, которые имеют опыт исследований и разработок военной техники, т. е., по существу, внутри замкнутого круга подрядчиков. Для военных

² Зонова Л. М., Николин А. А. Военно-промышленные компании // Государственно-монополистический капитализм в США: монополистический капитал. М.: Наука, 1989. С. 157–174.

³ Business Conditions Digest / U.S. Dep. of commerce: Bureau of census. Washington, 1987. June. P. 91.

компаний более, чем для других хозяйственных структур, характерны вне рыночные формы конкуренции, соперничество на стадии НИОКР.

Рост военных расходов США в 1980-е гг.

«Оборона, – заявлял Р. Рейган в 1981 г., – не бюджетная проблема, на нее следует тратить столько, сколько необходимо». Оборонная доктрина США 1980-х гг. преследовала прежде всего военно-политические, а не экономические цели, хотя результаты ее реализации дали значительный экономический эффект.

Возрастание государственных расходов и дефицит федерального бюджета в США в 1981–1988 гг. в значительной мере были обусловлены ростом военных расходов. Приоритетное развитие наукоемких отраслей оборонного и космического назначения, осуществляемое в рамках государственной экономической политики, в определенной степени послужило толчком к развитию связанных с ними отраслей, а в конечном итоге – и всей экономики. Уже в 1983 г. прирост индекса промышленного производства по промышленности в целом составил 5,9%, а в 1984 г. этот показатель достиг уровня 11,2%, сохранив положительное значение на протяжении всего последующего периода 1980-х гг., что в значительной мере было обеспечено ростом в военном секторе (табл. 2).

В 1981–1988 гг. происходил значительный рост производства оборудования оборонного и космического назначения, причем в 1982 г., когда общий спад промышленного производства составил 7,1%, а спад в производстве оборудования в целом находился на уровне 7,5%, производство оборудования оборонного и космического назначения увеличилось на 11,0% и имело тенденцию к дальнейшему росту. Индекс промышленного производства для оборудования в целом, начиная с 1983 г., также рос высокими темпами, за исключением спада на 1,5% в 1986 г., вызванного главным образом причинами конъюнктурного характера, связанными со структурными сдвигами в этой сфере, а также политическими факторами (см. табл. 2).

**Прирост промышленного производства в США
в 1981–1988 гг., %**

Год	Все промышленное производство		Все оборудование		Оборудование оборонного и космического назначения	
	к 1980 г.	к предыдущему году	к 1980 г.	к предыдущему году	к 1980 г.	к предыдущему году
1981	2,2	2,2	4,2	4,2	3,8	3,8
1982	-5,1	-7,1	-3,6	-7,5	15,3	11,0
1983	0,6	5,9	-2,4	1,2	24,0	7,6
1984	11,8	11,2	11,9	14,7	35,5	9,3
1985	13,9	1,9	16,9	4,4	48,5	9,6
1986	15,2	1,1	15,2	-1,5	57,7	6,2
1987	19,5	3,8	19,4	3,5	63,7	3,8
1988	26,3	5,7	26,9	6,2	61,0	-1,6

Рассчитано по: Economic Report of the President / United States Government Printing Office. Washington, 1982. P. 310–311; 1989. P. 310–311; 1991. P. 296.

В 1980–1988 гг. рост реальных расходов на национальную оборону опережал общий рост федеральных расходов и ВВП. Несмотря на замедление темпов роста оборонных расходов в 1987–1988 гг., в целом за 1981–1988 гг. произошло значительное увеличение доли расходов на оборону в общих федеральных расходах (с 22,7% в 1980 г. до 27,3% в 1988 г.) и в ВВП (с 5,0% в 1980 ф. г. до 6,1% в 1988 ф. г.). В 1980–1988 гг. произошло увеличение реальных военных расходов со 164,0 млрд дол. до 252,8 млрд дол. (в ценах 1982 г.), или на 54,1% (табл. 3).

В 1980–1988 гг. наблюдалось увеличение отрыва США от других развитых стран по доле военных расходов в ВВП, что позволило усилить не только экономический, но и политический и военный статус США в мире (табл. 4).

Таблица 3

Расходы федерального бюджета на национальную оборону в США в 1980–1988 гг., в ценах 1982 г.

Финансовый год	Расходы на национальную оборону		Доля расходов на национальную оборону в федеральных расходах, %	Доля расходов на национальную оборону в ВВП, %
	млрд дол.	темп прироста, %		
1980	164,0	3,1	22,7	5,1
1981	171,4	4,5	23,2	5,3
1982	185,3	8,1	24,9	5,9
1983	201,3	8,6	26,0	6,3
1984	211,3	5,0	26,7	6,2
1985	230,0	8,8	26,7	6,4
1986	244,0	6,1	27,6	6,5
1987	251,0	2,9	28,1	6,4
1988	252,8	0,7	27,3	6,1
1989	256,6	1,5	26,2	5,9

Рассчитано по: Statistical Abstract of the United States 1991 / U.S. Dep. of commerce: Bureau of census. Washington, 1991. P. 336.

Таблица 4

Военные расходы в крупнейших развитых странах с рыночной экономикой в 1980–1988 гг.

Страна	На душу населения, дол.		Доля в ВВП, %		Отставание от США, п. п.	
	1980	1988	1980	1988	1980	1988
США	894,0	1250,0	5,1	6,1	–	–
Канада	293,0	384,0	1,9	2,1	3,2	4,0
Франция	596,0	644,0	4,0	3,9	1,1	2,2
ФРГ	562,0	576,0	3,3	2,9	1,8	3,2
Италия	252,0	356,0	2,1	2,6	3,0	3,5
Япония	165,0	235,0	0,9	1,0	4,2	5,1
Великобритания	577,0	609,0	5,0	4,3	0,1	1,8

Источник: Statistical Abstract of the United States 1991 / U.S. Dep. of commerce: Bureau of census. Washington, 1991. P. 864.

В статье «Национальная оборона» федерального бюджета США отражаются не только затраты, связанные с содержанием и оснащением вооруженных сил и разведывательных ведомств, что само по себе имеет непосредственное отношение к поддержанию спроса на военную продукцию и стимулированию развития военных производств. По этой статье также проводятся средства, выделяемые Министерству энергетики для финансирования разработки и производства ядерного оружия и связанных с этим видов деятельности, что является достаточно наукоемким, высокотехнологичным и экономически эффективным направлением деятельности. Внедрение прикладных невоенных разработок, получаемых в этой сфере, способствовало переходу экономики США на более высокий технологический уровень, дало возможность быстрой диверсификации топливно-энергетического баланса страны.

В 1980-х гг. произошел значительный рост реальных расходов Министерства обороны США на НИОКР и исследования в области ядерного оружия и технологий. Если в 1980 г. уровень расходов по этим статьям составил около 20,0 млрд дол., то в 1988 г. – почти 40,0 млрд дол. (в ценах 1982 г.).

В условиях резких колебаний в уровне федеральных государственных закупок товаров и услуг необоронного назначения в 1980-е гг. происходил устойчивый рост государственных закупок товаров и услуг оборонного назначения. Уровень федеральных государственных закупок оборонного назначения увеличился за период 1981–1988 гг. на 33,2%, причем значение этого показателя в реальном выражении возросло на 25,7%. Доля закупок оборонного характера в общих закупках товаров и услуг федерального правительства возросла с 68,6% в 1980 до 78,5% в 1988 г. (табл. 5).

Увеличение военных расходов послужило толчком к развитию передовых отраслей военной промышленности и всего обрабатывающего сектора, а это придало импульс развитию экономики в целом. Обычно сопутствующие крупному увеличению военных расходов инфляционные процессы в 1980-х гг. были преодолены путем использования комп-

лекса мероприятий государственного регулирования, главным негативным итогом которых стало значительное увеличение государственного долга США: доля его в ВВП возросла в 1980-е гг. с 34 до 54%.

Таблица 5

Динамика закупок товаров и услуг оборонного характера федеральным правительством США в 1980–1988 гг.

Финансовый год	Федеральные закупки, млрд дол.		Доля закупок товаров и услуг оборонного характера в федеральных закупках, %
	товаров и услуг	товаров и услуг оборонного характера	
1980	199,9	137,2	68,6
1981	231,8	160,7	69,3
1982	264,4	187,3	70,8
1983	287,4	210,4	73,2
1984	297,2	228,5	76,9
1985	341,5	252,7	74,0
1986	368,4	275,3	74,7
1987	375,4	290,1	77,3
1988	378,3	296,9	78,5

Расчитано по: Economic Report of the President, 1989. P. 403.

Расширение спроса на продукцию оборонного назначения стимулировало увеличение загрузки производственных мощностей. Повышение военных расходов повлекло создание новых рабочих мест как в оборонном секторе, так и в смежных и вспомогательных отраслях. Военные расходы стимулировали использование крупных средств на разработку технологически сложных видов вооружений, что придало импульс ускорению научно-технического прогресса.

Не только производство, но и экспорт вооружений оказал стимулирующее воздействие на экономику. Согласно расчетам В. П. Конобеева, в середине 1980-х гг. объем военного экспорта США достигал более 14,0% объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности и составлял около 6,0% всего американского экспорта товаров и услуг.

В 1986 г. США экспортировали вооружений на сумму 9803 млн дол. (в ценах 1988 г.), в 1987 г. – на 14770 млн дол. (в ценах 1988 г.), в 1988 г. – на 14300 млн дол., что составляло 20,0, 26,4 и 29,4% соответственно всего объема мировой торговли оружием. Экспорт военной продукции способствовал уменьшению отрицательного сальдо торгового и текущего платежного балансов страны, что позволяло создавать и поддерживать высокотехнологичные НИОКР и высококвалифицированные рабочие места внутри страны за счет внешнего спроса.

В 1980-е гг. рост военных НИОКР оказывал стимулирующее влияние на научно-технический прогресс, при этом часть военных открытий и разработок использовалась в других сферах. При увеличении реальных военных расходов и их доли в федеральных расходах с 1983 г. происходило повышение доли НИОКР в расходах федерального бюджета на национальную оборону: в 1988 г. значение этого показателя достигло 12,0%, увеличившись на 22,4% по сравнению с 1980 г. (табл. 6).

Таблица 6

Доля расходов на военные НИОКР в расходах на национальную оборону федерального бюджета США в 1970–1988 гг., %

Год	Доля расходов на военные НИОКР	Темп прироста доли относительно 1980 г.
1970	8,8	...
1980	9,8	...
1981	9,7	-1,0
1982	9,6	-2,0
1983	9,8	0,0
1984	10,2	4,1
1985	10,7	9,2
1986	11,8	20,4
1987	11,9	21,4
1988	12,0	22,4

Рассчитано по: Statistical Abstract of the United States 1991. P. 336.

Благодаря сдвигу в федеральных расходах в пользу создания и производства военной техники в ущерб другим статьям государственных расходов создалась благоприятная атмосфера для ускоренного роста компаний военной промышленности, которые выиграли также оттого, что быстрыми темпами увеличивалась доля государственных ассигнований на военные НИОКР.

В 1980 г. военные и гражданские программы составляли примерно равные доли федерального бюджета на НИОКР, в 1988 г. доля военного финансирования в бюджете на НИОКР превысила 70,0%. В целом с 1980 г. по 1988 г. объем федеральных ассигнований на военные научно-исследовательские работы возрос на 80,0% (табл. 7).

Таблица 7

**Динамика реальных ассигнований по основным
разделам оборонного бюджета, 1981–1989
финансовые годы (на основе цен 1982 г.), %**

Категория ассигнований	Прирост или сокращение		
	1981–1985 гг.	1985–1989 гг.	1981–1989 гг.
Содержание личного состава	6,0	4,0	4,0
Эксплуатация и обслуживание военной техники	26,0	-4,0	22,0
Строительство жилья для семей военнослужащих	25,0	0,0	25,0
Итого – эксплуатация и поддержка	18,0	-3,0	14,0
Закупка товаров и услуг военного назначения	70,0	-28,0	23,0
НИОКР	61,0	7,0	72,0
Военное строительство	42,0	-10,0	28,0
Итого – капитальные вложения	66,0	-19,0	35,0
Всего – ассигнования Министерства обороны	37,0	-11,0	22,0
Всего – по статье «Национальная оборона»	37,0	-10,0	23,0

Источник: Congressional Research Service Review. 1988. May. P. 17.

При реализации в 1980-е гг. программы перевооружения Америки произошло реальное увеличение военных расходов более чем в 1,5 раза, при этом прирост реальных затрат на закупку вооружений превысил 65,0%, а на военные НИОКР – 90,0%. При опережающем росте военных расходов в расходах федерального бюджета в 1981–1989 гг. из всех категорий статьи «Национальная оборона» произошел наибольший рост (72,0%) реальных ассигнований на НИОКР (см. табл. 7).

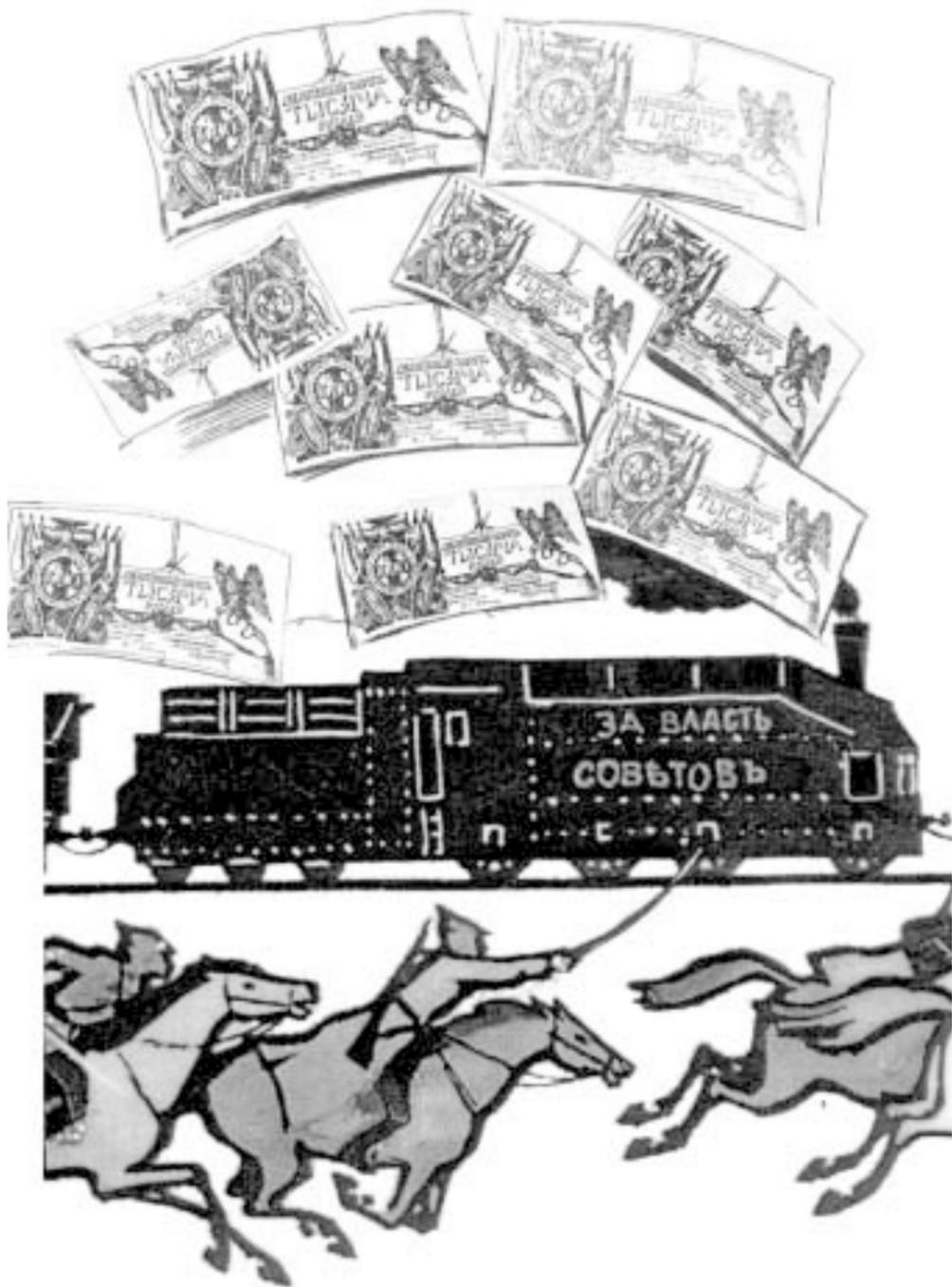
Реализация военных программ в 1980-х гг. способствовала значительному повышению военно-экономического потенциала США, созданию научно-технических и производственных возможностей для разработки новых систем вооружения, повышению технологического уровня ВПК и подъему экономики. Увеличение военных расходов с высокой долей в них затрат на НИОКР стимулировало развитие обрабатывающей промышленности и повышение технологического уровня экономики.

«ЭКО»-информ

Удельный вес экспорта товаров в объемах их производства, %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Нефть сырая	17	24	41	41	43	43	47	46
Дизельное топливо	18	23	30	39	44	49	54	48
Мазут топочный	8	28	32	28	28	44	39	43
Газ природный	14	16	30	34	34	37	36	37
Каменный уголь	5	7	9	11	10	9	10	11
Железные руды и концентраты	10	14	16	18	16	17	19	13
Круглый лес	7	10	15	20	21	22	27	32
Целлюлоза	23	53	82	78	89	85	78	80

Экономист. 2000. № 7. С. 18.



КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 1914–1921 гг.:

АНАЛОГИИ С КРИЗИСОМ 90-х ГОДОВ*

В. И. ЗОРКАЛЬЦЕВ,
доктор технических наук,
З. В. СОЛОНИНА,
Институт систем энергетики,
Иркутск

Для понимания происходящего и будущего России, для поиска путей выхода из современного экономического кризиса полезен не только опыт других стран, но и исторический российский опыт. В обозримой ретроспективе (скажем, XVIII–XX веков) относительные масштабы экономического кризиса 90-х гг. нашего века в России сопоставимы только с одним периодом – экономической разрухой в период первой мировой и гражданской войн.

Краткая характеристика российской экономики начала века

В начале XX века российская экономика развивалась бурными темпами. Происходил быстрый рост промышленности, сопровождавшийся активной ее монополизацией через создание синдикатов. В 1897 г. была проведена денежная реформа, укрепившая устойчивость и конвертируемость рубля. Развивалась банковская система, происходила концентрация банковского капитала. К 1914 г. 80% всех банковских средств контролировали 12 крупнейших банков¹.

* Исследование выполнено при содействии Российского гуманитарного научного фонда, проект № 00-02-00069.

¹ Пашков Б. Правители России XX века (история ошибок и свершений) // Аргументы и факты. 2000. № 7.

Освоение Сибири и Дальнего Востока стало толчком к развитию железнодорожного транспорта. В 1891 г. началось строительство Транссибирской магистрали. С 1903 г. было налажено движение по Китайской Восточной железной дороге, в 1907 г. начато строительство Амурской железной дороги, с 1908 г. начал курсировать первый скорый поезд Санкт-Петербург – Иркутск.

В 1906 г. была проведена аграрная реформа. Крестьянам была предоставлена возможность выхода из общины со своим наделом. Происходила колонизация Сибири.

Несмотря на высокие темпы роста экономики, Россия сильно отставала по относительным показателям от многих передовых капиталистических стран. В 1913 г. объем промышленной продукции на душу населения в России составлял лишь 5% от уровня США, 6% – Англии и Германии, 11% – от уровня Франции. Таким образом, Россия отставала от США по производству промышленной продукции на душу населения в 20 раз (для сравнения: в 1987–1988 гг. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в России составил 30,6% от уровня США, т.е. отставание в 3,3 раза)². Для ликвидации отсталости российской промышленности требовалось проведение индустриализации.

Страна оставалась аграрной. Основой государственных доходов был экспорт сельскохозяйственной продукции по низким ценам. В 1913 г. уровень оптовых сельскохозяйственных цен на российском рынке был ниже, а промышленных – выше, чем на мировом. Индекс мировых оптовых сельскохозяйственных цен к ценам России (принятым за 100) составлял в 1913 г. 146, а промышленных – 61³. В сельском хозяйстве сохранялись феодальные пережитки, хозяйство было в значительной степени натуральным.

² Попов В. Динамика производства при переходе к рынку: влияние объективных условий и экономической политики // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 42–64.

³ Барсов А. А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М.: Наука, 1969.

Необходимо отметить, что с 60-х годов XIX века Россия имела устойчиво высокие темпы (до 5–7% в год) промышленного развития, в том числе благодаря протекционистской политике государства для российских промышленников, активному привлечению иностранного капитала, созданию устойчивой денежной системы, активному непосредственному участию государства в развитии промышленности и транспорта, отмене крепостного права и аграрным реформам (в том числе стимулированию и финансированию колонизации Сибири), развитию науки и образования. Многие крупные достижения России 30-х и последующих годов XX в. были подготовлены и активно осуществлялись в конце XIX – начале XX веков. Это промышленное развитие Сибири с созданием широкой сети железных дорог (начато строительство Южно-Сибирской железной дороги, а также проектов типа современных БАМ, АЯМ и др.), прокладка Северного морского пути, освоение топливных ресурсов Европейского Севера и Кузбасса, долгосрочная программа электрификации России.

Начавшаяся в 1914 г. первая мировая война надолго приостановила поступательное экономическое развитие России.

Первая мировая война

Экономика России в начале XX века сильно пострадала от войн и революций. Поражение в русско-японской войне 1904–1905 гг., участие в первой мировой войне, революции 1917 г., гражданская война и интервенция 1918–1922 гг. нанесли стране большой урон.

Уже в ходе первой мировой войны 1914–1917 гг. нормальное функционирование экономики было резко нарушено. Государственный бюджет не был готов к покрытию расходов на огромную армию, многократно возросшие военные заказы. Недостаток средств госбюджета покрывался эмиссией новых денег, что привело к отмене уже в 1914 г. золотого обращения, к падению ценности денег, экономическим диспропорциям.

Хотя до 1916 г. экономика России развивалась (в том числе вследствие перехода управления на военные рельсы)

высокими темпами, накопившиеся диспропорции привели в конечном счете к социально-экономическому кризису. К 1916 г., по сравнению с 1913 г., валовая продукция промышленности возросла на 10%. Несмотря на массовую мобилизацию крестьян, поначалу не произошло существенного падения сельскохозяйственной продукции. В 1915 г. ее было произведено даже больше, чем в 1913 г.

Вместе с тем в 1914–1916 гг. наблюдалось резкое ухудшение рыночных отношений. Происходящее (и, главное, прогнозируемое на ближайшую перспективу) обесценивание денег, призыв в армию большей части наиболее трудоспособных крестьян, сокращение производства и импорта промышленных товаров для сельского хозяйства и потребления населения, перевод транспорта на перевозку военных грузов – все это сокращало поставки в города сельскохозяйственной продукции. На железных дорогах неисправны паровозы, не хватало вагонов. Возникали проблемы с обеспечением армии продовольствием и вооружением (в том числе «снарядный кризис») и с обеспечением продовольствием населения европейских городов России. При этом огромные запасы зерна скапливались в Сибири и Казахстане из-за трудностей вывоза.

В городах вводилась карточная система распределения продуктов питания, что еще больше размывало систему денежного обращения. Начались перебои в обеспечении продуктами питания и по карточкам. Это вылилось в погромы продовольственных магазинов, массовые манифестации. Итогом всего этого стало падение царского правительства, февральская революция 1917 г.

Конечно, в качестве причины падения царского правительства можно считать его идеологические проигрыши еще в конце XIX века – в глазах нарастающей массы российской интеллигенции и в период первой мировой войны – в глазах широких слоев населения. Вместе с тем февральскую революцию нельзя считать результатом целенаправленных действий какой-либо партии. Американский журналист А. Р. Вильямс относительно февральской революции

писал⁴, что она застала всех врасплох: «ни одна партия не могла назвать ее своим детищем». Она началась со стихийных манифестаций женщин-домохозяек, к которым вскоре присоединились женщины-работницы, рабочие и, наконец, солдаты, которые отказывались стрелять в манифестантов и бунтовщиков.

Сменявшиеся в течение 1917 г. временные правительства не пользовались авторитетом в массах. Таковым было и пришедшее в результате октябрьского переворота новое коалиционное правительство. В изданном декрете о власти это правительство называло себя временным, так же как и предыдущие, до избиравшегося в это время по всей России Учредительного собрания, которое и должно было определить дальнейшее устройство России. Правительство большевиков (практически безызвестной, малочисленной партии) в коалиции с анархистами и левыми социалистами-революционерами в 1917 г. мало чем управляло в развалившейся России.

Собственно революцией можно считать разгон в январе 1918 г. Учредительного собрания, что означало самовольный захват власти. Именно это стало причиной начала гражданской войны.

Инфляция и революция

Революции (в отличие от эволюционного преобразования общества и от локальных дворцовых переворотов) являются большим бедствием для широких слоев населения. Они бессмысленно жестоки (смыслом и романтикой революции наделяют победившие). Не зря мудрые китайцы советуют людям не родиться в эпохи социальных потрясений.

Революции всегда являются итогом социального хаоса, в основе которого обычно лежит развал экономики. Разрушение экономического механизма сопровождается распадом финансовой системы государства, связующей экономическую жизнь. Развал денежной системы проявляется в виде

⁴ Вильямс А. Р. Путешествие в революцию. Пер. с англ. М.: Молодая гвардия, 1977.

инфляции, темп которой можно считать показателем уровня экономического хаоса.

Еще в 1914 г. в России начался рост цен, завершившийся в 1924 г. В табл. 1 приведены данные об изменениях индексов цен и массы денег в обращении. В 1916–1924 гг. шел процесс нарастания темпов инфляции. Это наглядно представлено на рисунке, построенном по данным табл. 1.

Таблица 1

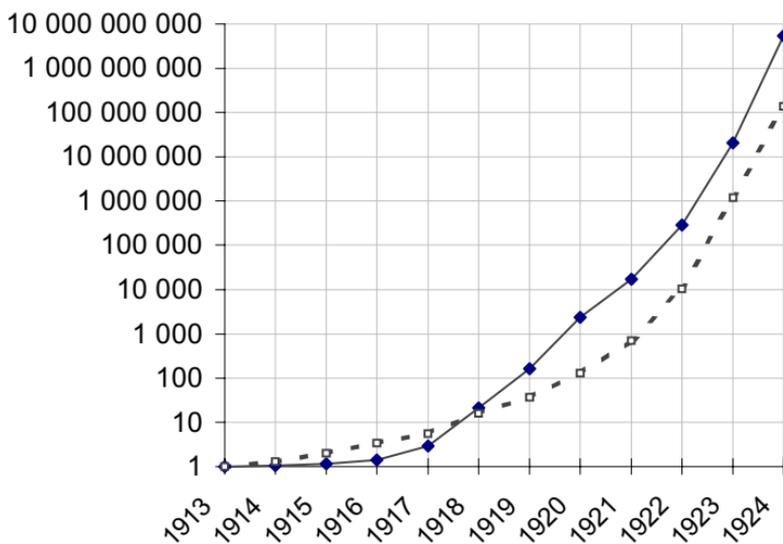
Изменение уровня цен и количества бумажных денег в обращении по сравнению с 1 января 1913 г., раз

Год	Индекс цен товаров потребления	Индекс массы денег в обращении	Отношение индекса цен к массе денег
1916	1,4	3,4	0,41
1917	2,9	5,6	0,51
1918	21	16	1,31
1919	164	37	4,43
1920	2,4 тыс.	0,13 тыс.	18,4 тыс.
1921	17 тыс.	0,7 тыс.	24,2 тыс.
1922	288 тыс.	10,5 тыс.	27,4 тыс.
1923	21 млн	1,2 млн	17,5 млн
1924	5457 млн	138 млн	39,5 млн

* Вайнштейн А. Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг. М.: Наука, 1972; Кабо Е. О. Бюджетный индекс (исторический обзор) // Учен. зап. по статистике. Т.17. М.: Наука, 1970.

Исходной причиной инфляции служила чрезмерная эмиссия денег. С самого начала первой мировой войны из-за необходимости покрытия экстренных военных расходов возник большой дефицит государственного бюджета, покрывавшийся работой печатного станка, что приводило к опережающему росту платежеспособного спроса по сравнению с ростом объема производства товаров.

С 1917 г. в период революции и гражданской войны начал действовать еще один источник инфляции – падение производства, сужение сферы рыночного обмена товарами.



—◆— индекс розничных цен ЦБСТ —□— количество денег в обращении

Рост уровня цен и количества денег в обращении в период 1914–1924 гг., раз

За годы гражданской войны объем промышленного производства сократился в 5 раз, сельскохозяйственного – почти наполовину. При этом резко уменьшился товарообмен, особенно денежный. Если до 1917 г. цены росли медленнее, чем нарастала масса денег в обращении, то с 1918 г. они стали обгонять денежную массу (см. табл. 1).

Разрушительную силу инфляции испытала не только наша страна. Аналогом российской революции 1917–1921 гг. является Французская революция 1789–1794 гг. – по хронологии событий, сменам правящих сил, лозунгов, вводимых законов. Внешним импульсом Французской революции послужило также расстройство государственных финансов. Не направленные действия каких-либо политических партий, а стихийные, прежде всего женские манифестации в Париже, обусловленные продовольственными проблемами, стали началом Французской революции.

В 1789 г. во Франции вместо золотого было введено бумажное денежное обращение. Бумажные деньги таят большой соблазн: за счет печатного станка можно содержать большие армии и карательные органы, наращивать аппарат чиновников, создавать условия для получения дополнительных доходов отдельными слоями населения. Также ускоряющимися темпами происходил процесс обесценивания французских ассигнаций. Нормированное распределение, продотряды, очереди и озлобленные массы, возведение экономических действий в ранг политических, комитеты общественного спасения и общественной безопасности, массовые политические казни, объединение политических противников с уголовными преступниками в целях ускоренного уничтожения идейных противников, изящное слово «дефицит» – все это еще французские изобретения.

Троцкий, назвав инфляцию «сифилисом экономики», был неоригинален. «Бумажные деньги являются таким же злом для нравственности народов, как чума для тела», – заключил Наполеон после прихода к власти. Конечно, дело не в бумажных деньгах (без бумажных и безналичных денег невозможна современная экономика), а в том, что с денежным обращением делает государство.

В период хаоса может удержаться только такая власть, которая положит ему конец. Большевики, в отличие от яковинцев, учтя их опыт, удержались у власти, ослабив насилие, совершив переход от «военного коммунизма» к «новой экономической политике» (нэп), восстановлению рыночных отношений и денежного обращения. Уже с 1922 г. государство стало активно снижать роль эмиссии в доходах страны: ее удельный вес в этом году сократился с 80% в первом квартале до 45% в четвертом. Как известно, поворот к нэпу был намечен Лениным именно на основе изучения истории Французской революции.

Экономические итоги гражданской войны

В течение всего периода революции и гражданской войны с 1917 по 1920 гг. шло непрерывное разрушение эконо-

мики, падение промышленного и сельскохозяйственного производства.

Революция 1917 г., начавшаяся в 1918 г. гражданская война и затем интервенция парализовали и практически полностью разрушили экономику страны. Ликвидация международных торговых связей привела к тому, что Россия оказалась полностью оторванной от внешнего рынка. Гражданская война шла вдоль основных транспортных (железнодорожных, водных, гужевых) магистралей, что крайне затрудняло продуктообмен города и деревни. Произошло резкое падение промышленного производства. Промышленность работала в основном на военные цели. В стране был товарный голод. Валовая продукция промышленности в 1920 г. составила 20% от уровня 1913 г., а крупной – всего 12%.

Валовое производство мелкой промышленности сократилось до 44% от уровня 1913 г. Грузооборот всех видов транспорта в 1920 году составил 17% от 1913 г.⁵, а без учета воинских грузов и нужд самой дороги – 12%.

В 1921 г. валовая продукция сельского хозяйства составила 67% от уровня 1913 г., при этом в гораздо большей степени, в 2,5 раза, сократилась товарность сельскохозяйственного производства.

После революций и войн на Россию обрушилась новая беда – голод зимы 1921–1922 гг. В городах голодала пятая часть населения. Одной из причин была засуха в Поволжье. Но главная причина – отсутствие каких-либо продовольственных резервов и продрозверстка. Весной 1920 г. у многих крестьян был конфискован даже семенной фонд. В результате голода погибло не менее 5 млн человек, в том числе около 1 млн крестьян.

После национализации промышленности товарооборот стал натуральным, денежное обращение было практически ликвидировано. В 1918–1920 гг. был полностью разрушен свободный рынок. Государство стремилось заменить денежный оборот организованным обменом и распределением продуктов. Производилось директивное снабжение госпред-

⁵ Вайнштейн А. Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг. М.: Наука, 1972.

приятый ресурсами. Торговли фактически не существовало, ее заменили заготовкой и распределением сельскохозяйственных продуктов и промышленных изделий. Этих продуктов было недостаточно даже для покрытия минимальной потребности населения.

Весь рыночный товарооборот сводился к нелегальной базарной торговле вещами и продуктами. С вольным рынком и рыночными отношениями велась борьба. Торговля преследовалась и перешла на нелегальное положение, что вызвало рост «подпольной» спекуляции. Также было распространено «мешочничество», когда горожане ездили по деревням и обменивали там промышленные товары на продукты питания. Недостаток продовольствия вызвал с конца 1917 г. усиленный рост цен на него.

Продукты изымались принудительно. Крестьян вынуждали все излишки, а часто и самое необходимое сдавать государству без всякого обмена. В 1918–1920 гг. происходили массовые выступления крестьян. От продразверстки уклонялись также путем сокрытия зерна, перевода зерна в саmogон и другими способами. У мелкотоварного сельского хозяйства не было стимула сохранять производство на имеющемся уровне, тем более расширять. Недостаток тяги, рабочей силы, изношенность инвентаря приводили к сокращению производства.

Численность сельского населения с 1913 по 1920 г. почти не изменилась, но процент трудоспособных в связи с мобилизациями и результатами войны заметно снизился – с 45% примерно до 36%. Площадь запасек сократилась за 1913–1916 гг. на 7%, а за 1916–1920 гг. – на 20,3%⁶. Производство ограничивалось лишь собственными потребностями. В Средней Азии практически прекратили выращивать хлопок, вместо этого стали сеять хлеб. На Украине резко сократили посевы сахарной свеклы. Это вело к снижению товарности сельского хозяйства, оно стало почти полностью натуральным.

Вплоть до 1921 г. экономическая и политическая жизнь страны проходила в соответствии с политикой «военного

⁶ Струмилин С. Г. На плановом фронте. М.: Наука, 1980.

коммунизма», политикой полного отказа от частной собственности, рыночных отношений, при абсолютном контроле за всеми аспектами экономической деятельности со стороны государства. Управление было централизовано, предприятия и учреждения на местах не имели никакой самостоятельности. Это явление получило название «главкизм» и «центризм». Но все эти кардинальные изменения в экономике страны были введены стихийно, не были спланированы и жизнеспособны. Такая жесткая политика лишь усугубляла разруху в стране. Это было время топливных, транспортных и других кризисов, падения промышленности и сельского хозяйства, нехватки хлеба и карточного распределения продуктов.

В стране – хаос, постоянные стачки и манифестации. В 1918 г. введено военное положение. Необходимо было произвести кардинальные социально-экономические изменения. Политика «военного коммунизма» – это «политика командования в осажденной крепости». «Военный коммунизм» своей стихийностью и экстремизмом подходил для периода революции и гражданской войны, но начинать восстановление экономики при нем было невозможно. Для выхода из сложившейся ситуации советская власть пошла на компромисс и провозгласила «новую экономическую политику», сочетавшую директивное управление с рыночной самоорганизацией экономики.

Аналогии с экономическим кризисом 90-х годов XX в.

Существует мнение, что социальные катастрофы даются людям для того, чтобы извлечь из них уроки на будущее и прийти в конечном итоге к более совершенному общественному устройству. Увы, похоже, что общественная память коротка.

Экономический кризис 90-х годов удивительно совпадает с хозяйственной разрухой революции и гражданской войны. За пять лет с начала 90-х годов национальный доход сократился в 2 раза, еще в большей степени упало промыш-

ленное производство, на треть сократился выпуск сельскохозяйственной продукции (табл. 2). Неумелое управление и реформирование экономики могут дать такой же разрушающий эффект, как несколько войн и революций.

Таблица 2

Изменение макропоказателей в российской экономике, раз

Показатель	1921 к 1916 г.	1995 к 1990 г.
Национальный доход	0,5	0,5
Валовая продукция промышленности	0,3	0,4
Валовая продукция сельского хозяйства	0,7	0,7
Обесценивание рубля	10000	10000

Конечно, имеются и существенные различия. В 90-х годах уровень, с которого отсчитывалось сокращение производства, был значительно более высоким, экономика не обременена всеобщей мобилизацией и необходимостью поддержания сверхвысоких военных расходов. Наоборот, происходило резкое сокращение расходов на военно-промышленный комплекс. К 90-м годам были накоплены колоссальные запасы материальных ценностей, имелось много открытых и разработанных месторождений природных ресурсов. Все это смягчило на время социальные последствия кризиса.

Выделим общие причины кризисов.

1. Усугублявшаяся в течение длительного времени несостоятельность правительства в условиях невозможности его замены. Правительства Людовика XVI, Николая II и дряхлеющее Политбюро ЦК постепенно утрачивали контроль над экономической ситуацией, были неспособны выработать сколько-нибудь эффективные решения, теряли моральное доверие.
2. Внезапный приход к власти совершенно новых лиц, которые твердо знают (прочтя несколько книг или просто веря в провидение), как надо изменить общественное устройство, дабы решить все проблемы. Это и

молодые, порой экстерном выучившиеся юристы, лидеры французской и русской революций, жаждущие на практике применить не очень ясные и для самих авторов теоретические схемы. Это и российское правительство «завлабов».

3. Расстройство финансов и денежного обращения. К 1990 г. избыток наличных и безналичных денег в России привел к расстройству денежного обращения. Покупательная способность рубля начала катастрофически падать. В 1991 г. и в дальнейшем кризис финансов продолжал усугубляться. Постоянно увеличивающийся разрыв между государственными доходами и расходами привел к дефициту госбюджета, росту внутреннего государственного долга, эмиссии и обесцениванию денег. К концу 1991 г. дефицит госбюджета составил 26% ВВП. Для покрытия этого дефицита использовалась главным образом эмиссия.

Финансовый кризис повлек за собой расстройство потребительского рынка. Увеличение денежной массы, обесценивание рубля и фиксированные цены в 1990–1991 гг. стали причиной тотального дефицита продовольственных и непродовольственных товаров, роста масштабов черного рынка. В 1990 г. был всплеск ажиотажного спроса, вызванный общей нестабильностью в стране и надвигающейся денежной реформой. Почти все бытовые и хозяйственные товары исчезли из свободной продажи. Свободная продажа товаров ограничивалась талонной системой, нормированием отпуска и другими мерами.

В январе 1992 г. отпустили цены, и они стали стремительно расти. В продаже появились товары по недоступно высоким ценам. Начались кризисы неплатежей, наличности, нарастание дефицита, отсрочки выплат зарплат и пенсий и другие эффекты, свидетельствующие о продолжающемся развале денежной системы.

Все это позволяет провести аналогию кризиса начала 90-х гг. с разрухой периода «военного коммунизма».



В. Ю. ЗАВЬЯЛОВ:

«Средство против суггестий — зрелое, самостоятельное, критическое мышление»

Сегодня, на сломе общественно-экономических формаций, мы подвергаемся колоссальному, мощному внушению, на языке психотерапевтов – суггестиям. Средства массовой информации, кинематограф, общественные организации – все социальные институты буквально с утра до вечера заняты промыванием наших мозгов. В обществе, где морально-этические критерии размыты, сохранить себя, свою душу, психику здоровыми, полноценными, сложно.

Что такое суггестии и как их используют зачастую нечистоплотные люди? Как можно им противостоять? Об этом рассказывает главный психотерапевт Новосибирской области, доктор медицинских наук Владимир Юрьевич ЗАВЬЯЛОВ.



© ЭКО 2000 г.



– Сегодня, когда жизнь ставит перед нами сложные проблемы, когда вокруг много безработных, людям приходится ломать себя, заниматься новыми для них видами деятельности, как никогда актуальна действенная помощь врача-психотерапевта (на Западе их называют врачами-психоаналитиками). Но многие предпочитают обращаться к шарлатанам, колдунам, экстрасенсам, разного рода новоявленным мессиям. Почему?

– Народное целительство, «деревенско-крестьянская» психотерапия – заговоры, лечебная магия – традиционны для нашей культуры, более понятны людям. Тем более что городское население составляют в основном выходцы из деревень. Очень много бывших селян сегодня у власти. Для них ближе и понятнее, как лечит бабка...

Современная психотерапия предлагает достаточно сложный, философски ориентированный подход. Овладеть ее методиками по западным образцам – очень сложно. На это уходят годы. На Западе психотерапевт может получить практику только после сорока лет. Он полжизни учится, чтобы понять другого человека.

Существует еще один немаловажный фактор: за последние 80 лет нашему народу прививалась беспомощность, которую можно назвать нажитая, или приобретенная, беспомощность. Многие считают: не они что-то должны сделать, а кто-то за них обязан постараться, разрешить их проблемы. В первую очередь, конечно, государство. Все привыкли, что государство начислит зарплату, отнимет налоги, обеспечит теплом, едой...

Такое состояние объясняется нарушением уверенности в себе. А отсутствие уверенности ведет к тому, что человек не способен самостоятельно действовать, добиваться реальных целей.

Психотерапевты же ничего не делают за человека, они помогают ему разобраться в себе. Теория классического психоанализа запрещает психоаналитику даже задавать вопросы, которые могут изменить направление мыслей пациента. На Западе психоаналитик сидит и просто слушает, что выбалтывает пациент, лежа на кушетке с закрытыми глазами. Врач пытается как-то связать свободные ассоциа-

ции, которые приходят ему в голову. И только выслушав пациента, психоаналитик может задать вопрос. После этого он делится интерпретацией услышанного. И так изо дня в день, из сеанса в сеанс он связывает как бы разорванные куски текстов.

Если взять книгу и разрезать ее страницы, а потом куски смешать, получится хаос. Психоаналитик такую «книгу» редактирует. Из бессвязных кусков возникает понятный сюжет жизни, с обусловленными действиями, со сквозным смыслом. После психотерапии человек понимает, что он такое, куда он идет, что им движет, почему возникали конфликты, как он их пережил, с какими последствиями... Огромное количество событий увязывается в единой смысловой структуре.

Теперь сравните с методами лечения народных целителей. Взяла бабка яйцо, обвела вокруг тела, закопала в землю – осталось только ждать обещанного облегчения. В отличие от такого целительства психотерапия требует от пациентов большой внутренней работы. Это мучительно, трудно, за это надо еще и деньги платить. Поэтому к методам психоанализа, при всей их популярности, много претензий: слишком долго, а нужно быстрее. Хотя считается, чем дольше процесс психотерапии, тем лучше эффект, надежней. Тогда в конце курса психотерапии человек начинает понимать себя как личность.

– А главное – причину всех своих жизненных неудач?

– Да. Есть системные ошибки, истоки которых скрыты в детстве. Они определяют сценарий неудачника: человек во всех ситуациях ведет себя как неудачник. Он выставляет для себя требования, которые этому способствуют, и пока не поймет, в чем их изъян, – позитивных перемен не наступит. Человек может изменить свой выбор, свое поведение в результате психотерапии.

– Люди бегут от жизни... Недавно в облпрокуратуре взяла список тоталитарных сект, которые плодятся, как грибы. В основе воздействия на паству в этих сектах применяются разные технологии, в том числе внушение. Как противостоять этому?

– Суггестия – это внушение, передача знаний без критического осмысления. В основе суггестий лежит самый древний онтологический механизм обучения, который идеален в детстве, когда оно происходит бездумно. Взрослея, человек обучается мыслить критически. Но это не значит, что он полностью избавляется от этого механизма. Последний переходит на уровень самовнушения.

Старые психотерапевты говорили: нет внушения без самовнушения. Внушаемые люди сами себе могут внушить многое.

Почему так происходит? Суггестия предполагает пассивность мышления. Вы пассивны – значит, у вас все хорошо. Пассивность – приятное состояние, напоминающее о раннем детстве, с которым у каждого нормального человека связаны самые лучшие воспоминания, потому что тогда его все любили. Кстати, состояние опьянения напоминает о том же самом. Поэтому начальники любят выпить, чтобы превратиться в детей.

Что такое потребность, которая заставляет нас шевелиться, двигаться? Это значит, чего-то не хватает – нам холодно, голодно... Ощущение дефицита создает беспокойство, мы не можем усидеть на месте. Как только потребность удовлетворяется, можно расслабиться, отдохнуть, стать пассивным.

Пассивность ассоциируется с удовлетворением, покоем, счастьем. Суггестия предполагает даже физическую пассивность. Внушение, гипноз возможны только тогда, когда человек имобилизован, как бы застыл на месте.

Люди идут в тоталитарные секты, потому что им там обещают здоровье, счастье, рай земной и защиту. Все резкие перемены в обществе воспринимаются как угроза существованию, на этом и спекулируют сектанты. Бедность может наступить, болезни, голод, несчастья, нищета. Люди ищут защиту, но не там, где нужно. Им раскрывают объятия не службы социальной помощи, не учебные заведения, а секты, которые более активны.

Предположим, человек не понимает, что происходит, он дезориентирован, не знает куда податься. Жизнь ему предлагает две возможности – подружиться с сектантами, кото-

рые ласково уговаривают: ты приди, Бог будет тебя любить, рисуют сладостную сердцу картину... Либо он может пойти в учебное заведение, где обещают научить профессии, языкам, развить физическую силу. Но вся беда в том, что у нас никого особо не уговаривают пойти учиться, наоборот, этот путь связан с препятствиями – выдержи экзамены, заплати, дай взятку. Хорошее, многостороннее, фундаментальное образование стало малодоступным для большинства населения.

Секты более привлекательны для слабых людей, одиноких, испугавшихся, дезориентированных, несчастных и больных. Новый закон о психиатрии, который запрещает принудительное лечение, привел к тому, что очень много психически нездоровых людей оказались среди нас. Хочешь – лечись, а нет – так нет. А какой психически больной признает себя больным?

Такие люди устремились в секты. Для сект они очень выгодны, поскольку люди с таким душевным складом становятся фанатиками, апологетами веры, пропагандистами, хорошими миссионерами. Они все бросают и занимаются только делами сект. На первых порах баптисты, «свидетели Иеговы» используют доброжелательный стиль – мягкий, вкрадчивый, вползают в душу. Ты еще ничего не сделал, а тебя уже любят. Людей, не обласканных жизнью, это подкупает. Дальше идет обработка, применяются суггестии. В сектах выработаны целые системы промывания мозгов.

– В ходе расследования сотрудники прокуратуры выясняют: как правило, секты возглавляют недоучки, невежественные люди, которые оперируют обрывками знаний, выдавая их за истину в последней инстанции. Почему такие люди способны с пугающей легкостью воздействовать на умы?

– Чем меньше человек знает, тем легче врать. Я приведу пример из своей области. Психотерапевты редко рекламируют себя. Чем они опытнее, образованнее, тем труднее им говорить о преимуществах своего метода (вспомним высказывание Сократа: «Я знаю, что ничего не знаю»). Ребенок же, не обремененный опытом, знаниями, уверен: я все знаю,

я – всемогущий. В психоанализе это называется «фантазия всемогущества у детей». Пока ребенок не постиг мир, он может считать себя его повелителем. Как только перед ним приоткрываются сложности жизни, он осознает непростые взаимоотношения с окружающими, иллюзия всемогущества проходит. Поэтому, чтобы стать мощным суггестологом, уметь влиять на людей, надо обладать талантом актера или срежиссировать состояние детской всемогущести.

Другая причина обращения в секты – в том, что современные знания, образование становятся слишком сложными для многих людей. Вот книжка Хаббарда «Дианетика». Это теория душевного здоровья, написанная для необразованных людей. Популярно, примитивно – и очень просто.

Зачем изучать тысячи причин душевных расстройств? Мама не хотела твоего появления на свет? Вот и основная предпосылка психического заболевания, Хаббард ее назвал «травма до рождения». Видите, как все просто! Не надо психиатрию учить, изучать симптомы 26 тысяч известных сейчас болезней! Это, к сожалению, очень многих вдохновляет. Люди стремятся узнать простую версию сложного состояния. Порой слышишь: у тебя тяжелая карма. Делай то, что мы тебе скажем, и получишь облегчение, снимешь грехи с души. И вроде бы все понятно.

Почему как грибы после дождя появляются пророки? Потому что люди их слушают, хотят как можно быстрее облегчить свою жизнь. И это беда не только России. Этот процесс происходит во всем мире, он не связан с состоянием нашей культуры, историческим наследием, несовершенством реформ.

По моему мнению, всплеск интереса к тоталитарным сектам связан с тем, что многим не хочется думать, когда создано очень много думающих машин. Не секрет, что греческая философия, например, большинству людей недоступна.

Западная жизнь сегодня настолько благополучна – не над чем голову ломать, если тебя родители снабдили деньгами, которые хорошо вложены, обеспечили пожизненной рентой. Если даже собаке завещать имущество, то она через адвокатов может управлять им...

– Видимо, внушение, суггестии особенно влияют на молодых. По телевидению регулярно демонстрируют художественные фильмы, в которых пытаются, убивают. Создается как бы «вторая реальность» – реальность зла. Как молодым людям, не имеющим еще опыта, защитить себя от воздействия «культурной заразы»?

– Да, такие образцы поведения нам усиленно навязывают... Недавно наблюдал сценку в духе времени. Две девочки лет 9–10 спорили. Одна из них, одетая ярко, как маленькая проститутка, громко, как будто обученная на бандитских разборках, кричала однокласснице: «У меня папа в мафии работает, а ты ко мне пристаешь!»

К сожалению, «крутой» преступник – одна из успешных фигур в обществе. Большинство людей считают, что честно достичь успеха в жизни невозможно. В каком-то смысле это действительно так. Как можно быстро разбогатеть? Либо отнять у кого-то, присвоить чужую собственность, либо брать кредит, который надо возвращать всю жизнь.

В России необходимо разрешить главную проблему – перейти от разбоя, от незаконного пользования чужим имуществом, к нормальной жизни через систему кредитования. На Западе семьи столетиями накапливали богатство, обретали достаток. У нас нужно время, чтобы семьи накопили достаточное имущество, которое передается последующим поколениям. Если, конечно, не отберут.

Подрастающее поколение должно знать: да, ты можешь ступить на преступный путь, получить все блага от жизни, но, скорее всего, тебя убьют, и очень скоро. То же самое – с наркотиками. Ты можешь колоться, получать удовольствие, но через три-четыре года станешь инвалидом и умрешь. Если до конца осмысливать образ, созданный кинорежиссером, нужно видеть все, что остается «за кадром», а не только образы «красивой жизни». Если человек ясно видит перспективу, он не выберет столь плачевный путь.

А когда из контекста вычленяется один эпизод и некритически воспринимается в качестве образца для поведения – вот это и есть суггестия.

Действительно, фильмы обладают большой силой воздействия. И сама обстановка в кинотеатре делает человека особенно внушаемым. Чем талантливее произведение, тем сильнее эффект суггестии, потому что человек заморожен, удивлен. Музыкальный, зрительный ряд захватывает.

Такими же свойствами обладает и реклама. От неожиданного поворота сюжета человек как бы застывает – и в этот момент ему навязывают какой-то товар. Суггестия окружает нас со всех сторон. Реклама, фильмы... И всевозможные манипуляторы.

– В наше время очень распространенный жанр – всяческие советы, одни охотно их дают и при этом снимают с себя всякую ответственность за свои слова, другие – воспринимают как руководство к действию... Это тоже суггестия?

– Давать советы – значит руководить, обладать силой, властью. Желание быть сильным, обладать властью, кем-то управлять заложено в природе человека.

Но совет – все же не суггестия, поскольку допускает осмысление и проверку. Признак суггестивной ситуации – как раз отсутствие этих возможностей. Например, сейчас в Новосибирске выступает музыкотерапевт Рушель Блаво, который утверждает, что кассеты с записью его музыки заряжены каким-то лечебным воздействием. Проверить это невозможно, никаких способов опровергнуть это нет. Это типичная суггестивная ситуация.

Я стараюсь давать советы о том, как лучше думать, как лучше рассуждать, как лучше обрабатывать информацию о собственной жизни. Я стараюсь вместе с пациентом найти способ, как лучше что-то сделать.

Но если руководить человеком, и он выполняет любые, даже глупые рекомендации, то недалеко до того, чтобы почувствовать в себе силу необыкновенную и вообразить, что связан с Космосом... Когда потакают твоим фантазиям – это верный способ сойти с ума.

– Сегодня с чеченской войны возвращаются ребята, которые побывали, что называется, в аду. Возвращаются в очень сложные условия так называемой мирной жизни.

Как им восстановить свою душу, вернуть морально-нравственные ценности, возвратиться к жизни и стать полезными обществу людьми?

– Типичное проявление чеченского, афганского, вьетнамского синдрома – посттравматическое стрессовое расстройство. В психике остаются (кстати, у мирного населения, пережившего кошмары войны, в большей степени, чем у солдат) куски необработанной информации, которая проникает в сновидения, беспокоит в бодрствующем состоянии и мешает человеку приспособляться. Эти переживания, враты памяти могут терзать десятилетиями.

Сейчас занимаются профессиональной реабилитацией этих людей, используются разные программы, современные методы психотерапии, которые включают в себя хорошо продуманные системы «инструкций». В мирной жизни вам объясняют, как проехать к какому-то пункту. Так и пострадавший получает как бы инструкцию, которая помогает ориентироваться в «психической карте», карте переживаний.

При этом необходимо еще раз залезть в мучительные переживания и переработать их. Как только человек освобождается от них, он успокаивается.

Но люди, пострадавшие от локальных войн, не любят лечиться. Они считают, что психотерапевты, которые не были на войне, не могут им помочь. Их аргумент: «Что ты знаешь сам о войне?» Но психотерапевт знает, как устроена душа, психика, как развивается болезнь, и он должен определить рамки своей компетенции. «Да, я не могу тебя научить жить, я – не учитель жизни, ты вытерпел больше меня, но помогу упорядочить твои переживания».

– Человек может годами мучиться от разных внутренних проблем, но не обращаться к опытному психотерапевту. Почему нет доверия к науке, а больше верят шарлатанам?

– Представители академической науки стесняются рекламировать себя. Тем более, что пропаганда научных знаний практически прекратилась. Это одна причина, которая толкает людей искать утешения у псевдоцелителей.

Вторая причина в том, что психотерапевтов мало, захочешь обратиться – не найдешь. В то же время чуть ли не в каждом доме есть свой экстрасенс. Министерство здравоохранения, разрешив лицензирование народных целителей, выдало им триста тысяч лицензий. И только две тысячи лицензированных, сертифицированных психотерапевтов. Недавно я получил сертификат Европейской ассоциации психотерапии под номером 5. В России всего десяток врачей, получивших такой документ Европейского сообщества.

Сейчас у нас проходят обучение 1,5 тысячи человек, через пять лет они получают европейский сертификат. И то, я думаю, не все. Чтобы психотерапевт мог приступить к практике, он должен иметь высшее образование врача, педагога или психолога. С ним нужно 300 часов проводить психотерапию (а тяжелое расстройство можно вылечить за 30–50 часов). Потом он проходит 700 часов теории и 1300 часов практики под чьим-то руководством.

А экстрасенсы могут получить сертификат на семинаре за две недели, и через пять лет их будет уже 1,5–2 миллиона.

– Сегодня многие люди длительное время находятся в состоянии стресса. Они теряют уверенность в себе, легко внушаемы... Как защитить себя в такой ситуации?

– Да, человек особенно внушаем, когда не знает ясной картины. Очень многие люди теряются, когда сталкиваются с болезнью, каким-то непонятным для них явлением. Когда не знаешь, что с тобой, – это устрашает. И многие целители этим пользуются. В таком состоянии людям можно навязать все что угодно. Человек приходит к экстрасенсу, чувствуя неблагополучие, а тот с порога заявляет: я знаю, в чем причина! Вот тут человек и попался.

– Но все же как удастся внушить человеку действия, которые он и не собирался совершать?

– В профессиональной психотерапии описан прием, который называется «гипноз с помощью запутывания». Когда человек дезориентирован, он выполнит все что угодно, лишь бы выйти из состояния дезориентации. Он в это время не

обычайно внушаем. Цыганки великолепно этим пользуются. В свое время сам испытал это на себе. Обычно цыганки работают в паре, одна говорит в одно ухо, другая – в другое. При этом они быстро перемещают перед тобой какие-то предметы, и через 2–3 минуты внимание отвлекается, перестаешь отслеживать их действия, наступает состояние расслабления. Я вовремя сумел остановиться, сохранил и свои деньги, но видел, что другие люди теряются. И неудивительно...

Цыганки применяют многоходовые манипуляции: туда посмотри, это возьми, руки сожми, деньги положи... При этом легко впасть в состояние, когда ты будешь делать все, что они тебе скажут. Можешь открыть ладонь и не увидеть на ней собственных денег, в то время когда они действительно на ладони. Тебе внушили, что их нет. Поэтому момент, когда деньги отнимают, жертва не осознает...

Среди детей немало гипнологов, которые прекрасно управляют вниманием родителей. Скажем, мать хотела что-то сделать, протянула руку, чтобы совершить действие. В этот момент ребенок задает вопрос, который предполагает другое действие, и мать застывает. У нее два действия смешиваются. Это называется «конфьюжн» – запутывание. Конечно, дети несознательно это делают, но желание добиться своего толкает их на использование этого приема. А родители поддаются на провокации и тем самым поощряют их.

Суггестологи могут что-то сделать, только когда есть внушаемые люди. В среде, в которой люди самостоятельны, дорожат своей свободой, способностью самостоятельно мыслить, суггестологов практически нет. Никто ничего им в голову не вбивает, люди только договариваются. Кстати, среди бизнесменов, руководителей очень мало внушаемых людей, работа заставляет их думать.

Суггестия возможна только тогда, когда происходит паралич мышления, человек застывает не только физически, но при этом замирает, цепенеет, становится неподвижным его ум. В него как бы впечатываются слова, действия, образы. В профессиональной суггестологии есть очень распространенный прием, часто используемый в сегодняшней

жизни. Он называется «моторное прерывание» – разрушение привычных действий. Если сломать шаблон, по которому человек привык действовать, то он на секунду впадает в состояние транса и становится внушаемым.

Например, человек пришел за зарплатой, а ему говорят: ты не заработал, ты – кто такой? Он начинает размышлять, убеждая себя: я же работал качественно, честно, неплохо. И только через полгода до него доходит, насколько была несправедливой оценка его труда. Но время упущено, он слишком долго терпел болезненную для себя ситуацию. Идет суггестология на социальном уровне.

В подобном случае нужно успокоиться и начать думать. Нас же учили размышлять, прививали математическое мышление, логическое... Человек сам обязан продумать ситуацию. Что с ним случилось, что это за люди, которые ввергли его в смятение, какими мотивами руководствовались при этом. Надо вырабатывать самостоятельное мышление.

Для очень многих важно остаться наедине с самим собой, чтобы во всем разобраться.

В Японии применяется так называемая моритотерапия. Людей, которые чуть ли не умирают от тяжелой работы или стресса, запирают на две недели в башню молчания, где они сами с собой разбираются. Никто с ними не общается, не нянчится, не суггестирует их. Порядком помучившись, где-то пятый-шестой день они начинают нормально анализировать ситуацию. Они успокаиваются и сами себя вылечивают. А если предлагать человеку то одно, то другое, он станет послушным, выполнит это, но выздоравливать не будет. Так у психотерапевтов появляются «тяжелые» клиенты.

– Расскажите немного о секретах манипулирования. «Повязать» может не только шарлатан, но и преступный мир. Как тут быть?

– Известно, что в преступном мире очень хорошо используется прием блефа. Основа многих афер, преступлений – умение блефовать. В семьях родители должны обучить детей отличать правду от лжи. Родители сами не должны

скрывать свой блеф, а признаваться: да, я блефую. Использовать лингвистические игры, чтобы ребенок знал – слово многозначно. Чтобы он не на слово реагировал, а на ситуацию. Разыгрывать с ним разные ситуации, чтобы он понял – слова означают лишь место встречи человека с реальностью, но не саму реальность. Блеф основан на том, что люди слова принимают за реальность.

Поэтому очень важно вовремя задать себе вопрос: где начинается действительность и кончается рассказ? Предположим, преступник говорит вам: «А я знал вашего папу». Он рассчитывает, что вы поверите ему. В таком случае надо задавать вопросы: какого папу, когда это было? Самый лучший путь, чтобы не попасть в криминальную среду, – это уметь отличать информацию от дезинформации.

– Чем отличается гипноз от суггестий?

– Гипноз – это термин, указывающий на состояние, подобное сновидению. Для суггестии это не требуется, порой она происходит в состоянии активного бодрствования: физическая активность может остановить процесс мышления.

– Сегодня проблема страхов как никогда актуальна. Страх перед жизнью, перед недобрыми людьми, перед неизвестностью, неопределенностью, безденежьем... Разрушителен ли страх, а может быть и нет?

– Страх в точном понимании – реакция на опасный объект. В этом смысле это абсолютно нормальное и нужное приспособление. Страх обеспечивает выживание человека. Большая часть происшествий связана как раз с патологией – его отсутствием: человек погибает, не чувствуя опасности. Реакция страха – очень короткая, длится меньше секунды. За этим обязательно следует ответная реакция, либо природная, либо обусловленная опытом человека, тренировкой. Это либо нападение на источник страха и его уничтожение, либо – бегство. У англичан есть красивое выражение «файт о флай» – «Бейся либо убегай». Как только включается реакция, гнев или бегство, страх исчезает.

Если по каким-то причинам отсутствует жизненно важная реакция страха, это не человек – урод, враг общества.

У социопатов нет тревоги, они практически ничего не боятся. Для нормального человека эмоциональная реакция страха необходима и совершенно нормальна.

Другое дело, когда страх становится навязчивым. Вы пережили какую-то ситуацию, связанную со страхом, но потом начинаете без конца к этому возвращаться. Вы сами искусственно создаете пережитую ситуацию и испытываете страх. Это уже внутренняя проблема, фобия. Человек живет с постоянным ощущением опасности, в состоянии длительного тревожного ожидания. Такое состояние, конечно, разрушает.

– Нередко говорят: наш человек так не боится пули на войне, как начальника, которого не способен поставить на место. Что стоит за этим феноменом?

– Я не думаю, что это чисто российский феномен. Начальник – некая авторитарная фигура. У каждого есть какой-то жизненный опыт, связанный с этой фигурой. Для детей – это родители, все знающие, могущественные люди. Если начальник в сознании ассоциируется с фигурой родителя, конечно, человек может его бояться. Опыт контакта с пулей обычно отсутствует. А вот раненый, испытавший боль и шок, вряд ли будет бояться начальника больше, чем пули.

В России есть одна особенность: здесь роль родителя очень большая. Потому, что детей долго не отпускают от себя, не дают самостоятельности. И авторитет родителей мощный и на долгие годы.

– С детства мы слышим поговорку: «Если человеку каждый день говорить, что он – свинья, в конце концов он захрюкает». Как сделать так, чтобы этого не случилось?

– Это очень важный вопрос. В данном случае происходит идентификация. Русская национальная особенность заключается в том, что люди часто дают друг другу имена, называют его соответственно тому образу, который сложился в глазах окружающих.

– Но ведь люди пристрастны...

– Ребенок верит тому, что говорят. Ему внушают: ты – неуклюжий... Он верит этому и ведет себя так, как ему внушают. Люди ведут себя так, как они сами определили себя. Происходит самоопределение. В психологии рассматривается проблема – насколько человек свободен в самоопределении.

Рано или поздно человек сталкивается с проблемой – каким он хочет быть. Его по-разному аттестовали: и неудачником, и таким, и эдаким. Он решает проблему самоопределения – каким он сам хочет себя видеть и уважать.

Тут нужны образцы, на которые он может равняться. Я такой, как этот. Я хочу быть только таким. Взрослый человек решается на то, чтобы определить себя самостоятельно, отбросив те ярлыки, которые навязали ему родители, общество, – учителя, начальники. В школе подростку внушали, что он – хулиган, неисправимый, отъявленный... Если этому поверить, то неизбежно асоциальное поведение.

Поэтому молодым людям необходимы образцы для подражания, герои, на которых они могли бы равняться. На помощь нужно призвать литературу, театр, хорошее классическое образование, которое знакомит юные умы с мифами, с историческими личностями. Так можно быстрее самоопределиться. Человек сам должен решить, на кого он хочет быть похож. Тогда все будет в порядке.

– Спасибо за беседу.

Подготовила Н. И. ИВАНОВА



Как привлечь людей к решению собственных проблем

Е. А. МАРЧУК,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

*Изменение тревожит, когда
оно происходит с нами, вооду-
шевляет, когда его делаем мы.*

**Розабет Мосс Кэнтер,
Гарвардская школа бизнеса**

Мы все время чего-то ждем: вот уменьшат налоги, дадут кредит МВФ, повысят пенсии и зарплаты. И совсем не вспоминаем про огромный ресурс экономического роста, который широко используется во всех развитых странах и почему-то упорно игнорируется у нас. Этот ресурс – люди, образованные, интеллигентные, творчески одаренные, инициативные. К сожалению, в нашей стране они живут в совершенно не подходящих для них условиях и отучились активно влиять на решение собственных жизненно важных проблем. Даже энергичные, инициативные люди, особенно молодежь, зажатые в тиски несовершенными законами, непредсказуемой деятельностью налоговых органов, основные усилия направляют на поиски обходных путей и маневров и скорее настроены обманывать государство, нежели быть добропорядочными гражданами, деятельность которых способствует процветанию нашей страны.

© ЭКО 2000 г.



В Австралии и США давно используются так называемые технологии участия, или – в английском звучании – партисипативные технологии, которые призваны привлекать людей к планированию и развитию своих организаций, решению возникающих организационных проблем. Сейчас они все шире стали применяться в Англии, Индии, Пакистане, Турции, в странах Южной Америки. Это направление вполне может быть использовано и у нас.

Корни этих технологий уходят в исследования гештальт-психологов первой четверти XX в. Как мне представляется, в основе важнейших положений гештальт-психологии лежат три ключевых принципа: «Я сам», «Здесь и сейчас» и «Я отвечаю за это».

В дальнейшем социальные психологи на Западе продолжали развивать методы эффективного разрешения конфликтов и достижения консенсуса в организациях, мотивации поведения людей, выработки общих позиций и построения моделей влияния на изменение условий внутренней среды организации. Развивались также методы апробации и практического использования этих теорий. Так, в 1960-х годах появился метод *«Конференция поиска»*, разработанный австралийскими учеными Фредом и Мерелин Эмери. Этот метод применяется, когда необходимо:

- *разработать стратегический план или основы новой политики;*
- *создать новую систему для разрешения появившихся или набравших проблем;*
- *разрешить основные конфликты в контексте стратегического планирования.*

Вот один из примеров использования «Конференции поиска» для выработки и уточнения задач фирмы.

Компания «Майкрософт» в 1996 г. создала стратегический фонд, в задачу которого входила разработка бизнес-курса по проникновению продукции компании на рынок в течение последующих пяти лет. Менеджеры компании полагали, что метод, который больше всего отвечает их

бизнес-целям, – это «Конференция поиска». «Конференция поиска» привлекла «Майкрософт» по четырем причинам.

- ❑ *Время поджимало, и «Майкрософт» было необходимо как можно скорее разработать солидную, всестороннюю стратегию. Важно, чтобы процесс планирования не затягивался и занял не более трех дней.*
- ❑ *Сильная, ориентированная на действие культура фирмы нуждалась не только в солидной стратегии, но и в наборе тактических планов.*
- ❑ *Согласование работы в группе было чрезвычайно важным из-за того, что в компании существует высокий уровень персональной независимости и инициативы.*

«Конференция поиска» проводилась в местах отдыха, вдали от повседневных забот. В первый день члены группы разработали совместное представление о том, какие внешние силы влияют на мировую экономику, их индустрию и компанию. Они также проанализировали направления взаимодействия с внешним миром и внутри подразделений «Майкрософт».

На следующий день группа сформировала два набора будущих возможностей для организации:

- *идеальную позицию компании на рынке через три года, если удастся выполнить все задуманное;*
- *наиболее вероятную позицию компании на рынке через три года, если ее менеджментом будут предприняты хотя бы минимальные шаги для успешного управления в условиях значительного воздействия на компанию внешних рыночных сил.*

На третий день члены группы окончательно сформулировали свою стратегию и разработали план действий. То, что они ощутили, – «потрясающее чувство достижения». На сегодняшний момент фирма – лидер на рынке, несмотря на сложности, с которыми она встретилась в последнее время.

В 70-х годах в Северной Америке под руководством психологов Рона Липпитта и Эвы Шиндлер-Реинмен успешно проводились «*Конференции будущего*», позволившие решить многие проблемы организаций и территорий. По сути, это были семинары, участники которых вовлекались в обсуждение какой-либо проблемы и совместный поиск путей для ее разрешения. Наиболее ценное в этих семинарах – мнение каждого было услышано и учтено. Участники обсуждали общее состояние и направления развития своей организации, а не конфликты и проблемы сегодняшнего дня. Удивительно, но в процессе такой работы многие конфликты разрешались сами собой.

В 80-х годах появилось направление, получившее название «*Конференции поиска будущего*». Его создатели Марвин Вейсборд и Сандра Дженофф объединили методики «*Конференций поиска*» и «*Конференций будущего*».

«*Конференции поиска будущего*» успешно применяются на протяжении 20 лет. Это методы привлечения людей к планированию, а главное – к действию, направленному на решение проблем организации или общества. Они широко используются для разрешения проблемных ситуаций в различных коммерческих и некоммерческих организациях, правительственных агентствах многих стран с различной культурой.

В чем же суть этого метода?

Очень часто привлечение всех заинтересованных сторон, включая тех, кого принимаемое решение касается в первую очередь, к разработке совместного плана действий, основанного на общих позициях и взаимодействии, приводит к выработке наилучших способов и направлений его реализации.

Ведь как было до сих пор? Лидеры анализировали ситуацию и разрабатывали стратегию развития предприятия, общества или решения какой-либо проблемы, а затем пытались провести ее в жизнь. Но скорость происходящих изменений в мире столь велика, что пока теории доходят до практики, они устаревают, а лидерам становится все труднее работать в одиночку. Если раньше проблема состояла в сбо-

ре информации, то в настоящее время информации так много, что лидеры не успевают ее перерабатывать, следить за технологиями, за глобальными изменениями, а главное – анализировать их последствия.

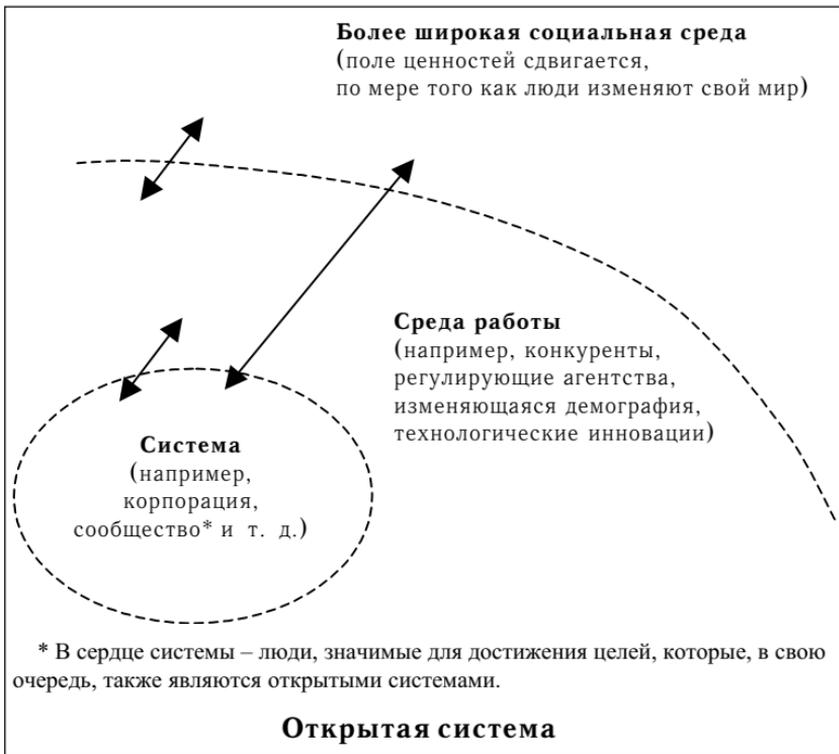
К тому же разные специалисты видят лишь отдельные кусочки общей картины и не могут поодиночке учесть многообразие возможных подходов к решению проблемы. Поэтому делегирование части полномочий на разные уровни общества, организации, привлечение людей к планированию становится необходимым условием эффективной деятельности.

А последняя проблема состоит в том, что, даже признавая на словах необходимость многоаспектного анализа проводимого изменения бизнес-процессов, стратегий, информационных технологий, организационной структуры, лидерства и организационной культуры, лидеры на практике такую необходимость зачастую игнорируют. И прежде всего в организациях игнорируют наиболее важный элемент проводимых изменений – людей. А между тем, по мнению ведущих специалистов, 70% усилий, направленных на управление и реконструкцию, проваливаются из-за того, что не учитывается главный ресурс – люди.

Как же быть? Использовать метод «Конференции поиска будущего».

Группа людей разрабатывает набор стратегических целей и тактических действий, которые она будет осуществлять. При этом любая группа людей – организация, правительственные органы, общество или индустрия – может рассматриваться как открытая система, являющаяся частью другой, еще большей системы. Теория открытых систем утверждает – чтобы система была жизнеспособной и могла развиваться, нужно:

- *постоянно отслеживать изменения в окружающей среде, которые могут влиять на жизнедеятельность системы;*
- *активно адаптироваться к новой информации, которую она получает, таким образом, чтобы также влиять на окружающую среду.*



На рисунке показаны ключевые элементы открытой системы и взаимосвязи этих элементов.

Система и ее окружение находятся в постоянном взаимодействии, т.е. оперируют вместе, чтобы помочь сформировать и определить будущее во всей среде. Это означает, что они не развиваются независимо друг от друга, а, скорее, развиваются совместно. Теория открытых систем утверждает, что системы и их окружения управляются законами и что эти законы могут быть сформулированы. Участники «Конференции поиска будущего» неявно обнаруживают эти законы и используют их для планирования будущего своей системы и окружения.

Создатели этого метода Марвин Вейсборд и Сандра Джефф считают, что «Конференции поиска будущего» являются обучающей лабораторией, к работе в которой «привлекаются все для улучшения всей системы».

Таким образом, разрушается традиция старых подходов – борьбы, ухода от конфликтов, жалоб, обвинений или ожиданий, когда другие решают наши проблемы. Новый подход позволяет каждому из нас выразить свои самые высокие идеалы.

Вместо того чтобы пытаться изменить мир или друг друга, *участники «Конференции» начинают изменять условия своего взаимодействия с окружающей средой.* Главное, что эти изменения они в состоянии контролировать, и это приводит к удивительным результатам.

Опыт проведения «Конференций поиска будущего» в нашей стране еще невелик, хотя многие элементы этого метода успешно применялись в других интерактивных семинарах с некоммерческими организациями, с представителями местных органов самоуправления, для решения таких проблем, как реформа жилищного хозяйства, стратегическое планирование действий местных органов самоуправления и т. д. Но проведение поиска будущего в полной постановке было освоено русскими тренерами только в 2000 г.

Пять тренеров-консультантов из Нижнего Новгорода, Иркутска и Новосибирска в сентябре прошлого года прошли подготовку по проведению «Конференции поиска будущего» в Берлине, где впервые авторы методики М. Вейсборд и С. Дженнофф проводили тренинг для консультантов из Западной и Восточной Европы.

Наш опыт (две конференции, проведенные в Нижнем Новгороде в феврале 2000 г.) показал, что метод работает. Он дает хорошие результаты даже тогда, когда люди не хотят, чтобы их «загоняли в рамки» каких-то заданий, говоря, что это для тех, кто не умеет творчески работать. Поэтому сами участники были удивлены, когда, несмотря на свое сопротивление, получили конкретные результаты.

Первая конференция – «Бизнес-образование в 2010 г.» – состоялась в Нижнем Новгороде на «Ярмарке образования». Три дня успешной работы закончились разработкой конкретных программ, реализация которых весьма вероятна.

На вторую конференцию – «Арсенал искусства и техники в 2010 г.» – были приглашены московские художники и

архитекторы, деятели искусства, которые вместе с координаторами, музейными работниками и заинтересованной молодежью Нижнего Новгорода разрабатывали проект использования здания Арсенала Нижегородского Кремля. Конференция показала, что люди зачастую не умеют слышать друг друга. Поэтому проблемы взаимоотношений решаются очень не просто.

Наверное, это сегодня одна из основных наших болезней – неумение слушать и услышать других, работать вместе, составлять программы или проекты, ясные для всех, чтобы можно было отслеживать прогресс, оценивать результаты, изменять, если это необходимо, действия. Когда люди собираются вместе для того, чтобы сделать общее дело, важно уметь четко определить общие позиции, сформулировать общие ценности, поставить ясные для всех цели. Тогда каждый сможет подписаться под ними, взять на себя конкретные обязательства по выполнению определенных мероприятий. А значит, все будут стремиться к одной цели, к одному результату, и добьются в конечном итоге того, чего они хотят.

На конференции «Лидеры для Сибири в XXI веке», которую поддержала Сибирская академия государственной службы, были разработаны проекты, реализация которых уже началась. Конференция показала, что всем нам необходимо учиться совместной работе: начальникам – с подчиненными, женщинам – с мужчинами, молодым – с более опытными. Ведь, образно говоря, только тогда, когда мы можем рассмотреть «целого слона», а не только его хобот, бивни, или хвост в отдельности, можно принять верное решение.

Принципы «Конференции поиска будущего» достаточно просты:

- *«вся система» – в комнате;*
- *думать глобально, действуя локально;*
- *находить общие позиции, с которых можно начинать строить планы действий;*
- *ответственность за действия, согласованные на конференции.*

Конференция дает возможность выявить полярность мнений и принять их. Она помогает преодолевать барьеры культуры, классов, возраста, пола, этнических различий, власти, статуса и иерархии в работе на равных над заданиями, которые представляют взаимный интерес.

Каких же результатов мы ожидаем от своих конференций?

Специфические результаты каждой из них существенно различаются и зависят от установленных целей. Но три типа результатов ассоциируются с «Конференцией поиска будущего». Они показаны в таблице.

Тип результата	Примеры
Видимые результаты	Четко сформулированный набор целей, выраженных как желаемое, достижимое будущее, и связанное с ними расписание времени для реализации этого будущего. Скоординированный план действий для достижения целей. Сообщество людей, которые научились активно планировать
Совместный процесс обучения, взаимопонимания и мотивации	Приобретение всеми участниками знаний об окружающей среде, о внешних силах, влияющих на систему. Общие обязательства по реализации плана посредством принятия ответственности за свои будущие цели. Общее знание о прошлом и настоящем, об условиях и возможностях будущего. Общий набор идеалов, который преодолевает поверхностные различия
Коммуникация	Среда для открытого обмена идеями во всех сферах Общий язык для интерпретации внешних и внутренних событий и условий. Сниженное (игнорируемое) осознание статуса, ранга и влияния. Критическое мышление и оценка допущений, прежде чем осуществлять планы

Участники нашей «Конференции» меняются на глазах и уходят от проблем и конфликтов сегодняшнего дня. Они планируют будущее и хотят его построить для себя. И в этом заключается главный результат «Конференции поиска будущего».

Давайте начнем строить свое будущее сегодня!



Русские предприниматели- эмигранты в Японии в 1920–30-х гг.

**П. Э. ПОДАЛКО,
Осацкий университет,
Япония**

За годы революции 1917 г. и гражданской войны Россию покинули, по разным оценкам, 1,5–2,5 млн человек, представлявших все слои российского общества. Это численно сопоставимо с населением небольшого европейского государства. Небольшая часть этих людей впоследствии вернулась на родину, но основная масса вынуждена была обустраиваться на чужбине; многие внесли существенный вклад в экономику и культуру приютивших их стран.

Тема жизни и деятельности наших соотечественников в странах Дальнего Востока давно привлекает внимание исследователей. Тем не менее ряд проблем, связанных с деятельностью русских купцов и промышленников в эмиграции в Японии, и сегодня остается практически неизученным. Масштабы российской эмиграции в Японию несопоставимы с потоками эмигрантов в Европу, Америку и Китай. Даже в годы массового наплыва беженцев максимальное количество российских граждан (после 1925 г. – «лиц без гражданства»), по официальным данным японской полиции, одновременно не превышало 2000–2500 человек. (правда, если учесть прибывших в эту страну на время, а также транзитных пассажиров, едущих через японскую территорию в Америку, Австралию и т. д. и по каким-то причинам задер-

жавшихся с выездом, но не прошедших регистрацию, то эта цифра возрастет как минимум вдвое). К тому же многие беженцы не называли себя российскими гражданами, делая акцент на своей национальной или религиозной принадлежности – это касается, в частности, поляков, евреев и др.

Существует ряд причин, объясняющих небольшие масштабы российской эмиграции в Японию. Среди них – как защитные меры японского правительства («предъявление денег» и «предоставление гаранта», чего не было, к примеру, в соседнем Китае), отсутствие исторических навыков совместного проживания русских и японцев, сложности с трудоустройством и невозможность найти средства к существованию в Японии, переживавшей экономический спад, а также языковой и культурный барьер и т. д.

«Первую волну» эмиграции в Японию (до конца 1923 г.) представляли в большинстве своем люди, случайно попавшие в Японию, не приспособленные к длительной жизни в чужеродной среде, не имевшие необходимых профессиональных навыков и, как правило, не планировавшие поселиться в этой стране. Среди них было много представителей старой интеллигенции, аристократов, министров, чиновников царской администрации и т. п.

Эмигранты второй волны в основном были представителями более низких сословий: купцы, бывшие солдаты, осевшие сначала в Маньчжурии и Владивостоке после разгрома колчаковцев, а затем переехавшие в Японию, жители Приморья, стремящиеся уйти от «красной опасности». Среди этой группы было некоторое количество потенциальных мигрантов, которые, сохраняя свои позиции в Маньчжурии и Приморье, вместе с тем были озабочены подготовкой к возможной срочной эвакуации – переводили за рубеж капиталы, открывали в Японии филиалы своих фирм и т. д. Возрастает и число эмигрантов, сознательно избравших Японию конечной точкой своих странствий.

Многие из них к этому времени уже имели опыт неоднократных переездов из страны в страну, пытались поселиться в Китае, Америке и т. д. В отличие от представителей первой волны, это были «люди инициативы», обладавшие

«реальной» профессией, строившие конкретные планы относительно своей будущей жизни в Японии. Их адаптация к непривычным условиям проходила менее болезненно, хотя многие в дальнейшем не выдержали конкуренции и были вынуждены либо покинуть Японию, либо в очередной раз сменить профессию.

Показательно, что многие из прибывших рабочих, крестьян, солдат, представителей интеллигенции легко переходили от своих прежних занятий к предпринимательству, и с течением времени стали играть важную роль в деловой жизни страны, сумев не только интегрироваться в японское общество, но и добиться достаточно высокого положения, заслужив признание и уважение местного населения.

Как правило, все эмигранты при этом проходили через стандартные этапы предпринимательской деятельности:

- торговля вразнос (преимущественно сукном, мелкой галантереей, отрезами материи, продуктами выпечки);
- мелкое кустарное и полукустарное производство в арендуемой лавке, за которым следовало открытие собственной лавки (впоследствии – магазина);
- переход к фабричному производству.

Зачастую в одном и том же здании одновременно размещались и фабрика (или мастерская по производству мелкого ширпотреба либо кондитерских и иных изделий), и магазин для их реализации; в верхних этажах жили сами владельцы и наемные работники (если они были).

Российские эмигранты сыграли большую роль в процессе «вестернизации» Японии. Фигура российского эмигранта с узлом материи на спине, едущего на велосипеде или бредущего по дороге от одной деревни к другой, на какое-то время стала неотъемлемой чертой пейзажа японской провинции. Торговля вразнос, через которую прошли практически все из них, способствовала знакомству со страной, включая самые глухие ее уголки, и накоплению первоначального капитала для открытия собственного дела. Как правило, собственные предприятия создавались в пищевой промышленности и ориентировались на производство европейских сладостей, конфет, шоколада; открывались ресто-

раны русской кухни, развивалась посредническая торговля. Отдельные российские предприниматели сумели расширить свой бизнес и со временем внедриться на японский рынок.

Наиболее преуспели русские эмигранты в производстве деликатесной продукции. Отсутствие современных судовых рефрижераторных установок ограничивало доставку шоколада и сладостей из Европы и Америки морским путем, а японские производители кондитерской продукции западного типа, в том числе такие крупнейшие из современных производителей шоколада, как фирмы «Мэйдзи», «Моринага» и др., переживали в начале 1920-х гг. период своего становления и производили главным образом простейшие виды плиточного шоколада, не удовлетворяя спрос на высококачественную штучную продукцию. Все это вместе взятое давало шанс эмигрантам успешно конкурировать с местными производителями. Авторитет российских кондитеров (фирмы Эйнема, Бормана, Абрикосовых – современные фирмы «Красный Октябрь», фабрика имени П. А. Бабаева и др.) в мире, в том числе в Японии, был достаточно высок, а понятие «Романовский шоколад» с тех пор прочно вошло в быт японцев.

Рассматривая живущих в стране иностранцев в качестве одной из основных групп потребителей своей продукции, эмигранты-предприниматели старались селиться в крупных портовых городах, что облегчало получение сырья (в большинстве своем привозного) и гарантировало сбыт товара. Поэтому среди городов, населенных российскими эмигрантами, лидировали Иокогама, Токио, а на юге – Кобе, где имелись районы компактного проживания неапонского населения, органы самоуправления иностранных граждан, христианские школы, клубы и т. д.

Особый интерес представляют проблемы взаимодействия в сфере бизнеса между российскими и японскими предпринимателями, опыт создания смешанных акционерных компаний, а также влияние этих контактов на поведение эмигрантов, их отношения с местным населением и т. д. Зачастую эмигранты терпели фиаско в своих попытках наладить сотрудничество с японскими партнерами. Как отме-

чал царский дипломат, последний официальный представитель Российской империи в Японии Д. И. Абрикосов в своих мемуарах, «попав в руки бессовестных японских дельцов, они теряли свое состояние и «ноу-хау» на производство своей продукции». Так, например, произошло в середине 30-х годов с Ф. Д. Морозовым.

Ф. Д. Морозов – это, пожалуй, наиболее известное имя из числа российских предпринимателей-эмигрантов, живших в Японии в середине XX в. Уроженец села Тереньга Симбирской губернии, чей путь в эмиграцию начался 25 октября 1917 г., он поселился в Японии в 1924 г., имея за плечами опыт 7 лет жизни в Китае (Харбин) и Америке (Сиэтл). Пройдя, как большинство эмигрантов, сначала путь «отрезчика» (т. е. торговца тканями вразнос), Морозов в марте 1926 г. открыл лавку по торговле кондитерскими изделиями собственного производства. К этому же времени относится его знакомство с коллегой и будущим конкурентом Макаром Гончаровым, в прошлом – работником фирмы семьи Ткаченко во Владивостоке, который, эмигрировав в Сеул (Корея), также начал в 1923 г. производство и продажу шоколадных изделий, а в 1925 г. переехал в Кобе (ныне его имя носит одна из крупнейших в Японии кондитерских компаний «Goncharoff»). Поступившее от Гончарова предложение о совместной деятельности не вызвало интереса у Морозова, и в дальнейшем оба предпринимателя действовали самостоятельно.

В период экономического кризиса 1929–1931 гг. как Ф. Морозов, так и М. Гончаров не сумели сохранить семейный характер своих предприятий и избежать акционирования своих компаний. В целях укрепления финансовой базы и расширения производства они были вынуждены вступить в партнерские отношения с японскими промышленниками. Несмотря на ряд существенных различий в первоначальных условиях, разные объемы стороннего капитала, оба в конечном итоге потеряли свои фирмы. Морозов, который попытался судебным путем разрешить возникшие между ним и японскими партнерами проблемы, в результате последовавшего неблагоприятного решения суда утратил право

использовать в своем производстве торговую марку «Morozoff», к моменту вынесения приговора в течение 10 лет являвшуюся фирменным знаком его продукции¹.

Ф. Морозов нашел в себе силы начать все заново и восстановил кондитерское производство под названием «Валентин К^о» (взяв в качестве торговой марки имя своего сына), навсегда отказавшись от акционерной формы организации капитала. Этому принципа неизменно придерживались и его преемники: фирма, существующая в настоящее время под именем «Космополитан», до сих пор остается чисто семейным предприятием. М. Гончаров, полностью передав все дела японскому партнеру, уехал с семьей из Японии, а существующая до настоящего времени фирма «Goncharoff» является акционерным обществом, где практически ничего не напоминает о ее первоначальном владельце.

Зачастую в более выгодном положении оказывались те предприниматели-эмигранты, которые вели торговлю через филиалы и представительства своих компаний (Н. Г. Анкудинов, В. М. Наумов, П. Ильин и др.), расположенных, как правило, за пределами Японии – в Китае, Маньчжоу-Го и т. д., хотя их владельцы имели право свободного посещения Японии и другие льготы. В их числе – возможность вести антрепренерскую деятельность, выступая гарантами приезжающих на гастроли русских артистов, не будучи при этом гражданами Японии. Иные сумели получить советское гражданство, что при сохранении фактического статуса эмигранта существенно облегчало ведение торговых операций.

Примером здесь может послужить деятельность В. М. Наумова, который, эмигрировав из Владивостока в Харбин осенью 1922 г., начал работать в 1923 г. у И. Я. Чурина (вла-

¹ В итоге судебного решения сложилась уникальная ситуация: с момента вынесения приговора в марте 1936 г. в Японии параллельно существуют семья эмигрантов Морозовых как физических лиц и акционерная компания «Морозофф» как юридическое лицо, унаследовавшая торговую марку эмигранта Ф. Д. Морозова и продолжающая начатое им производство кондитерских изделий. Обе стороны являются в известной степени конкурентами, и конфликт между ними, несмотря на сроки давности, в настоящий момент окончательно не решен.

дельца крупной торговой фирмы в Маньчжурии) простым приказчиком, а через пару лет сумел открыть свое дело по экспорту-импорту товаров повседневного спроса с постоянными представительствами в Токио и Иокогаме. Вплоть до начала второй мировой войны его компания увеличивала обороты торговли, параллельно содействуя проведению гастролей в Японии харбинских артистов. Будучи «лицом без гражданства», В. М. Наумов имел визу на регулярное посещение Японии, где и проживал почти постоянно².

Большинство живших в Японии российских предпринимателей активно занимались общественной и культурно-благотворительной деятельностью. Едва окрепнув экономически, эмигранты стремились к созданию культурных центров, школ и в первую очередь – православных церквей. Уже к началу 1930-х гг. в Японии существовало несколько эмигрантских обществ, ведущих разнообразную благотворительную деятельность. Во многом благодаря собранным среди предпринимателей и отдельных семей средствам началось восстановление Токийского православного собора («Николай-до»), разрушенного землетрясением 1923 г., а в г. Кобе силами местного эмигрантского комитета и при активном содействии семьи купцов Морозовых была построена церковь, сохранившаяся до наших дней. Проводились сборы пожертвований на инвалидов, другие мероприятия.

Российская диаспора в Японии, несмотря на свою малочисленность, сумела стать заметным явлением в экономической и общественной жизни страны. Будучи выходцами преимущественно из низших сословий, в отличие от европейской и американской ветвей эмиграции, лишённые реальной поддержки со стороны международных и иных организаций, эмигранты в Японии могли по сути рассчитывать исключительно на собственные силы. Их деятельность в сфере промышленности и торговли явила множество примеров жизненной стойкости, инициативы и предприимчивости.

² Наумов В. М. Мои воспоминания. – Сан-Франциско, 1975. С. 48, 60.



СМИРНОВСКАЯ ВОДКА:

ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

**В. В. ИВАНОВ,
А. Ю. МАЛЫШЕВА,**
Московский городской институт управления

В 1769 г. в небольшой деревне Каюрово Ярославской губернии родился крепостной крестьянин Алексей сын Иванов. Два его старших сына, Яков и Арсений, а вскоре и их братья Иван, Григорий и Венедикт отправляются в Москву и начинают управлять одним ренсковым погребом (так назывались небольшие питейные заведения). Считается, что именно в это время было положено начало семейному винно-водочному бизнесу. Фамилию Смирнов выкупившиеся Григорий и Иван получили разрешение носить только в 1840 г.

В 40-х гг. XIX в. Григорий переезжает в Углич, где от содержания трех гостиниц и пивоваренного завода он получает неплохие доходы, а также вступает в угличское купечество и становится купцом третьей гильдии. После смерти Григория в июне 1856 г. его семья вместе с Арсением переезжает в Москву. Вскоре Арсений Алексеевич выкупает семью из крепостной зависимости и становится приказчиком на химической фабрике А. П. Гладилина. Через год он попадает в купцы третьей гильдии.



© ЭКО 2000 г.



Иван Алексеевич умирает в 1873 г. и оставляет наследникам состояние в 1 миллион рублей. Руководить после его смерти семейным винно-водочным делом стал Петр Арсеньевич. Труд, удача и талант сделали его первым среди водочных российских фабрикантов. В конце 50-х гг. Петр стал приказчиком в ренском погребе своего отца и как-то сумел так угодить одной чудаковатой барыне, что та подарила молодому приказчику лотерейный билет на счастье, а тот вдруг выиграл весьма солидную сумму. К неожиданному выигрышу Петр Арсеньевич присовокупил собственные скромные сбережения, влез в долги – и вот в 1860 г. он – уже купец третьей гильдии.

С этого года ведется отчет его самостоятельной деятельности, так как в этом же году он открывает на базе погребка небольшой водочный завод, расположенный на Пятницкой, неподалеку от Чугунного моста в Москве. Вначале на заводе было всего девять служащих, а приказчиком – сам Арсений Алексеевич. Но затем появилась прибыль, и в 1863 г. Петр стал купцом второй гильдии.



К середине 60-х годов в собственности самого известного Смирнова находилось уже несколько ренсковых погребов и водочный завод. Через пару лет при этом заводе для увеличения продаж организовывается розничная торговля водкой. Еще через год Петр Арсеньевич переводит водочный завод с погребом на Пятницкую, 1. Проходит еще четыре года, и в 1871 г. он – купец первой гильдии. К тому времени П. А. Смирнов –

чуть ли не главный «водочник» в Замоскворечье. Кроме того, в начале тех же 1870-х гг. фирма Смирнова вошла в число 30 московских предприятий, сбывавших свою продукцию на всей территории Российской империи. Отменное качество

обеспечивает спрос, с ним растет и производство. К началу XIX века производительность заведения исчисляется уже 17 млн руб. в год, на заводе работает 1500 человек.

В 1873 г. начинается выход на международную арену – дебютировав в Вене, фирма получает почетный диплом. «Смирновская» победно шествовала по миру, собирая призы на известнейших выставках. Петру Арсеньевичу были вручены медали на ленте Св. Андрея Первозванного, ордена Станислава, Анны, Владимира и высшие правительственные отличия – право изображения на своих рекламах, вывесках и этикетках государственного герба – «за превосходного качества очищенное вино, водку, наливку и ликеры, а также за развитие и усовершенствование производства».

Петр Арсеньевич невероятно дорожил маркой своего предприятия, а также всем, что с этой маркой связано.

В 1886 г. император Александр III посетил Нижегородскую ярмарку. У павильонов, где свет отражался в бутылках с разноцветными напитками, самодержца встретили официанты в медвежьих шкурах и с поклоном поднесли граненые стаканы «Смирновской». Попробовал российский царь «боярские вина» Петра Арсеньевича Смирнова и повелел ему быть поставщиком Двора Его Императорского Величества. С 1886 г. Смирнов – также поставщик королей Швеции и Норвегии. Из рук испанской королевы он получает орден Святой Изабеллы.

Вершины своей карьеры Петр Арсеньевич Смирнов достиг в 1888 г.: царским указом он был назначен советником коммерции. В 1897 г. по водочному делу сильно ударила введенная государством винная монополия. 29 ноября 1898 г. «водочный король» скончался. После себя он оставил превосходно поставленное дело, огромный капитал и светлую память.



В 1903 г. сыновья Смирнова получили дозволение торговать «под фирмой» отца, и заведение стало называться «Петр, Николай и Владимир Петровичи Смирновы, торгующие под фирмой П. А. Смирнова в Москве».

Хорошо образованным молодым Смирновым не хватало одного — деловой хватки. Счастливая звезда Смирновых начала понемногу закатываться.

После революции дело Смирновых было национализировано ВЦИК, использование старой атрибутики, торговых марок было запрещено. Фамилия винозаводчика Смирнова была забыта, а на его могиле построена кладбищенская контора.

Добрая память и слава П. А. Смирнова оказались немалым капиталом, в том числе и для тех, у кого не было на него никаких прав. В 1933 г. Владимир Петрович Смирнов, продавший перед эмиграцией из России свои права на бизнес брату Петру, продает их же некоему Рудольфу Канетту, семья которого имела коммерческие связи с домом Смирновых. В 1939 г. американская компания «Heublein Inc., USA» выкупила права у Канетта и с тех пор является основной иностранной компанией, которая эксплуатирует в своих рекламных целях имя Петра Смирнова. На этикетках своих бутылок компания указывает: «Петр Смирнов основ. 1818 г. Москва». Абсурдность подобных рекламных заявлений очевидна: ведь Петр Смирнов родился в 1831 г.!

С 70-х годов начался ряд судебных разбирательств между «Heublein Inc.» и русской стороной. По решению суда «Heublein Inc.» обязали не использовать в рекламе и на этикетках своего товара указание на какую-либо связь с Торговым домом П. А. Смирнова. Тем не менее, воспользовавшись трудностями, начавшимися в СССР, «Heublein Inc.» прекратила выполнение взятых на себя обязательств.

И все бы у предприимчивых американцев сработало, если бы в 1991 г. законные потомки П. А. Смирнова не организовали в России предприятие, возродив производство знаменитой русской водки. «Heublein Inc.» предпринимает несколько попыток взять ситуацию под свой контроль. В ход идет все: от подкупа директора российского предприя-

тия до намерения вселиться в семейный особняк на Пятницкой в Москве. В это же примерно время американцы регистрируют свои товарные знаки в Роспатенте, хотя российские потомки Петра Смирнова уже имели зарегистрированные товарные знаки с той же фамилией. Свои действия патентное ведомство аргументировало несхожестью товарных знаков. Решение Роспатента дало возможность компании «Heublein Inc.» подать в суд на торговый дом «Смирновъ».

В 1995 г. состоялся суд в Краснодаре, который признал деятельность американской компании «Heublein Inc.» на территории нашей страны незаконной. Но американская компания проигнорировала российские законы.

Осенью 1995 г. открылся «второй фронт» борьбы за права в США. В апреле 1998 г. Латвийское управление патентов отклонило прошение распространителей водки «Smirnoff» аннулировать регистрацию, по их мнению, схожего товарного знака – «Смирновъ».

25 мая 2000 г. судебное разбирательство по иску российской компании «Торговый дом потомков поставщика двора Его Императорского величества П. А. Смирнов» к американской фирме «Pierre Smirnoff» было разрешено в пользу российской стороны.

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 9. 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 23.08.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 230.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

Русские пословицы о богатстве

Барыш с убытком в одних санях ездят.
 Береги денежку на черный день.
 Бог даст денежку, а черт – дырочку,
 и пойдет богова денежка в чертову дырочку.
 Богатство – вода, пришла и ушла.
 Большая нажива, большая и прожива.
 В большом хозяйстве и малое сгодится.
 У кого денег мало, у того ума не бывало.
 Деньга деньгу наживает.
 За свой грош – везде хорош.
 Копейка рубль бережет, а рубль –
 голову стережет.
 Маще счет, крепче дружба.
 Из нета ничего не выкроишь.
 Богатому – как хочется, бедному –
 как можетя.
 Богатый дивится, что бедный не живитя
 (т. е. не наживаетя).
 Худ талан, коли пуст карман.
 Легче прожить деньги, чем нажить.

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 9. 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 23.08.00.
 Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
 Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 230.

Сибирское издательско-полиграфическое
 и книготорговое предприятие «Наука»
 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Компьютерная база – книги по экономике, бизнесу, финансам и праву

База содержит подробную информацию почти о 2000 книгах, опубликованных в 1991–2000 гг. на русском языке, библиографические справки, аннотации. Для книг последних лет выпуска указаны розничные цены, в том числе на 5000 книг, имевшихся в продаже в середине 2000 г. в крупнейших книжных торговых домах.

Аннотированные справочники – книги по экономике и бизнесу

Автор-составитель В.А.Львов.– М.: СолСистем, Финансы и статистика, 1996 и 1998.

Содержатся описания и аннотации соответственно 3000 и 4000 оригинальных и переводных книг, изданных на русском языке в 1991–1997 гг., по общим вопросам рыночной экономики, банковскому и страховому делу, бухгалтерскому учету и аудиту, предпринимательству, менеджменту и маркетингу и связанным с этим вопросам права.

Компьютерная база и справочники позволяют быстро найти подборку книг по интересующим вопросам, по темам, по отдельным словам в названии или тексте аннотации, по фамилиям авторов, по издательству или году издания.

Полезны для библиотек, научных работников, преподавателей, студентов и аспирантов, торговых организаций и широкого круга деловых людей.

Заявки направлять в редакцию «ЭКО»:

E-mail: eco@icie.nsc.ru

тел./факс: (8-383-2) 34-19-25

630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.