

ISSN 0131-7652

# ЭКО

№ 5

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



В номере:  
Реформы в жилищно-  
коммунальном хозяйстве

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 5 (323) 2001

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.**, первый вице-президент Фонда «Реформа»,  
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

## ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 2 От кризиса – к возрождению («круглый стол» «ЭКО»)
- 6 ГУБКИН А. А.,  
СМОЛЯГО В. А.  
Изобретение велосипедов,  
не лишенное смысла
- 20 МОРОЗОВА Е. М.  
Еще раз о банкротстве...
- 36 Научна ли политическая наука?  
(«круглый стол» «ЭКО»)

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 53 ЦАРЕВ И. Г.  
Реформирование жилищно-коммунального хозяйства
- 69 БОРОДИН В. А.  
Алтайский «синдром»
- 84 ЧЕРТОВ Н. А.  
Экономический рост:  
иллюзии и реальность

## КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

- 93 СОКОЛОВ В. М.  
Добыча золота в России:  
сырьевая база, состояние  
и перспективы

## РЕГИОН

- 110 СИМОНЯН Р. Х.  
Русская Балтия, или как  
экономика стирает границы  
и объединяет народы
- 129 САЛОВ О. А.  
Проблемы местного  
самоуправления

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 138 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.  
Дорога рыба для малого бизнеса

## ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 144 Малый бизнес в Новосибирской области
- 149 ПАШКОВСКИЙ В. Ф.  
Новосибирские связисты сказку  
претворяют в быль

## ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 164 ЛОКТЕВ С. А.,  
МЕЖОВ И. С.,  
УРМАН Л. И.  
Система управления  
предприятием, адекватная  
реалиям России

## С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 172 СОЛНЫШКОВА О. В.  
Можно ли частные детективные  
и охранные структуры  
приравнять к правоохранитель-  
ным органам?

## СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 176 ГЛАДКИХ Н. В.  
Негосударственное Общеобразо-  
вательное Учреждение «Школа  
“София”», или НОУ ХАУ

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 185 ГЛАДКИХ Н. В.  
Самый простой способ  
зарабатывать деньги

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:

[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)



## От кризиса – к возрождению

В марте в Кемерово состоялось заседание «круглого стола», на котором обсуждался опыт выхода предприятий Кузбасса из банкротства\*. В этом номере мы продолжаем публикацию материалов «круглого стола».

*«Закон о банкротстве обеспечивает лишь минимальный уровень защиты интересов государства»*

**С. Н. БЕЛОГУР**, начальник областного управления Федеральной службы финансового оздоровления (ФСФО) РФ:

– Федеральные законы о несостоятельности позволяют возбудить дело о банкротстве большинства российских пред-



\*Проект поддержан Институтом «Открытое общество» (грант № JAC015). Начало публикации см.: ЭКО. 2001. № 4.



приятый. Такой низкий порог облегчает варварский передел собственности, привлекательной для коммерсантов, позволяет постоянно дергать крупные предприятия, для которых большая текущая кредиторская задолженность – обычное дело. Но он имеет и положительные моменты: это позволяет защищать интересы мелких кредиторов, применять процедуру банкротства к предприятиям малого бизнеса.

На крупных предприятиях процедуры банкротства используются не столько для восстановления платежеспособности, сколько для реструктуризации предприятия, в том числе перераспределения собственности. Кроме того, введение процедур банкротства дает предприятию небольшую передышку (на долги вводится мораторий) и возможность поработать с чистым расчетным счетом, с нормальными финансовыми возможностями, а не через фирмы-присоски и вексельные, зачетные и тому подобные схемы.

В начале 90-х годов произошло неэффективное распределение госсобственности. Она попала в руки трудовых коллективов, не имеющих представления о том, как грамотно управлять предприятием.

На волне выборности рабочие выбирали не тех, кто имел стратегию развития предприятия, а тех, кто обещал лучшие условия труда и его оплаты. Причем только обещал. На большинстве предприятий оставались неэффективно действующие руководители.

За то время, когда собственность переходила от трудовых коллективов к предпринимателям новой формации, предприятия оказывались в долговых ямах. Формировалась задолженность перед фискальной системой государства. В начале 90-х никто не задумывался о том, что нужно платить налоги, бухгалтерию никто нормально не вел.

В этой ситуации закон о банкротстве – необходимый инструмент для достижения вышеуказанных целей, он давал «вторую жизнь» предприятию. В качестве успешных примеров можно привести кемеровские «Азот» и «Кузбассэнерго».

Другой пример – Новокузнецкий алюминиевый завод. Только введение внешнего управления позволило вернуть долги. Бюджет недополучал более 12 млн руб. от завода.

Процедуры банкротства в «Кузбассэнерго» начинались с реструктуризации предприятия, реорганизации его деятельности, пересмотра взаимоотношений с контрагентами. Итогом проведения процедур внешнего управления явилось заключение мирового соглашения с кредиторами. Правда, гайки так закрутили, что сегодня все предприятия стонут под энергетиками. Да и не только предприятия, муниципальные органы тоже.

В данном случае проведение процедур банкротства можно рассматривать как благо. Они способствовали мобилизации ресурсов предприятия, выводу его из финансового и организационного кризиса.

Что касается частных предпринимателей, то целью процедур банкротства является ликвидация их бизнеса.

К сожалению, ныне действующий федеральный закон обеспечивает лишь минимальный уровень защиты интересов государства во время процедур банкротства. Государственные органы имеют право голосовать лишь на первом собрании кредиторов. Не всегда интересы конкурсных кредиторов совпадают с интересами государства, при том, что зачастую долги перед ними в несколько раз меньше, чем задолженность по обязательным платежам. Законодатель, видимо, исходил из возможности злоупотреблений со стороны чиновников. Но при этом был нарушен разумный баланс, и теперь появилась возможность злоупотреблений со стороны конкурсных кредиторов.

Мы считаем, что баланс необходимо восстановить и четко закрепить в законе. **Государство должно иметь возможность влиять на важнейшие вопросы, рассматриваемые на собрании кредиторов, участвовать в определении типа процедур, которые будут применять на предприятии, в определении кандидатуры управляющего либо отстранении арбитражного управляющего**, независимо от того, в который раз эти вопросы рассматриваются.

В ходе применения закона выявился ряд внутренних противоречий в его содержании, которые необходимо устранить, а также «белые пятна», которые необходимо заполнить.

Так, ст. 120 закона определяет порядок голосования при заключении мирового соглашения. Она позволяет каждому кредитору, участвующему в голосовании, иметь только один голос, независимо от размера задолженности. Такая норма дает возможность множеству мелких кредиторов диктовать условия крупным. Это может привести к злоупотреблениям со стороны арбитражных управляющих и мелких кредиторов.

Во-вторых, применение этой статьи на практике может породить неразрешимую ситуацию: возможно принятие собранием кредиторов двух взаимоисключающих решений, например о введении процедур внешнего управления и заключении мирового соглашения. Такое несоответствие, естественно, надо исправлять.

Применение процедур банкротства в Кузбассе позволило капиталу установить контроль над частью экономики. После принятия закона о банкротстве были вытеснены структуры, манипулирующие финансовыми потоками, привлечены люди, заинтересованные в развитии производства.

*«Проведение процедур банкротства способствовало улучшению финансовых показателей предприятий Кузбасса»*

**С. П. СУББОТИН, начальник департамента по доходам администрации Кемеровской области:**

– За последние четыре года заметно улучшилось финансовое состояние предприятий области: увеличился объем прибыли, в том числе в основных отраслях индустрии – угольной, черной и цветной металлургии, химической промышленности. Доля убыточных предприятий упала в промышленности в целом – с 58,8 до 48%, причем в угольной – с 71,2 до 49,4%, черной металлургии – с 50 до 8,3%. Замедлился рост просроченной кредиторской задолженности, значительно сократилась задолженность по заработной плате. Во многом это связано с тем, что на большинстве крупных предприятий, попавших в категорию возможных банкротов, введено внешнее управление. Гарантии областной и местных администраций позволили привлечь инвестиции, благодаря чему стал возможен значительный рост производства.



## От кризиса – к возрождению

В этом номере мы предлагаем читателям пристальнее приглядеться к «формуле успеха» кемеровского открытого акционерного общества (КОО) «Азот».

Опыту этого предприятия уже была посвящена публикация в «ЭКО» (1999. № 11). Его пример уникальный. Впервые в России хозяйственный субъект такого масштаба за столь короткий срок сумел выбраться из руин и перейти к нормальному функционированию.

Территория этого гиганта похожа на огромный город, который по праву считают своим 12 тысяч человек. 60 цехов здесь постоянно заняты тем, чтобы продукция 40 наименований ежедневно и ежечасно отправлялась с подъездных путей предприятия. Завод выпускает прежде всего капролактан, минеральные удобрения, серную и азотную кислоту, ионообменные смолы, сульфенамид и диафен. Его торговая марка хорошо известна и уважаема во всем мире – от Америки и до Китая. Все, что он производит сегодня, крайне необходимо в современной химической промышленности, фармацевтике и сельском хозяйстве.

Однако так было не всегда. В июле 1998 г. акционерное общество было признано банкротом. Кредиторская задолженность превысила 2,4 млрд руб., а величина убытков достигла 2 млрд руб. Накапливались долги и по заработной плате. Уровень использования производственных мощностей опустился до крайне низкой отметки – 25%. Введение внешнего управления в этой ситуации не дало желаемых результатов, положение все ухудшалось. Надо было срочно что-то делать. Продажа бизнеса ОАО «Азот» и его разукрупнение не отвечали ничьим интересам, поскольку ликвидация градообразующего предприятия повлекла бы за собой непредсказуемые экономические и социальные последствия.

В апреле 1999 г., после замены внешнего управляющего, началась работа по построению эффективного менеджмента. Новая экономическая стратегия вскоре дала ощутимые результаты. В итоге через два года «Азот» завершил процедуру банкротства и заключил мировое соглашение с кредиторами.



# ИЗОБРЕТЕНИЕ ВЕЛОСИПЕДОВ, НЕ ЛИШЕННОЕ СМЫСЛА

Создавая настоящее и пытаясь заглянуть в будущее, мы не должны отказываться от традиций прошлого. Хорошо забытое старое иногда вспыхивает в глубинах памяти, как крупницы золота, намывные временем. Не стоит выплескивать их с грязной водой, или, уподобляясь скупому рыцарю, бесцельно собирать в сундук. Почему, например, на «Азоте» удалось поднять рухнувшее производство? Наверное, еще и потому, что здесь творчески освоили то, что было накоплено за минувшие годы. Во всяком случае, отвечая на вопросы «ЭКО», и генеральный директор предприятия **Анатолий Алексеевич ГУБКИН**, и коммерческий директор **Виктор Алексеевич СМОЛЯГО** делали постоянный упор на эти простые истины...

Там, где нет места хаосу

**– Скажите, что было самым трудным на первом этапе, когда всё вокруг пришло в полный упадок? За что следовало браться сразу, а что можно было оставить на потом?**

**А. А. Губкин:** – Самое трудное – восстановить утраченное доверие. Мне было проще, потому что власти, фискальные органы, энергетики и железная дорога возлагали на меня определенные надежды и не собирались сразу «пресовать». Им это было невыгодно. Ну что толку, если бы они тут же взялись выжимать из меня недоимки? Мне дали время для разбега. Это очень важно. Особенно помогли личная поддержка губернатора, мэра и, в известном смысле, индальгенция со стороны всех конкурсных кредиторов и партнеров.

Зато уж если с моей стороны ставились какие-то сроки, то они обязательно выполнялись. И сейчас мне ничего не стоит позвонить вечером начальнику Западно-Сибирской железной дороги, где бы он ни находился, и попросить завтра отправить наш маршрут. Это считается в порядке

вещей. Однажды он отдыхал на Горном Алтае, связаться с ним было невозможно, так мы, чтобы решить вопрос, который никто больше не решит, использовали местную радиостанцию. А ведь в былые годы руководитель «Азота», трижды сорвавший условия договора, сидел у него под дверью по шесть часов, и его просто не принимали. Он так ни с чем и уезжал. И положение усугублялось: штрафы и пени накапливались. Например, наши штрафы и пени Водоканалу были в пять раз больше прямых платежей. «Азот» обростал ими, как снежный ком.

С этим нужно было кончать. Первым делом стали наращивать мощности. В химии загрузка мощностей должна быть больше 70%, поэтому стали выяснять – где, что и кому продавать? Когда эти вопросы были урегулированы, то и всё остальное за полтора-два месяца выстроилось «по ранжиру».

**– Анатолий Алексеевич, что Вы считаете основным в этой работе?**

**А. А. Губкин:** – Системность.

**– Системность в чем?**

**А. А. Губкин:** – Во всем. В химии она важнее, чем в какой-либо другой отрасли. В нашей отрасли невозможно остановиться, а потом вновь начать работать.

Прежде всего – своевременность поставок. Сырье нужно привозить, разгружать и хранить. И делать это круглый год, не прерываясь ни на минуту. У нас нынче зимой и минус 50 было, а мы все равно свое дело делали. Единственное, что не могли, когда столбик термометра упал до минус 47, так это наливать аммиак. Шланги не гнулись, и мы боялись, что, не дай бог, они от мороза лопнут. Это очень опасно. Аммиак есть аммиак! Поэтому в такую погоду мы больше двух недель не отгружали его на экспорт, сливали в хранилище.

**– Так вот о чем у Вас болит голова...**

**В. А. Смоляго:** – О сырье, конечно, о чем же еще ей болеть с утра (*смеется*). У предприятия с непрерывным циклом проблем с ним быть не должно.

– Виктор Алексеевич, вероятно, можно говорить о каких-то крупных товарных группах сырья?

**В. А. Смоляго:** – В изготовлении капролактама основное – это бензол. За месяц мы его приобретаем примерно 10–10,5 тыс. т и таким образом обеспечиваем максимальную загрузку производства. Один из наших главных поставщиков – Западно-Сибирский каменноугольный комбинат. Кроме того, бензолом нас снабжает со своих заводов «Сибур». Это наш собственник, наш хозяин (АК «Сибур» – дочерняя фирма РАО «Газпром»). В числе важнейших сырьевых компонентов, которые мы привозим, можно назвать также серу (она идет для производства серной кислоты), плюс еще около 20 наименований. А вообще вся поступающая к нам номенклатура включает приблизительно 18 тыс. единиц – это запчасти, оборудование, материалы и прочее.

Самое сложное для нас – накопление собственных денег. Наше предприятие не имеет сегодня оборотных средств. Допустим, в марте мы запланировали произвести определенный объем продукции. Мы должны ее изготовить, отгрузить и успеть получить деньги. И все это за месяц. Вот где карусель!

### Завод – вагон – пароход

– Значит, резервов у вас нет...

**А. А. Губкин:** – Глупо загружать предприятие и работать на склад. Делать запасы очень невыгодно: это дополнительные издержки. Все, что мы произвели – сразу грузим в вагоны. Везем и на запад, и на восток.

И не случайно в этом году по инициативе А. Г. Тулеева впервые было подписано соглашение между администрацией области и Министерством путей сообщения относительно перевозки минеральных удобрений. Н. Е. Аксененко подписал соглашение о специальных ставках, потому что он знает, какие у нас объемы, и все рассчитано на два месяца вперед. В 1998 г. мы вывезли 200 тыс. т удобрений, в 1999 г. – 550 тыс., в 2000 г. – 870 тыс. т. В этом году – 1 млн т.

Разовые партнеры, когда сегодня – один, завтра – другой, нам ни к чему, как иностранные, так и отечественные.

Меняется рынок. Например, селитру последние пять лет мы в России практически не продавали, а сейчас всю успешно сбываем в своей стране. А ведь это – сезонный продукт, и 9 месяцев в году у нас его почти не покупают.

**В. А. Смоляго:** – Было время, когда завод выпускал селитру низкого качества. Полежав в хранилище, она превращалась в камень. В 1999 г. мы изготовили специальную добавку, и сейчас в течение нескольких месяцев селитру можно спокойно хранить.

**– Можно считать, что склад у вас – зеркало благополучия?**

**А. А. Губкин:** – С селитрой проблемы были очень серьезные: зимой она фактически не продается. Мы бились полгода, пока, наконец, не нашли схему ее реализации. Первое время имели простои: сложность заключается в том, что для селитры (поскольку она одновременно и сырье для взрывчатки, и удобрение) нужны специальные склады. Раньше требовалось по три–четыре железнодорожных состава, мы платили железной дороге штрафы в 1,5–2 млн руб. А сейчас на заводе «залежей» нет вообще. Мы продаем все только с колес.

Например, у нас два склада сульфата аммония вместимостью приблизительно 25 тыс. т. Мы отправляем продукцию с конвейера прямо в вагон. На одном складе сегодня 1,5 тыс. т, на другом – 600 кг.

Летом 1999 г. не знали, что делать с карбамидом. Склад ломился – вместо положенных 40 тыс. т туда загнали 45 тыс. т. Все забило под завязку. Смотреть было страшно. Хранилище огромное – футбольное поле войдет! Теперь уже больше года там пусто. Из цехов продукция сразу уходит на экспорт.

## Молодое «вино» и старые стены

**– Что вам нужно для расширения производства?**

**А. А. Губкин:** – Чтобы производство нормально функционировало, необходима системность в действиях службы, обеспечивающей техническое перевооружение и переоснащение предприятия.

Раз мы начали наращивать мощности, то, естественно, нам потребовался ремонт оборудования. В 1999 г. износ основных фондов был 67%. Начали собирать предоплату. Поскольку мы уже несколько месяцев выполняли свои условия, люди поняли, что с нами кашу сварить можно. Мы сказали: «Подрядчики, мы вам два месяца не будем платить 100%, а будем платить по 25% – ведь вам все равно полностью никто не платил, но обязательно до конца года с вами рассчитаемся». Подписали с каждым график. Мы получили тайм-аут. Но потом все это нужно было выполнять.

Конечно, в четвертом квартале нам было гораздо сложнее сдерживать свои обязательства, чем во втором-третьем. Но мы сэкономили деньги для реконструкции. В 1999 г. провели ее очень серьезно. Производство серной кислоты за 1999–2000 гг. практически не узнать. Новый цех видели? Раньше ходили в специальной обуви, кислота разливалась, творилось что-то невообразимое.

И вот фактически без простоев производства мы сделали новый цех. С 1999 по 2000 гг. ремонтировали установку, необходимую для производства серной кислоты. Теперь она работает очень надежно. Однако на этом не успокаиваемся и будем еще два года заниматься ее усовершенствованием. Денег, правда, теперь чуть поменьше, чем в прошлом году, в следующем – еще чуть поменьше... Но зато через два года на той же основе создадим современное производство. Посмотришь снаружи – стены вроде старые, заходишь – внутри все новое! Это – сердце завода, поскольку выпускает исходное сырье для капролактама. Капитальные ремонты проведены также на крупнотоннажных агрегатах.

Все капитальные ремонты должны быть расписаны на год, а лучше – на несколько лет вперед. Должно быть также понятно, кем и на какие средства это будет осуществляться. Безусловно, справиться с такими задачами могут только квалифицированные специалисты. Если таковых нет, необходимо пригласить со стороны, научить своих, заинтересовать. Надо упорядочить все финансовые потоки, подвести под это дело нормальную экономическую базу.

У нас на заводе существует так называемый директорат, который собирается еженедельно при любых обстоятельствах – жив директор или нет, на заводе он или уехал. На директорате присутствуют члены правления, заместители, руководители заместителей и директоров по направлениям. Они рассматривают все вопросы текущей недели. А ежемесячно мы подводим итоги на постоянно действующих производственных совещаниях.

**Кесарю – кесарево, но и слесаря не обидим**

**– Все это что-то уж очень знакомо...**

**А. А. Губкин:** – А что здесь удивительного? Да, так было при социализме. Сейчас мы как бы сохранили старую форму, но наполнили ее новым содержанием. Если раньше было соцсоревнование, то сейчас у нас существуют дополнительные поощрения за экономию ресурсов, фонда заработной платы, снижение себестоимости.

У нас заработная плата по контракту в среднем в два-три раза больше, чем рядовая. Но есть руководители и подразделения, которые отказались от контрактов, потому что они хорошо работают и по всем направлениям собирают столько разных очков и баллов, что получают в два раза больше контрактников. Скажем, у нас руководитель одного производства получает чуть-чуть меньше генерального директора, но в два раза больше, чем директор по маркетингу (при окладе, меньшем в два раза). Потому что он по восьми статьям 9–10 месяцев в году занимает первое классное место в своей группе. В передовых коллективах получают премии от 50 до 250 тыс. руб. в месяц. Учитываем все, начиная от культуры производства и техники безопасности и заканчивая экономическими показателями.

**– Вы сами разработали эту систему?**

**А. А. Губкин:** – Да, конечно. Понимаете, мы как бы заново открыли то, что когда-то у нас уже было. Люди очень хорошо к этому относятся. У них есть возможность не только слушать то, что начальники большие говорят, но и в глаза друг другу посмотреть, выступить, поспорить.

У нас работает балансовая комиссия, которая предварительно, за день-два до вынесения вопроса на большое совещание, все рассматривает. Если есть спорные моменты, мы их обсуждаем. Однажды мы были вынуждены даже перенести обсуждение одного из своих решений на следующую балансовую комиссию, для того чтобы максимально объективно рассмотреть все «за» и «против».

Такая практика себя оправдывает. Причем она автоматически распространяется и на весь цикл управления. Начальники производств у себя по аналогичной схеме рассматривают работу смены, участка, бригады. Все это делается параллельно. Вот я почему говорю о системности!

Мы два раза в год собираем мастеров и начальников смен. Такие кустовые совещания обычно проходят в первой и во второй половине года. В первом полугодии рассматриваем задачи до окончания года, а во втором – на следующий год. Каждый директор докладывает о деятельности своего направления. Далее следует коллективное обсуждение и выбор оптимального варианта.

#### **– А как учитываются потребности работников?**

**А. А. Губкин:** – Есть у нас такая практика: в определенный день всем директоратом вместе с профсоюзным комитетом идем в цех. Берем за руку руководство цеха и за 2–3 часа заглядываем буквально во все уголки хозяйства. Каждый – по своей части: председатель профкома и заместитель по быту смотрят бытовки, столовую, технический директор с техноруком – помещение слесарки, главный энергетик – технологический режим, документы, а вот я вместе с начальником цеха обхожу производство в целом, слушаю людей.

Потом на встрече с коллективом мы рассматриваем состояние дел и предлагаемые меры, нацеленные на их улучшение. Это продолжается с 9 утра и до 12 дня. Мы так делали весь прошлый год.

#### **– Анатолий Алексеевич, Ваши помощники, так же как и вы, боготворят системность?**

**А. А. Губкин:** – Думаю, да. Иногда я вынужден «выдерживать» руководителя на какое-то мероприятие, а в это

время он проводит свое. Графики планерок, бывает, накладываются друг на друга. Намного проще – селекторные совещания. Завод большой, территорию видели сами – нельзя народ понапрасну гонять. Сейчас у фирмы «Сименс» мы купили прекрасную диспетчерскую связь, а то у нас была от царя Гороха. Обновим! Аппаратура теперь позволит, не отрывая от дел, собрать сразу более 150 абонентов, чувствительность микрофонов – в радиусе двух метров.

У меня и у всех заводов имеется возможность «вхождения». Очень удобно. Ты сидишь, занимаешься своими делами. Надо тебе узнать, как на каком-то производстве идут дела, – включил, послушал, не хочешь слушать – выключи.

## Продавай!

**– Как вам все-таки удалось поднять завод?**

**А. А. Губкин:** – Первое – это команда управляющих. Второе – отказ от взаимных зачетов и посредников, переход к расчетам деньгами.

Нет, скажем, живых денег, но есть полиэтилен и надо платить за воду. «Водоканал, возьмешь полиэтилен?» – «Возьму». Ну зачем Водоканалу полиэтилен?! Значит, есть фирма между Водоканалом и заводом, которая берет. Мне говорят специалисты: «Выгодно отдать в зачет полиэтилен, потому что за него нам дают больше денежной цены». А он, Водоканал, продает дешевле денежной цены.

В итоге при зачетных схемах рынок весь размыт и цены все демпинговые. Поэтому не надо слушать таких горе-«советчиков». Гораздо надежнее продать полиэтилен по нормальной схеме и заплатить деньгами. Другое дело, если деньги стоят сегодня дороже, чем услуги Водоканала, тогда надо купить услуги Водоканала за деньги с коэффициентом – 0,7 или 0,75. Но ты должен продавать полиэтилен сам, а не кто-то другой.

Вот этого на «Азоте» не было. Мы это наладили в течение полутора месяцев. Это не так сложно. Мелких посредников просто выгнали, а крупным сказали, что условия должны быть только такие: цена общая для всех, предоплата. Не можете – до свидания! И сейчас мы так работаем.

Бывает, конечно, что кто-то берет продукцию, когда она у нас есть в избытке, и уже потом рассчитывается. Но обмануть нас можно только раз. Никто не обманывает. Даже если кто-то перехватил вагон и вовремя не заплатил, все равно мы деньги с него возьмем. Механизмов сколько хочешь. Заплатит, никуда не денется. Но больше он на завод не зайдет.

Раньше за услуги отдавали аммиачную селитру железной дороге, потом какая-то фирма ее сбывала. В итоге у нас денег как не было, так и нет. Мы своей продукцией не распоряжались. Рынок был не налажен. Вот в 1998–1999 гг. сульфенамид-диафен только в Кемерово предлагали около 40 фирм. Сейчас им исключительно под нашей эгидой занимаются 4 фирмы в Российской Федерации. Цены диктуем мы.

Один из торговых агентов в декабре попробовал снизить цену на нашу продукцию, мы его выгнали с рынка вообще. Конечно, он может изменить название своей фирмы, но я знаю, что он уже никогда дешевле сложившейся единой цены не продаст. Это очень важно, и это просто выстроить.

**Они хотят, чтобы нас не было**

**– Вы прогнозируете спрос, цены?**

**В. А. Смоляго:** – Мы и должны это делать. У нас есть служба маркетинга. Производители капролактама – это как ОПЕК! Они тоже собираются раз в два месяца и формируют мировые цены. 28 февраля в Москве состоялась встреча производителей капролактама. У нас в России таковых – три. Наши зарубежные партнеры, японцы, например, нам настойчиво советовали сократить производство капролактама и поднять цены. Мы объяснили причины, по которым не можем это сделать, и японцы остановили 11 своих заводов, тем самым уменьшили объемы мирового производства капролактама.

**– Это очень интересная вещь – вот такое сотрудничество и картельные соглашения. Давно вы с ними работаете?**

**В. А. Смоляго:** – С 1999 г.

**– Они вас нашли?**

**В. А. Смоляго** (*смеется*): – Они были вынуждены нас найти, потому что появился конкурент, и нас пригласили.

– Видимо, следующий шаг после картельного соглашения, о котором вы начали говорить, – синдикат. Создание с вашими партнерами, в том числе с японскими, единой сбытовой компании.

**В. А. Смоляго:** – Что на Западе, что в Японии капролактан там в таких объемах, к сожалению, не нужен. Такое впечатление, что нас воспринимают, потому что мы есть и от нас никуда не денешься, но для них было бы лучше, если бы нас не было.

### Знай свой маневр

– Есть еще одна сторона торгового партнерства – сопряженность различных отраслей, имеющих к вам то или иное отношение. Не правда ли, нужны силы, чтобы вместе с ними удержать равновесие?

**А. А. Губкин:** – Конечно, это самое непростое. Я, например, не могу посоветовать легкой промышленности наращивать объемы в тех же пропорциях, что и у нас. Легкую промышленность можно хоть сейчас возобновить. А куда мы с ней дальше сунемся? Вот мы комбинат шелковых тканей купили. Объемы с 15 миллионов метров подняли до 40. А продать-то больше 15 миллионов не можем! Ну и что дальше? А дальше – швейные фабрики, из которых половина в разрухе. А на другой половине, если и пошьют рубахи, то качество – смех один, и костюмы у них в два раза дороже импортных. В комплексе все должно быть...

Например, производство химволокна «упирается» в шинную промышленность, шинная зависит от выпуска отечественных автомобилей. Грузовых автомобилей уже сейчас мы делаем в три раза меньше, чем в советское время, поскольку армия и село, где они всегда были нужны, «упали» чуть ли не в пять раз. Что же получается? Мы их развили, а они – промежуточные. Так нельзя. Нужно держать всю цепочку. И еще, в качестве запасного варианта, обязательно изготавливать продукты, которые потребляются сразу, «здесь и сейчас».

Производя капролактамы, мы всегда имеем возможность маневра. Сейчас за рубежом цена на него упала, и мы переключаемся на внутренний рынок. Поднимется экспортная цена – больше будем заниматься экспортом. Весной наступает сезон внесения удобрений. Колхозники достают последние копейки и приносят их к нам. Мы продаем удобрения. Но уже с июня интерес к нашим удобрениям пропадает, и мы увеличиваем их экспорт. Всё, что мы выпускаем, у нас имеет запасной вариант реализации. Есть возможность для перегруппировки сил. Только «белизну» и аммиачную воду мы не продаем за границу, а остальное продаем как внутри страны, так и за ее пределами. Доля экспортной продукции у нас колеблется от 50 до 65%. Имеем возможность для отступления и наступления. Если у предприятия в хорошем состоянии правая сторона, тогда и левая под нее подстраивается.

Когда мы начали заниматься очень серьезно увеличением объемов производства (они выросли в два с лишним раза), мы столкнулись с проблемой – на чем возить? Раньше у нас минераловозов было 180, сейчас – 750. Купили, отремонтировали. Цистерн – аммиачных, капролактамовых – у нас было около 250, из них работали примерно 50. Сейчас – 250 работающих. Мы отремонтировали около 30 км подъездных путей, заменили 22 стрелки.

Потом перешли к более капитальному усовершенствованию инфраструктуры... Ну и пошло, и поехало. У нас большую часть продукции перевозят машины. Стоимость услуг автотранспортных предприятий постоянно увеличивается, причем необоснованно. По сравнению с ними частный КамАЗ обходится ровно в два раза дешевле. И мы с 1 января нынешнего года отказались от такого невыгодного сотрудничества.

## Не обмани!

### – Что самое важное для руководителя?

**А. А. Губкин:** – Чтобы люди в тебе не разочаровались. Главнее не бывает, чтобы нам ни рассказывали наши друзья по капиталистическому раю. Я читал Карнеги. У него

даже слов таких, как «вера» или «надежда», нет. У него в основном надо играть на амбициях человека, хвалить, пробуждать честолюбие, элементы здорового карьеризма и все такое прочее. А вот в нас социализм сформировал веру в руководителей хороших и плохих, которым можно доверять или нельзя доверять.

Если тебе верят, то будь добр, эту веру оправдывай. Сказал, что будет зарплата каждый месяц без проволочек, пусть маленькая, но регулярная. Разбейся – сделай, хотя бы на два-три месяца, а у нас уже год – и аванс и получка. Причем день в день. Поэтому люди совершенно по-другому стали работать.

Когда прибавили заработную плату, у нас упала текущая, мы стали пьяниц выгонять. Мы набрали людей, больше чем надо, почти 2 тыс. человек... балбесов. Как экономиста тут меня надо бы растерзать. Я ведь всем сочувствую, понимаю, что в Кемерово им податься больше некуда. Но извините, мы – не детский сад! И почти 3 тыс. бездельников с завода выгнали. Что с ними дальше стало – меня не интересует. Мы им дали шанс, прибавили заработную плату, но если они пришли на завод в пьяном виде или прогуляли – значит, мы их не держим. И держать не будем никогда.

Все об этом знают. Когда родственники и друзья приходят к нам, чтобы сыновей и дочерей устроить, я им говорю, кто бы там ни был, хоть родной сын: оступиться ты можешь только раз, во второй раз – тебя уже будет ждать трудовая книжка с отметкой.

В прошлом году мы запретили распитие спиртных напитков на территории. Многим это не нравится, но ведь у нас каждое второе ЧП от водки. Один в пьяном виде разбился, другой – хлебнул стакан серной кислоты, третий ручку не туда крутанул, потому что голова с похмелья не соображает, и так далее. Пьянство у нас просто недопустимо. В колхозе пьяница угробит комбайн, себя угробит, вот и все, что он может натворить, если в поле. А здесь – химия! Даже трезвый совершает ошибки! У нас, к сожалению, и взрывы бывали и многое чего еще...

## Рука дающего

– Был один очень тонкий, сложный и запутанный момент, когда Вы сюда пришли – это конфликт интересов: Вы столкнулись с тем, что этот от завода хочет одного, другой – чего-то еще, а третья группа – сразу все. Как Вам удалось разрешить противоречия и кто теперь «хозяин в доме»?

**А. А. Губкин:** – Почти 54% акций нашего завода теперь принадлежат холдингу «Сибур». Я благодарен его руководству, что за полтора года никто из них не приехал к нам ни разу. А раньше они спецрейсами из Москвы летали сюда постоянно и в администрации совещания проводили. Их первый вице-президент побывал в Кемерово только 2 апреля 1999 года, когда меня избирали.

Не вмешиваясь, они максимально помогали. И в этом есть определенный здравый смысл: они купили пакет акций завода, вложили в него большие деньги. Только они это сделали, как завод был обанкрочен. Хотели в процессе управления руководить – не получилось. Положение ухудшилось до невозможного. Если бы тогда, в марте 1999 г., они решили свои акции продать, они не вернули бы даже 10% своих денег.

Сейчас пакет нашего завода стоит дороже, чем они на него потратили. Именно поэтому я их убеждаю не продавать завод. И я думаю, что не продадут. Хотя мы со своей продукцией и не вписываемся в структуру их холдинга.

Зато мы им «подтянули» одно хорошее предприятие. С нашей легкой руки они купили «Химволокно». Не так уж и дорого. Сейчас начинаем формировать программу обеспечения холдинга спецодеждой. В общем, главное, чтобы нам не мешали. Это очень важно.



# ***ЕЩЕ РАЗ О БАНКРОТСТВЕ...***

**Е. М. МОРОЗОВА,**  
экономический обозреватель,  
Нижний Новгород

Поводом для очередного разговора о банкротстве как мощном инструменте передела собственности послужила конфликтная ситуация с арбитражным управлением на двух крупных предприятиях отечественной нефтехимии – заводах «Оргстекло» и «Корунд», что расположены в г. Дзержинске Нижегородской области. Не сразу стало ясно, что за всем происходящим из-за кулис внимательно следит некий персонаж с известным на всю страну юридическим лицом и громким именем...

---

## ***«ЗАГОГУЛИНА» ДЛЯ ДОЛЖНИКА***

---

***Смена внешнего управляющего на дзержинском ОАО «Оргстекло»: спасательный круг от государства или подножка кредитора четвертой очереди?***

### ***Немного истории***

---

Дзержинский завод «Оргстекло» с советских времен был на передовом крае отечественной нефтехимии и считался лидером в производстве органического стекла, фенолацетата, дакрила, эфирметиловых и метакриловых кислот. С момента приватизации крупнейшим акционером ОАО «Оргстекло» является государство – ему принадлежит более 60% акций. Госпакет находился в управлении Мингосимущества (МГИ) РФ и Российского фонда государственного имущества.

© ЭКО 2001 г.



В 1994 г., в связи с неблагополучным финансовым положением и накопившимися долгами, был проведен инвестиционный конкурс. Победителем стала финансово-промышленная группа «Русхим» (Москва), она и получила от МГИ РФ в трастовое управление госпакет акций, причем не только завода «Оргстекло», но и еще двух известных предприятий нефтехимического комплекса – «Корунд» и «Заря». Однако к 1997 г. все три завода, вместо того чтобы финансово «оздоровиться», еще больше увязли в долгах, утратив при этом миллионы долларов оборотных средств. Главное условие конкурса – инвестирование в производство серьезных денежных средств – «Русхим» так и не выполнил. К концу 1997 г. работа ряда цехов на «Оргстекле» была остановлена, задолженность по заработной плате достигла 8 месяцев, а кредиторская задолженность – почти 400 млн руб.

Дефолт 1998 г. помог предприятию немного поправить положение – спасла экспортная ориентация внешнеэкономической деятельности. Были погашены долги по зарплате перед трудовым коллективом, выплачивались текущие обязательства по платежам. В 1999 г. отмечался даже рост производства более чем на 10%, однако при отсутствии оборотных средств погасить долги перед кредиторами невозможно. И с апреля 2000 г. на «Оргстекле» была запущена процедура финансового оздоровления (банкротства).

К моменту введения внешнего наблюдения кредиторская задолженность предприятия составила 605 млн руб. Федеральная служба по финансовому оздоровлению (ФСФО) РФ в качестве антикризисного управляющего предложила опытного сотрудника Волго-Вятского межрегионального территориального отделения ФСФО РФ Н. Е. Романовского. Одновременно его же назначили на аналогичную должность на другое крупное дзержинское предприятие – завод «Корунд».

### **Два протокола и одно ходатайство**

Внешнее управление на ОАО «Оргстекло» было введено 6 июня 2000 г. Одновременно арбитражный суд Нижегородской области назначил внешним управляющим Н. Е. Ро-

мановского. По закону в течение одного месяца, но не позднее 6 месяцев со дня своего назначения на должность управляющий должен представить в арбитражный суд план внешнего управления, утвержденный собранием конкурсных кредиторов. В конце 2000 г. план в судебный орган поступил, но почему-то в двух версиях. Причем вторая служила приложением к документу под названием «Ходатайство» от столичного руководства ФСФО, не была утверждена собранием конкурсных кредиторов, зато снабжена особым мнением антикризисного управляющего ОАО «Оргстекло». А ходатайствовало, собственно, столичное руководство перед арбитражным судом об отстранении внешнего управляющего Николая Евгеньевича Романовского и назначении на эту должность нового – Евгения Анатольевича Веткина, директора теруправления ФСФО по Нижегородской области.

По странному стечению обстоятельств как раз одновременно в Волго-Вятском отделении ФСФО РФ была сокращена штатная единица, которую занимал Николай Евгеньевич. А поскольку для того, чтобы занимать должность антикризисного управляющего на крупном, социально значимом предприятии, согласно постановлению правительства, надо либо иметь соответствующую лицензию, либо быть сотрудником ФСФО (подробнее разговор об этом будет ниже), фактически из-под внешнего управляющего сразу двух ведущих предприятий Дзержинска было выдернуто кресло. Или, кому с детства ближе сказки, для Золушки на балу часы пробили полночь...

**Скоро сказка сказывается,  
да нескоро план составляется**

Как утверждают специалисты, обычно в течение месяца разработать и утвердить план внешнего управления крупного предприятия с большими долгами и многочисленными кредиторами нереально. Объясняют просто – надо суметь договориться с каждым из кредиторов, а это скоро не бывает. Так было и на «Оргстекле». Работали-работали и наконец раз-

работали вариант, который как будто устроил всех конкурсных кредиторов. А вот представителя государства – нет.

По установленной федеральным законодательством очередности удовлетворения претензий кредиторов государственные органы, предъявившие должнику требования по уплате обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, в данной очереди значатся четвертыми. То есть в своих претензиях к должнику государство, мягко говоря, не первое. Но в случае с «Оргстеклом» оно еще на стадии разработки плана внешнего управления проявило нетерпение и потребовало через своего представителя ФСФО немедленного погашения долга. По подсчетам предприятия, этот долг составляет 256 млн руб. (у ФСФО другая цифра – 400 млн руб.) и он практически равен стоимости предприятия, что называется, «со всеми потрохами». Конкурсные кредиторы долго не соглашались вносить такой пункт в план, так как понимали: вернуть такую крупную сумму одному из кредиторов на старте нового бизнеса на дочернем предприятии (его создание заложено в план как основа для финансового оздоровления должника) – все равно что изначально выбить из-под него фундамент.

И только рабочая группа, созданная по инициативе федерального инспектора по Нижегородской области Сергея Обозова, смогла убедить (как – история умалчивает) конкурсных кредиторов пропустить вперед четвертого в очереди страждущих – не женщину и не инвалида, а родное свое государство. Зато можно было, наконец, утвердить на собрании кредиторов готовый план внешнего управления, еле-еле вписавшись в сроки, отведенные законом.

**Управляющего «включили» сверху,  
а теперь пытаются сверху «выключить»...**

Как говорят присутствовавшие на собрании 30 ноября 2000 г. председатель комитета кредиторов ОАО «Оргстекло» Андрей Федотов и его заместитель Сергей Рычков, кредиторы уже проголосовали за план внешнего управления, когда в адрес управляющего Н. Е. Романовского пришел

факс от его начальства из Москвы, предписывающий внести в готовый план еще одно изменение.

**– Чего еще не хватало, по мнению ФСФО, в представленном кредиторам плане внешнего управления?**

**С. Рычков:** – ФСФО от имени кредитора четвертой очереди на сей раз настаивало на согласовании с ним фактически всей предстоящей деятельности предприятия, о чем предлагало внести соответствующий пункт в готовый план. Во время перерыва мы позвонили в Москву, в ФСФО, чтобы уточнить, к кому же именно из кредиторов четвертой очереди надо идти согласовывать все действия. Ответ прозвучал так: звоните сюда, мы скажем, что вам надо делать. Предлагаем: тогда давайте в плане так и запишем – «согласовывать с ФСФО». Но они отказались, так как знают, что это будет уже прямым нарушением закона о несостоятельности. Кредиторы не стали вносить изменение – с какой, собственно, стати? Ведь получается, что тот, кто вырывает из рук последние деньги, не дав предприятию встать на ноги, собирается еще и контролировать все процессы. Проще говоря, предприятию придется работать по указке столичных чиновников – а это мы уже проходили с «Русхимом».

В итоге внешний управляющий, председатель комитета кредиторов и секретарь собрания, как и положено по закону, подписали протокол собрания без учета московских пожеланий (или требований?).

**– Откуда же появилась вторая версия протокола?**

**А. Федотов:** – Мы так поняли, что после собрания Николая Евгеньевича вызвали в теруправление ФСФО по Нижегородской области и уж не знаю, с помощью каких аргументов, заставили подписать другой вариант протокола. Наверняка не могу сказать, но думаю, вторая версия отличалась от первой одним пунктом – тем самым, что значился в факсе из «центра». Романовский был вынужден подписать и эту бумагу, но посчитал необходимым дополнить ее особым мнением, которое у него в этой связи появилось.

**– Как конкурсные кредиторы относятся к возможной смене внешнего управляющего?**

**А. Федотов:** – На нас Николай Евгеньевич произвел впечатление компетентного специалиста с конструктивной позицией. Более чем за полгода совместной работы он проникся проблемами завода, его работников, нашел взаимопонимание с конкурсными кредиторами. А сложившаяся непростая ситуация показала, что он еще и мужественный человек. Думаю, его поведение «наверху» расценили как акт неповиновения, отсюда и все передрыги. Но нам все-таки непонятно, почему его надо смещать с должности управляющего. И в чьих это интересах – снова затягивать процесс? Что интересы предприятия и конкурсных кредиторов тут не учитываются – точно.

Позиция же московских чиновников ясна: вы (кредиторы) вкладываете в работу завода деньги, а мы будем им управлять.

**С. Рычков:** – Романовского ведь не мы предлагали, его кандидатуру выдвинула ФСФО. Дело в том, что антикризисным управляющим социально значимого предприятия (коим является и «Оргстекло») может быть либо специалист, имеющий лицензию управляющего третьей (самой высокой) категории, либо чиновник ФСФО. И вот представьте себе, что во всей России, насколько мне известно, ни одному специалисту заветную третью категорию так и не присвоили. Кстати, аттестацией занимается сама федеральная служба по финансовому оздоровлению, и со стороны создается впечатление, что она не собирается освобождать от своего всевидящего ока ни одно крупное предприятие. Ничего не скажешь, удобно: сверху «включил» своего сотрудника, не понравился – «выключил» и поменял на другого.

С Николаем Евгеньевичем мы начали плодотворно работать, пришли к единому пониманию генеральной линии развития предприятия. И если нам вдруг предлагают поменять «коней на переправе» – пусть объяснят, для чего! У нас нет ни малейших претензий к господину Веткину. Но почему нам не скажут, чем он будет лучше Романовского? Профессиональнее? Имеет больше опыта антикризисного управления? Глубже знает особенности развития нефтехимии? Иначе просто непонятно, чего ради мы должны человека, известного нам, менять на «темную лошадку»...

---

## **«НА «ОРГСТЕКЛЕ» ПРОВОДИМ ЛИНИЮ ГОСУДАРСТВА»**

---

*Из беседы с директором территориального управления ФСФО РФ по Нижегородской области Е. А. ВЕТКИНЫМ.*

– Евгений Анатольевич, насколько типична неприятная ситуация, сложившаяся в настоящее время на дзержинском «Оргстекле»?

– Почему «неприятная»? Обычная ситуация. Наша организация на этом предприятии проводит линию государства. Существуют кредиторы четвертой очереди, и необходимо обеспечить гарантии погашения их кредиторской задолженности. Есть акционерное общество, которое проходит процедуру банкротства – «Оргстекло», создается новое общество, куда выводятся все ликвидные активы предприятия – оно «чистое». Скажите на милость, где гарантии, что вновь образованное предприятие станет платить по долгам «материнского» кредиторам первой, второй, третьей, четвертой очередей? ФСФО просто защищает интересы бюджета и внебюджетных фондов.

– **Какие общие требования предъявляются к арбитражному управляющему?**

– Согласно действующим нормативным актам он должен действовать справедливо и добросовестно в интересах должника и кредиторов, не ущемляя их прав. В соответствии с постановлением правительства № 1100, в отсутствие кандидатур арбитражных управляющих третьей категории на эту должность назначаются сотрудники ФСФО. Соответственно государственный арбитражный управляющий заключает контракт с федеральной службой и в деятельности руководствуется еще и условиями контракта.

– **Как Вы считаете, должно ли государство не просто наблюдать, а еще и контролировать процедуру банкротства на крупных предприятиях, подобных ОАО «Оргстекло»?**

– Безусловно. Если говорить об «Оргстекле» – это очень большое предприятие с огромными проблемами. И если туда приходит государственный арбитражный управ-

ляющий, то это не значит, что он там будет работать один. Служба ему помогает. Мне такое положение вещей представляется нормальным и оправданным с правовой точки зрения. Не секрет, что иногда кредиторы проводят не слишком добросовестную политику – случаются же так называемые «договорные банкротства». И на нас в связи с этим жалуются. Это тоже проблема, и ее пытаются решить с помощью введения поправок на законодательном уровне. Суть этих поправок сводится к наделению государственных представителей более существенными полномочиями.

– Теперь поговорим о конкретном человеке – Николае Романовском. Сначала ФСФО его рекомендовала на должность временного управляющего. Он всех устраивал. Потом по той же рекомендации Николай Евгеньевич становится внешним управляющим. И определенный отрезок времени тоже всех устраивает. Но вдруг случается нечто, и начинается кампания по снятию его с должности. В чем дело, что он сделал не так?

– Я с уважением и по-доброму отношусь к Николаю Евгеньевичу и считаю его профессионалом. Но его последние действия идут вразрез с государственными интересами. Я уже говорил о гарантиях кредиторам четвертой очереди, так вот, в данном случае они ничем не обеспечены. А ведь это бюджет, т. е. зарплаты учителям и врачам. Как государственный служащий Романовский должен это понимать.

– А откуда взялись два протокола одного и того же собрания? Как к такому явлению можно относиться с позиции закона?

– Это вопрос не ко мне, на него лучше ответит Николай Евгеньевич. Что же касается закона, то протокол, конечно, должен быть один.

---

## ***ВМЕСТО ПОМОЩИ – УДАВКА***

---

*В качестве независимого эксперта ситуацию комментирует президент консультационной фирмы «КУБ», специалист в области антикризисного управления Татьяна КАТКОВА*

– Как наше государство умеет управлять собственностью? Если выражаться коротко, то с энтузиазмом, благими намерениями, но без большого ума. И это не пустые слова: за последние десять лет государство наглядно показало, что оно не только не является эффективным собственником, но и вообще не в состоянии быть собственником. И если найдутся примеры успешного совместного бизнеса государственных и частных компаний, то, поверьте, дело тут в таланте последних и умении вести дела.

Государственные чиновники не являются проводниками глобальной экономической идеи – ее, к сожалению, у нас нет. И потому эти люди подчас прибегают к демагогии, свои неловкие действия по выстраиванию бизнеса прикрывают красиво звучащим лозунгом – «защита государственных интересов». Еще одно наблюдение: государство, с одной стороны, не может эффективно управлять тем, что имеет, а с другой, – долго думает, стоит ли отдать это кому-нибудь, и никому не доверяет. А в бизнесе надо четко видеть цель и все делать быстро.

Вытащить из долговой ямы предприятие могут только согласованные, четко выверенные совместные действия внешнего управляющего и его команды, разумный компромисс с конкурсными кредиторами, знающими, как вылечить бизнес и поставить его на ноги, плюс толковый менеджмент на самом предприятии. Растянуть же до неопределенных пределов процедуру внешнего управления, утверждение и реализацию плана на этот период – это безумие, это значит окончательно загробить предприятие!

Конкретно о ситуации на «Оргстекле». Мне кажется, зря внешний управляющий, получив факс из Москвы, не внес факт его появления в протокол и не попросил выразить мнение о его содержании конкурсных кредиторов. И это мнение вместе с правовой оценкой происшедшего тоже надо было отразить в протоколе собрания. Вряд ли бы, конечно, это поменяло суть дела, но юридически позиция Романовского была бы лучше защищена.

Я знакома и с Николаем Евгеньевичем, и с бывшим руководителем ФСФО господином Талем. Как специалист в области антикризисного управления Н. Е. Романовский достоин очень высокой оценки. Кроме того, он несомнен-

но хорошо знает и понимает обстановку на предприятиях области. И явно интересы области ему ближе, чем интересы Москвы. А то, что на дзержинскую нефтехимию давно имеют виды некие столичные структуры, – это ясно еще со времен «царства» «Русхима».

То, что сейчас делает кредитор четвертой очереди на «Оргстекле», я не могу понять. Как государство, владея контрольным пакетом предприятия, может само же первым требовать возврата долгов? Ты – собственник, завод – твоё дитя, а ты первым же гробишь его, не дав пошевелиться ни рукой, ни ногой... И не надо прикрываться тут интересами государства, поскольку просматриваются другие интересы – чиновников и только их. Какие? Очевидно, поскорее привести предприятие к конкурсному производству, самим организовать торги и распродать имущество предприятия. Причем не первым попавшимся, а удобным людям.

---

## ***ЛУЧШЕ ПОД ЛУПОЙ, ЧЕМ «ПОД КОЛПАКОМ»...***

*Из беседы с опальным внешним управляющим  
Н. Е. РОМАНОВСКИМ*

– Николай Евгеньевич, что такое банкротство с позиции опытного человека, не один год проработавшего на этой «ниве»?

– Банкротство – серьезнейший и важнейший инструмент передела собственности. В этом переделе недобросовестные лица – кредиторы, чиновники – могут использовать неувязки, которыми изобилуют законы «Об акционерных обществах» и «О несостоятельности (банкротстве)», а также противоречия с параллельно существующими нормативными актами.

Если говорить о переделе собственности на нижегородской земле, то, как мне кажется, серьезных, злонамеренных действий по крупным предприятиям у нас не допускалось. Но в более мелком масштабе были случаи, когда недобросовестные внешние управляющие или кредиторы пособничали заказным банкротствам.

– А каков механизм появления новых собственников, если учесть, что наступил уже третий по счету передел собственности?

– Я бы назвал следующие способы законного появления новых собственников. Первый – скупка долгов предприятия – потенциального банкрота. Второй – приобретение акций вновь созданных предприятий. Например, вывели из состава предприятия-банкрота подразделение, чистое от долгов, зарегистрировали, выпустили акции, а прозрачный новый собственник взял и купил контрольный пакет. Предприятие поднялось. Для нового хозяина это радость, но он должен иметь в виду то, что как раз на этом этапе могут возникнуть претензии со стороны государства. Прокурор приносит протест, возбуждается дело, по которому дезавуируется создание предприятия. То есть для собственника такой способ довольно опасен, так как акции – это бумага, а не имущество.

Третий и, пожалуй, самый интересный для нового собственника способ, прописанный в законе, – это приобретение имущества и оборудования на конкурсных торгах. Фактически в процессе последнего можно задешево купить какой-нибудь маленький свечной заводик – мечту отца Федора из «Двенадцати стульев». Есть и четвертый вариант – в рамках процедуры банкротства на договорных условиях или под залог собственности инвестировать средства в развитие производства, а потом при восстановлении платежеспособности через старое акционерное общество уйти в систему управления и стать собственником, купив тот пакет акций, который был в старом АО.

Нетрудно догадаться, что наиболее востребованный в наше время путь обретения собственности – через конкурсное производство.

Мне это хорошо известно, и не понаслышке. А теперь представьте себе, под какой большой лупой держат такого внешнего управляющего, как я...

**– Как бы Вы сами оценили ситуацию, сложившуюся и с принятием плана внешнего управления, и с Вами лично?**

– Начну с истории моего назначения. Еще в конце 1999 г. – начале 2000 г. руководитель ФСФО РФ господин Таль заподозрил меня в чрезмерной близости к нижегородскому губернатору. При создании межрегиональной структуры мою кандидатуру на руководящие посты уже не рассматривали. Потом московское руководство предложило мне в качестве антикризисного управляющего

возглавить «дзержинский куст» – так был назван нефтехимический комплекс Дзержинска. Согласился, ведь вообще-то я заканчивал в свое время Калининский политехнический институт как раз по специальности «Машины и аппараты химических производств».

О плане внешнего управления. Я представил его по обоим предприятиям уже через два месяца после своего назначения внешним управляющим. ФСФО ни в какую не согласовывала ни один из них. В октябре 2000 г. план по «Оргстеклу» уже готовы были согласовать – но в последний момент снова отказали. Наконец, 3 ноября, когда сроки утверждения уже поджимали, мы с руководителями комитета конкурсных кредиторов сели в поезд и отправились в Москву. У Таля мы безвылазно сидели с 10 утра до 5 вечера. Речь шла о сближении позиций государства и кредиторов. И цель была достигнута: в план внесены все возможные, как нам тогда казалось, изменения, и после этого его подписал Таль – у меня сохранилась даже копия с его визой. Дополнительные требования, поступившие во время собрания кредиторов 30 ноября, были полным сюрпризом.

Но сейчас я твердо знаю, что проволочки были не случайные, а сознательные. И это не пустое утверждение обиженного чиновника. Когда в Дзержинск приехали представители одной очень известной столичной компании и назвались посланцами потенциального инвестора, все окончательно прояснилось. По тому, насколько детально они были осведомлены о делах на предприятии и планах на будущее, стало понятно, что наш план внешнего управления ими проштудирован основательно.

Что сейчас происходит, тоже понятно. Если сформулировать коротко, «мочат» Романовского, прикрываясь какими-то абстрактными государственными интересами. Это очень удобно, выгодно и звучит красиво. На самом деле суть претензий куда прозаичнее – просто я хоть и был представителем федеральной службы, но не был тем чиновником, который тупо проводит в жизнь линию ФСФО. Я провожу линию закона.

Кстати, в распоряжении Федеральной службы, реши она избавиться от Романовского, есть «убойный» аргумент: управляя двумя огромными предприятиями в Дзержинске, Романовский плохо посещал свой чиновничий

кабинет в Нижнем Новгороде и мало сидел на тамошнем стуле. Парадокс в том, что при подобных назначениях формально (согласно контракту) госчиновник обязан совмещать антикризисное управление со своей основной работой. Невероятно, но факт...

– **Вы могли бы сделать прогноз дальнейшего развития событий в двух вариантах: оптимистичный и пессимистичный? При этом хорошо бы руководствоваться интересами самих предприятий.**

– **Оптимистичный** – кредиторы и федеральная служба, понимая, что формально планы судом согласованы, забывают в интересах общего дела все обиды, вносят необходимые уточнения и оставляют спокойно работать внешнего управляющего. При этом договариваются с кредиторами и создают – обязательно! – управляющую компанию, о которой давно уже говорилось.

**Пессимистичный** – долгая война кредиторов по обоим предприятиям с чиновниками, ухудшение не только финансовых показателей, но и социально-психологического состояния коллективов. На предприятиях неизбежно открывают конкурсное производство – а это более, чем просто социальный взрыв – в силу специфики производства.

---

## ***ГОСУДАРСТВО САМО ПЛОДИТ БАНКРОТОВ***

***Много полезного и неожиданного о реальной работе федерального закона о банкротстве я услышала от председателя арбитражного суда Нижегородской области Бориса БАЛАНДИНА***

### ***Коллизии банкротного бытия***

– После вступления в силу нового закона о несостоятельности процедура банкротства используется все чаще не ради вывода предприятия из «долговой ямы», а с целью передела собственности. Приватизация позади, но появились новые претенденты, располагающие солидными средствами и большим желанием получить что-то хорошее на выгодных условиях. А потому сейчас довольно много дел заказного характера, хотя явно здесь ничего не показывается, действуют через подставные фирмы. Неред-

ко специально банкротят предприятия, которые нормально работают, могут рассчитаться со своими кредиторами хотя бы продукцией.

Взять, к примеру, Выксунский металлургический завод. Никому он был не нужен, пока не прослышали о скором получении предприятием хороших заказов в счет обеспечения программы «Голубая нефть». Понятно, что раз будут заказы, будут и финансовые потоки. И на горизонте появляется некий кредитор, который через подставные фирмы приобрел долги завода и обращается в арбитражный суд с заявлением – просьбой о признании предприятия банкротом. На заводе все были в шоке. Мы, говорят, готовы хоть сейчас с ним рассчитаться! Более того, к моменту первого рассмотрения этого заявления заводчане представили документы о проведении полного расчета с заявителем.

Однако суть проблемы заключается в том, что, запустив эту машину, вернуться на исходные позиции практически невозможно. Если процесс пошел, то на стадии наблюдения необходимо выявить всех кредиторов и известить их. И даже если кредитор – инициатор процедуры – откажется от своих требований или должник с ним рассчитается, остальные-то уже включились, а это значит, что с каждым из них предстоит договариваться в отдельности. Фактически надо их уговорить на мировое соглашение.

### *Отсутствующих больше, чем присутствующих...*

– Кстати, о мировом соглашении. Мне кажется, оно прежде всего выгодно местным властям, поскольку они заинтересованы в сохранении крупных предприятий области. В 2000 г. в области было заключено 11 мировых соглашений (для сравнения: в 1999 г. – 14). Вроде цифры невелики, но если анализировать общие статистические данные, то у нас не такое уж и большое количество дел с участием крупных предприятий. В основном фигурируют мелкие. Сейчас нередко слышатся разговоры о том, что надо запретить процедуру банкротства – мол, она способствует «черному» переделу собственности, крупные предприятия гробят, возникают непредсказуемые социальные проблемы.

Обратимся снова к статистике – на примере нашего областного арбитражного суда. Из принятых в 2000 г.

437 заявлений 218 дел (57%) касались ликвидации отсутствующих должников. Кто это? В основном представители малого бизнеса: открыл предприятие, взял в долг, что-то не получилось, а рассчитывать нечем – убежал. И если «прикрыть» закон о банкротстве, то сразу возникает проблема именно с этой категорией должников. Они что, будут продолжать номинально существовать?

### **Главный инициатор банкротств**

– Говорят, что банкротство – путь к переделу. Давайте обратимся к общероссийской статистике, чтобы посмотреть, кто чаще инициирует эту процедуру. Итак, из 18000 дел, рассмотренных арбитражными судами России, около 11000 дел были возбуждены по инициативе налоговых органов, 3500 дел – по обращениям Федеральной службы по финансовому оздоровлению РФ, остальные дела были инициированы конкурсными кредиторами.

– **Согласитесь ли Вы с мнением коллеги, заместителя председателя арбитражного суда Новосибирской области В. В. Антонова, которое было опубликовано недавно в журнале «ЭКО»: «Выступая в арбитражном суде инициаторами банкротства, фискальные органы нарушают элементарные правовые нормы. Потому что сборы в пользу государства – это отношения уже иного порядка. Однако главная причина все же не в этом, а в том, что государство – само должник! Оно ведь тоже берет займы и при этом говорит своим «кредиторам»: сперва вы мне мое отдайте, а я вам когда-нибудь, лет через 500, тоже, может, верну... В этой связи процедуры банкротства, начатые с легкой руки фискальных органов, приобретают не очень красивый морально-нравственный оттенок?»**

– **Согласен. Если бы наше государство полностью своевременно рассчитывалось по тем заказам, которое оно делает на предприятиях, за поставленную в счет заказов продукцию, товары и оказанные услуги, то наверняка проблема тотальных неплатежей не стояла бы так остро. Я тоже считаю, что если глубоко проанализировать причины неплатежеспособности любого предприятия, то в корне проблема исходит со стороны государства. Поэтому поощрять обращения о признании банкротами предприятий именно со стороны налоговых органов или ФСФО РФ,**

которые действуют в конечном счете от имени государства, в известной степени аморально. Но полностью исключать право госорганов на предъявление таких исков было бы неправильно. То есть, говоря проще, законом это право не ограничивается. Ограничивается моралью.

Что тут можно было бы поменять – это само отношение госорганов к данному вопросу. А это возможно только при определенном акценте на такую работу со стороны правительства. Последнее же должно быть чистым перед своим народом, а не выполнять, в свою очередь, заказы каких-то финансовых структур.

**– Насколько закон позволяет государству вмешиваться в ход процедуры банкротства?**

– Коротко скажу так: государство должно не вмешиваться, а просто быть в курсе того, что творится на предприятии, вступившем в процедуру банкротства. Кредиторы ведь тоже бывают разными: иных волнуют только их долги, а как будут погашаться задолженности других кредиторов, а тем более государства – их вообще не волнует. При необходимости представитель государства может обращаться в суд с жалобами. Но чего делать не следует, так это давить на процесс массой своих долгов.

**– В законе о банкротстве про арбитражных управляющих третьей категории ничего не сказано...**

– Требование наличия лицензии арбитражного управляющего третьей категории от кандидата в управляющие даже социально значимых предприятий не соответствует закону. Такое ограничение накладывается в нормативном акте чисто ведомственного характера. И у нас уже были случаи, когда мы назначали и на социально значимое предприятие специалистов второй категории, если конкурсные кредиторы четко и аргументированно доказывали его профессиональные и деловые качества. Решение суда должно прежде всего соответствовать закону, а не подзаконным актам.



---

За «круглым столом» – участники регионального семинара  
«Актуальные проблемы политической науки»\*

---

# НАУЧНА ЛИ ПОЛИТИЧЕСКАЯ НАУКА?

*Или о том, ЧТО ДУМАЮТ, О ЧЕМ ГОВОРЯТ  
АНАЛИТИКИ, И КАК ЖИВУТ ЛЮДИ,  
ДАЛЕКИЕ ОТ ПОЛИТИКИ*

---

## **НУЖНА ЛИ В РОССИИ ПОЛИТОЛОГИЯ?**

---

**В. И. СУПРУН**, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии Института философии и права СО РАН: – Тема дискуссии – актуальные проблемы политической науки в России. В каком состоянии находится сегодня отечественная политология? Какой базой, каким потенциалом – интеллектуальным, исследовательским – она обладает? И нужна ли вообще политическая наука в России?

Похоже, что востребованы сегодня у нас лишь так называемые политические технологии, которые, согласно декларациям самих же пиарщиков и имиджмейкеров, призваны давать, прежде всего, практические результаты. В качестве таких результатов, с одной стороны, рассматриваются места в органах законодательной и исполнительной власти разных уровней, на которые претендуют «заказчики», а с

---

\* Проект поддержан грантом Института «Открытое общество» (№ JAC015).



другой – дивиденды для разработчиков политических технологий. В принципе политическая технология – это не что иное, как высокооплачиваемый маркетинг весьма специфического товара – «выразителя интересов народа» во власти, а повседневная политология сегодня – это рыночный феномен, но не фактор подлинной культуры. Тем более такой самобытной культуры, как культура российская.

Естественно, что такие технологии не могут заменить социально значимую, долговременную и научно обоснованную модель развития политического процесса. В то же время российская политическая наука находится сегодня в зачаточном состоянии. Происходит это в силу целого ряда причин. Одна из наиболее значимых – недостаток квалифицированных кадров. Большинство нынешних политологов вышли из системы научного коммунизма или истории КПСС, что в значительной степени порождает эпигонский, вторичный характер российской политологии. Далее, отечественная политическая наука, как и любая другая наука в стране, испытывает финансовый голод. Однако именно политические исследования, а не технологии, не только актуальны, но и «выгодны» сегодня с позиций определения путей выхода страны из кризиса и формирования современной политической культуры.

Взять, к примеру, региональную проблематику. Проблемы взаимодействия центра и периферии – самые популярные в мировых политологических исследованиях. Если сегодня эта проблематика не будет развиваться в таких крупных городах, как, например, Екатеринбург, Иркутск, Новосибирск, Омск, Томск, то взаимоотношения центра и провинций будут складываться таким же образом, как это происходит сейчас. Доминирующий центр так и будет тотально определять ритм страны.

Взаимодействие центра и регионов оказывает влияние на динамику всего политического процесса, особенно на деятельность политических партий и общественных движений, где в наиболее концентрированном виде проявляется столкновение элит разного уровня и разного типа, их ценностей, интересов и устремлений. Интересы же народа, российского общества часто декларируются с целью оправдать

устремления элит, придать им некую форму «всенародного» одобрения.

Предсказуемость политики зависит от многих факторов – от наличия стратегических программ, понятности целей и деятельности самих лидеров, а в конечном итоге – от наличия определенной парадигмы, в пределах которой и возможны политические изменения.

---

## **СМЕНА ПАРАДИГМ ИЛИ НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ?**

---

**В. В. ЦЕЛИЩЕВ, доктор философских наук, профессор, директор Института философии и права СО РАН:** – Хочу продолжить дискуссию в плане рассуждения о том, как смена парадигм в науке востребуется политикой. Понятие парадигмы стало ключевым в философии, а затем и в политологии при осмыслении проблем научной революции в начале 60-х годов XX века. В активный терминологический оборот ввел его автор известной книги «Структура научных революций», американский историк и теоретик науки, профессор Гарвардского университета Томас Кун.

Что же такое парадигма? Это некоторого рода научное достижение, которое в течение определенного времени дает научному сообществу новую модель постановки проблем и их решений. Главной особенностью современной концепции развития науки стала внезапная смена парадигм, или переворот, некоторого рода революция в науке через накопление «аномалий» внутри существующей парадигмы, которые подрывают ее авторитет, стимулируют выдвижение новых перспективных теорий.

В политической науке смена парадигм очень важна, потому что она позволяет отбрасывать старое, дает методологическую основу для отказа от устаревших воззрений.

Вместе с тем, парадигма – это концептуальная позиция, принципы определенной группы людей, которые в интеллектуальной или политической борьбе делают свою концепцию доминирующей над остальными. Вполне очевидно, что это некоторого рода волюнтаризм и в науке, и в политике. Но для управления современным миром, существующим в

условиях иррациональных движений больших, средних и малых социальных групп, для осмысления факторов эффективного управления, его форм и методов разумная доля волюнтаризма просто необходима.

---

## **РОССИЙСКИЙ ПОЛИТОЛОГ: ШАМАН, КУДЕСНИК И КУМ КОРОЛЮ**

---

**В. Н. КАРПОВИЧ**, профессор, доктор философских наук, заведующий кафедрой логики и методологии науки философского факультета НГУ: – В академических кругах давно известно, что есть некоторые проблемы с научным статусом политологии. Недаром ведь ее и числят по разным ведомствам – иногда относят к точным наукам, иногда к гуманитарным...

«Практикующие» сегодня политологи везде, не только в России, мне больше напоминают предсказателей, шаманов, чем ученых. Действа, которые они являют нам через средства массовой коммуникации, сродни гаданиям на кофейной гуще, но никак не могут быть соотнесены с научными методами познания политической реальности. Речь в данном случае идет о попытках осмысления политических процессов на достаточно высоком, если позволите так сказать, профессиональном уровне. Не говорю уже о том, как в разработанном курсе политологии одного из провинциальных вузов собственными глазами видел раздел: «Политическая астрология как один из методов политологии». Правда, случилось это за пять тысяч километров от Москвы, но пример тем не менее характерный, ибо чем занимается политология, какова там структура рассуждения, какие методы там используются, – становится чем дальше, тем все более и более запутанным и неясным.

Вообще говоря, есть два основных способа построения теории: интерпретация математической структуры или интерпретация фактов. В первом случае зафиксирована модель, во втором – факты. Второй метод удобно назвать словом «казуистика»; если исключить негативный оттенок, появившийся у этого термина в русском языке, он пред-

ставляет собой точный перевод английского термина «case study» – «изучение случаев». Для казусного, фактического исследования привлекают законы, но чужие; для теоретических моделей используют факты, но не математические; и то и другое напоминает искусство. В сомнительных случаях используют комбинацию зафиксированной математики и зафиксированных фактов.

В нашей стране, очевидно, преобладает казуистика. Кто из политологов все время мелькает перед нами на телеэкранах? Как правило, интеллектуалы, приближенные к политическим кругам, и уже в силу этого вполне информированные люди. Политологический анализ делается так: берется некий «случай», или «казус» политической реальности, который разворачивается перед глазами приближенных к власти политологов, и толкуется, исходя из имеющихся возможностей, и по интересам.

При этом средства и для анализа, и для прогнозов используются любые. Обратите внимание – любые! У политологов нет собственных средств для анализа. Поэтому здесь мы находим аналогии и с медицинскими, и с физическими явлениями, с помощью которых создается некое впечатление стройной системы доказательств... То есть, выстраивая как бы индуктивный анализ, используя методы восхождения от отдельного к общему, политологи реальные случаи общественной жизни включают в некую искусственно ими же создаваемую или задаваемую структуру.

Зачастую при этом манипулируют и фактическим материалом. Данные создаются на наших глазах. Они конструируются. Социологические опросы, в сущности, заряжены «произволом» исследователя. За счет целенаправленного выбора вопросов, способов обработки и прочих осознанных либо неосознанных приемов конструируется определенная реальность, которая преподносится как объективная социальная или политическая действительность. Получается, что каждый политолог эту «объективную реальность» видит своими глазами и толкует по-своему, или, по известной пословице, «врет, как очевидец». Потому что видел он это так, как он это видел. И факты он нам привел, уже им же самим

осмысленные. А потом начинает их как бы интерпретировать, усугубляя произвольность построения.

Что касается теоретических моделей, то и с этим дело обстоит плохо. Традиционная марксистская схема анализа ушла в прошлое, и порой от нее отказываются даже там, где ее надо применять. Попытки использовать теоретико-игровые модели в анализе политических явлений натываются на проблемы интерпретации, поскольку не очень ясно, каким образом сопоставить с матричными представлениями конкурентных и неконкурентных игр реальные политические события. В американской политологии, как известно, такие попытки предпринимаются, однако нельзя сказать, что такая политология выходит далеко за рамки чисто академического интереса.

Таким образом, и с фактами, и с методами пока слабовато, а поэтому развитие политологии как науки предполагает и уточнение эмпирического базиса, и выработку соответствующих моделей. Тогда политическая наука была бы похожа на все другие науки, где за счет смычки двух исследовательских подходов – казуистического и нормативного, представляющих собой взаимодействие отдельного и общего, и происходит внезапная смена парадигм. Об этом только что говорили В. И. Супрун и В. В. Целищев. В политологии «сырых фактов» и собственных методов пока нет, поэтому и возникает вопрос: а наука ли она вообще?

Взять, к примеру, широко дискутируемую сегодня позицию французского исследователя-социолога Пьера Бурдьё, который утверждает, что категория «общественное мнение» в принципе есть некоторая конструкция, создаваемая и задаваемая исследователем. И так конструируется вся фактическая база рассуждений в политологии. Что же касается нормативной, теоретической части политологии, то здесь даже понятие причины приобретает оценочный характер. Возьмите любой социальный или политический конфликт. Там нет безоценочного понятия причины. Каждый из социальных оппонентов в конфликте оценивает свое поведение как нормальное, а поведение противоположной стороны считает причиной конфликта.

Возникает вопрос: возможна ли политология как наука, возможна ли теоретическая политология, опирающаяся на факты?

На мой взгляд, ответ содержится в известной книге Джона Ролза «Теория справедливости». Комбинацию фактов, теорий и конструкций в принципиально оценочных системах Д. Ролз предлагает рассматривать не как соотношение гипотез и фактов, а как некоторое взвешенное соответствие между базисными интуициями и общими нормативными предписаниями. Такое соответствие он называет «рефлексивным равновесием», в котором учитывается как раз особенность ценностных установок, существенным образом сказывающихся как на фактическом, так и на концептуальном восприятии изучаемой действительности. Такое рефлексивное равновесие как раз и может быть аналогом комбинации нормативизма и казуистики в политологии, сочетанием, которое обеспечивает ей гуманитарную научность.

**Вопрос:** – Интересно, как только что вами сказанное можно увязать с процессом смены парадигм в политических науках? Допустим, когда выступает известный политолог, как определить, говорит ли он с позиций идеологических, или он говорит с позиций парадигмальных, или он говорит с позиций неких фактов, или он говорит с позиций каких-либо интересов? То есть, как определить – пристрастен он или беспристрастен?

**В. Н. КАРПОВИЧ:** – В принципе ответ на этот вопрос дает английский философ Бертран Рассел. Он показывает, что может получиться из утверждения нейтрального, казалось бы, факта, состоящего в том, что некий человек не изменил своего мнения, когда в нем появляются оценочные компоненты, и приводит пример шуточного «спряжения» приводимого утверждения.

- 1. Я верен своим принципам.*
- 2. Ты остался при своем мнении.*
- 3. Он – упрямый осел.*

Сообщили одно и то же. Но оценка меняется в зависимости от того, о ком говорится, и сразу видно, что о себе –

хорошо, о собеседнике – нейтрально, а о третьем лице – негативно. Именно потому, что оценка, мнение и факт в политологии очень тесно переплетены, наиболее адекватным для анализа общественных явлений в политологии я считаю рефлексивное равновесие, когда наша теория зависит от нашего окружения. А то, насколько она позволяет этому окружению отказаться от старых взглядов, и показывает, насколько она может стать новой парадигмой.

**В. И. СУПРУН:** – В гуманистической политологии с ее направленностью в будущее, на социальный прогресс, в отличие от политологии прагматической и ее современного порождения – политических технологий, человек не представляется как существо, опутанное организационными связями. Он – главное действующее лицо, движимое ценностями и идеалами, которые позволяют ему реализоваться как личности. Ценностные представления о свободе и справедливости, о правах и достоинстве человека наряду с проблемами лидерства, авторитета, отчуждения, социальной стратификации, элиты и т. д., должны стать не только объектами политического анализа, но и идеалами воспитания гражданского сознания.

---

### ***ЕСТЬ ЛИ СПРОС НА ПОЛИТПРОС?***

---

**К. С. СМЕРНОВА, аспирантка кафедры политологии Томского государственного университета:** – Исследователи выделяют три уровня политического сознания людей – это обыденное, переходное и собственно научное сознание. На первом уровне люди эмоционально воспринимают явления политического мира. Они очень восприимчивы к политическим мифам и слухам, к воздействию массовой информации. Человек, находящийся на втором уровне, уже начинает критически оценивать поступающую информацию и самостоятельно осмысливать факты и явления политического мира, исходя из своего индивидуального опыта. Люди, достигшие третьего уровня политического сознания, способны создавать более или менее целостную картину политического мира. Представители этой интеллектуальной

группы могут даже подняться до создания политических теорий. Понятно, что и система политического образования должна выстраиваться дифференцированно, с учетом структуры уровней сознания населения страны.

Но сегодня отечественная система политического образования делает невообразимую попытку переключить всех граждан – и тех, кто обладает обыденным сознанием (а это большая часть населения), и тех, кто находится на переходном уровне, – на научное сознание. Однако представители научного сознания в отличие от других обладают совершенно другим типом мышления. Человек науки, исследующий мир политики, должен уметь абстрагироваться от этого мира, от политики и политических отношений. Но именно это абстрагирование и противоречит основной цели политического образования, направленного на людей, находящихся на обыденном и переходном уровнях политического сознания. А цель эта заключается в том, чтобы сделать большинство граждан активными или хотя бы более или менее адекватными участниками политического процесса.

Существующая система политического образования в стране агрессивно и бескомпромиссно навязывает своей аудитории, в том числе старшеклассникам и студентам, роль политолога или политического философа и достаточно сложный теоретический стандарт, включающий основные политологические понятия и сравнительный анализ различных теоретических моделей и их элементов. Этот стандарт не имеет ничего общего с индивидуальной практикой политической деятельности людей и приводит к потере интереса аудитории к политическому образованию, в частности, и к политологии в целом.

На мой взгляд, массовое политическое образование, особенно ориентированное на старшеклассников и студентов, для которых политология не является основной дисциплиной, должно быть нацелено на социализацию личности и воспитание гражданина. Я считаю, что прежде всего политическое образование должно ориентироваться на индивидуальную практику гражданина, его индивидуальные интересы и возможность воздействовать на политический процесс, чтобы

гражданин видел свое место в политической системе и знал, как через эту систему реализовать свои интересы.

---

## **ВЛАСТЬ РОССИЙСКАЯ ГЛАЗАМИ ПРОСТЫХ ЛЮДЕЙ**

---

**Ю. М. ПЛЮСНИН, доктор философских наук, профессор НГУ:** – Свое выступление я хочу акцентировать на трех аспектах отношений тех людей, которые живут в малых поселениях страны, к современной власти и управлению. Во-первых, как видят власть и управление эти простые люди. Во-вторых, как население малых городов, поселков городского типа, сел и деревень выживает без власти и управления последние 8–10 лет. И, в-третьих, остановиться на формах организации этой жизни...

В самом начале должен сделать некоторое предупреждение: власть как социальный институт, как система правил и нормативов, и аппарат власти, который олицетворяют чиновники, в сознании простых людей никак не разделены. Поэтому я буду говорить о том, как видит власть и управление простой человек. А видит он эту структуру как бы в трех ипостасях.

*Первая ипостась власти* – власть московская. К ней причисляют и губернаторов. Это та власть, которая ответственна за все беды, безответственна в решении конкретных проблем людей, далекая, недоступная и соответственно недостижимая. Отношение к этой власти стало радикально и быстро меняться после 1996 г. Если до выборов президента в народе, еще с советских времен, сохранялся страх перед центральной властью, то к 1998 г. осталось только презрительное отношение к ней.

«Оседлым бандитом», собирающим дань с подданных и живущим за счет ресурсов, называет нынешнее государство профессор Никифоров из МГУ. В этом моя и его позиции совпадают. Только я называю это реанимацией политики Аскольда и Дира, которые в IX в. обложили данью Киевскую Русь. В истории России это – уже шестой виток политики Аскольда.

*Вторая ипостась власти.* Власть местная – городская, районная, поселковая. В сознании людей вертикаль законной власти состоит как бы из двух частей, из двух полюсов. На самом верху – власть московская. На самом низу – начальники, районные руководители... А сама по себе вертикаль представляет то, что мы и называем сегодня вакуумом власти.

Начальники на уровне районных руководителей, по мнению людей, во-первых, отделены от центральной власти. Во-вторых, эти начальники просто корыстны. Даже по результатам опросов общественного мнения, которые проводит ВЦИОМ, больше половины населения считают, что чиновники на местах как представители власти преследуют прежде всего свои корыстные цели. В-третьих, эти начальники слабы, они не способны осуществлять власть на местах и не способны проводить решения центральной власти. Это тоже явная демонстрация вакуума власти.

Оценка властных возможностей начальников в массовом сознании простых людей зависит от того, какими ресурсами располагают начальники. В меньшей степени имеет значение, сколько человек может контролировать денег или сколько он наворовал. Гораздо большее значение имеет «причисленный капитал», – т. е. предприятия, учреждения, фирмы, которые находятся в собственности этого начальника или в собственности его родственников, членов семьи или тех теневых криминальных структур, которые он контролирует. На районном уровне разделение сфер криминальной и административной, экономической власти, как правило, тесно взаимосвязано: один брат – главный бандит в районе, а другой – глава администрации.

Но наибольший вес в глазах людей имеет начальник, контролирующий природные ресурсы. Если он контролирует лес, золото, нефть, газ и т. д. – то он уже относится к третьей ипостаси власти, которая сформировалась в сознании людей где-то к 1996 г.

*Третья ипостась власти.* Это – хозяин. В каждой деревне, в каждом райцентре, в каждом поселке или городке слышу одно и то же: «Вот нам бы хозяина, мы бы и слушались его».

С таким настроением люди ищут хозяев и находят их. Эти не вполне легитимные руководители воспринимаются людьми как представители власти, поскольку сумели обеспечить им спасение в самом прямом смысле слова от холода и от голода – газ, электричество, дрова, землю для выращивания кормов для скота, семена для выращивания пшеницы и т. д. Собственно говоря, благодаря этой не вполне легитимной власти народ и выживает все эти годы. И как следствие взаимодействия и влияния таких форм власти формируется и развивается соответствующая система жизнеобеспечения. Здесь я выделяю три типа форм жизнеобеспечения.

Один из этих типов – реанимационные формы жизнеобеспечения населения. Это, попросту говоря, экономика выживания, а вернее, просто материальная жизнь в форме экономического существования. Сюда же я отношу и рентные отношения, которые развились по всей России. Состоят они в следующем: колхозники сдают кому-нибудь свою землю и средства производства в пользование, а сами идут в наем. Получают за это и ренту, и заработную плату продуктами, как на юге – в Краснодарском и Ставропольском краях, или деньгами, как на Севере. Практически это простое, натуральное воспроизводство, самообеспечение самой примитивной формы.

Ко второму типу моделей жизнеобеспечения отношу названные мною агонистическими, или онтопарадоксальными, модели жизнеобеспечения. Эти модели формируются как вынужденная парадоксальная реакция людей на угрозы голода и гибели.

Характерный пример. В 1993–1994 гг. многие женщины в российской глубинке рожали детей, чтобы жить на детские пособия. Так же, как сегодня, многие живут на пенсии своих родителей. Происходит это в разных регионах. Сначала я зафиксировал это на Горном Алтае, а потом и в Мурманской области, и в Карелии, и даже в Тверской области.

Формы выживания агонистического типа сами по себе не жизнеспособны, постепенно отмирают. А формы реанимационного типа трансформируются и за последние 1,5–2

года зафиксированы исследователями уже в новом, преобразованном виде. Сам я зафиксировал очень перспективные, с моей точки зрения, формы жизнеобеспечения, которые называю экологически ориентированным предпринимательством, или хозяйствованием. Экологически ориентированное предпринимательство – это социальный гибрид реанимационной формы жизнеобеспечения и чисто криминальных форм предпринимательства. Хозяева, награбившие достаточное количество средств, имеющие в распоряжении достаточное количество ресурсов, вдруг обнаружили, что эти ресурсы нужно сохранять. Создаются частные музеи, заповедники, охраняемые территории.

Эта криминальная экологически ориентированная деятельность базируется на двух принципах. С одной стороны, есть хозяева ресурсов, имеющие средства и влияние. С другой стороны, есть люди, которые эти ресурсы для хозяина утилизируют, а тот, в свою очередь, должен заботиться об этих людях... В первую очередь – как о ресурсе.

Это третий тип форм жизнеобеспечения. Экологически ориентированное предпринимательство – лишь один из видов его проявления. Но он очень быстро развивается. Сейчас самые «крутые» предприниматели, получившие статус хозяев и контролирующие территории, реализуют свой потенциал в такой форме жизнеобеспечения. Все это, конечно, пока имеет теневой, криминальный характер, но уже само по себе приводит к необходимости осуществлять местное самоуправление собственными силами.

---

### **«ОБЩАК» КАК СПОСОБ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

---

**Вопрос:** – Что вы подразумеваете под словом «хозяева»? Это что, новые баре?

**Ю. М. ПЛЮСНИН:** – Это люди, которые, будучи либо председателями колхозов или даже бригадирами каких-то артелей или просто предпринимателями, вынуждены были в силу каких-то предпринимательских интересов, а может, и потому, что просто живут в этом поселке, взять на себя

некоторые функции жизнеобеспечения этого населенного пункта. Это не выбранные представители власти, но они, как правило, реально осуществляют власть на местах. И люди не идут с вопросами к главе районной администрации или к сельскому старосте – это подчас совершенно ничего не значащие люди. А значащий человек для них – тот, кто распределяет ресурсы. Есть предприниматели, которые контролируют район, есть и область контролирующие – «губернаторы» своего рода. В беседах с предпринимателями, контролирующими районы, в последнее время звучит мысль, что из всех рэкетиров сегодня остался один-единственный – государство. Все остальные давно цивилизовались, занялись не насильственными формами предпринимательства. Они и помогут, поддержат деньгами...

**В. И. СУПРУН:** – Это что, «общак» называется?

**Ю. М. ПЛЮСНИН:** – Грубо говоря, может быть, и так. Кто-то из политологов именно так это и называет. Но, на мой взгляд, здесь несколько иной образ напрашивается. Они стали садовниками, которые оформляют крону и поливают корни. А государство приходит с пилой и пытается спилить все, что нарастает... А по поводу бандитов я что могу сказать? Самые отпетые из них уже давно «откинута». Остались цивилизованные... И эти цивилизованные бандиты разделили сегодня сферы влияния, начинают играть позитивную роль.

**В. И. СУПРУН:** – Но тогда, естественно, возникают серьезные вопросы. Какова степень политической культуры в этом обществе? Какова моральность этой культуры? Если бывший бандит... Ну, в хорошем смысле бандит – это, наверное, «бугор» называется – может сегодня беспрепятственно осуществлять криминальную власть, быть хозяином... А хорошо ли это?

**Ю. М. ПЛЮСНИН:** – Здесь уже говорили, что на обычном уровне сознания люди восприимчивы к мифам, легендам, слухам. Так вот, по поводу новых хозяев создано много мифов. В народе этих людей почитают. Я еще раз повторю, они позволили многим людям выжить в экстре-

мальных условиях, когда для государства эти простые люди оказались обузой. Вот характерный пример. В Краснодарском крае я знаю бывшего председателя колхоза, который сегодня арендует землю у своих же бывших колхозников. Он платит им ренту – маслом, сахаром, зерном, кукурузой. Нельзя сказать, что это новый барин. Это, действительно, предприниматель. Но он контролирует территорию и людей. И, по сути, он управляет там.

**Вопрос:** – Местных криминальных авторитетов, я бы так их назвал, вы относите к типу предпринимателей. А по каким критериям?

**Ю. М. ПЛЮСНИН:** – Местный авторитет, пусть даже и криминальный, не может не быть предпринимателем. Он, по крайней мере, должен уметь обеспечить то, что профессор В. И. Супрун назвал «общаком». А в селе или в поселке он, так или иначе, вынужден был заняться предпринимательством, чтобы обеспечить людей топливом, например. Да, он перенимает у местной власти некоторые права, потому что власть не может эти свои права реализовать. Поэтому говорить о том, что местные авторитеты – это криминал... Да нет, скорее всего, они уже давно не криминал. Они реальные хозяева. Причем работающие хозяева.

**Реплика:** – Хорошо, что у вас такие примеры. Я сталкивался с фактами совершенно иного характера, когда криминальные авторитеты захватывают в сферу своего влияния огромные государственные предприятия и занимаются там не жизнеобеспечением, а разработкой теневых каналов сбыта продукции, управлением и распределением столь же теневых финансовых потоков.

**Ю. М. ПЛЮСНИН:** – Да, есть и такие факты. Приведу в качестве примера золотодобывающее предприятие. Очень богатое месторождение. А люди работают на кабальных условиях, фактически как крепостные. У них по 100–200 тыс. руб. на книжках. А получают – 2 буханки хлеба и чай. Или другой пример. Я знаю два достаточно крупных города с развалившимися градообразующими предприятиями. Это два основных центра, через которые проходят транзитные

потоки наркотиков из Средней Азии и Китая. Практически все население этих городов промышляет торговлей наркотиками – от бабушек до школьников. Это тоже форма выживания. Агонистическая? Конечно, агонистическая. Я считаю, что ничего уникального или нового в социальных системах нет. В них все обусловлено. И в этом я не оригинален. Об этом еще отец американской научной философии Чарлз Пирс написал.

**В. И. СУПРУН:** – Степень масштабности уникальна... Ведь Россия, Советский Союз – это было не просто индустриальное общество, а супериндустриальное общество. И эта степень распада до уровня агонизирующего жизнеобеспечения... Исследовать происходящее сегодня в России, применяя принципы аналогий, – ни с Китаем, ни с какой другой страной, – нельзя. Нет здесь аналогий. Это уникальная ситуация. Конечно, кое-что формально похожее есть. В Соединенных Штатах Америки представители некоторых национальных меньшинств, например, негры и пуэрториканцы, тоже рожают детей и живут на детские пособия. В США хорошие детские пособия. Вроде бы похоже на наши агонизирующие формы выживания. Но ситуация-то совершенно другая. В Америке так поступают для того, чтобы жить, не работая, и, в общем-то, неплохо жить, а не выживать физически...

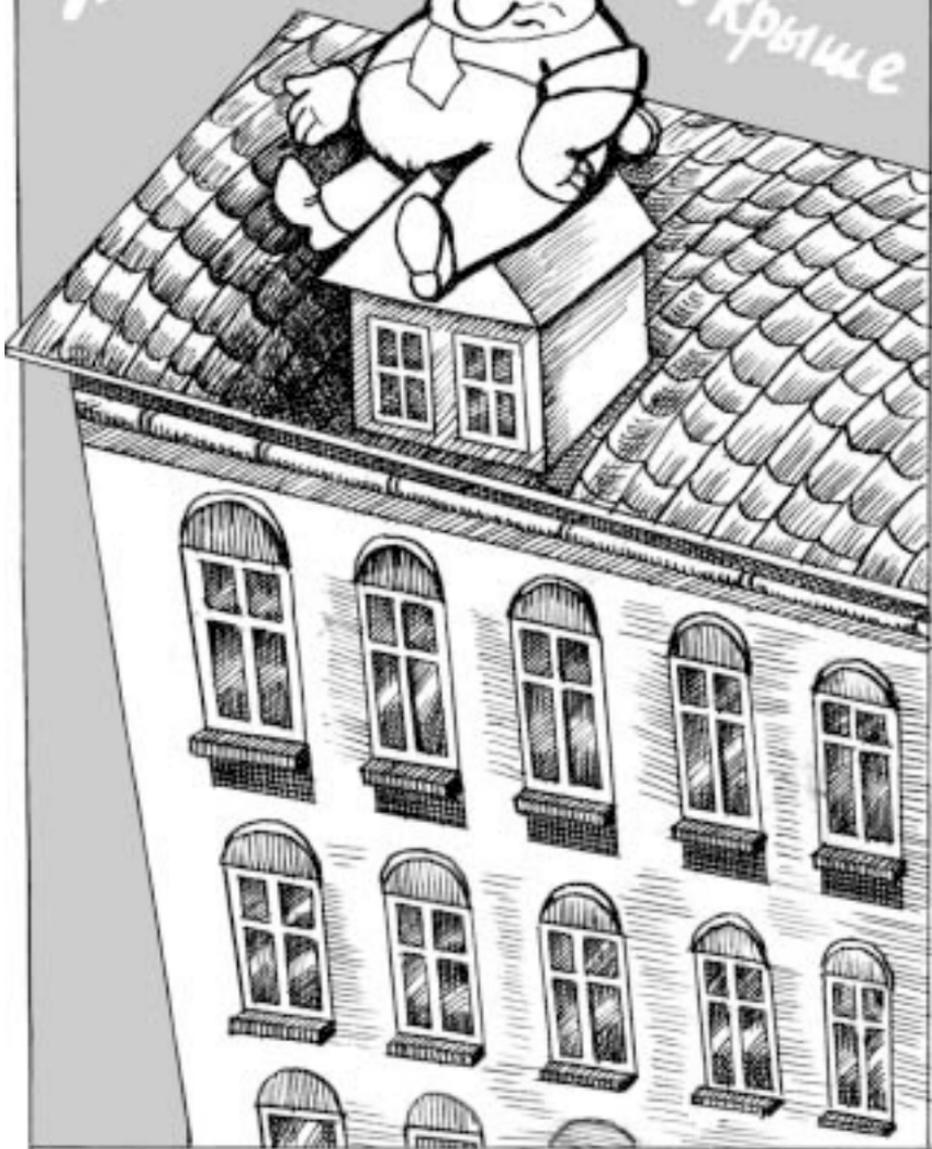
А ростки восстановления нормальной жизнедеятельности... Тут, конечно, профессор Ю. М. Плюснин высказал очень интересную мысль. Но я не вижу ее перспективы. На криминальных отношениях, на распаде моральных основ здоровое общество не вырастет. Тем более, что в России всегда были сильны именно моральные основания и культурный императив. В этом я и вижу на самом деле перспективу. Даже псевдоэкономические формы выживания не позволяют России выродиться как культурному и цельному сообществу.

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ



Дешевое  
жилье

сейчас  
только  
на крыше



# РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

**И. Г. ЦАРЕВ,**  
кандидат химических наук,  
директор ООО «Синтэк»,  
Иркутск

Цель данной статьи – выяснить причины, затрудняющие реформу жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) России, определить конкретные шаги, необходимые для реформирования отрасли.

На примере ЖКХ Иркутской области автор показывает, **что существующие сегодня тарифы на жилищно-коммунальные услуги вполне достаточны для нормальной эксплуатации жилого фонда.**

---

## Городское хозяйство дореволюционной России

---

Забота о благоустройстве населенных мест до революции в России возлагалась на органы городского самоуправления, хозяйство которых обычно называлось «городским».

Развитие и содержание городского хозяйства осуществлялось за счет местных налогов (оценочный сбор с недвижимых имуществ и некоторые другие) и собственных доходов хозяйства, аккумулируемых в бюджете городского самоуправления, а также за счет облигационных займов и кредитов. Этих средств было явно недостаточно. На все нужды городов в 1913 г. по всем городским бюджетам расходовалось в 11 раз меньше средств (276 млн руб.), чем по государственному бюджету России на военные нужды, содержание аппарата управления и т. п. (3 млрд руб.). Задолженность городов по займам и банковскому кредиту почти вдвое превышала их годовой бюджет. В значительной мере по этой

© ЭКО 2001 г.

причине не получали развития не приносящие доход уличное освещение, замощение проездов и асфальтирование тротуаров, озеленение и другие виды благоустройства города.

На основании положения о городах (1892 г.) в органы городского самоуправления могли быть избранными лишь собственники недвижимого имущества и торгово-промышленных предприятий. Городские самоуправления превратились, по сути, в органы домовладельцев.

Доходные коммунальные предприятия (водопроводы, трамвайное сообщение) в основном принадлежали иностранным концессиям.

Из-за недостаточного развития тяжелой промышленности в стране отсутствовала необходимая материально-техническая база для строительства коммунальных предприятий и инженерных сооружений.

В силу всех этих причин коммунальное хозяйство в дореволюционной России находилось на очень низком уровне развития, несмотря на то, что многие элементы коммунальной техники и благоустройства экспериментально применялись русскими учеными и инженерами намного раньше, чем в европейских городах.

О состоянии городского хозяйства в 1916 г. в России дают представление следующие факты.

Водопроводы общественного пользования имелись в 200 городах из 1084. Кроме того, в 15 городах были водопроводы различных ведомств (не в общем пользовании). Длина водопроводной сети в городах в среднем не превышала 10% длины улиц, к водопроводу были присоединены менее 10% домов. Водопроводная вода очистке и дезинфекции не подвергалась, что являлось причиной эпидемий и желудочных заболеваний.

Канализация имела в 23 городах; к ней было присоединено 2–3% домов. Канализация и водопровод были только в домах, заселенных состоятельными людьми. Очистка сточных вод производилась только в Москве и еще трех городах.

Из-за недостаточной мощности электростанций лишь 5% домов имели электрическое освещение.

В Петербурге было газифицировано лишь 3000 квартир (около 2%), в Москве – 6500 квартир (5% общего числа).

Единственным видом городского транспорта, кроме извозчиков, являлся трамвай, который был в 37 городах.

Городские бани работали в 72 городах. 553 города не имели замощенных улиц, в остальных было замощено менее 15% улиц.

В 58 городах были тротуары. Уличным электрическим освещением могли похвастать 134 города (в среднем на город приходилось 105 фонарей), в основной массе городов уличное освещение было керосиновое. Как правило, освещались лишь центральные районы города. В 130 городах не было уличного освещения вообще. В 392 городах были сады общественного пользования, а бульвары или уличные насаждения – в 494 городах.

После октябрьской революции городское хозяйство было передано в ведение местных Советов. После 1928 г. единый финансовый план фактически ликвидирует автономию местных бюджетов, ставших составными частями единого общегосударственного бюджета. Источником формирования местных бюджетов все в большей степени становятся отчисления от общегосударственных доходов, размер которых ежегодно устанавливается при утверждении государственного бюджета. Постепенно утрачивается и организационное обособление городского хозяйства.

Городское хозяйство как отрасль экономики ликвидируется, а из его состава выделяются жилищное хозяйство и коммунальное хозяйство.

---

## Жилищно-коммунальное хозяйство России

---

«Коммунальное хозяйство» определяют как отрасль народного хозяйства, призванную создавать нормальные условия для жизни населения и деятельности предприятий и организаций, расположенных на территории населенного пункта, путем развития, эксплуатации и содержания его технического, инженерного оборудования и других видов благоустройства.

В литературе по градостроительству и планировке населенных мест техническим и инженерным оборудованием поселений считаются: водопровод, канализация, транспорт коммунальной очистки, сети электроснабжения, теплофикации, газоснабжения; трамваи, троллейбусы, метро и другие средства городского пассажирского транспорта, а также сооружения по благоустройству территорий и проездов – уличные замощения, тротуары, мосты, набережные, ирригационные, противооползневые и подпорные сооружения, лестницы, спуски, ливневая канализация, искусственные водоемы, уличное освещение, зеленые насаждения (парки, сады, скверы, бульвары, цветники, газоны и т. п.), ограждения, крематории и кладбища, архитектурно-декоративные сооружения, уборка улиц;

сбор, вывоз и утилизация бытовых и радиоактивных отходов; услуги гостиниц, бань, прачечных.

Независимо от формы собственности все эти предприятия и сооружения в совокупности составляют коммунальное хозяйство.

Жилищно-коммунальное хозяйство наряду с бытовым обслуживанием, транспортом, связью и т. п. относится к группе отраслей непроизводственной сферы.

Традиционно в советской экономике инфраструктура коммунального хозяйства финансировалась по остаточному принципу. Вторичная роль, отводившаяся региональной и локальной инфраструктуре, привела к систематическому неосвоению даже незначительных сумм выделяемых ассигнований.

На протяжении нескольких десятков лет объекты коммунальной инфраструктуры строились как составная часть крупных промышленных предприятий; создавались крупные, охватывающие большие территории, централизованные инфраструктурные системы.

---

## ЖКХ и современная экономика России

---

В жилищно-коммунальном хозяйстве в 1998 г. были заняты 3405 тыс. человек, которые оказали услуг в жилищном хозяйстве на 103,7 млрд руб. и в коммунальном хозяйстве – на 144,2 млрд руб. Оплата труда наемных работников в 1998 г. в жилищном хозяйстве составила 24,0 млрд руб., в коммунальном хозяйстве – 35,3 млрд руб. Платные жилищные и коммунальные услуги населению составили в 2000 г. 125,4 млрд руб., или 865 руб. на душу населения.

ЖКХ – это 40,3 тыс. предприятий, каждое пятое из них – государственное или муниципальное<sup>1</sup>. Стоимость основных фондов отрасли в 1997 г. составила 580 млрд руб. (т. е. четверть основных фондов страны). Их износ достиг в среднем по России 48%, а по ряду существенных направлений – 80%.

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат РФ 1999. С. 79. Социально-экономическое положение России. 2000 год. М.: Госкомстат РФ, 2000. С. 91.

Жилищный фонд России составлял на конец 1998 г. 2745 млн м<sup>2</sup> общей площади. Из них городской – 1991 млн м<sup>2</sup>, сельский – 754 млн м<sup>2</sup>. В среднем на одного россиянина приходится 18,9 м<sup>2</sup> общей площади. Около 20% городского жилищного фонда неблагоустроено, а в малых городах каждый второй дом не имеет инженерного обеспечения (табл. 1).

Таблица 1

### Благоустройство жилого фонда на конец 1998 г., %

Жилой фонд	Удельный вес площади, оборудованной						
	водо-про-водо-м	кана-лиза-цией	центральной отоп-лением	ван-нами	га-зом	горячим водо-снаб-жением	наполь-ными электро-плитами
Всего	73	68	71	63	70	58	16
Городской	86	84	87	79	69	74	21
Сельский	37	26	29	22	75	15	2

Более 290 млн м<sup>2</sup> (11%) жилищного фонда нуждается в неотложном капитальном ремонте и переоборудовании коммунальных квартир в отдельные, 250 млн м<sup>2</sup> (9%) – в реконструкции. Из года в год увеличивается подлежащий сносу ветхий и аварийный фонд с износом более 60%. Только за последние 5 лет по ветхости выбыло около 40 млн м<sup>2</sup>. В 1998 г. было капитально отремонтировано 4940 тыс. м<sup>2</sup> общей площади (в 1980 – 55742 тыс. м<sup>2</sup>).

По данным Госкомстата России, на конец 1998 г. централизованные системы водоснабжения имели 1082 города (99,6% общего количества городов) и 1691 поселков городского типа (85%), около 34 тыс. сельских населенных пунктов (22%). Общая протяженность трубопроводных сетей в населенных пунктах России составляет 456,0 тыс. км. В 1997 г. водопроводными сооружениями подано 24,2 млрд м<sup>3</sup> воды, том числе населению и на коммунально-бытовые нужды – 14,6 млрд м<sup>3</sup> (60%). Мощность водопроводов достигла 90,4 млн м<sup>3</sup>/сут. При среднем уровне удельного водопотребления в Российской Федерации на хозяйственно-питьевые и коммунально-бытовые нужды, равном 272 л/сут. на 1 жителя, в Москве этот показатель

составляет 539 л/сут., Челябинской области – 369, Саратовской – 367, Новосибирской – 364, Магаданской – 359, Камчатской – 353 л/сут.

Дефицит мощностей водопроводов превышает 10 млн м<sup>3</sup>, или 15% всех установленных. Более чем в 100 крупных городах вода подается в дома по графику, при этом четверть ее теряется.

Проблема обеспечения населения России питьевой водой, отвечающей установленным нормам качества и в достаточном количестве, с каждым годом обостряется, во многих регионах страны она стала одной из главных социальноэкологических проблем.

Системы канализации имели 1046 городов (96%), 1272 поселка городского типа (66%), 5226 сельских населенных пункта (3%). Мощность очистных сооружений канализации в ЖКХ составляет 56,1 млн м<sup>3</sup>/сутки, протяженность канализационных сетей населенных пунктов достигла 112,5 тыс. км. Ежегодно через системы канализации сбрасывается 18,4 млрд м<sup>3</sup> сточных вод. Из 79,5% объема сточных вод, поступающих на очистные сооружения канализации, очищаются до установленных нормативов немногим более 11%, остальные сточные воды сбрасываются в водоемы недостаточно очищенными (8,2% – без очистки).

В течение последних лет наметилась тенденция к сокращению суммарной мощности очистных сооружений, поскольку больше мощностей выводится из эксплуатации, чем вводится в строй. Дефицит мощности канализационных сооружений достигает 9 млн м<sup>3</sup>/сутки (16,5%) и наиболее остро ощущается в Оренбургской, Саратовской, Тюменской областях, Республике Дагестан и др. Капитального ремонта требуют 12% этих сетей, а денег на эти цели практически не выделяется. Кроме того, 14% городов, 35% поселков городского типа и 97% сельских населенных пунктов не имеют централизованных систем канализации.

Перегружено 60% очистных сооружений, 38% сооружений эксплуатируются более 25 лет и требуют срочной реконструкции. Поэтому на водопроводных и канализационных сетях происходят порывы, отключения и аварии, что

вызывает не только потери воды и перебои в водоснабжении, но и загрязнение природной среды и нарушение санитарного благополучия населения. В 1997 г. в 47 регионах имели место 107 случаев серьезного нарушения в работе предприятий ЖКХ.

Из-за отсутствия средств в местных бюджетах и у водопроводно-канализационных организаций снижаются объемы строительства, реконструкции и расширения действующих водопроводно-канализационных сетей и сооружений. В 1997 г. введены в эксплуатацию водопроводные сооружения мощностью 257,5 тыс. м<sup>3</sup>/сутки, что составляет 73,3% к уровню 1996 г., водопроводные сети – 1227,97 км (92,2%), очистные сооружения канализации – 735,0 тыс. м<sup>3</sup>/сутки (137,7%), канализационные сети – 209,9 км (50,3%).

В последние годы сохраняется тенденция увеличения загрязненности практически всех поверхностных вод – источников централизованного водоснабжения, доля которых в объеме водоснабжения составляет 68%.

Из всего объема сточных вод, поступающих через коммунальные сети в поверхностные водные объекты, более 90% сточных вод сбрасываются загрязненными. В 1997 г. объем сброса загрязненных сточных вод в отрасли составил 12,0 млрд м<sup>3</sup> (табл. 2).

На территории Российской Федерации эксплуатируется более 75 тыс. отопительных котельных жилищно-коммунального хозяйства с суммарной тепловой мощностью 690,5 тыс. Гкал/ч. Потребление топлива в пересчете на 1 т условного топлива (т у.т) составляет 217,4 млн т у.т, из них 41% – природный газ, около 47% – твердое топливо, остальные 12% – жидкое и прочие виды (торф, дрова) топлива.

Коммунальная энергетика потребляет более 20% электрической и около 45% тепловой энергии, производимых в России. Дефицит мощностей источников тепловой энергии составляет около 13 тыс. Гкал/ч. Только зимой 1997 г. тепло отключалось почти в 3 тыс. жилых домах, в которых проживало около 1 млн человек. За 1998 г. количество аварий в системах коммунального водо- и теплоснабжения на объектах жилого, социально-бытового и культурного назна-

чения по сравнению с 1997 г. увеличилось с 90 до 120%. Наиболее частые аварии отмечались в Свердловской области (Алапаевск, Ирбит и Нижний Тагил, пос. Зыряновский).

Таблица 2

### **Воздействие жилищно-коммунального хозяйства на окружающую среду и природные ресурсы**

	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Выброшено вредных веществ, тыс. т	426,4	440,0	657,6	677,7
<b>В том числе:</b>				
твердых	122,4	135,3	190,5	189,5
жидких и газообразных	303,9	304,6	467,1	488,1
сернистый ангидрид	87,1	89,9	127,8	130,5
оксид углерода	157,1	167,8	254,6	273,0
оксиды азота	34,7	37,4	58,2	60,4
углеводороды	21,1	5,8	23,1	20,5
Использовано воды, всего, млн м <sup>3</sup>	12718,0	13143,0	13317,9	13445,2
Объем оборотной и повторно используемой воды, млн м <sup>3</sup>	705,0	684,0	656,4	885,6
Экономия свежей воды, %	14,0	31,0	28,0	34,0
Водоотведение в поверхностные водоемы, млн м <sup>3</sup>	13745,0	13732,0	13611,2	13617,6
<b>В том числе:</b>				
загрязненных	12590,0	12504,0	12071,8	12053,0
<b>Из них:</b>				
без очистки	1317,0	1258,0	1149,6	1121,1
нормативно чистых	79,0	64,0	60,3	99,8
нормативно очищенных	1020,0	1165,0	1479,0	1464,8

### **Разорительный иждивенец**

Из-за недостаточного финансирования, физического износа основных фондов организации ЖКХ большинства регионов России работают не в эксплуатационном, а в аварийно-восстановительном режиме. На 100 км инженер-

ных сетей приходится 73 аварии (в Европе в среднем – 3). В сложившихся условиях вполне реальны массовые аварии на объектах ЖКХ.

В 1997 г. предприятиями по уборке и санитарной очистке городских территорий вывезено около 130 млн м<sup>3</sup> твердых и 60 млн м<sup>3</sup> жидких бытовых отходов, что на 4,5% больше, чем в 1996 г. Только 3% общего объема вывезенных твердых бытовых отходов перерабатываются промышленными методами, остальные подлежат захоронению.

Упадок отрасли спровоцирован нехваткой средств, плохой ее организацией и устаревшей структурой, которые мало изменились с советских времен. Планово-распределительные отношения в жилищной сфере дискредитировали себя еще в те времена. Бюджетное дотирование ЖКХ было связано с ростом подавленной инфляции и с политикой удешевления стоимости строительства, что вело к увеличению расходов на эксплуатацию (для справки: на эксплуатацию и содержание дома на протяжении 50 и более лет приходится 95% совокупных затрат, а на его строительство – лишь 5%).

Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой одну из немногих отраслей (наряду с образованием и здравоохранением), напрямую финансируемых из бюджета.

ЖКХ было и остается самым разорительным иждивенцем страны. На дотации отрасли из федерального и местных бюджетов в 1987–1990 гг. уходило 1,1–1,3% ВВП, в 1996 г. – 3–4, в 1997 г. – 6%, что значительно превысило совокупные расходы на национальную оборону и правоохранительные органы, тем более – на образование и здравоохранение. При сложившемся нормативно-затратном подходе ЖКХ требуется 153 млрд руб. в год, что равно примерно 18% среднего дохода семей, пользующихся основным набором жилищно-коммунальных услуг в государственном, муниципальном и многоквартирном частном жилищном фонде.

На субсидирование ЖКХ уходит от 40 до 80% средств местных бюджетов и значительная доля бюджетов субъектов Федерации. Бюджетное дотирование этой сферы привело к тому, что строить жилье городам стало невыгодно,

поскольку каждый введенный в эксплуатацию жилой дом или социальный объект ложится дополнительной нагрузкой на местный бюджет, требуя дотаций.

Наиболее надежным поставщиком денег (к тому же наличных) в эту сферу является население, хотя около 40% граждан числятся в должниках. Местные бюджеты, как правило, перечисляют лишь около половины положенного, а задолженность в лучшем случае покрывают взаимозачетами. Особенно плохо обстоят дела с финансированием ведомственного жилья. У предприятий нет средств, чтобы содержать его даже на том уровне, на котором поддерживается муниципальное жилье.

---

## Реформы жилищно-коммунального хозяйства

---

Реформа жилищно-коммунального хозяйства началась с принятия закона «Об основах федеральной жилищной политики» от 24 декабря 1992 г., который наметил переход отрасли на самоокупаемость в течение 5 лет, когда население должно само целиком оплачивать все жилищно-коммунальные услуги. Столь короткий срок был выбран, исходя из прогноза, что с 1992 г. в стране начнется экономический рост и доходы населения резко увеличатся. Прогноз не оправдался, более того, реальные доходы снизились, и рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги оказался болезненным для населения. Поэтому закон «О внесении изменений в Закон РФ “Об основах федеральной жилищной политики” от 8 декабря 1995 г. продлил срок поэтапного перехода к полной оплате населением жилья и коммунальных услуг до 2003 г.

На первом этапе реформы ЖКХ (1992–1996 гг.) главным стало перекладывание издержек отрасли на граждан. Доля оплаты населением жилищно-коммунальных услуг выросла в среднем с 2% в 1992 г. до 28% в 1996 г., а в некоторых регионах – и до 45–60%.

Следующий этап начался в условиях относительной стабилизации в экономике после того, как указом президента РФ № 425 от 28 апреля 1997 г. была утверждена «Концеп-

ция реформы жилищно-коммунального хозяйства в РФ». В ней провозглашались цели: увеличить эффективность эксплуатации жилья, улучшить условия проживания населения, упрочить жилищные права граждан, а также стабилизировать экономическую ситуацию на предприятиях, сняв с них расходы по содержанию социальной сферы, и, в конечном итоге, увеличить поступление средств в бюджеты всех уровней. Для достижения этих целей было предложено не только повысить уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг до их реальной стоимости, но и снизить издержки на их производство.

Чиновники от коммунальных служб и представители власти утверждают, что на сегодняшний день жильцы своими средствами покрывают 60% затрат, необходимых для полноценного содержания нашего жилья, а остальные 40% доплачивает государство (табл. 3). И государство, повышая тарифы, старается выжать из квартиросъемщика еще и эти 40%, чтобы снять с себя бремя бюджетных затрат.

Таблица 3

### Структура платежей на содержание ЖКХ, %

Источник	1990	1995	1997	1999, февраль
Госдотации из бюджета на эксплуатацию	68	50	22	18
Платежи предприятий за счет перекрестного субсидирования	30	40	40	22
Платежи населения	2	10	38	60

С другой стороны, в коммунальном хозяйстве существует неоправданно раздутый бюрократический аппарат, который только и делает, что проедает деньги.

По данным Госкомстата РФ, затраты на жилищно-коммунальные услуги в структуре потребительских расходов домашних хозяйств в 1998 г. составляли 5,2%, из них 1,5% приходилось на платежи по содержанию жилья и 3,7% – на платежи за коммунальные услуги (в 1980 г., соответственно, 3,7; 1,2 и 2,5%). Таким образом, реальные затраты населения возросли примерно в полтора раза.

21 июля 1999 г. принято постановление правительства Российской Федерации № 841 «Об утверждении перечня городов для отработки в 1999–2000 годах механизмов реализации реформы жилищно-коммунального хозяйства».

В городах, перечень которых утвержден данным постановлением, до 2003 г. должны быть выработаны механизмы, которые в дальнейшем будут закреплены в законодательстве и распространены на другие города и регионы России.

---

## Старые рецепты снижения затрат

---

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства предполагает изменение системы управления и обслуживания жилищного фонда с целью снижения затрат. Именно за счет снижения себестоимости, а не за счет вульгарного повышения тарифов предлагается исключить бюджетные дотации.

Можно долго перечислять мероприятия, предлагаемые различными специалистами в многочисленных изданиях, для снижения себестоимости в ЖКХ. Большинство этих мер наверняка дадут эффект, но как подойти к их реализации и где изыскать средства, помимо целевых правительственных и международных программ, никто из специалистов так и не сказал. Вызывает подозрение тот факт, что все предлагаемые рецепты заканчиваются требованиями выделить дополнительные деньги при нежелании авторов вдаваться в конкретный анализ затрат. Нам объясняют, что жилищно-коммунальное хозяйство – это «черная дыра» бюджета, и тут же предлагают вбрасывать в эту дыру еще больше денег. Самые большие сомнения закрадываются, когда обнаруживаешь, что эти рецепты предлагаются уже как минимум 30 лет, под них получают бюджетные ассигнования, но эффекта никакого.

Так, еще в 1972 г. были предложены меры по уменьшению размера затрат в ЖКХ, которые актуальны и по сей день. Установка автоматов-фотовыключателей на дежурном освещении и стабилизаторов напора воды на вводах водо-

провода, развитие ливневой канализации для сплава снега вместо уборки и вывоза снега с улиц, оснащение домоуправлений обязательным набором средств малой механизации – эти меры вообще рассматриваются сегодня как нереальные.

Основная проблема состоит не в том, чтобы составить список мероприятий, которые позволят снизить затраты, а в том, чтобы найти эффективный способ эти мероприятия выполнить.

---

## Как остановить затратный механизм

---

Одним из ключевых моментов, мешающих реформированию в отрасли, является затратный механизм ценообразования.

Коммунальные услуги – это насущные товары, не имеющие заменителей, такие товары называют абсолютно неэластичными к спросу. При отсутствии конкурентного предложения неэластичных к спросу товаров механизм спроса и предложения не действует, и цены услуг формируются исходя из затрат, которые предъявляет поставщик, а они могут быть сколь угодно большими.

Задействовать механизм спроса и предложения в отношении коммунальных услуг вряд ли возможно. Создать, например, рынок продавцов питьевой воды или рынок покупателей канализационных стоков и мусора технически и экономически невозможно. Как, по-видимому, невозможен рынок поставщиков электрической энергии. Следовательно, коммунальные организации должны представлять собой государственные унитарные предприятия с жестко определенными организационной структурой и бюджетом. Так как технология производства коммунальных товаров хорошо разработана, постоянна и известна до мелочей, то определение их себестоимости не представляет затруднений.

*А вот в эксплуатации жилищных фондов и коммунальных сетей (не путать с коммунальными товарами) рыночный механизм очень даже возможен.* Организация, на альтернативной основе нанятая жильцами для профессио-

нальной эксплуатации их жилья, получает с них квартирную плату, сборы на эксплуатационные расходы и возмещение на содержание сетей. Она может также выступать посредником между поставщиками коммунальных услуг и жильцами, а может и не выполнять эту функцию, если жильцы имеют прямые договоры с коммунальными организациями. Также на тендерной основе городская администрация может привлекать частные фирмы для строительства и эксплуатации муниципальных инженерных сетей водопровода, канализации, электро- и газоснабжения, сооружений по благоустройству территорий и проездов, транспорта для сбора мусора и т. п. и городского пассажирского транспорта.

Ни частные фирмы, ни жильцы не склонны переплачивать за ресурсы и не будут это делать, если убрать посредников в лице государственных предприятий ЖКХ между поставщиками и получателями ресурсов. При этом потребителям станет экономически выгодно установить индивидуальные приборы учета объемов использования ресурсов и потреблять столько, сколько необходимо, а не по установленным нормативам.

Судя по всему, сейчас правительство РФ пришло, наконец, к пониманию, что *количество средств, которые затрачиваются на ЖКХ, уже не может быть увеличено, следует перейти от экстенсивного к интенсивному пути развития отрасли.* Региональным и городским властям, согласившимся первыми начать реформу ЖКХ, в течение трех лет предстоит демонополизировать систему ЖКХ путем ее разгосударствления и тем самым стимулировать развитие конкурентной борьбы между организациями, осуществляющими коммунальное обслуживание.

*Привлечение к эксплуатации жилья предприятий всех форм собственности на основе рыночных отношений и устранение посредников в лице государственных предприятий ЖКХ между поставщиками и получателями ресурсов вообще не требует никаких бюджетных затрат, для этого нужна политическая воля.*

Предстоит также сформировать систему муниципального заказа на обслуживание и развитие объектов жилищно-

коммунального назначения, ввести систему договорных отношений между собственниками и пользователями жилых помещений, собственниками объектов жилищно-коммунального хозяйства, производителями и потребителями услуг; сформировать систему управления жилищным фондом, стимулировать продолжение приватизации жилья и возникновение субъектов управления и установления договорных отношений – товариществ собственников жилья. Владельцы неприватизированных квартир должны заключать договоры найма и платить за наем (в зависимости от качества и местоположения жилища), а также отдельно за аренду сверхнормативной площади (излишки), а владельцы приватизированных квартир – заключать договоры на техническое обслуживание и предоставление коммунальных услуг.

Владельцы приватизированных квартир, объединившись в товарищества собственников жилья (кондоминиумы) и жилищно-строительные кооперативы, могут заключить договор с управляющей компанией, которая от лица товарищества заключит соответствующие договоры. Товарищества собственников жилья будут иметь возможность получать доходы от использования общей собственности в кондоминиуме (сдачи в аренду нежилых помещений в доме, придомовой территории) и направлять эти средства на оплату коммунальных услуг, содержание и ремонт дома.

Региональным городским властям предстоит наладить контроль за соблюдением условий договоров, качеством предоставления жилищно-коммунальных услуг, обоснованностью и уровнем тарифов на услуги, надзор за состоянием жилищного фонда, разработать механизм применения экономических санкций за нарушения, а также обеспечить социальную защиту малоимущих слоев населения посредством предоставления компенсаций (субсидий) на оплату жилья и коммунальных услуг.

Еще раз повторюсь: все эти мероприятия будут бесполезны без демополизации системы ЖКХ.

**Окончание в следующем номере**



# АЛТАЙСКИЙ «СИНДРОМ»\*

В. А. БОРОДИН,  
доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный машиностроитель РФ,  
Барнаул

*«Знать, чтобы предвидеть, пред-  
видеть, чтобы управлять»*

Огюст Конт, французский философ

Социально-экономические преобразования, которые произошли в конце XX века в России, по замыслу их авторов, должны были придать динамичность и большую эффективность экономике; создать реальные предпосылки для вхождения в мировое экономическое сообщество в качестве равноправного партнера.

Что же из этого получилось? Применительно к промышленному комплексу Алтайского края – более чем наполовину сократились объемы промышленного производства, наблюдаются деградация ресурсного потенциала и крайне низкая результативность использования основных фондов, инноваций, кадров и финансов, отсутствие материальных и моральных стимулов, определяющих престижность труда на предприятиях. Добавим к сказанному «невнятные» отношения собственности – и картина наших «достижений» будет почти полной.

---

\* Журнальный вариант работы «Промышленность Алтайского края, XX век: чему учит история».

Промышленная политика в крае<sup>1</sup>, ее стратегические направления требуют осмысления. И здесь для понимания дня сегодняшнего стоит обратиться к опыту прошлых лет.

### **От начала XX века и до 1940 г. — медленно и даже очень медленно**

Исторический период, длившийся с рубежа прошлого столетия вплоть до 1940 г., можно разделить на два этапа.

#### **□ С конца XIX в. до начала индустриализации и коллективизации в 1928–1930 гг. на Алтае преобладали мелкотоварные промышленные производства.**

Французский исследователь К. Л. Оланьон отмечал в начале века: «Промышленность сводилась к кустарному производству на маленьких водяных мельницах, в крохотных кожевенных, канатных и стеклянных мастерских. Только винокуренные заводы, салотопни и немногие кожевенные заведения имели некоторое значение, как промышленные заведения».

Самыми значительными промышленными заведениями были те, которые ориентировались на местное сельскохозяйственное сырье. Сельское хозяйство в этот период столкнулось с серьезными трудностями, связанными с ограниченным внутренним рынком и высокими транспортными расходами при доставке продукции на европейский рынок.

«При такой рыночной конъюнктуре главной задачей сельского хозяина было удешевление себестоимости зернопродуктов; он избегал всяких затрат труда и капитала в обработку земли, без которых можно было обойтись». Крайне неэффективными были и другие отрасли сельского хозяйства.

На фоне достаточно интенсивного развития экономики России (да и отдельных регионов Сибири) в начале XX сто-

---

<sup>1</sup> Современная территория Алтайского края неоднократно, вплоть до 1937 г., изменялась как по территориальным границам, так и административному подчинению, что существенно затрудняет использование имеющихся статистических и иных данных этого периода.

летия Алтай «замер». «Инстинктивно, а иногда и сознательно, губерния искала выход из тупика; инстинкт самосохранения должен был привести богатый район на правильный путь своего развития. В чем же заключалось спасение? Необходимо было удешевить провоз, уменьшить вес и объем транспортируемого, т. е. вывозить не громоздкое сырье, а полуфабрикаты и фабрикат, а также увеличить емкость внутреннего рынка».

Вывод Алтая на траекторию экономического роста современники того периода видели в развитии сельскохозяйственного производства и становлении промышленности, основой которой являлись переработка собственного сельскохозяйственного сырья и удовлетворение потребностей в промышленной продукции домашних хозяйств и сельхозпроизводителей. Реализация этой стратегии позволила уже к 1913 г. довести долю промышленного производства в структуре экономики до 19%.

Первые известные автору статистические данные, характеризующие состояние промышленности Алтайской губернии, относятся к 1920 г. В Алтайском крае в 1920 г. было 6544 предприятия с числом рабочих мест – 21962. Преобладали мелкие кустарные промышленные заведения со средней численностью работающих немногим более трех человек. Только 2% предприятий были снабжены паровыми или электрическими двигателями.

Национализация и введение контроля государственных органов за промышленностью в 1920–1921 гг. привели к ликвидации части мелких предприятий. С приходом нэпа (1922 г.) в промышленности Алтая стали развиваться кооперационные начала. Это способствовало восстановлению довоенного уровня производства. Национализированные предприятия составляли 3,5% всех предприятий, они же образовали костяк нарождающейся крупной промышленности (средняя численность одного национализированного предприятия равнялась 47 чел.).

Наиболее экономически устойчивыми в годы кризиса 1922–1923 гг. оказались предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье. Что же касается государствен-

ных, то «первый же год работы на хозяйственном расчете показал, что в связи с изменившейся экономической обстановкой не все предприятия могут работать безубыточно; поэтому в течение следующих двух лет происходил экономический их отбор и сосредоточение производства на лучших из них. Предприятия, продукция которых не имела сбыта или не могла конкурировать с привозной, должны были ликвидироваться или временно приостановить работу».

В этот период в крае были закрыты или ликвидированы заводы: содовый, деревообделочный, кирпичный, химической переработки древесины и спичечная фабрика. К концу 1923 г. из 91 государственного предприятия действовало лишь 13: два кожевенных завода, стекольный, пивоваренный, дрожжевой, маслобойный, мыловаренный, овчинно-шубный и лесопильный, льноткацкая и махорочная фабрики, пимокатная мастерская и типография. Так промышленность Алтая «выползала» из кризиса, обусловленного войнами и революцией (1914–1922 гг.).

Статистика тех лет разделяла промышленность на так называемую «цензовую» и «мелкую». К цензовой относились предприятия «средней и выше средней мощности». Отраслевая структура цензовой промышленности, сложившаяся к 1925 г., представлена на рис. 1.

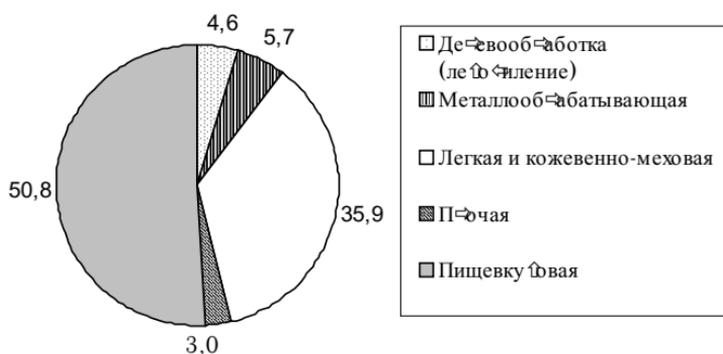


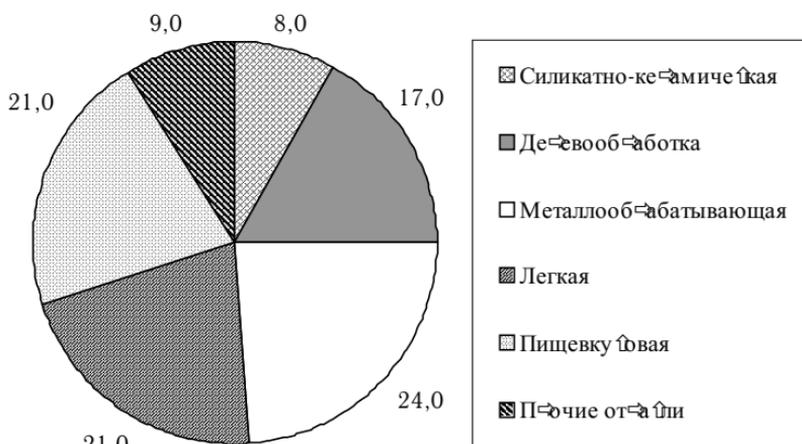
Рис. 1. Структура промышленности края в 1925 г., %

Характеризуя этот период, стоит упомянуть о высокой себестоимости продукции. Сказывались удорожание сырья, изношенность оборудования и низкая производительность труда. Приведу выдержку из обзора состояния промышленности губернии в начале 20-х годов. Она весьма актуальна и сегодня: «Изношенность оборудования и вообще основного капитала предприятий – вопрос чрезвычайно серьезный. Для того чтобы в ближайшие пять лет поддержать предприятия в состоянии, годном для производства, вводить переоборудование согласно последним достижениям техники, нужны деньги, которые можно получить только от самой промышленности».

К началу 30-х годов на территории Алтайского края работали 380 мелкотоварных производителей, трудилось около 27,0 тыс. человек. Наиболее крупными промышленными центрами были Барнаул (70 предприятий с общей численностью 9,0 тыс. человек), Бийск (50 предприятий, 5,3 тыс. человек), Алейск (10 предприятий, 1,0 тыс. человек), Славгород (20 предприятий, 0,9 тыс. человек), Рубцовск (19 предприятий, 0,75 тыс. человек). Вместе они выпускали более 70% всей промышленной продукции края. Среднее промышленное предприятие в те годы было слабо механизировано, на нем около 70 работающих изготавливали продукцию примерно на 500,0 тыс. руб. Основными отраслями промышленного производства были пищевкусовая (46% валовой продукции края), легкая, включавшая в себя текстильные, швейные и кожевенно-меховые предприятия (15%), металлообрабатывающая (12%). Были и такие отрасли, как деревообработка (преимущественно лесопиление) и силикатно-керамическая (производство кирпича и других строительных материалов).

Обращает на себя внимание удвоение в отраслевой структуре доли машиностроения и металлообработки (с 5,7% в 1925 г. до 12,0% в 1932 г.).

Не менее 70% производимой в крае промышленной продукции составляли предметы потребления. Структура занятых в различных отраслях представлена на рис. 2.



**Рис. 2. Отраслевая структура занятости в промышленности края в 1932 г., %**

Наиболее высокая производительность труда была в пищевкусовой промышленности.

Объем валовой продукции в 1928 г. в сопоставимых ценах в сравнении с 1913 г. вырос примерно в 3,5 раза, к началу 30-х годов (в 1932 г.) – в 10,4 раза. Все это происходило еще до начала индустриализации страны.

Попробуем задуматься о причинах такого роста. Известно, что Алтайский край не обладал в этот период значительными собственными финансовыми ресурсами, не был «вписан» в такие масштабные программы, как развитие Урало-Кузнецкой угольно-металлургической базы или иные проекты. На его сырьевые рынки поставлялась в основном местная сельскохозяйственная продукция. Рынки продовольствия удовлетворяли преимущественно региональные нужды. По территории края проходила железнодорожная ветка Турксиба, а дороги с твердым покрытием составляли здесь не более 0,5% от общей протяженности<sup>2</sup>. За пределы края на российские и частично мировые рынки везли в основном зерно и масло.

<sup>2</sup> Железнодорожный транспорт обеспечивал до 90% всех грузоперевозок в регионе.

В этих условиях источниками роста в первую очередь были внутренние потребности региона. Спрос на промышленную продукцию к концу 20-х гг. был, прежде всего, со стороны развивавшегося сельскохозяйственного производства. Его, в свою очередь, стимулировали растущие потребности нарождающихся в регионах Западной Сибири новых промышленных центров, прежде всего, городов Новосибирска и Сталинска.

К тому времени край уже стал крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Западно-Сибирском регионе<sup>3</sup>. Удельный вес его посевных площадей составлял 48%, а поголовье крупного рогатого скота – около 40% от аналогичных показателей региона в целом.

Таким образом, на рассматриваемом этапе развитие промышленного производства Алтая носило преимущественно эволюционный характер, основанный на саморазвитии собственного ресурсного потенциала.

### **1930–1940 гг. – вперед, бодрым шагом!**

**□ В 1930–1940 гг. коллективизация сельского хозяйства и масштабная индустриализация страны пре-  
рвали процесс эволюционного развития экономики,  
определили начальную точку мобилизационного пути.**

Уже к 1933 г. было обобществлено в колхозы и совхозы более 90% посевных площадей, и к 1936 г. на месте крестьянских наделов появились крупнотоварные сельскохозяйственные производства, основанные на государственной и коллективной собственности. В среднем на одно коллективное хозяйство приходилось 520 га посевных площадей, более 70% которых обслуживалось созданными за этот период машинно-тракторными станциями. В совхозах (государственных сельхозпредприятиях) уровень товарного производства был еще выше: на одно хозяйство в среднем приходилось 3000 га, 17 тракторов и 4 комбайна.

---

<sup>3</sup> Под регионом здесь понимается территория Западной Сибири, по-другому – Западно-Сибирский край. Он был образован в 1934 г. и включал в себя сегодняшние территории Новосибирской, Томской, Кемеровской областей и Алтайского края.

Промышленное производство продолжало носить в основном мелкотоварный характер. Алтайский край по целому ряду причин остался «на обочине» масштабной индустриализации. Из крупных промышленных объектов Западной Сибири («наркоматская» промышленность), построенных в 1932–1935 гг. на территории края, начали действовать Барнаульский текстильный комбинат, Алейский и Бийский сахарные заводы. В 1935 г. эти предприятия давали около 8% валовой продукции Алтая. Несмотря на это, удельный вес Алтая в промышленности всего Западно-Сибирского края в том же 1935 г. был значителен – 21%, а доля занятых в промышленном производстве составляла 19%<sup>4</sup>.

Заметную роль в экономике Западной Сибири продолжала играть так называемая мелкая промышленность<sup>5</sup>, в которой наблюдался бурный рост. В 1933–1935 гг. увеличение объемов валовой продукции на предприятиях мелкой промышленности достигло 407,3%, численность занятых увеличилась на 208%. За этот же период объем валовой продукции в крупной промышленности вырос на 160%. Каждый шестой рубль валовой продукции производился мелкими промышленными предприятиями, на них был занят каждый четвертый промышленный рабочий. Росла и производительность труда на мелких предприятиях. В 1935 г. среднегодовая выработка одного рабочего была выше, чем в крупной промышленности, на 132%. Особенно наглядно эти тенденции проявились в пищевкусовой промышленности (дававшей 70% объема производства всей мелкой промышленности). Объемы производства там за 1932–1935 гг. выросли на 872,8%!

В эти годы произошла переориентация мелкой промышленности: производство средств производства уступило место производству предметов потребления (72,5% в 1935 г.). Лидирующее положение мелкотоварного промышленного производства в Алтайском крае сохранялось вплоть до 1941 г., хотя темпы роста валовой продукции несколько замедлились (1940 г. к 1937 г. – 133,5%).

---

<sup>4</sup> Собственные расчеты по статистическим данным 1935 г.

<sup>5</sup> К мелкой промышленности статистика относила предприятия, имевшие механический двигатель, с численностью до 16 человек, и не имевшие – до 30 человек.

Таким образом, с начала XX столетия до 1940 г. промышленность Алтайского края была по преимуществу мелкоотварной, ориентированной на удовлетворение потребностей домашних хозяйств и основной отрасли экономики края – сельского хозяйства. Во время ее становления и развития в крае отсутствовали крупные капиталы, как собственные, так и привлеченные. В качестве сырьевой базы она использовала в основном местные природные ресурсы и сельскохозяйственное сырье. Именно эти обстоятельства, а также ограниченный рынок капитала предопределили эволюционный характер саморазвития промышленного производства края.

В 1930–1940 гг. были заложены основы многоукладности экономики Алтая, и одновременно с этих лет в экономике края начался переход к мобилизационной системе ведения хозяйства. Приоритеты определялись не потребностями рынка, а народнохозяйственной целесообразностью и принятой схемой размещения производительных сил в масштабах страны. Вместе с тем индустриализация в эти годы не изменила «лицо» промышленности: ее основу до конца рассматриваемого периода составляло мелкоотварное производство с развитой сетью мелких, динамично развивающихся предприятий.

### **1941–1991 гг. – быстрый рост и стагнация**

Очень показательна динамика выпуска валовой продукции Алтайского края в тот период в целом и по отраслям, а также отраслевая структура промышленности.

□ **1941–1955 гг. – становление промышленного комплекса Алтая в его современной отраслевой структуре и пропорциях.**

На этом этапе высокими темпами идет устойчивый рост объемов валовой продукции (рост составил в 1955 г. 477% к уровню 1940 г.). Наряду с продукцией производственно-технического назначения развивается производство предметов потребления в легкой и пищевой промышленности. Доля этих отраслей до 1955 г. оставалась высокой, около

53% в отраслевой структуре. В этих же отраслях наиболее масштабно происходила концентрация производства и резко сокращалось число предприятий, находящихся на самостоятельном балансе.

К началу 60-х годов на смену многоукладной промышленности с преобладанием мелкотоварных производств пришло крупное промышленное производство, слабо ориентированное на потребности алтайского рынка и близлежащих регионов.

**□ В 1955–1988 гг. выпуск продукции производственно-технического назначения очень быстро растет в отраслях машиностроения, на предприятиях ВПК и созданной в эти годы на Алтае химической и нефтехимической промышленности.** В 1961–1985 гг. введено 82 промышленных предприятия, производительность труда в 1985 г. по сравнению с 1940 г. выросла в 11,4 раза.

Наиболее активно, особенно с конца 60-х годов, шел процесс реформирования технологического уклада промышленных предприятий, особенно машиностроения и ВПК (обновление основных фондов, внедрение прогрессивных технологий). Сложившийся именно в эти годы технологический уклад сохранился в основном и сегодня. В результате интенсивного промышленного развития уже к началу 70-х годов на Алтае были сформированы крупные отраслевые промышленные комплексы – тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, дизелестроение, энергетическое машиностроение, станкостроение, радиоэлектроника и приборостроение, производство химических и синтетических волокон и нитей, резинотехнических и асбестотехнических изделий, автомобильных и авиационных шин, военнотехнической продукции. В начале 80-х годов на Алтайском коксохимическом комбинате введены мощности по производству кокса.

Иные тенденции наблюдались в пищевой и легкой промышленности. В пищевой отрасли устойчивый рост объемов производства прекратился в 1973 г., и в течение последующих десяти лет отрасль стагнировала. В легкой

промышленности рост объемов производства наблюдался до 1968 г., последующее десятилетие также отмечено стагнацией.

Неравномерное развитие легкой и пищевой промышленности явилось следствием доминирующей на этом этапе промышленной политики. Происходило все большее смещение в сторону отраслей, занятых выпуском продукции производственно-технического назначения. Это существенным образом изменило структуру промышленности не только по отношению к 30-м годам, но и к 1956 г. Именно с начала 60-х годов в общих объемах промышленного производства доля легкой и пищевой отраслей, работавших в основном на внутренний рынок, начала сокращаться (с 53% в 1956 г. до 37% в 1990 г.). Одной из причин этого явилась ликвидация (самоликвидация) в этих отраслях мелкотоварных производств.

Стоит отметить и еще одну важную тенденцию: в 1975–1985 гг. особенно заметно замедление темпов роста промышленного производства в целом. Безусловно, на это повлияло как исчерпание общего потенциала, так и стагнация в легкой и пищевой отраслях.

**□ В 1988–1991 гг. начинается переход от системы государственного планирования и жесткого регулирования народного хозяйства к управлению экономикой с использованием рыночных механизмов.**

После 1991 г. насильственная замена принципиальных основ экономических и хозяйственных отношений привела к обвальному спаду промышленного производства.

Темпы роста секторов экономики в тот период были разными. В пищевой и легкой промышленности, например, тенденция роста объемов производства сохранялась вплоть до конца 1990 г., а в химической и нефтехимической спад производства происходил более плавно, чем в машиностроении и металлообработке. Объяснение этому может быть только одно: предприятия и отрасли, непосредственно ориентированные на потребительский рынок, оказались более устойчивыми в водоворотах нерегулируемой рыночной экономики.

## 1992–2000 гг. — опаленные капитализмом

Единой оценки этого периода сегодня нет, хотя даже ряд активных апологетов и проводников реформ 1992 г. вынуждены говорить о серьезных ошибках в стратегии и тактике их проведения<sup>6</sup>. Приведу несколько выводов и оценок.

Уязвимость алтайской промышленности в процессе рыночных преобразований вызвана сложившейся к 1992 г. отраслевой структурой и монополизмом крупнотоварного производства. Именно это обусловило высокие показатели спада, более чем в 1,5 раза превысившие средние по России.

*Отраслевая структура продолжает характеризоваться высокой (50%) долей отраслей, ориентированных на ввоз основного сырья и материальных ресурсов, глубокую их переработку и вывоз готовой продукции за пределы края (машиностроение, химия и нефтехимия, черная металлургия). Это сохраняет уязвимость алтайской промышленности к рыночным колебаниям на российских рынках сырья, материальных ресурсов и совокупного спроса на готовую продукцию.*

И еще один важный вывод: в 2000 г. при сопоставимых с концом 60-х годов объемах производства промышленной продукции доля ее производства, ориентированного на потребительский рынок, уменьшилась с 50 до 30%.

Относительно высокие темпы роста промышленного производства в 1999 г. существенно замедлились в 2000 г. и начали отставать от среднероссийских (107,8% – Алтайский край, 109,0% – Россия). Это позволяет говорить не о начале устойчивого качественного роста в промышленности Алтайского края, а, скорее, о продолжающейся депрессии.

Вступлению промышленности в фазу устойчивого роста препятствуют:

- отсутствие государственной поддержки;
- неблагоприятная макроэкономическая среда;
- истощение ресурсов на промышленных предприятиях;
- разбалансированность экономики и финансов;

---

<sup>6</sup> Любопытна в этом плане статья Е. Ясина «Новая эпоха, старые тревоги (взгляд либерала на развитие России)» // Вопросы экономики. 2001. № 1.

- несовершенство действующих на предприятиях организационно-управленческих моделей;
- низкая инвестиционная привлекательность предприятий.

По нашей оценке, только 8–10% алтайских предприятий конкурентоспособны на внутреннем рынке и единицы имеют устойчивый экспортный потенциал. Неконкурентоспособны предприятия легкой промышленности, слабые конкурентные позиции у сельхозмашиностроения, производителей бытовой техники, большинства машиностроительных, химических и нефтехимических производств. Неконкурентоспособность на рынке бытовой электроники при отсутствии государственного оборонного заказа предопределила фактическую ликвидацию на Алтае высокотехнологичной отрасли радиоэлектроники и приборостроения.

Единственной отраслью, сохранившей достаточно устойчивые позиции на потребительском рынке, является пищевая и мукомольно-крупяная. Большинство предприятий этой отрасли в жесткой борьбе с импортным продовольствием доказали свою жизнеспособность (причем в основном за счет качества продукции), обновили основные фонды, технологии, расширили ассортимент. Произшедшая в эти годы реструктуризация отрасли, появление наряду с крупнотоварными производствами мелких (особенно в мясной, хлебопекарной подотраслях), безусловно, помогли им в отстаивании «своих» конкурентных позиций.

## Что впереди?

Какова же стратегическая цель промышленной политики Алтая? Прежде всего, она должна способствовать улучшению качества жизни его населения.

Что нужно сделать, чтобы реализовать поставленную стратегическую задачу?

**Первое.** Приоритетность отраслей экономики и промышленного производства Алтая должна исходить из естественных конкурентных преимуществ, которые обеспечивает его природный, производственный, трудовой и интеллектуальный потенциал. К числу таких отраслей следует отнести

пищевую промышленность и ее сырьевую базу – сельскохозяйственное производство. Представляется, что большим внутренним потенциалом саморазвития обладают на Алтае производство фармацевтической и витаминной продукции, бытовой техники (на базе предприятий ВПК), сельскохозяйственной техники, бытовой химии.

**Второе.** Промышленная политика по отношению к таким крупным фондо- и инвестиционным отраслям, как машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность, черная металлургия, рынки сырья и готовой продукции которых являются преимущественно межрегиональными, а в отдельных случаях и мировыми, должна строиться исходя из возможности обеспечения конкурентоспособности продукции на этих рынках. Стратегически перспективна ориентация на высокотехнологичные производства продукции с повышенными потребительскими качествами, а не стратегия «низких издержек».

Возможности региона в проведении такой политики, в основе которой лежит необходимость обновления производственного потенциала, крайне ограничены. В этой связи нужно стимулировать процесс включения предприятий этих отраслей в крупные вертикально интегрированные трансрегиональные компании, имеющие устойчивые позиции на рынках материальных, финансовых ресурсов и сбыта. Задача промышленной политики региона – обеспечить условия для протекания этого процесса с максимальным сохранением интересов его экономики.

**Третье.** Необходим возврат к многоукладности промышленного производства, существовавшей в крае вплоть до начала 60-х годов. Этот процесс стихийно идет сегодня, но такое его протекание чревато новыми ошибками и низкой результативностью<sup>7</sup>. Представляется целесообразным выработка комплекса мер по поддержке промышленного предпринимательства в мелкотоварной его форме на базе

---

<sup>7</sup> Достаточно вспомнить о негативных явлениях стихийной реструктуризации крупных промышленных предприятий, а также отдельные примеры неэффективности этого процесса в пищевой и мукомольно-крупяной промышленности; теневом промышленном бизнесе (так называемые гаражные производства) и других проявлениях стихийности и неуправляемости.

современных технологий и развития кооперационных связей с крупными и средними промышленными предприятиями. Развитие многоукладности промышленного производства позволит ускорить структурные сдвиги в сторону отраслей, ориентированных на потребительский рынок Сибирского федерального округа, с максимальным использованием внутреннего сырьевого потенциала.

История промышленного развития Алтая в XX веке лишний раз убеждает, что умение рачительно хозяйствовать на собственной земле не приходит со сменой идеологий и форм собственности. Это умение есть результат эволюционного процесса понимания целей и совершенствования механизмов хозяйствования. И здесь, как нигде, крайне противопоставлены субъективные подходы и непродуманные решения.

### ***Литература***

Сибирь и ее экономическая будущность / Под ред. К. Л. Оланьона. – С.-Петербург: С.-Петербургское просвещение, 1908.

Алтайский губернский совет народного хозяйства. Отчет за 1-е полугодие 1921–1922 гг. (октябрь 1921 – март 1922 г.) // Алтайский губернский совет народного хозяйства. – Барнаул: Госиздат, 1922.

Очерки Алтайского края / Под ред. Б. М. Быкова, А. П. Вележаника, А. М. Красноусова. – Барнаул: Сибкрайиздат, 1925.

Барнаульский округ (статистико-экономический обзор) / Под ред. Барнаульского окружного исполнительного комитета. – Барнаул: Красный Алтай, 1927.

Западно-Сибирский край в цифрах. 1936 г. Краткий статистический справочник. – Новосибирск: Зап.-Сиб. КУНХУ, 1936.

Динамические ряды по количеству предприятий, валовой продукции промышленности, темпам роста за 1913–1999 гг. / Алтайский краевой комитет государственной статистики. – Барнаул, 2000.

Народное хозяйство Алтайского края: Стат. сб. – Барнаул: Алтайское книжное изд-во, 1958.

Итоги экономического и социального развития Алтайского края за годы одиннадцатой пятилетки. Стат. сб. – Барнаул: Алтайское книжное изд-во, 1986.

Промышленность Алтайского края: анализ, оценка, основные направления реформирования: Науч. изд./Ин-т проблем промышленного развития, г. Барнаул. – Барнаул, 1999.

Бородин В. А. Стратегические направления реформирования промышленного комплекса Алтайского края // Ползуновский альманах. 1999. № 2. С. 140–152.

Промышленность Алтайского края: анализ и оценка итогов работы в 1999–2000 гг.: Отчет о НИР/Ин-т проблем промышл. развития, г. Барнаул. – Барнаул, 2000.



В феврале в г. Белокурихе (Алтайский край) прошла международная экономическая конференция «Западная Сибирь: регион, экономика, инвестиции», организованная рядом российских и германских общественных организаций, Алтайским государственным университетом, администрацией Алтайского края.

В ней участвовали ведущие промышленники и предприниматели края, ученые, представители федеральной и региональной власти. Публикуем материалы выступления первого заместителя главы администрации края, кандидата экономических наук **Николая Александровича ЧЕРТОВА**.

---

---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

---

---

Уже 8 лет мы проводим реформы, а целостной и конструктивной экономической политики центра, на мой взгляд, нет. С 1992 г. падение объемов промышленного производства в крае составило 65%. Свыше половины населения края получает доходы ниже прожиточного минимума и находится за чертой бедности.

Необходимо проанализировать, тот ли курс реформ мы выбрали? Что кроется за действиями Центра – осознанная политика, некомпетентность, а, может быть, неспособность управлять ситуацией?

Прежде чем говорить о проблемах развития края, хочу высказать свое мнение об экономической ситуации в целом по России, в частности, по главному вопросу нашей конференции – о включении экономики России в мировое экономическое сообщество.

□ Может ли российская экономика в условиях глобализации выжить и составить конкуренцию развитым странам? По моему убеждению, она была и во многом остается неконкурентоспособной. Не потому, что русские не хотят и не умеют работать. Экономике делают неконкурентоспособ-

© ЭКО 2001 г.



ной прежде всего географические факторы: климатические условия, огромные расстояния. Так, в результате засухи 1997 г. была потеряна почти половина объемов производства сельхозпродукции. А суровая и снежная зима этого года?

По объективным причинам издержки производства в Сибири всегда будут больше, чем в странах с более благоприятными природно-климатическими условиями. Особенно с учетом глобализации, когда производство смещается в «новые индустриальные страны», где теплый климат сочетается с низким уровнем заработной платы.

Главный вывод из сказанного: при полной открытости России для мировой экономики, незащищенности внутреннего рынка и товаропроизводителей наша экономика обречена на разграбление, на эксплуатацию более мощными в экономическом отношении странами. В конце концов – и это надо осознать – мы придем к развалу экономики, а затем и страны. Я нисколько не сгущаю краски, потому что знаю истинное положение на производстве и в социальной сфере. Предвестником и показателем этого является нынешний топливно-энергетический кризис, который связан с тем, что выгодней продавать энергоресурсы за рубеж, а не на внутреннем рынке. Даже А. Б. Чубайс подтвердил, что сегодня в ситуации, схожей с Приморьем, находится половина России; на мой взгляд, может, даже и вся страна.

Мы много говорим об иностранных инвестициях, тешим себя иллюзиями. Но по причинам, о которых я выше говорил, объемы инвестиций, необходимые для стабилизации и подъема экономики, в Россию никогда не пойдут. Когда мы анализируем динамику иностранных вложений, как на краевом, так и на федеральном уровне, бросается в глаза их мизерный объем, совершенно не отвечающий нашим потребностям.

Нас также не устраивают качество и характер инвестиций. Инвестиции осуществляются в основном в государственные ценные бумаги, приносящие их владельцам сверхприбыли, или делаются в форме портфельных инвестиций в акции предприятий – «голубых фишек», и пресле-

дуют спекулятивные цели. Или идет скупка «по дешевке» — напрямую либо через подставных лиц — предприятий сырьевых и экспортоориентированных отраслей, с тем, чтобы «снять сливки» и бросить предприятия на произвол судьбы. Бесспорно, что такой «стратегический инвестор» не поможет нам стабилизировать экономику.

Надо смотреть правде в глаза. Дело не только в том, что у нас не защищена частная собственность или нет политической стабильности, чем иногда объясняют отсутствие иностранных инвестиций. Дело в том, что у нас в России лишь считанные десятки предприятий могут конкурировать с западными производителями и транснациональными группами. А политические риски капитал не устрашат, если это будет ему выгодно, и пример с государственными краткосрочными обязательствами — яркое тому подтверждение. Иностраный инвестор не испугался ни В. В. Жириновского, ни Г. А. Зюганова, ни политической нестабильности и активно пошел к нам, потому что работать сверхприбыльно на этом спекулятивном рынке можно.

□ В стране остро не хватает капитала, что обуславливает низкий внутренний спрос и тормозит производство. Мы это в крае особенно остро ощущаем. В то же время из страны ежегодно вывозится, по самым скромным подсчетам, 15–20 млрд дол. в денежной форме, и около 70 млрд дол. сырьевых ресурсов, что, по сути, тоже является вывозом капитала. В конечном счете, это — потеря 6–8% потенциального прироста объемов производства за год. И в этом — одна из главных причин многолетнего спада.

Чрезмерная либерализация внешнеэкономических отношений — стратегическая ошибка для страны. Государство должно взять под контроль, вплоть до введения монополии, вывоз из страны ресурсов как общенационального достояния. Ведь, к примеру, экспортируя энергоресурсы, мы лишаем страну самого необходимого. Представление о неисчерпаемости наших природных ресурсов во многом устарело — износ оборудования и уменьшение разведанных запасов нефти и газа могут привести к дефициту топлива даже для внутренних нужд, в чем мы все в этом году убедились.

Необходимо перекрыть каналы вывоза капитала, прежде всего законодательными мерами. В противном случае, мы уподобляемся человеку, который пытается тушить пожар в своем доме, таская воду решетом.

□ Никто сегодня уже не отрицает необходимость построения социально ориентированной рыночной экономики. Однако разговоры идут уже 8 лет, а основные рыночные механизмы не созданы.

Реальный сектор в рыночной экономике не может работать без финансового рынка. В России же сегодня реальный сектор сам по себе, а финансовый – сам по себе.

Важнейшим сегментом финансового сектора является банковская система, рынок ссудных капиталов. Внешне эта система сложилась, однако банки по-прежнему предоставляют преимущественно краткосрочные кредиты. Проведенный нами анализ показал, что из общего объема кредитных вложений алтайских банков в 4,5 млрд руб. инвестиции в реальный сектор экономики составляли только 2,5%.

Другой важнейший механизм привлечения инвестиций в экономику – фондовый рынок – за годы реформ в России практически не заработал. Тому есть и объективные, и субъективные причины (в частности, вызывавшая немало нареканий работа Федеральной комиссии по ценным бумагам). В результате в России реально функционирует лишь несколько площадок в крупнейших городах, причем с ограниченным числом эмитентов и игроков. О каком привлечении инвестиций можно говорить в такой ситуации? Сегодня, при нехватке свободных средств у предприятий, сбережения населения могли бы служить главным источником привлечения инвестиций. А мы не можем привлечь эти ресурсы, в силу неразвитости фондового рынка.

Федеральное правительство не столько укрепило фондовый рынок, сколько развалило его основы своей политикой привлечения спекулятивного капитала в государственные ценные бумаги. Поэтому руководителям страны необходимо понять – государство не должно выступать в качестве главного спекулянта на фондовом рынке.

Проблемы фондового рынка требуют на федеральном уровне скорейшего разрешения, иначе все разговоры об инвестициях, не только иностранных, но и внутренних, останутся всего лишь разговорами.

Слабо развит в России и на Алтае рынок страховых услуг, который призван служить как уменьшению рисков, так и привлечению инвестиций. Страховые компании не торопятся вкладывать свои ресурсы в производство, да и предприниматели не привыкли привлекать инвестиции в этой сфере.

В зачаточном состоянии находится рынок недвижимости. Говорить серьезно о трансформации отношений собственности, укреплении собственника без развитого рынка недвижимости не приходится.

□ Не решена проблема экономического регулирования земельных отношений, в том числе и применительно к землям сельскохозяйственного назначения. Конечно, вопрос оборота земли крайне сложный, он требует постепенного, поэтапного решения. И прежде всего надо отработать практику аренды земли. Для Алтайского края этот вопрос тоже назрел.

Что произошло в результате акционирования бывших колхозов и совхозов? Земельные паи получили только те, кто на тот момент работал в хозяйстве, а также пенсионеры. Сегодня подросло новое поколение, и молодые люди, готовые работать на селе, оказываются в положении бесправных наемных работников и не имеют права на участие в управлении хозяйством. Такая же ситуация и с большинством работников социальной сферы – врачами, учителями; причем, права на землю лишились не только они, но и все последующие поколения. Здесь заложена мина замедленного действия, которая грозит взорваться, и через десяток лет мы рискуем получить на селе серьезнейшие социальные конфликты.

Другая проблема возникает при реструктуризации слабых хозяйств. В условиях разделения земли на паи и отсутствия оборота земли мы не можем ни присоединить слабое хозяйство к более сильному, ни отдать его инвестору, готовому вложить деньги и заниматься сельским хозяйством.

Этот вопрос необходимо решать без политических предубеждений и лишних эмоций. Выскажу свое мнение: аргумент о скупке земли иностранцами, часто используемый в полемике, неправомерен. Наоборот, сегодня не затащить никого из иностранцев на землю, так как сельхозпроизводство в России гораздо менее эффективно, чем в других странах. Не иностранцам нужна наша земля, она нужна только нам.

□ Важнейшим направлением является поддержка предпринимательства. Хотя эта поддержка на федеральном уровне постоянно декларируется, с 1995 г. наметилась стагнация. Причин этого немало: и несовершенство законодательства, и отсутствие моральной, общественной, финансовой поддержки. А ведь в наших условиях, когда и в крае, и в стране произошел обвал предприятий оборонки, легкой промышленности, сельхозмашиностроения, нет перспектив в ближайшее время восстановить объемы производства, развитие малого предпринимательства является традиционным и очень эффективным способом решения производственных и социальных проблем.

По моему убеждению, эффективный запуск рыночных механизмов в краткосрочной перспективе невозможен без участия государства. Очень важен качественный аспект функционирования рынков. Основные критерии здесь – снижение производственных издержек и издержек обращения предприятий реального сектора экономики, а также приток инвестиций в этот сектор. Без этого решение локальных задач, в том числе и в экономике Алтайского края, просто невозможно.

□ В стране происходит перераспределение доходов и экономического потенциала в пользу регионов с наиболее благоприятными условиями для развития экономики. В результате усилились межрегиональные различия, что особенно чувствуется на Алтае. Это – объективный и для рыночной экономики нормальный процесс.

Однако происходит чрезмерная концентрация экономического потенциала и доходов в ряде регионов, появляются экономически неблагополучные, проблемные регионы.

Развитие экономики страны идет по «сырьевому сценарию». И в Западной Сибири идет разделение регионов на относительно благополучные («добывающие») и проблемные («перерабатывающие»), к которым относится и наш край.

□ Необходима государственная поддержка проблемных регионов и ключевых для их экономик отраслей, не обладающих достаточным инвестиционным потенциалом. Для Алтая это – сельхозмашиностроение, сельское хозяйство, конверсия оборонного комплекса и др.

Вопрос о состоянии и перспективах экономики Алтайского края важен не только сам по себе, но и в контексте общероссийской экономической политики. Край – несырьевой регион, типичный и в чем-то более сложный, чем другие регионы России. На подобных регионах можно и нужно апробировать все схемы и модели оживления и функционирования рыночной экономики, т. е. рыночные реформы должны быть адаптированы к сложным условиям хозяйствования проблемных регионов, и эту адаптацию надо рассматривать в качестве одного из главных критериев эффективности проводимых реформ.

Два года в крае, как и в России в целом, наблюдаются позитивные тенденции: прирост объемов промышленного (1999 г. – 18%, 2000 г. – 8%) и сельскохозяйственного производства (2000 г. – 19,5%), улучшение социальных показателей, повышение наполняемости бюджета. Но в последние месяцы наблюдается замедление темпов роста. Эффект девальвации рубля 1998 г. иссякает, предпосылок же для устойчивого роста экономики пока в России не создано. Более того, на федеральном и региональном уровнях сформировались серьезные ограничения возможностей экономического роста: недостаточный внутренний спрос, большой внешний долг, инвестиционные ограничения, неразвитость рыночной инфраструктуры и др.

Каким образом задействовать имеющиеся резервы и преодолеть эти ограничения, чтобы выйти в соответствии с поставленной президентом страны задачей на ежегодный прирост объемов производства 5–7%?

Администрация края пытается в условиях жестко ограниченных ресурсов поддержать экономику. Прежде всего,

в Плате социально-экономического развития края до 2005 г. определены приоритеты. В их числе:

- ✓ создание крупной базы зернового производства на основе интенсивных технологий, развитие льноводства и птицеводства;
- ✓ организационная и финансовая поддержка личных подсобных хозяйств населения;
- ✓ формирование государственных заказов на сельскохозяйственную продукцию, продовольствие, продукцию производственно-технического назначения; этот инструмент активно используется администрацией;
- ✓ развитие сельхозмашиностроения, энергетики, производства гербицидов и бытовой химии, переработки сельхозпродукции;
- ✓ газификация края;
- ✓ развитие системы оптовых рынков;
- ✓ поддержка предпринимательства.

Администрация края пытается сохранить и увеличить объемы финансирования капитальных вложений за счет федерального и краевого бюджетов, привлечь иностранные инвестиции и средства населения.

Важное направление стимулирования инвестиций – погашение части ставки банковского процента по привлеченным для поддержки реального сектора банковским кредитам. Банковская система на Алтае не самая сильная, тем не менее в ней имеется значительный объем свободных финансовых ресурсов, которые банкиры не торопятся вкладывать в экономику. Администрация края пошла на беспрецедентный шаг: в условиях жестко ограниченных средств согласилась на безвозмездное погашение, за счет бюджета, части ставки с целью её снижения до инвестиционного уровня. В 2001 г. на это запланировано выделить 50 млн руб., что даст возможность привлечь, в зависимости от динамики ставки рефинансирования, 500–700 млн руб. кредитных средств. Мы рассчитываем, что спустя 2–3 года реализованные таким путем инвестиционные проекты дадут отдачу и увеличат объемы поступлений в бюджеты всех уровней.

По данным журнала «Эксперт», в инвестиционном рейтинге за 1999–2000 гг. край занимал по инвестиционному потенциалу 26-е место среди 89 регионов и отнесен к зоне

умеренного риска. Тем не менее инвестиции в расчете на душу населения ниже среднероссийских показателей в 3,3 раза, край уступает по этому показателю большинству регионов Западной Сибири.

Администрация прилагает все силы для улучшения этого показателя. Однако реальный инвестиционный прорыв в регионах с неблагоприятной экономической ситуацией ввиду отсутствия сырьевых ресурсов вряд ли возможен без вмешательства государства, подразумевающего как прямые инвестиции, так и снижение рисков.

По моему убеждению, деятельность региональных администраций будет неэффективной, если не будет поддержана продуманной и взвешенной политикой со стороны Центра. Пример по рынку алкогольной продукции. Администрации по сравнению с 1997 г. удалось в три раза уменьшить число смертельных исходов от отравлений «паленкой», в 6 раз поднять удельный вес акцизов в краевом бюджете. Однако непродуманные решения на федеральном уровне – непомерное повышение акцизов и новая форма их сбора – фактически «смазали» всю нашу трехлетнюю работу. По сути дела, федеральный Центр такими решениями стимулирует производителей поддельной водки и отбрасывает нас на несколько лет назад.

Аналогичные примеры можно привести по рынку металлолома цветных и черных металлов, нефтепродуктов. С целью упорядочения сбора лома был принят краевой закон, однако в ходе кампании по приведению законодательства в соответствие с федеральным он был опротестован и отменен. Также администрации не дают эффективно бороться с нелегальным оборотом нефтепродуктов. А ведь почти каждая проверка показывает, что учитываемый оборот составляет всего 20–30% от реального, тем самым значительно уменьшаются доходы бюджета, необходимые для содержания социальной сферы.

Думаю, что без решения отмеченных основополагающих проблем говорить об устойчивом росте экономики России, Западной Сибири, Алтайского края в среднесрочной перспективе не приходится.



# ДОБЫЧА ЗОЛОТА В РОССИИ:

## *СЫРЬЕВАЯ БАЗА, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ*

**В. М. СОКОЛОВ,**  
ведущий научный сотрудник Института экономики  
и организации промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

### **Золотоносная база России: шаг к кризису**

Золото в России добывается из собственно золотых россыпных, золоторудных (коренных) и комплексных золото-содержащих с попутно извлекаемым золотом месторождений. На начало 90-х годов месторождения различного типа были разведаны в 33 регионах, при этом в 30 из них велась добыча золота. Данные о распределении запасов по экономическим районам на 1 января 1993 г. приводятся в табл. 1. Более половины общих запасов приходилось на коренные месторождения золота, менее 20% – на россыпные, более 28% – на комплексные. При этом месторождения коренных руд были в основном разведаны в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, россыпных – на Дальнем Востоке, комплексных – на Урале и в Восточной Сибири. Около 74% запасов золота было сосредоточено в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке; более 21% – на Урале, в основном в комплексных рудах; менее 5% – в остальных регионах.

© ЭКО 2001 г.



**Распределение запасов золота в недрах России  
на 01.01.93 г. по экономическим районам, т**

Руды	Экономический район						Итого
	Се- вер- ный	Севе- ро-Кав- каз- ский	Ураль- ский	Запад- но-Си- бир- ский	Восточ- но-Си- бир- ский	Дальне- восточ- ный	
Коренные	–	–	161,6	32,2	1176,6	1097,9	2468,3
Россыпные	0,9	–	74,0	27,0	235,0	584,5	921,4
Комплексные	5,2	81,0	789,7	58,3	386,3	5,7	1326,2
Всего	6,1	81,0	1025,3	117,5	1797,9	1688,1	4715,9

**Источник:** Беневольский Б. И. Золото России. – М.: Геоинформмарк. 1995.

Обобщение литературных данных<sup>1</sup> позволяет рассчитать доли добычи золота отдельных регионов с выделением типов руд (табл. 2).

Таблица 2

**Структура добычи золота в России по экономическим  
районам и типам руд в 1998 г., %**

Руды	Экономический район						Итого
	Се- вер- ный	Севе- ро-Кав- каз- ский	Ураль- ский	Запад- но-Си- бир- ский	Восточ- но-Си- бир- ский	Дальне- восточ- ный	
Коренные	–	–	1,57	0,47	5,06	9,36	16,46
Россыпные	0,22	–	1,98	0,64	16,17	52,37	71,38
Комплексные	0,06	0,63	7,58	0,46	3,08	0,35	12,16
Всего	0,28	0,63	11,13	1,57	24,30	62,09	100,00

Сравнение данных, приведенных в таблицах 2 и 3, позволяет сделать вывод о двух видах диспропорций в структуре запасов и добычи золота. Первый – это интенсивная эксплуатация россыпей при значительном, но малоиспользуемом резерве коренных месторождений. При запасах ме-

<sup>1</sup> Беневольский Б. И. Золото России. – М.: Геоинформмарк, 1995;

нее 20% от разведанного на россыпи в 1992 г. приходилось более 71% добычи. А по коренным месторождениям при запасах более 52% добыча составила около 16,5%. Второй вид диспропорций – территориальный. Суммарные запасы золота на Дальнем Востоке были меньше, чем в Восточной Сибири, а добыча – в 2,5 раза выше. В результате же россыпные руды Дальнего Востока, составляя лишь 12,4% запасов, давали более 52% добычи.

Если общая обеспеченность добычи золота запасами в начале 90-х гг. составляла 35 лет, то по коренным рудам она равнялась 111 годам, по комплексным – 81 году, а по россыпям – только 9,5 лет<sup>2</sup>. К тому же только за 80-е годы среднее содержание золота в песках для дражного и открытого раздельного способов разработки месторождений снизилось более чем на четверть. В промышленное освоение в основном передавались мелкие россыпи и их участки, расположенные на удалении от приисковых баз, а также техногенные месторождения.

К началу 90-х годов в золотодобывающей промышленности сложилась ситуация, близкая к кризисной. Необходимо было перейти к освоению месторождений коренного золота. Это требовало значительных капитальных вложений. Но в 1992–1993 гг. золотодобыча, где до этого действовало десять производственных объединений, перешла к сотне предприятий и организаций различных форм собственности.

### **Динамика выживания**

С 1993 г. Комитет по драгоценным металлам (Комдрагмет) России установил расчетные закупочные цены у золотодобытчиков на предстоящий месяц на основе средней цены Лондонской ассоциации торговцев слитками (LBMA) за предыдущий месяц. В 1996 г., уже после ликвидации Комдрагмета, Гохран России принимал и отпускал драгоценные металлы по итоговой цене вечерних торгов LBMA предыдущего дня за минусом 1%. Его примеру последовали ЦБ Рос-

---

<sup>2</sup> Информационная теория стоимости и системные экономические оценки природных ресурсов. – Новосибирск, 1999. С. 576–577.

сии и коммерческие банки. Последние до разрешения экспорта золота в начале 1998 г. ориентировались на цену ЦБ. После того как была отменена монополия государства на экспорт золота, коммерческие банки стали конкурировать с ЦБ, часто поднимая цены закупки золота у старателей выше, чем ЦБ покупает его у коммерческих банков. Вследствие этого цена приобретения золота у золотодобытчиков возросла до уровня цен LBMA минус 1,5–1,8%. Несколько снизилась она в 1999 г., после введения 5%-го налога на экспортируемые драгоценные металлы.

Преобладающая до последнего времени в России добыча россыпного золота – работа сезонная. Теоретически была разработана следующая система взаимоотношений: государство в лице правительственного комитета авансирует золотодобычу (25% от стоимости ожидаемого металла по льготным кредитам), а после поставок золота с добытчиками производится полный расчет. При этом покупатель золота сначала был один – государство. Официальная либерализация рынка золота началась только в 1995 г. И на практике обе стороны не раз демонстрировали свою партнерскую ненадежность. Многие артели, получив аванс, просто разваливались. В результате ни золота не было, ни кредиты не возвращались. До половины денег терялось<sup>3</sup>. В свою очередь и государство не спешило рассчитываться за поставленное золото с добросовестными партнерами, затягивая платежи на долгие месяцы.

Относительно подробная статистика по добыче золота в России имеется только за 1991–1995 гг. (табл. 3).

Остановлюсь на динамике добычи собственно золотодобывающими предприятиями в этот период. Добыча снижалась во все годы, кроме 1993 г., когда прирост составил 10,2 т по сравнению с предыдущим годом. Решающим фактором здесь явился переход на расчеты государства с производителями по ценам LBMA. Но выигрыш золотодобытчиков оказался кратковременным. Вместе с ростом закупочных цен на золото выросли и рентные платежи,

---

<sup>3</sup> Тесленко В. Артельная вольница// Эксперт. 1998. № 13.

начисляемые пропорционально стоимости произведенной продукции. Инфляция в России после 1993 г., особенно после введения валютного коридора, росла гораздо быстрее курса доллара. В результате в апреле 1995 г. 1 грамм золота стоил 63 тыс. руб., а в январе 1996 г. – уже 57 тыс. руб.

Таблица 3

### Добыча и производство золота в Российской Федерации по регионам за 1991–1995 гг., кг

Регион	1991	1992	1993	1994	1995	1995 к 1991, %
Добыча, Россия в целом	161800	146091	149464	142578	131938	81,5
В том числе золотодобывающие предприятия	133700	126021	136232	131931	122182	91,4
<i>Из них районы:</i>						
Северный	218	350	350	175	137	62,8
Уральский	6182	5422	6080	5375	5510	89,1
Западно-Сибирский	1500	1066	1727	1435	1688	112,5
Восточно-Сибирский район	29200	26761	33487	33766	32335	110,7
Дальневосточный район	96675	92428	94587	91180	82512	85,3
<i>В том числе:</i>						
Республика Саха (Якутия)	32800	30515	33558	31297	28759	87,7
Магаданская обл.	30388	29156	28600	28183	22343	73,5
Чукотский АО	14412	14417	13068	11682	9790	67,9
Попутная добыча	10000	8500	7964	4887	5656	56,6
Производство золота из вторичного сырья	24400	11570	5268	5760	4100	16,8

**Источники:** Вишнепольский К. Государство хочет регулировать добычу золота// Коммерсантъ-Daily. 1996. 30 янв.; Соколов В. М. Добыча золота в России: состояние и перспективы// Финансы в Сибири. 1996. № 5.

В то же время расходы на добычу выросли за 1995 г. в 2,15 раза – из-за подорожания нефтепродуктов, электроэнергии и роста других затрат. В конце 1995 г. убытки зо-

лотодобытчиков Магаданской области составили 3,5 тыс. руб. на каждый грамм добытого золота<sup>4</sup>.

В наиболее трудном положении оказались золотодобытчики Северо-Востока страны, работающие на месторождениях россыпного золота, и именно здесь быстрее всего снижалась добыча. Так, в целом по России золотодобывающие предприятия добыли в 1995 г. на 11,5 т золота меньше, чем в 1991 г. А три крупнейших добывающих золото субъекта России – Республика Саха (Якутия), Магаданская область и Чукотский автономный округ – снизили добычу на 16,7 т. Некоторый рост объемов добычи золота в других регионах, особенно в Восточной Сибири, не смог приостановить общее падение по стране в целом.

В публикациях, касающихся динамики золотодобычи в России за последнее десятилетие<sup>5</sup>, содержатся данные о результатах работы золотодобывающих предприятий России в 1996–1999 гг. Это позволяет проследить динамику добычи в целом по стране за 1991–1999 гг. (рис. 1). Отметим, что падение, продолжавшееся в 1996 г., сменилось стабилизацией и даже некоторым подъемом в 1997 г. Кризис 1998 г. не миновал и золотодобытчиков – объемы добычи упали на 10,3 т. Однако уже в 1999 г. в отрасли наблюдается оживление: объем добычи золота приблизился к уровню 1997 г. Одновременно менялась и региональная структура добычи. Так, если в Республике Саха (Якутия) за 1995–1997 гг. добыча упала почти в 1,5 раза<sup>6</sup>, то в Красноярском крае и Магаданской области, где вводились в строй новые предприятия, эксплуатирующие месторождения коренного золота, она возросла.

За последние годы значительно сократилось число золотодобывающих предприятий. Прекратили свое существование многие производственные образования, созданные в

---

<sup>4</sup> Золотодобытчики обсуждают проблемы отрасли// Коммерсантъ-Daily, 1995, 9 дек.

<sup>5</sup> Мировые золотодобывающие компании наращивают производство золота// БИКИ. 2000. 28 март; Производство золота в России// БИКИ. 2000. 26 февр.; Тесленко В. Артельная вольница// Эксперт. 1998. № 13.

<sup>6</sup> Ломакина Н. В. Развитие цветной металлургии на Дальнем Востоке в период реформ// Проблемы прогнозирования. 2000. № 3.

отрасли в надежде их владельцев на легкую прибыль. Так, если в 1995 г. добычей золота занималось примерно 940 предприятий, то в 1999 г. их осталось 566. По большей части это – мелкие артели, но погоду в отрасли начинают определять крупные и средние золотодобывающие фирмы. Распределение предприятий по объему добычи приводится в табл. 4.

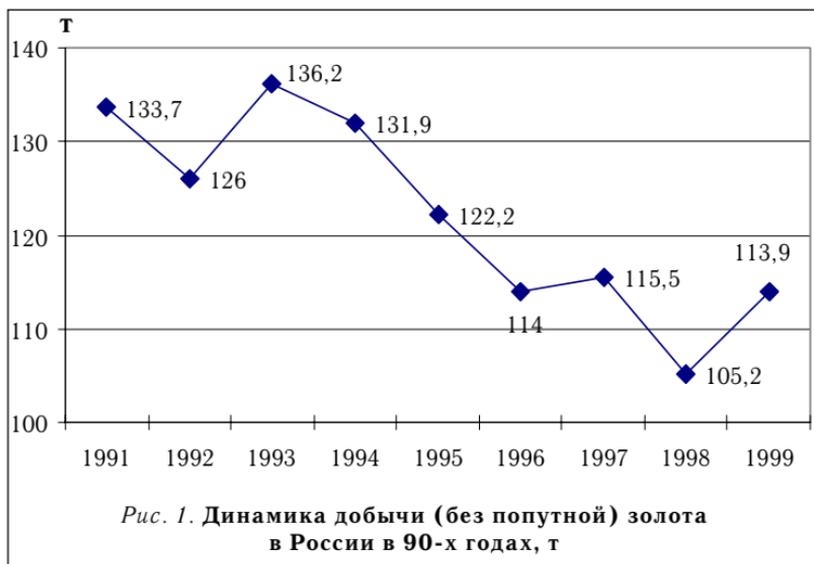


Таблица 4

### Распределение золотодобывающих предприятий по объему добычи в 1999 г.

Объем добычи золота, кг/год	Число предприятий		Доля от добычи в РФ, %
	всего	% от общего числа	
Менее 100	389	68,7	11,2
От 100 до 300	99	17,5	14,8
От 300 до 1000	62	11,0	28,1
Более 1000	16	2,8	45,9
Всего	566	100,0	100,0

**Источник:** Колмогоров Н. К. Золотодобывающая промышленность России. Проблемы и перспективы// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2000. № 2.

Чрезмерная раздробленность отрасли стала одной из основных причин, сдерживающих развитие золотодобывающей промышленности. Мелкие и средние предприятия не имеют достаточных финансовых средств на реализацию инвестиционных проектов, связанных с освоением новых месторождений. Весьма проблематичным является для них получение кредитов у российских, не говоря уже о зарубежных, кредитных организаций. Мелкие предприятия не имеют достаточных средств на приобретение новой высокопроизводительной землеройной техники, большегрузных автосамосвалов, погрузчиков и т. д. Поэтому они, используя в основном примитивные технологии, стремятся отрабатывать относительно богатые и несложные месторождения россыпного золота. Это одна из причин, почему наиболее рентабельная часть сырьевых ресурсов подвергалась в последние 5–6 лет активной эксплуатации без адекватного их восполнения<sup>7</sup>. Это отмечают многие исследователи.

### **Инвестиционный климат в добыче российского золота**

В связи с интенсивной отработкой россыпных месторождений золота и существенным ухудшением минерально-сырьевой базы на действующих предприятиях в 1996 г. была принята Федеральная целевая программа (ФЦП) «Производство золота и серебра в России на период до 2000 года», предусматривающая ускоренный ввод в эксплуатацию 23 новых золотодобывающих предприятий суммарной производительностью 17,6 млн т руды в год и реконструкцию 7 действующих предприятий (3,2 млн т руды в год). Реализация ФЦП должна была обеспечить увеличение в 2000 г. добычи золота на 45% и серебра – на 100% к уровням 1993 г., снижение издержек производства за счет внедрения новых высокоэффективных технологий, улучшение социально-экономической и экологической обстановки в золотодобывающих регионах.

---

<sup>7</sup> Лесков М. И. Цена и себестоимость золота: состояние и прогнозы// Руда и металлы. 1999. № 6.

Для выполнения заданий ФЦП требовалось привлечь инвестиции в объеме 5725 млн дол., в том числе на новое строительство – 2065 млн дол. Данные о плановых и реальных объемах инвестиций и о выполнении заданий ФЦП по вводу новых мощностей за период 1996–1999 гг. приведены в табл. 5. В эксплуатацию введено 17,3% мощностей по добыче и переработке руды от заданного в программе, капитальные вложения в новое строительство составили всего лишь 48,8%.

Таблица 5

**Основные показатели выполнения ФЦП  
«Производство золота и серебра в России  
на период до 2000 года» в 1996–1999 гг., млн дол.**

Показатель	Значения показателей		% выполнения
	в соответствии с программой	фактически	
Число введенных в эксплуатацию предприятий, шт.	20	5	25,0
Ввод в эксплуатацию мощностей по добыче руды, тыс. т	12285	2130	17,3
Инвестиции, млн дол.	1446	706	48,8
<b>В том числе:</b>			
средства предприятий	99	170	171,7
иностранные инвестиции	842	232	27,5
заемные средства банков, частных предпринимателей	168	112	66,7
средства федерального бюджета	231	192	83,1
средства акционеров	106	0	0

**Источник:** Колмогоров Н. К. Золотодобывающая промышленность России. Проблемы и перспективы // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2000. № 2.

Основным источником финансирования нового строительства должны были стать иностранные инвесторы (842 млн дол. из 1446 млн дол. – 58,2%), федеральный бюджет (16,0%) и коммерческие банки, ассоциации и частные предприниматели (11,6%).

Надежды на привлечение иностранных инвесторов в освоение золоторудных месторождений не оправдались. В первые годы реализации ФЦП еще удалось привлечь иностранных инвесторов к финансированию строительства предприятий на дальневосточных месторождениях «Кубака», «Покровское», реконструкции предприятий АО «Бурятзолото». Но в 1998–1999 гг. в освоении российской минерально-сырьевой базы золота иностранные инвесторы уже практически не участвовали.

В 1999 г. английский «Mining Journal» (Oct. 22. Vol. 333. № 8551) провел опрос исполнительных директоров крупнейших добывающих корпораций, которых попросили назвать 10 ведущих из 50 включенных в список развивающихся стран, представляющих наибольшую привлекательность для разработки месторождений в течение ближайших 5 лет. В числе первых десяти названных оказались пять латиноамериканских стран (Чили, Перу, Бразилия, Аргентина, Мексика), четыре африканских (ЮАР, Гана, Танзания, Намибия) и Индонезия. Среди наименее перспективных для инвестиций были названы Россия, Таджикистан, Ангола, Албания и др. Поэтому можно предположить, что в ближайшие годы рассчитывать на существенный приток иностранных инвестиций в золотодобывающую промышленность России не следует.

Бюджетные средства, использованные на введенных в эксплуатацию месторождениях, составили только половину всех выделенных средств. Остальные разошлись по многочисленным объектам незавершенного строительства, часть средств вообще использована не по назначению.

Как отмечают специалисты отрасли, ошибочной оказалась концепция широкого привлечения в 1996–2000 гг. средств российских кредитных организаций в строительство новых горнодобывающих предприятий. Кризис банковской

системы и высокие проценты ставок за пользование кредитами сделали невозможным использование этого источника финансирования. Не оправдались и надежды на привлечение средств акционеров.

Если рассмотренные тенденции сохранятся, то в ближайшее время золотодобывающая промышленность может рассчитывать только на собственные средства предприятий и федеральный бюджет.

Между тем инвестиции в добычу российского золота более выгодны, чем в добычу золота во многих других странах. Для доказательства этого утверждения мы привлекаем информацию из различных источников. Н. К. Колмогоров<sup>8</sup> приводит данные по группе включенных в ФЦП месторождений золота (по программе и фактически), об объемах добычи руды и капитальных вложений. А. П. Кривенко и другие авторы<sup>9</sup>, проанализировав ряд отечественных и зарубежных источников, дают по 26 месторождениям золота России, значительная группа из которых осваивается в рамках ФЦП, информацию о среднем содержании золота. Это позволяет провести расчеты удельных капитальных вложений в освоение отечественных месторождений золота, сравнить проектные и фактические данные. Результаты расчетов по проектным данным 13 месторождений в девяти субъектах Федерации приведены в табл. 6.

Соответствующие расчеты фактического использования капитальных вложений по тем месторождениям из 13, которые были введены в эксплуатацию в 1996–1998 гг., приводятся в табл. 7.

Данные о величине капитальных вложений Н. К. Колмогоров приводит в млн дол., что дает возможность провести сравнение удельных капитальных вложений в освоение отечественных и зарубежных месторождений золота. Для сравнения выбраны две рассмотренные выше совокупности. Во-первых, крупнейшие мировые проекты золотодобываю-

---

<sup>8</sup> Колмогоров Н. К. Золотодобывающая промышленность России. Проблемы и перспективы// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2000. № 2.

<sup>9</sup> Информационная теория стоимости и системные экономические оценки природных ресурсов. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 1999.

ших предприятий, которые предполагалось ввести в эксплуатацию во второй половине 90-х годов. Здесь я выделяю 10 проектов, направленных на развитие не комплексных, а собственно золотоносных месторождений (табл. 8). Во вторую совокупность вошли 5 золотодобывающих рудников США с открытой разработкой, введенных в строй в 1986–1987 гг.

Таблица 6

**Расчет удельных капитальных вложений в освоение месторождений золота в соответствии с ФЦП «Производство золота и серебра в России на период до 2000 года»**

Регион, месторождение	Добыча руды, тыс. т в год	Содержание золота, г/т	Производственная мощность, т золота в год	Капитальные вложения, млн дол.	Удельные капитальные вложения, млн дол./т
Свердловская обл., «Воронцовское»	1200	4,9	5,9	107	18,2
Красноярский край, «Олимпиадинское-1»	800	16,9	13,5	70	5,2
Респ. Тыва, «Тардан»	200	9,0	1,8	17	9,4
Респ. Саха (Якутия), «Кючус»	700	8,7	6,1	250	41,1
Амурская обл., «Покровское»	1200	4,4	5,3	83	15,7
Хабаровский край, «Хаканджа»	600	6,9	4,1	100	24,2
Магаданская обл., «Ветренское»	100	22,3	2,2	2	0,9
«Кубака»	650	14,3 – Au 16,2 – Ag	10,7	142	13,3
«Школьное»	85	35,3	3,0	26	8,7
«Джульетта»	100	28,0	2,8	23	8,2
Чукотский АО, «Каральвеем»	200	29,7	5,9	37	6,2
Камчатская обл., «Агинское»	200	43,9	8,8	150	17,1
«Аметистовое»	400	16,0	6,4	100	15,6
В целом по совокупности	6435	–	76,5	1107	14,5

**Расчет удельных капитальных вложений по  
российским месторождениям золота, освоенным  
в 1996–1999 гг. (1 – по проекту; 2 – фактически)**

Содержание золота, г/т	Год ввода в эксплуатацию	Добыча руды, тыс. т	Производственная мощность, т	Капитальные вложения, млн дол.	Удельные капитальные вложения, млн дол./т	
<b>Красноярский край, «Олимпиадинское-1»</b>						
16,9	1	1996	800	13,50	70,0	5,19
	2	1996	800	13,50	42,4	3,14
<b>Амурская обл., «Покровское»</b>						
4,4	1	1998	1200	5,28	83,0	15,72
	2	1999	300	1,32	30,0	22,73
<b>Магаданская обл., «Ветренское»</b>						
22,3	1	1996	100	2,23	2,0	0,90
	2	1997	40	0,89	2,0	2,25
<b>«Кубака»</b>						
14,6	1	1997	650	10,72	142,0	13,25
	2	1997	650	10,72	230,0	21,46
<b>«Школьное»</b>						
35,3	1	1997	85	3,00	26,0	8,67
	2	1999	40	1,41	18,0	12,77
<b>Чукотский АО, «Каральвеем»</b>						
29,7	1	1996	200	5,94	37,0	6,23
	2	1996	200	5,94	36,5	6,14
<b>В целом по совокупности</b>						
	1		3035	40,67	360,0	8,85
	2		2030	33,78	358,9	10,62

Для корректности сравнения капитальные вложения пересчитаны мною из цен 1986 г. в цены 1996 г. Уровень инфляции оценен по данным, содержащимся в ежегодном послании

президента США Конгрессу США, в 127%, при этом вполне допустимо, что он занижен по сравнению с реальным положением вещей. Результаты расчетов приведены в табл. 9.

Таблица 8

**Расчет удельных капитальных вложений  
по крупнейшим мировым проектам  
золотодобывающих предприятий в 90-х годах**

Страна, рудник	Содержание золота, г/т	Производственная мощность, т золота в год	Капитальные вложения, млн дол.	Удельные капитальные вложения, млн дол./т
<b>США</b>				
«Fort Knox»	0,80	10,3	260	25,2
«Pipeline»	4,00	10,9	250	22,9
«McDonald/ Seven Up Pete»	0,85	9,1	200	22,0
«Meickle»	21,90	12,4	180	14,5
<b>Венесуэла</b>				
«Las Cristinas»	1,25	11,8	400	33,9
<b>Папуа-Новая Гвинея</b>				
«Lihir»	4,37	21,4	671	31,4
<b>Кыргызстан</b>				
«Kumtor»	3,58	15,5	360	23,2
<b>Мали</b>				
«Sadiola»	2,00	10,9	350	32,1
<b>ЮАР</b>				
«South Deep»	10,10	16,5	590	35,8
«Moab»	11,20	13,0	846	65,1
В целом по совокупности	–	131,8	4107	31,2
В том числе без рудников ЮАР	–	102,3	2671	26,1

**Расчет удельных капитальных вложений  
в золотодобывающие рудники с открытой  
разработкой в США**

Рудник (штат)	Производст- венные мощности, т в год	Капитальные вложения, млн дол.		Удельные капитальные вложения в ценах 1996 г., млн дол./т
		в ценах 1986 г.	в ценах 1996 г.	
«Чайни Крик» (Невада)	5,00	78,9	100,2	20,0
«Пойн Три» (Калифорния)	4,00	51,8	65,8	16,5
«Саммитвилль» (Колорадо)	3,72	46,0	58,4	15,7
«Гоулд Бор» (Невада)	1,40	17,5	22,2	15,9
«Флорида Каньон» (Невада)	2,06	14,0	17,8	8,6
В целом по сово- купности	16,18	208,2	264,4	16,3

### **Реальность и перспективы российского золота**

Сравнение проектных данных по российским месторождениям и крупнейшим мировым проектам (см. табл. 6 и 8) приводит к выводу о явном преимуществе отечественных объектов. Удельные капитальные вложения у нас в 2,2 раза ниже, а если из зарубежных проектов исключить капиталоемкие рудники ЮАР, – то в 1,8 раза. В первую очередь это происходит потому, что в России медленно развивалась добыча рудного золота, и богатые месторождения десятилетиями не осваивались. Содержание золота в рудах составляет от 4,4–4,9 г/т на месторождениях, позволяющих вести открытую разработку («Покровское», «Воронцовское»), до 35,3–43,9 г/т на подготавливаемых подземных рудниках («Школьное», «Агинское»). В то же время в ЮАР закладываются глубокие подземные рудники для добычи руд с содержанием золота 10,1–11,2 г/т. В США и Венесуэле

проектируются рудники с открытой разработкой при содержании золота 0,8–4,0 г/т. Поэтому влияние более суровых природных условий в России перекрывается влиянием богатства золотоносных руд.

Сравнение данных, приведенных в табл. 6 и 7, позволяет сделать вывод, что в рамках ФЦП «Производство золота и серебра в России на период до 2000 г.» реализовывались в первую очередь менее капиталоемкие проекты. Удельные капиталовложения по программе составляли на освоенных месторождениях 8,9 млн дол. на 1 т золота против 14,5 млн дол. по общей совокупности, представленной в табл. 6. Таким образом, проектная удельная капиталоемкость на вводимых объектах составляла 61 % от средней по включенным в ФЦП проектам.

Как видно по итоговым данным в табл. 7, фактическая удельная капиталоемкость оказалась в среднем на 20 % выше проектной: 10,6 млн дол./т против 8,9 млн дол./т. При этом наблюдается большой разброс между объектами по отклонениям фактических капитальных затрат от проектных. Так, при освоении месторождения «Каральвеем» уложились в смету, на «Олимпиадинском-1» проектная мощность достигнута, а затрачено чуть больше 60 % от запланированного. Зато при освоении других месторождений превышение фактических удельных затрат над проектными колеблется от 40 до 150 %. В целом же по шести введенным месторождениям вырисовывается следующая картина: планируемые капитальные вложения освоены на 99,7 %, мощности по добыче золота составили 83,1 % от проектных, а мощности по добыче руды – 66,9 %. Тем самым подтверждается ориентация на освоение в первую очередь более богатых и более доступных руд.

Сравнение фактических капитальных затрат в российские и американские золотодобывающие рудники (см. табл. 7 и 9) также говорит в пользу российских месторождений. Удельные капитальные вложения в рудники Сибири и Дальнего Востока примерно на треть ниже, чем в рудники с открытой разработкой и относительно бедными рудами в США.

По данным западных экспертов, средние нетто-издержки (без амортизационных отчислений) составляли в 1997 г. по странам с рыночной экономикой 250 дол. за тройскую унцию, а на рудниках «Олимпиада» и «Кубака» – 170 дол.<sup>10</sup> Таким образом, по крайней мере, несколько достаточно крупных золотодобывающих рудников в России характеризуются высокой конкурентоспособностью.

Даже частичное выполнение заложенных в ФЦП проектов позволило существенно изменить соотношение добычи рудного и россыпного золота. Если в 1992 г. оно составляло 20% и 80% в общем объеме добычи, то в 1996 г. – 25 и 75, в 1997 г. – 35 и 65, в 1998 г. – 40% и 60%. Некоторые положительные тенденции в золотодобывающей промышленности проявились в самые последние годы. Так, августовский дефолт 1998 г. сыграл положительную роль для многих золотодобывающих предприятий, позволив им погасить задолженность, создать необходимый объем собственных средств и уже в 1999–2000 гг. уйти от кредитования добычи.

В золотодобывающую промышленность начинают внедряться в качестве инвесторов крупные отечественные финансово-промышленные компании (ОАО «Полиметалл», АК «АЛРОСА», нефтяные компании). Некоторые коммерческие банки заявили о переходе от кредитования золотодобычи к прямому инвестированию.

Ряд предприятий взяли курс на расширение объемов использования таких способов добычи и переработки минерального сырья, как кучное и подземное выщелачивание золота из руд и песков, извлечение мелкого золота из россыпных и техногенных месторождений. В 1999 г. функционировало 8 объектов кучного выщелачивания с объемом переработки руд до 2,5 млн т, на ближайшие годы запланирован ввод еще нескольких объектов.

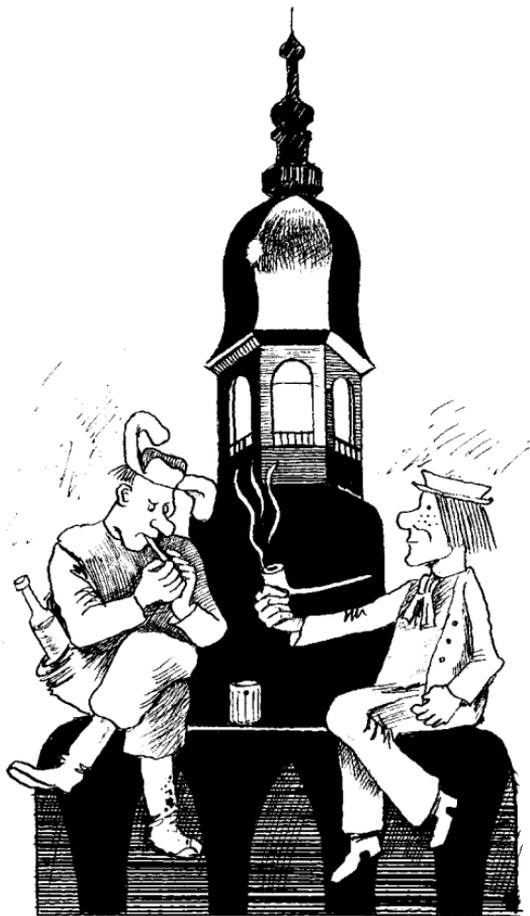
---

<sup>10</sup> Ситуация на мировом рынке золота в 1997 г.// БИКИ. 1998. 22 авг.



# РУССКАЯ БАЛТИЯ, или как экономика стирает границы и объединяет народы

Р. Х. СИМОНЯН,  
руководитель Российско-Балтийского центра  
Института социологии РАН,  
Москва



© ЭКО 2001 г.



Процессы, происходящие на территории бывшего СССР, имеют не только региональное, но и глобальное значение. И посему они во многом определяют социальную устойчивость и безопасность всего мирового окружения. За истекшее десятилетие наибольших результатов в демократических преобразованиях на постсоветской территории достигли бывшие союзные республики Прибалтики. В то же время процессы становления гражданского общества происходят там на фоне сложного взаимодействия двух основных общин, делящих жителей на титульных и русскоязычных.

---

## Волны на берегу

---

В основном российская община в странах Балтии сформировалась в послевоенный период. Так, по сравнению с довоенным уровнем доля русскоязычных эмигрантов среди коренных жителей к 1989 г. увеличилась в Эстонии более чем в 6,5, а в Латвии – в 7,5 раза<sup>1</sup>, что, естественно, вызвало раздражение местного населения. Кроме того, переселенцы быстро получали жильё, в то время как местные десятками лет томились в очередях за известными метрами.

К началу 90-х гг. в социальной структуре российской общины в Балтии можно было выделить несколько чётких групп. *Первую* составляли проживающие здесь ещё с довоенных лет. Ко *второй* можно отнести представителей российской творческой интеллигенции. Для этих людей переезд в Балтию, где идеологическое давление не было таким тотальным, как в России, являлся своеобразным способом эмиграции на Запад. Это была самая немногочисленная, но наиболее авторитетная группа. Д. С. Самойлов и Ю. М. Лотман – наиболее яркие её представители. В *третью* группу входили инженеры, врачи, учителя, преподаватели вузов и техникумов, научные сотрудники, журналисты и т. д. В формировании этой группы основную роль

---

<sup>1</sup> В Литве миграционные потоки были существенно менее интенсивными. Её руководители сумели проявить больше гибкости в изобретательности в отношениях с центром. Так, важную роль сыграло известное постановление Совета Министров Литовской ССР (1956 г.) «О развитии малых городов республики», которое значительно ограничивало объёмы строительства объектов союзного значения в «преимущественно аграрной республике».

сыграли приглашения нужных специалистов после окончания учебных заведений<sup>2</sup>, замещения по конкурсу и т. п. *Четвертая* группа включала высококвалифицированных рабочих, занятых освоением новых технологий на крупных предприятиях. Их переезд в Балтию вызывался, как правило, производственной необходимостью и помимо всего прочего повышал культурный и технический потенциал республик. Остальные же группы с точки зрения местного населения этим требованиям не отвечали.

Достаточно недружелюбно прибалты восприняли появление на их земле представителей *пятой* группы – офицеров Советской Армии. Вместе с членами своих семей они составляли многочисленную и весьма активную социальную прослойку. Но если пребывание здесь офицерского корпуса Прибалтийского военного округа регламентировалось военным приказом, то офицеры-отставники, составляющие *шестую* группу, жителями Балтии становились по собственной инициативе. Естественно, это вызывало крайне отрицательное отношение титульного населения. Тем более, что в социально-бытовом плане отставники и члены их семей отличались, наряду с обладанием различными льготами, и наибольшей активностью.

И, наконец, две группы – *седьмая и восьмая* – пользовались здесь самым низким статусом. Это солдаты срочной службы, отбывшие воинскую повинность в Прибалтике, сумевшие там остаться, закрепиться, а затем перевезти родственников («иммиграционный шлейф»), и лица, переехавшие в Балтию по оргнабору строить крупнейшие хозяйственные объекты (Ново-Таллинский морской порт, химический комплекс в Олайне, атомную электростанцию в Снечкусе). В последнюю группу, как правило, рекрутировались жители наиболее бедных российских регионов.

За оргнабором почти всегда следовал переезд родственников переселенцев. Так, с 1960 по 1990 гг. в Эстонию переехало 11% сельского населения Ленинградской и 12%

---

<sup>2</sup> Так, до сих пор руководители и инженерно-технический персонал Вентспилского порта – выпускники Одесского института морского пароходства.

сельского населения Псковской областей. Напряжения, которые возникали между ними и представителями титульного населения на бытовом уровне, носили не столько межэтнический, сколько межкультурный характер. Подобные межгрупповые столкновения, где бы они ни наблюдались (в Москве, Санкт-Петербурге или Таллине), не имеют этнонациональной природы.

Мигрант, или, по принятой в России терминологии лимитчик, покидает родину потому, что там возникло чрезмерное несоответствие между его стремлениями и тем, что может предложить ему общество. **Он бежит не от родины, а за счастьем**, поэтому местные жители (и их культура) – в его глазах – лишь помеха. Он ведь приехал не к ним, его привела сюда надежда на «лучшую долю». То, что здесь нет этнической составляющей, показывают отношения между русскими мигрантами двух первых и двух последних групп: они всегда были напряжёнными. В известной мере они напоминают отношения между переселенцами в Израиль первой и последней волны. Точно так же в отличие от «ранних мигрантов» «поздние» активно не воспринимают местную культуру, не хотят овладевать языком титульной нации.

Заметим, что **почти все представители этих маргинальных групп голосовали в 1991 г. за выход из СССР<sup>3</sup>**.

---

### Силы разъединения

---

Попытка построить моноэтническое демократическое государство в странах Балтии оказалась абсолютно несостоятельной, логика становления свободного рынка и развития демократии полностью исключила такую возмож-

---

<sup>3</sup> Русское население Прибалтики (как и Украины) в подавляющем большинстве проголосовало за независимость от России, полагая, что выгоднее жить в богатой и комфортной Прибалтике, чем в единой, но бедной России. Для изменения взглядов потребовалось, чтобы они почувствовали себя национально ущемленными, поняли, что просчитались, оказавшись в более бедной стране (Украина).

ность. При этом стал очевидным тот факт, что сближение коренного и некоренного населения Прибалтики является не только проблемой для русскоязычного меньшинства, как полагали политические лидеры этих стран в начале 90-х гг., но и для титульного большинства. От последнего требуется высокий уровень толерантности и открытости, а главное, меньшая фиксированность массового сознания на исторических обидах и претензиях, связанных с тоталитарным прошлым. Поэтому проблемы интеграции приезжих с жителями данной территории лежат не столько в политической плоскости, сколько в психологической.

Сформировавшаяся в основном в советское время интеллигенция этих стран свое основное внимание уделяет прошлому (в меньшей степени это проявляется в Литве, в большей – в Латвии), она тратит время на постоянное его переписывание и «переосмысливание». **Зацикленность на том, что когда-то было, – препятствие объединению народов. Ведь интеграция является всегда проекцией будущего. Исторический опыт показывает, что сообщества, творческую энергию которых поглощают муки самоидентификации, не имеют необходимых сил для развития и не готовы к полноценному диалогу с другими.** Объединительный процесс между «нашими» и «не нашими» начинается в местах соприкосновения различных культур. Постоянное же поддержание в этносе синдрома вражеского окружения, доставшегося от СССР, исключает эффективное сотрудничество с «этнически чуждыми».

Поколения, не знающие «из первых рук» о сталинских депортациях, несомненно, будут более терпимы по отношению к российской общине. С вхождением молодежи в общественную жизнь наблюдается постепенное сближение ценностей и установок с той и другой стороны. Причем российская диаспора в этих странах все более приобретает сходство со своим окружением.

Однако пока ещё заметное большинство в странах Балтии составляют те, кто лично пережил драму вынужденной эмиграции. Распад СССР для них – нечто вроде родовой травмы. Именно этот синдром никак не дает средним и стар-

шим возрастным группам, составляющим большинство российской общины, мирно ужиться со своими соседями. Отношение к своей родине у этого большинства сформируется из переплетения противоречивых чувств. С одной стороны, психологический дискомфорт: «Россия нас бросила», «Приходится жить с НИМИ, а не со СВОИМИ» и т. п. С другой – удовлетворение (часто неосознанное): «Мы отсюда вырвались». Им приходится жить в чужой стране, с горечью отслеживая упадок в своей.

И Литва, и Латвия, и Эстония – очень маленькие государства, но тем не менее политическая элита там никогда не упускает случая показать своё превосходство над Россией. И поэтому в государствах Балтии наши соотечественники особенно болезненно воспринимают неудачи России последнего десятилетия. А отсюда ещё один штрих раздвоенности сознания. С одной стороны, стремление дистанцироваться от России, исторической родины: «Я – не такой, я – другой». А, с другой, наоборот, – сострадание, возмущение, стремление защищать ее от насмешек.

Эта отличительная черта массового сознания значительной части российской общины заметно осложняет развитие интеграционных направлений. Представителям титульных народов Балтии трудно понять самосознание россиян, переживающих унижение своего ещё совсем недавно великого государства и народа. Их реакция – очень редко сочувствие, а чаще – злорадство как ответ за свое бывшее унижение.

---

## Постсоциалистический реализм

---

В каждой из стран Балтии существует два информационных пространства: на русском и на титульных языках. В их пределах по-разному отражаются происходящие процессы. Журналисты, пишущие для титульных изданий, считают, что главная задача СМИ – информировать и развлекать. Сообщения, основанные на простом перечислении фактов, по их мнению, лучше воспринимаются коренным населением. Для прессы на русском языке при описании событий

характерен ироничный и саркастический тон. Российская аудитория легче откликается на эмоционально окрашенную информацию.

В какой-то мере эти различия коренятся в несовпадении представлений о предназначении прессы. Для титульных изданий характерны ориентация на Запад, в целом положительная оценка состояния экономики, подробная хроника внутрисоветских происшествий, репортажный стиль объективного наблюдателя.

А журналист издания на русском языке ощущает себя активным соучастником событий. Он выполняет важнейшую, по его мнению, функцию надзора за деятельностью должностных лиц. В русских СМИ доминируют критика существующей действительности, скептическое отношение к сложившейся ситуации, здесь преобладают публикации о защите соотечественников и заметны ностальгические нотки.

В то же время можно фиксировать постепенное исчезновение из лексикона и тех и других острых, обидных для оппонентов дефиниций.

Разумеется, на облик выходящих на русском языке СМИ оказывает определённое влияние и читательская аудитория, в том числе потенциальная. Большинство российских общин в Балтии составляют бывшие солдаты срочной службы и граждане, приехавшие по оргнабору вместе с родственниками. Они во многом определяют политическое поведение общины в целом и формируют отношение прибалтийских народов к русским вообще.

Самопредставление русских («Мы – великая нация, одна из ведущих мировых культур. Мы – нация Пушкина, Достоевского, Толстого, Чайковского») не встречает отклика у представителей титульного населения. В Балтии нас так не воспринимают. В отличие от Молдавии и республик Средней Азии, где в советские времена за счёт приехавших русских создавались кадры местной интеллигенции, в странах Балтии интеллигенция заявила о себе уже к концу XIX века, в том числе и под влиянием русской культуры и при участии проживающих в этих странах россиян.

А вот с послевоенным миграционным потоком Балтию заполнили в основном социально-неблагополучные слои советского общества. При этом они не просто меняли место обитания и социальное положение, но и разрушали связь со средой, их породившей. В их сознании переосмысливались ценностные установки. Несформировавшаяся система взглядов часто замещалась «негативной самобытностью», основанной на противопоставлении себя чужому окружению. Таким образом возник своеобразный малый интернационал (русские, украинцы, белорусы, татары и др.), материальная и духовная основа которого оказалась в полном несоответствии с мировоззрением народов, живущих испокон веков на этой земле.

К концу 90-х гг. желание протестовать в среде пришлых заметно пошло на убыль. Её представители приспособились к новым условиям, у них появился свой быт, не такой, как, скажем, у эстонцев, но уже и несравнимый с тем, что было раньше, до переезда в эту республику.

В результате достигнутых социальных компромиссов в странах Балтии к настоящему времени сформировалась многонациональная, но в целом достаточно единая российская община, которая, с одной стороны, научилась не слишком активно выступать против государственных законов и политических институтов, а с другой – не в полной мере считалась с фактом их существования.

---

## Преуспевающие партии

---

Изменения происходят и в массовом сознании представителей многих социальных групп титульного населения. Так, среди политических лидеров Балтии находит всё большее признание та роль, которую русскоязычное меньшинство играет в становлении и развитии демократического государства, прежде всего в хозяйственной сфере. Экономические интересы начинают преобладать над этническими, и литовцы (в наибольшей степени), эстонцы и латыши осознают необходимость реально оценивать и эффективно использовать мощный кадровый потенциал нашей общины.

В том, что значительная часть деловой жизни государств Балтии оказалась в руках представителей русской корпорации, во многом «виноваты» национал-радикальные политики, создававшие законодательную базу для вытеснения нетитульных жителей из государственных структур. Вынужденные покинуть свои рабочие места, наши соотечественники в своем большинстве предпочли заниматься коммерческой деятельностью. Пока латыши и эстонцы обустроивали кабинеты в госучреждениях, «неграждане» успешно осваивали и развивали бизнес. То, что неграждане не имеют права быть призванными в армию, даёт также им несомненное преимущество, в то время как их «титульный» сверстник отбывает воинскую повинность, молодой русский открывает фирму и начинает работать<sup>4</sup>.

Пока уровень жизни российской общины в целом ниже, чем у титульного населения. **Но экономическое благополучие русскоязычных в Балтии будет возрастать и в ближайшие 8–10 лет уровень жизни в среднем будет намного выше, граждан титульной национальности.** Эту общемировую тенденцию можно проиллюстрировать на примере Великобритании. Если первая волна иммигрантов из Индии и Пакистана в послевоенные годы состояла из малограмотных или вовсе неграмотных, бравшихся за любую работу, то сегодня среди выходцев из этих стран – учителя, юристы, преподаватели вузов, литераторы (Салман Рушди, В. С. Найполь и др.). Среди врачей доля выходцев из Азии вдвое больше, чем англичан. Среди семейных индийцев и пакистанцев 80% живут в собственных домах, а среди белых англичан – всего 60%. В целом жизненный уровень индийцев и пакистанцев на 15% выше, чем в среднем по стране.

В Балтии начинает входить в активную социальную жизнь новое поколение русских, потомки послевоенных мигрантов. Многие из них ни разу не видели России. Этим молодым людям гораздо ближе Стокгольм и Франкфурт-на-

---

<sup>4</sup> Более подробный анализ предпринимательства в странах Балтии, сделанный мною, см.: Вопросы экономики. 1997. № 11; ЭКО. 1998. № 3.

Майне, чем Москва и Нижний Новгород. Для них намного важнее утвердиться в социально-экономической, а не в политической жизни. Как правило, они владеют не только языком титульного населения, но и английским.

**Балтийские русские отличаются от своих российских сверстников деловитостью, практичностью, трудолюбием.** Они с самого начала не могли рассчитывать на чью-либо помощь и были поставлены в условия жёсткой борьбы за выживание. **Они успешно осваивали торговлю, банковское дело, финансовые операции, заводили деловые контакты на Западе и на Востоке.** Здесь их называют «еврорусскими». Так в общественном мнении стран Балтии отражается процесс формирования нового субэтноса.

---

### Никто не хотел уезжать

---

Перспективы развития российской общины в Балтии во многом зависят от решения двух важных проблем. Первая – это равное участие наших соотечественников вместе с титульной частью населения этих стран в создании мультикультурного демократического государства. Особенно остро эта проблема стоит в Латвии и Эстонии. При этом эстонцы гораздо быстрее латышей приступили к началу реальной интеграции с россиянами, создавая полиэтническое гражданское общество. Менее актуальна эта проблема для Литвы.

Вторая проблема – межгосударственные двусторонние отношения России и стран Балтии. К сожалению, дефицит реализма здесь ощущается с той и с другой стороны.

На основе наших мониторинговых исследований, проведённых в странах Балтии, можно дать упрощённую схему того, как менялось восприятие этнических чужаков в государствах Балтии.

Что в идеале хотел бы российский люмпен при советской власти, скажем, в Эстонии? Чтобы там всё было так, как есть, но только лучше вообще без эстонцев. С чем, естественно, эстонцы категорически не могли согласиться.

Чего в идеале ожидал эстонский хуторянин при советской власти? Чтобы Эстония была самостоятельной, а все русские уехали в Россию. С чем последние были также не согласны, хотя и не с такой абсолютной категоричностью.

Что произошло за время после распада СССР? В идеале русские хотели бы равноправия во всём: в политической жизни, участия в государственных органах, государственного двуязычия и т. п. В идеале эстонцы ждали превращения Эстонии в монокультурное и моноэтническое государство, что может быть достигнуто эмиграцией несогласных русских и ассимиляцией согласных.

Вот на этом психологическом пространстве между крайними ожиданиями и стремлениями в последние 5–6 лет идёт процесс поиска компромиссов. Ведь социальное напряжение возрастает там, где нет условий для диалога. Ныне обе стороны в той или иной мере уже признают целый ряд исходных моментов. В их числе: русские в государствах Балтии – не просто община, но малая часть великого народа, и не просто великого народа, а соседнего государства (в отличие, например, от китайской общины в США). У эстонцев (латышей, литовцев) другой родины, кроме Эстонии (Латвии, Литвы), нет; **если завтра Эстония (или Латвия) будет идеально демократическим государством с полным равенством всех здесь проживающих, то послезавтра здесь окажется ещё несколько сотен тысяч россиян, в первую очередь из неблагоприятных регионов и «горячих точек» России** (сходная ситуация – в Москве, где правительство Москвы принимает меры, иногда антиконституционные, для ограничения прописки).

---

## Потерянная Россия

---

Положение любой диаспоры во многом определяется международным статусом её исторической родины. Этнические стереотипы закрепляются в массовом сознании в виде устойчивых образований (предрассудков) и почти не меняются. Крайне негативный образ России, сложившийся

за последнее десятилетие в мировом общественном мнении, конечно же, осложняет положение русской общины. Её представители ощущают это на себе.

Впрочем, участникам теневого бизнеса, который, по данным независимых экспертов, составляет в странах Балтии 20–25% от общего объёма экономики (в России его масштабы оцениваются в 40–45%), даже выгоден образ России как коррумпированного, мафиозного государства. Это позволяет легче осуществлять не вполне чистые сделки. Таким образом, плохая репутация страны может стать источником прибыли.

Законы свободного рынка порождают много подобных парадоксов. **Крупнейшие российские компании («Лукойл», «Газпром», «Сургутнефть», «Кириши») без колебаний вступают в партнёрские отношения даже с крайними националистическими политиками Балтии, если это приносит финансовую выгоду.** Как это ни парадоксально, но эстонский и латышский национализм в значительной мере подпитывается деньгами этих фирм.

На прошедших парламентских выборах в Латвии избирательную кампанию партии «Тевземей ун Бривибай» частично финансировали те латвийские банки, которые являются собственностью этнических русских. Эта самая радикальная антироссийская партия является инициатором многих дискриминационных законодательных актов в сейме Латвии. То есть этнические проблемы сразу утрачивают смысл, если речь идёт о коммерческих целях.

А с помощью правозащитной риторики в СМИ России и в странах Балтии российские финансово-промышленные группы пытаются оказать давление на своих партнёров по бизнесу. В России к середине 90-х гг. сложились влиятельные группировки (в том числе и в теневой экономике), ориентированные на ту или иную страну Балтии. Корпоративные интересы этих группировок определяют политические акценты в отношениях с этими странами.

Межгосударственные отношения России в постсоветском пространстве – это длинный перечень геополитических, экономических и моральных потерь. За годы, про-

шедшие после распада СССР, не выработана сколько-нибудь цельная, стратегически эффективная политика в отношениях с новым зарубежьем<sup>5</sup>.

К сожалению, в общественном сознании как всего населения России, так и представителей властных структур складывается мифология о государствах постсоветского пространства. Если антирусские демарши на территории бывшего СССР происходят в границах Российской Федерации (в Татарстане, Адыгее или Туве) либо у наших партнеров по СНГ, то российской прессой они старательно обходятся, всячески затушёвываются или даже замалчиваются. Если же это происходит в Балтии, то наши газеты и журналы широко и эмоционально комментируют даже самый незначительный эпизод. Точно так же представляют российские издания и отношения постсоветских государств с ЕС, НАТО<sup>6</sup>.

Постоянно драматизируется положение нашей общины в государствах Балтии. **Но за последние шесть лет отсюда практически не было миграции в Россию.** Наоборот, возрастает число россиян, стремящихся переехать сюда на постоянное место жительства. И, как показывают многочисленные социологические опросы, **русские – значительно более активные сторонники вступления в ЕС, чем эстонцы, латыши или литовцы.** Русскому человеку, ментально привыкшему к просторам своей этнической родины, представляются тесными рамки страны, по территории не превышающей небольшую российскую губернию. Кроме того, он получает возможность жить, работать, вести свой бизнес в любой из стран Евросоюза, на него будут распространяться все юридические и гуманитарные права объединённой Европы.

---

<sup>5</sup> Термины «ближнее» и «дальнее» зарубежье России я считаю неудачными. Ведь страны «ближнего» зарубежья – Молдавия, Литва, Армения и Узбекистан – не имеют общих границ с Россией, в то время как Норвегия, Финляндия, Монголия, Китай географически ближе к России и имеют с ней общую границу.

<sup>6</sup> Замечу, что после событий в Чечне полностью замолкли довольно громкие голоса тех авторитетных и весьма многочисленных политиков стран Балтии, которые активно осуждали натовскую ориентацию своих стран.

Представители же титульных этносов Балтии видят в этом очередную потерю независимости («Мы выходили из Советского Союза не для того, чтобы попасть в Европейский Союз»).

---

## Расколотый мир

---

Русские уезжают из стран СНГ, но это не становится достоянием мнения широкой общественности. Из Казахстана, к примеру, за шесть последних лет в Россию выехало более 2 млн русских. Причём потомственных русских, предки которых веками жили на этой земле. Ставший официальной нормой двойной стандарт в оценках особенно нагляден в отношении статуса русского языка. К началу нынешнего учебного года в Туркмении оставалось лишь 23% русских школ, в Молдавии – 35%, но в СМИ об этом не пишут, как и о насильственной украинизации школьного образования, особенно на Левобережной Украине и в Крыму, где большинство населения составляют русские.

В государствах Балтии положение иное: Латвия сохранила более 80% русских школ, а в крупных городах их больше, чем латышских, в Риге 150 русских школ. Эстония, где к началу 2000 г. около 140 тыс. жителей республики имеют российское гражданство, тоже в основном сохранила русские школы; аналогичное положение с русскими школами в Литве. В странах Балтии выходит множество различной периодики на русском языке.

Складывается миф и о Белоруссии. В общественном сознании россиян формируется образ отсталого, нищего государства, потенциального иждивенца российских налогоплательщиков. На деле сохранение и развитие производственных мощностей позволило здесь избежать сокращения рабочих мест, успешно конкурировать на внешнем рынке (только на Запад успешно продают свою продукцию свыше 70 предприятий республики), и это не сырьё, лес, металлы и энергоносители, а в основном продукция машиностроения и электроники. Пенсии, социальные пособия по размерам почти не отличаются от российских при более низких розничных ценах на предметы первой необходимости.

Разумеется, и здесь жизненный уровень большинства населения упал, но той ситуации, в которой оказалось население России – социальная поляризация, преступность, криминальная приватизация, две войны, коррупция высших эшелонов власти и т. п. – Белоруссии удалось избежать. Она – единственная среди стран СНГ, с которой у России отрицательное миграционное сальдо, величина которого ежегодно увеличивается на 18–20%, причём в основном за счёт трудоспособных россиян.

Российская общественность почти ничего не знает о том, что в 1994–1995 гг. национал-радикальные лидеры Украины, Литвы и Белоруссии усиленно продвигали проект «Балто-Черноморского коллектора», объединяющего в единую сеть от Одессы до Бутинги западные отрезки бывших советских экспортных трубопроводов. Его реализация обеспечила бы энергетическую независимость всех западных республик бывшего СССР и одновременно отсекала бы Россию от её западных рынков. И только приход к власти нынешнего президента Белоруссии **отвёл эту опасность от России.**

После распада СССР для вновь образованных государств определение отношений с Россией было самым насущным и приоритетным вопросом, а для ряда стран (Армения, Грузия, Украина, Таджикистан) – и вопросом выживаемости. Россия имела тогда самый высокий статус среди других постсоветских государств. Именно в России были сосредоточены наиболее яркие и признанные лидеры демократических преобразований. На Россию её соседи смотрели тогда с огромным уважением и надеждой. Её потенциал и международный авторитет в тот исторический момент предоставлял ей шанс стать экономическим и организационным стержнем нового регионального образования на евразийском континенте.

К сожалению, этот уникальный шанс был упущен. Более того, постсоветское пространство вокруг России становится зоной стратегических интересов третьих стран. В полной мере это относится и к странам Балтии. Пользуясь отсутствием у России целостной и последовательной стратегии, наши конкуренты – Германия, США, Швеция, Нор-

вегия и другие – усиливают проникновение своего капитала и политического влияния в этот регион, хотя они не являются непосредственными соседями балтийских государств, и не имеют там своих этнических общин.

---

### «Свои» среди «чужих»

---

Для любой страны, а тем более претендующей на статус великой мировой державы, своя диаспора в соседнем государстве – неоценимый геостратегический фактор. Среди 7,5 млн человек, населяющих три балтийские республики, только русских здесь более 1,6 млн. Причём российская община, куда помимо русских входят и представители других народов России, в отличие от общин в ряде стран СНГ здесь стабильна и обладает мощным экономическим потенциалом. Особенно сильны ее финансово-экономические позиции в Латвии<sup>7</sup>: многие руководители крупных предприятий, владельцы банков, страховых компаний, терминалов, стивидорных фирм и т. п. – наши соотечественники.

Их немало и среди политической элиты: члены кабинета министров, руководители политических партий и партийных фракций в сейме Латвии, мэры городов. К этому можно добавить, что из стран Балтии здесь наибольший удельный вес смешанных браков и наибольшая доля антизападно и пророссийски настроенных. Но именно с Латвией у России самые натянутые отношения. Остаётся только сожалеть, ибо здесь были самые благоприятные условия для проникновения нашего капитала. А экономическая экспансия гораздо эффективнее военной.

Умению работать со своими соотечественниками нужно учиться и у Китая, где руководствуются правилом «китаец везде китаец», и у Германии, умело использующей свои

---

<sup>7</sup> На начало 2000 г. в Латвии было около 750 тыс. русских (30,5% всего населения), из них 310 тыс. имели латвийское гражданство, около 50 тыс. – российское, остальные – без гражданства. На самом деле русских несколько больше. Существует известная демографическая закономерность – «перетекание в титульный список», когда для человека выгоднее приобрести титульную национальную принадлежность.

общины в Латинской Америке и Южной Африке, и даже у Турции. Правительство Армении все десять лет независимости успешно использует своё главное стратегическое богатство – армянскую диаспору. Этим пользуются и другие большие и малые государства.

**Россия, обладающая самой многочисленной диаспорой в мире, пока совершенно не использует этот ресурс в своих общегосударственных национальных интересах.** Отсутствие глубокого анализа социальных процессов, происходящих внутри наших общин, их взаимодействия с титульным населением, другими общинами, недостаток информации о реальном состоянии и динамике массового сознания наших непосредственных соседей неизбежно приводят к поверхностным суждениям, эмоциональным реакциям.

Поэтому в отношениях между Россией и постсоветскими государствами доминируют пережитки идеологии и политики того раннего этапа после распада СССР, когда превалировал тезис «обречённости на интеграцию». Но этот романтический период давно закончился даже в отношениях внутри СНГ. А имперский лозунг «Без нас не проживут» по отношению к странам Балтии в нынешних условиях становится всё более легковесным, этот регион быстро втягивается в европейскую экономику.

---

### Деловые узы самые крепкие

---

Непрофессионализмом наших политиков можно объяснить и упорное стремление помогать нашей общине в Балтии, хотя пока это только декларируется. Но помогать можно пенсионерам, школам, библиотекам. Основой же диаспоры являются те, кто экономически и социально адаптирован и отнюдь не беспомощен – так называемый средний слой. Поэтому нужна не столько помощь, сколько взаимовыгодное сотрудничество. В бизнесе – это льготы, преференции, кредиты при ведении экономических связей с Россией, в культуре и образовании – содействие.

Целесообразно расширять масштабы совместных предприятий, инвестиционных проектов. Пока же объём россий-

ских инвестиций крайне невелик – 200–210 млн дол. во всех трёх республиках.

После вступления стран Балтии в ЕС, а это произойдёт через три-четыре года, российской высокотехнологичной продукции будет труднее утвердиться на балтийском рынке. Начнут действовать жёсткие ограничения на производственные инвестиции из третьих стран, т. е. для России и здесь возникнут препятствия. **Поэтому России следует заблаговременно застраховаться от сложных последствий, которые могут возникнуть после вступления стран Балтии в ЕС. Этих последствий можно избежать, если приступить к созданию торгово-экономической ассоциации, охватывающей весь Северо-Запад бывшего СССР (по модели Северного Совета, объединяющего Скандинавию, Исландию и Данию).**

В этом заинтересована и российская община, у неё появятся дополнительные как экономические, так и общественно-политические возможности. Создание ассоциации окажет положительное влияние на общую атмосферу в российско-балтийских отношениях и сделает невыгодным притеснение этнических меньшинств в Латвии и Эстонии.

До сих пор страны Балтии, более подготовленные к работе с западными финансовыми инвестициями, были и остаются посредниками в перемещении на Запад российских денег<sup>8</sup>. По данным экспертов, от 300 до 500 млрд российских долларов осело за последние 10–12 лет в западных банках. Создание ассоциации повысит надёжность деловых вкладов и поможет изменить задачи посредничества как такового. Речь идёт о государственных – Латвии, Литвы и Эстонии – гарантиях для российских денег, возвращающихся с Запада. Если хотя бы даже десятую часть их инвестировать в Россию через совместные российско-балтийские

---

<sup>8</sup> Многим российским клиентам по традициям нашего бизнеса нужно «всё сделать вчера». Западные банки не работают в таком режиме, подобная торопливость вызывает у них подозрение. Прибалтийские финансисты, уже понимающие западную психологию, не успели забыть и восточную, проблем для российских клиентов здесь нет. Поэтому они являются незаменимыми переводчиками для «своих».

проекты (но так, чтобы резидентами являлись граждане стран Балтии), то это было бы огромным достижением. Для западных партнёров условия в странах Балтии более благоприятны, чем в России, на Украине и даже в Польше. Да и вообще на Западе странам Балтии многое прощают, так как над ними ещё витает ореол государств, сбросивших «иго оккупации».

После распада СССР 46 национальных и административных образований Российской Федерации оказались окраинами некогда большого государства, и благодаря свободной рыночной экономике резко возрос приграничный торговый обмен. В условиях постоянного сокращения централизованных федеральных инвестиций увеличивается региональный экспорт товаров и услуг, разрабатываются и осуществляются инвестиционные программы, рассчитанные на иностранный капитал. Во всех субъектах Федерации появились подразделения, ответственные за формирование международных экономических связей. Поэтому создание таких региональных ассоциаций станет вкладом в построение новой системы взаимоотношений государств на территории бывшего СССР.

Урегулировать отношения со своими новыми соседями Россия может лишь на основании международного права, в рамках которого она должна защищать свои государственные интересы. Попытки вести переговоры «по-родственному», «по-свойски» оборачиваются, как это показали примеры сотрудничества, например, с Украиной, огромными экономическими и политическими потерями.

Влиять на внутреннюю политику стран Балтии Россия может опосредованно, используя другие страны и международные организации, что гораздо эффективнее прямого, лобового давления. Но есть и ещё один способ – экономический. Взаимная выгода – мощный фактор сближения. В Балтии трезво мыслящие политики понимают, что реальные гарантии безопасности и устойчивости в этом регионе без дружественной России невозможны.



# ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

О. А. САЛОВ,  
кандидат экономических наук,  
Москва

*Я сижу голый на суку, а мне с восторгом гово-  
рят: «Ты только посмотри, сколько у тебя прав!».*

**Мэр одного подмосковного города**

Реформа местного самоуправления началась в России еще до принятия Конституции 1993 г. Вместе с тем именно последняя дала принципиально новую базу регулирования данной сферы общественных отношений: определила роль местного самоуправления в осуществлении власти народа, статус органов местного самоуправления, их функции и основные полномочия, особенности взаимодействия с органами государственной власти, а также установила правовые гарантии местного самоуправления. Завершающим этапом стало принятие федеральных законов «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации».

Рассмотрим две проблемы, без решения которых местное самоуправление будет неэффективным.

Закон провозглашает отделение местного самоуправления от системы органов государственной власти, однако это требование на практике не соблюдается и не отражено в законодательных актах, даже принятых в последнее время.

Так, в соответствии с Налоговым кодексом бюджетная система РФ едина и включает три уровня: Российской Федерации, субъектов Федерации и местного самоуправления. Эта норма вступает в явное противоречие с положением о самостоятельности местного самоуправления. Если Консти-

© ЭКО 2001 г.



туция провозглашает его отделение от органов государственной власти, местные бюджеты не могут быть составными частями единой бюджетной системы.

Законодательная практика также противоречит этому положению Конституции. Так, Центр передает местным органам власти решение ряда социальных проблем, принимаются федеральные законы, влекущие за собой рост расходов местных бюджетов, не компенсируемых федеральным Центром.

Передача расходов вниз без соответствующего перераспределения источников их покрытия стала правилом. А результатом стала централизация ряда расходных полномочий в региональном бюджете. Иначе говоря, органы местного самоуправления отказываются от своей «самостоятельности»; из-за отсутствия средств для реализации возложенных на них задач они передают решение последних наверх, в систему государственной власти.

В социальной сфере 60% всех бюджетных расходов финансируется за счет местных бюджетов. При этом в консолидированном бюджете страны доля местных бюджетов с 1992 г. по доходам снизилась с 27,6 до 24,5%; по расходам же – напротив, возросла с 28,6 до 32,1%.

В качестве примера можно привести Омскую область, где за последние три года доля г. Омска в областном консолидированном бюджете сократилась с 45 до 29%, а доля остальных муниципальных образований, в которых проживает около 1 млн чел., – до 7%.

---

## Проблема уровней местного самоуправления

---

**Ф**едеральный закон закрепил за местным самоуправлением ряд предметов ведения. При этом в качестве территориального уровня, в рамках которого реализуется местное самоуправление, выделяются совершенно различные по статусу и размеру территории, а также разные по численности жителей населенные пункты, за которыми закрепляется одинаковый объем функций.

Существует и проблема столиц субъектов Федерации. В России к местному самоуправлению отнесены администра-

тивные районы и города, находящиеся на территории этих районов. В систему местного самоуправления включены и города, и поселки, и даже районы городов. Таким образом, на практике многоуровневость (по крайней мере, два уровня) местного самоуправления – налицо, и, с точки зрения обеспечения реальных интересов населения, имеет принципиальное значение. Ведь ясно, что субъекты местного самоуправления разных уровней различаются по ряду критериев (численность населения, размеры территории, развитость производственной и социальной инфраструктуры и т. д.), а значит, они объективно обладают разными возможностями решения определенных задач.

О невозможности единых подходов ко всей совокупности муниципальных образований говорят статистические данные.

Так, проведенный Центром конституционных исследований Московского общественного научного фонда анализ показал, что в общих бюджетных расходах субъектов Федерации (имеются в виду консолидированные бюджеты регионов, то есть сумма территориальных бюджетов всех уровней) почти 50% приходится на долю собственно региональных бюджетов; 46% расходов сосредоточено в местных бюджетах 1-го уровня и менее 1% – в бюджетах малых городов, поселков и бывших сельсоветов.

Сходная картина складывается и по доходам. Здесь общие (с учетом межбюджетных трансфертов) доходы субъектов РФ почти на 50% сосредоточены в региональных бюджетах. На долю бюджетов городов областного подчинения приходится 31% доходов, а районных бюджетов – 15%. Что касается местных бюджетов второго уровня, – на них суммарно приходится менее 5%<sup>1</sup>.

Наибольшей независимостью от внешних поступлений отличаются бюджеты городов областного подчинения, где и сосредоточена основная часть финансово-налогового потен-

---

<sup>1</sup> Кузнецова О., Лавров А., Давид Я. Межбюджетные отношения в субъектах Российской Федерации // Бюджетное устройство в Российской Федерации/ Под ред. Сидорович О. Б. – М.: Центр Конституционных исследований Московского Общественного научного фонда. 1997. С. 48.

циала. Здесь доля налоговых доходов достигает 76% при минимальной доле поступлений из других бюджетов. Далее по степени финансовой самостоятельности идут города районного подчинения, где доля налоговых доходов составляет 58%, а завершают список сельские бюджеты, где доля налоговых доходов равняется 21,8%.

Таким образом, муниципальные образования объективно различаются по объему своих как расходных полномочий, так и доходных источников. Причем различия эти, как показывают вышеприведенные цифры, весьма резкие (к сожалению, более поздние статистические данные отсутствуют, но приводимые цифры показывают соотношения между уровнями бюджетной системы).

Результатом того, что различные уровни местного самоуправления законодательно не выделены, является и тот факт, что законодательно не урегулированы вопросы, связанные с обеспечением деятельности муниципальных образований в составе включающего их муниципального образования. В частности, не регламентированы межбюджетные отношения между муниципальными образованиями двух уровней.

Так что важнейшей задачей является формирование многоуровневой иерархически не соподчиненной системы местного самоуправления с наделением каждого уровня собственным объемом компетенций, а значит, и соответствующими источниками получения доходов.

По нашему мнению, было бы целесообразно перейти на своего рода волостную систему: сформировать некий уровень, стоящий между нынешними районами и сельсоветами. Это потребует огромной подготовительной работы, проведения социально-экономических расчетов на всей территории России. Возможны и иные варианты. Но выделение нескольких (двух или более) уровней местного самоуправления необходимо.

Механизмы функционирования многоуровневой системы хорошо отработаны мировой практикой, причем многоуровневость местного самоуправления признается не только в рамках отдельных стран, но и в системе межгосударственных отношений. Сегодня в Европе обсуждается не столько Европейская хартия

местного самоуправления, сколько Региональная хартия. В рамках последней получила международное признание многоуровневая система с наделением статусом местных сообществ не только низших уровней территориальной структуры той или иной страны (коммун, общин и т.п.), но и уровней региональных.

---

## Проблема передачи государственных полномочий и их финансирования

---

**П**роблема финансирования государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, а также обеспечения финансовыми средствами мероприятий по выполнению федеральных законов стоит очень остро. В принципе возможность передачи государственных функций системе местного самоуправления предусмотрена ст. 132 Конституции РФ, а также ст. 6 Закона «Об общих принципах...», т. е. формально этот вопрос решен.

Так, в соответствии со ст. 4 федерального закона «О финансовых основах...», «при наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями Российской Федерации и отдельными государственными полномочиями субъектов Российской Федерации им одновременно передаются материальные и финансовые ресурсы, необходимые для осуществления этих полномочий.

Увеличение расходов или уменьшение доходов местных бюджетов, возникшие в результате решений, принятых органами государственной власти Российской Федерации или субъектов РФ, компенсируются органами, принявшими указанные решения. Размер компенсации определяется одновременно с принятием соответствующего решения». Характерно, что данное положение почти дословно повторяется во всех законодательных документах, а также в Бюджетном кодексе.

Однако и по сей день проблема финансирования федеральных решений органами местного самоуправления наиболее часто поднимается при обсуждении проблем развития местного самоуправления.

Весьма показательно, что в замечаниях и предложениях 49 субъектов Российской Федерации по совершенствованию

законодательства в области местного самоуправления, при-сланных для обсуждения на «круглом столе» в Совете Федерации в ноябре 1999 г., вопрос о финансировании переданных государственных полномочий был одним из главных.

Предлагаются различные пути решения проблемы. Например, еще в ст. 36 закона «Об общих принципах...» было зафиксировано, что исполнение государственных полномочий должно быть представлено в местном бюджете в виде отдельных статей расходов по исполнению каждого отдельного государственного полномочия. В Бюджетном кодексе предусмотрено выделение отдельной расходной строки как в вышестоящем, так и в нижестоящем бюджетах. Возможны и иные варианты, в частности, разработка модельных правовых актов, регулирующих данные вопросы.

Острая ситуация сложилась с возмещением органам местного самоуправления социальных расходов, прежде всего, льгот на общественном пассажирском транспорте, льгот, предоставляемых в соответствии с федеральными законами «О ветеранах», «О социальной защите инвалидов», «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «О милиции», «О прокуратуре», «О статусе судей».

В результате на практике наблюдается централизация расходов на социальные цели.

В Московской области достигнута договоренность (во многом вынужденная) между губернатором и главами муниципальных образований о передаче в областной бюджет из бюджетов муниципальных образований финансирования ряда расходов: на заработную плату работникам организаций социально-культурной сферы; на обеспечение отдельных категорий населения медикаментами и иными лекарственными препаратами на бесплатной и льготной основе; на реализацию законов «О ветеранах» (за исключением льгот по коммунальным услугам); «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»; «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»; на оплату газовой и электрической составляющей в составе расходов на жилищно-коммунальное хозяйство.

В Свердловской области рядом указов губернатора в 1996 г. из подчинения глав муниципальных образований и из структуры органов местного самоуправления были выведены управления социальной защиты населения, отделы записи актов гражданского

состояния, отделы по регистрации субъектов предпринимательской деятельности, комиссии по защите прав несовершеннолетних, административные и наблюдательные комиссии. Соответствующие функции были переданы в управление пяти специально созданным территориальным управленческим округам. Этими же указами в подчинение исполнительным органам государственной власти области были переданы финансовые управления и управления по труду; управления сельского хозяйства; управления внутренних дел; комитеты по земельным ресурсам и землеустройству; комитеты по архитектурно-строительному надзору; отделы по мобилизационной работе. Тогда же на областном уровне было централизовано обеспечение населения лекарственными средствами при социально значимых заболеваниях. В правительстве области прорабатывается идея об устранении местного самоуправления в городах области, а губернатор неоднократно делал заявления о необходимости введения института назначаемых должностных лиц<sup>2</sup>.

Нерешенность отмеченных проблем становится непреодолимой преградой на пути становления реального местного самоуправления, угрожает социальной стабильности на местах, лишает социальной поддержки проводимые в стране реформы.

В законодательстве РФ не предусмотрено право органов местного самоуправления *не принимать* полномочия от федерального или регионального уровня, если передача полномочий не сопровождается одновременной передачей соответствующих финансовых средств. А ведь предоставление подобного права было бы вполне логичным с точки зрения как принципов федерализма, так и требований принципа субсидиарности, который составляет основу распределения компетенций между различными уровнями территориального управления в большинстве развитых стран.

В этой связи интересен опыт Тюменской области, где в 1997 г. принят областной закон «О принципах разграничения полномочий по предметам совместного ведения между органами государственной власти области и муниципальными образованиями и порядке наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями». В законе определено, что названное разграничение осуществляется на договорной основе.

---

<sup>2</sup> См.: Руденко В. Рецензия на книгу «Третье звено государственного строительства в России»/ Под ред. К. Мацузато // Конституционное право: восточноевропейское обозрение. 1999. № 3 (28). С. 253.

Сложность установления механизмов компенсации состоит еще и в том, что нынешнее законодательство четко не прописывает порядок взаимоотношений федерального и местных бюджетов. Принимаемые же федеральные законы, касающиеся снижения налогов и увеличения бюджетных расходов, в большинстве своем затрагивают как раз интересы местного самоуправления. При этом ясно, что компенсация средств бюджетам субъектов Федерации из федерального бюджета не означает автоматической и в тех же размерах передачи этих ресурсов местным бюджетам.

Закон «О финансовых основах...» (Ст. 4 п. 3) в принципе дает право органам местного самоуправления не принимать к исполнению решения органов государственной власти, влекущие увеличение расходов или уменьшение доходов местных бюджетов, в пределах средств, переданных им в качестве компенсации. Но подобное решение на практике трудно реализуемо.

Не решает этот вопрос и Бюджетный кодекс. В соответствии со ст. 130 должна быть отдельная расходная строка в вышестоящем бюджете и бюджете нижестоящем. Вышестоящий бюджет передает, а нижестоящий – принимает средства на финансирование отдельных расходных полномочий. Однако на практике принципы бюджетного регулирования нарушаются на уровне Федерации и ее субъектов, размеры регулирующих трансфертов снижаются. А раз субъект РФ оказался обделенным, то с такой же позиции он подходит и к местным бюджетам. В итоге передача расходных полномочий нижестоящему бюджету не подкрепляется достаточными средствами из вышестоящего бюджета.

Решением проблемы могло бы стать введение *целевых дотаций* на выполнение каждого из переданных органами государственной власти полномочий.

Интересный опыт имеется, например, в городе Йошкар-Ола, где городской бюджет утвержден с двумя приложениями, по которым разделены расходные полномочия, отнесенные к ведению органов местного самоуправления, с одной стороны, и государственные – с другой. Текущие расходы разделены исходя из необходимости покрывать их до-

ходами с учетом нормативов, регулирующих доходов, которые бюджет получает сверх закрепленных на постоянной основе минимальных долей, оговоренных законом о финансовых основах местного самоуправления, а также с учетом трансферта, который получает город на текущий финансовый год<sup>3</sup>.

Итак, анализ всего двух проблем формирования местного самоуправления в России показывает, что данный институт находится пока в зачаточном состоянии. За декларациями о необходимости формирования полноценного местного самоуправления (в том числе законодательно оформленными) не следует организационно-экономическое наполнение данной составляющей общественных отношений, а это чревато самыми серьезными последствиями. И главное из них – невозможность формирования основ гражданского общества, которое в любой стране (федеративной или унитарной) в обязательном порядке предполагает экономически состоятельный местный уровень власти. Необходимо признать тот факт, что за местным самоуправлением закреплено решение совокупности общенациональных проблем, а потому оно реально, хотя и на особых условиях входит в единую исполнительную вертикаль управления.

## Наша справка

### Доля доходов и расходов бюджетов субъектов Российской Федерации в доходах и расходах консолидированного бюджета, %

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Доходы	44,0	49,0	53,0	47,0	49,5	51,7	54,0
Расходы	33,0	50,0	51,0	51,0	52,5	55,7	54,1

**Источник:** Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М.: Госкомстат РФ, 1999. С. 493.

<sup>3</sup> См.: Разграничение расходных и доходных полномочий и самостоятельность местных бюджетов. – Материалы «круглого стола» расширенного заседания секции «Бюджет и финансы города» Союза российских городов 7 апреля 1999 г. // Финансы. 1999. № 5. С. 18.



# ДОРОГА РЫБА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

**Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА,**  
кор. «ЭКО»,  
Новосибирск

*«По тропинке над прудом  
Ходит кот с пустым ведром.  
Он хотел бы рыбку съесть,  
Да боится в воду лезть».*

*(Детский стишок)*

Когда наш президент говорит о необходимости помощи малому бизнесу, он наверняка надеется, что его услышат по всей России, и власть на местах родным предпринимателям начнет помогать. В нашем городе к главе государства явно прислушались, и мэрия издала постановление (№ 2513) «Об утверждении основных направлений предпринимательства в г. Новосибирске на 2001 г.»

А отдел маркетинга и развития предпринимательства мэрии тут же стал проводить информационные семинары, «направленные на повышение правовых, управленческих, маркетинговых и экономических знаний предпринимателей».

Я побывала на одном из таких семинаров (восьмом в этом году, хотя на дворе лишь начало марта).

Ехала с самыми серьезными намерениями: хотела с помощью публикации в журнале того, что услышу полезного, приумножить когорту приобщенных к вышеозначенным знаниям.

Но мне (как и когорте) не повезло.

Одной из тем семинара (наряду с «Услугами статистики для предпринимателей») было заявлено «Кредитование малого бизнеса». Тема, согласитесь, обольстительная и дол-

© ЭКО 2001 г.



гожданная. Тема-приманка, собравшая в разгар рабочего дня очень занятых людей. То есть предпринимателей.

Съехавшиеся с разных концов Новосибирска люди до отказа заполнили малый зал городской мэрии. Аудитория терпеливо и в меру заинтересованно слушала доклад о статистике, явно предвкушая следующее выступление. Не то чтобы надеясь, но все-таки...

Сразу хочу сказать: буратинок, верующих в высокую урожайность закопанных в землю и политых из лужи золотых монет, среди слушателей, по-моему, не было.

То есть люди собрались грамотные – трудно таких с ходу, за пару часов чему-нибудь новенькому научить. Поэтому, наверное, учить никто и не собирался – собирались устроить презентацию КМБ-Банка. И устроили.

А все мы так или иначе оказались в... буратинах.

Но матом вслух не ругались, хоть и русские люди. А может, как раз потому, что русские – привыкли терпеть.

## Презентация

Как и в каждом актовом зале, в малом зале Новосибирской мэрии есть особые, стоящие длинным рядом, на возвышении, столы – места для президиума. На этих местах, подчеркивающих дистанцию между сидящими на них и остальной аудиторией, расположились: управляющий Новосибирским филиалом КМБ-Банка, начальник кредитного отдела данной организации и некая госпожа-иностранка, представляющая центральное отделение КМБ-Банка. КМБ, если кто не догадался, – это как раз Кредитование Малого Бизнеса.

Рассказав на ломаном русском языке краткую историю возникновения банка и огласив суммы и количество выданных кредитов, иностранная дама передала слово своим российским коллегам. Чтобы те более полно и более понятно ввели слушателей в курс дела.

Итак, КМБ-Банк создан «на базе» Европейского банка реконструкции и развития, который до кризиса 1998 г. работал в России через российские же банки.

К 1999 г. долю в уставном капитале, принадлежащую российским партнерам, выкупили. На сегодня по 35% акций КМБ-Банка принадлежит ЕБРР и Фонду экономического развития Сороса, еще 22% – собственность Немецкой государственной инвестиционной корпорации, 8% – имеет некий голландский банк.

Банк-преемник работает по программе кредитования ЕБРР. После этой информации некоторые слушатели сразу покинули зал. Видимо, они уже сталкивались с данной технологией кредитования.

Оставшиеся узнали следующее. КМБ-Банк имеет 4 филиала и 15 представительств в разных городах России.

Банк не размещает активы в ценных бумагах. Основную свою миссию банк видит в кредитовании малого (и даже самого маленького) бизнеса.

Процентная ставка по валютным кредитам – 30% годовых. К слову, у Сбербанка – 28%.

С начала 1999 г. выдано 6000 кредитов на сумму 90 млн дол. Ежемесячно банк выдает 600–700 кредитов на сумму 8 млн дол., 70% кредитов приходится на регионы. Это в целом по банку.

Новосибирское отделение банка с января 2001 г. получило статус филиала. Теперь может осуществлять весь спектр банковских услуг; с 5 марта 2001 г. начато расчетно-кассовое обслуживание клиентов, идет привлечение вкладов населения.

За время присутствия в Новосибирске отделением выдано 600 кредитов на сумму 5 млн дол. Текущий кредитный портфель – это 350 выданных кредитов на общую сумму в 3,5 млн дол.

Основную группу составляют кредиты до 10 тыс. дол.; 84% кредитного портфеля – это суммы до 30 тыс. дол., 16% – сверх 30 тыс. дол.

Структура портфеля по срочности кредитов такова, %:

**до 6 месяцев – 37;**

**6–12 месяцев – 57;**

**свыше 12 месяцев – 6.**

Ресурсы в рублях выдают не более чем на 1,5 года, срок валютных кредитов – до трех лет.

## Вопросы вслух и про себя

Короче говоря, клиенты у банка есть. Только вот кто они?

Неоднократно подчеркивалось, что клиенты, имеющие кредитную историю (т. е. не первый раз обращающиеся в КМБ-Банк за кредитом), имеют льготы. К таким у банка особый подход. Банк вообще видит своей задачей вырастить предпринимателя. Пусть он (предприниматель) начинает с малого и вместе с банком идет к вершинам бизнеса.

Как образно сказал г-н Управляющий, «задача КМБ-Банка заключается не в том, чтобы накормить человека рыбой, но в том, чтобы тот научился ловить рыбу самостоятельно».

Прежде чем перейти к ответам на вопросы со стороны представителей малого бизнеса, сотрудники банка доходчиво и радостно уведомили, что залогом банк не брезгует никаким, будь то автомобиль, шуба, телевизор и даже стиральная машина.

### **Вопросы про себя**

Интересно, какой должна быть стиральная машина, чтобы доля ее стоимости (а залоговая стоимость обычно не превышает 60% реальной, рыночной) могла стать залогом под кредит?

Или в кредит берут 200 баксов? Тогда почему просто не перехватить у друзей, а надо одалживать (слово кредит при такой сумме как-то не к месту) под 30% годовых? Наверное, люди, делающие такие «займы», очень-очень одиноки...

Или займы нормальные, а стиральные машины у заемщиков, наоборот, какие-то фантастические.

И опять неувязка: вряд ли россияне, занимающиеся мелким бизнесом, имеют столь дорогостоящее личное имущество.

Короче, если пользоваться предложенной управляющим «рыбной» терминологией, получается, что лучший клиент КМБ-Банка – не тот голодный, которого следует накормить, а вполне благополучный чудак, который ну очень хочет рыбы, но не умеет ее ловить. Придурь у него такая.

А те, кто хочет начать дело, почти ничего не имея, не клиенты для КМБ – слишком, говорят, риск велик. Ну так

ведь на то и процент в треть от кредита – разве не плата за риск?

Или вот представьте сами: вам срочно нужна тысяча долларов. При этом у вас есть шуба или еще что-нибудь, что можно продать (как говорят банкиры – ликвидное имущество).

Можно взять в банке кредит (под 30% годовых в валюте), заложив (по дешевке) личное имущество.

Если выкрутитесь, шуба (допустим, залогом служит шуба) останется у вас, но, заплатив банку, вы потеряете некоторую сумму денег. Если не выкрутитесь, потеряете и шубу, и эту сумму (банк требует рассчитываться по процентам чуть ли не еженедельно).

Теперь вариант второй. Продаете свою шубу и решаете проблему денег. Если дело, для которого и были срочно нужны деньги, удастся, покупаете себе новую шубу. Если же удача отвернется, значит, будете ходить в чем попроще, но хоть деньги сэкономите. Разве не логично?

### **Вопросы вслух**

**Вопрос:** – Есть ли у КМБ-Банка магазины для реализации товарных залогов?

**Ответ:** – У нас очень хорошие клиенты, они всегда возвращают кредиты.

*Три вопроса:*

– У меня небольшая строительная компания. Могу я взять кредит для покупки жилья своим рабочим под залог этого жилья?

– Я – владелец производства. Дадите ли мне кредит под залог производственного оборудования?

– Я торгую с Германией. Подойдут ли в качестве обеспечения кредита гарантийные обязательства немецкой стороны?

На все вопросы **ответ** один – отрицательный, но разной степени краткости.

**Вопрос:** – Банку достаточно официальной бухгалтерии?

**Ответ:** – Мы рассматриваем всю финансовую деятельность предприятия.

**Вопрос:** – Требуется ли банк при предоставлении значительного кредита перевода счетов клиента на обслуживание в КМБ-Банк?

**Ответ:** – Да, конечно.

*Мини-диалог*

- Почему в вашем банке кредит такой дорогой?
- За границей кредиты тоже, бывает, стоят до 17%, а вы хотите бесплатно.
- Нет, мы хотим как за границей.

*Ремарка*

– Вы представляете норму прибыли, которая позволит жить на ваших кредитах? Это по силам только торговле, да и то смотря какой...

В этот момент раздается возглас «Неправда!» и появляется тетенька – «рояль в кустах».

Надо полагать, «типичный представитель» клиентов хотела ответить скептикам. Но только и успела бедная женщина поведать, что она хозяйка мельницы и что КМБ-Банк ей очень нравится: скептики слушать не стали...

Вопросы задавать перестали быстро – и так все понятно.

## Итого

Вам доводилось наблюдать взгляд, какой обращают на неизлечимого больного? Такой внимательно-грустный, исполненный сострадания и жалости.

А если страдалец уходит из жизни молодым, взгляды остающихся в этом мире бывают еще красноречивей.

Мне показалось, что именно так смотрели трое представителей банка на собравшихся предпринимателей, когда разочарованно спрашивали, есть ли еще к ним вопросы. Зал угрюмо молчал. «Ах, такие славные, а рыбки-то уже не поедят!..» – так и читалось во взглядах, обращенных в зал из президиума.

«Помирающие» ушицы не просили, и по всему было видно, что рыбы не хотят в принципе. То есть пользоваться услугами КМБ-Банка вряд ли будут.

И на семинары мэрии в поисках «знаний» тоже вряд ли еще придут. А вот работать, как работали, эти очень достойные и грамотные люди будут. Несмотря ни на что. И очень жаль, что их попусту оторвали от дел. От их мелкого бизнеса, которому поддержки ждать по-прежнему неоткуда.



**Новосибирский областной комитет государственной статистики – единственный в области орган, владеющий многоотраслевой и постоянно обновляющейся экономико-статистической информацией по различным отраслям экономики и осуществляющий руководство статистикой на территории Новосибирской области.**

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ\***

В соответствии с распоряжением правительства РФ Государственный комитет Российской Федерации по статистике в 2000 г. осуществил всероссийское обследование малых предприятий.

Последняя перепись малых предприятий проводилась в 1994 г., и за это время в секторе малого бизнеса произошли очень большие изменения.

Сплошное обследование малых предприятий позволяет получить информацию, необходимую для реального и объективного анализа состояния малого бизнеса и прогнозирования рыночных тенденций, выявить сферы, наиболее привлекательные в инвестиционном плане, обеспечить снижение рисков для предпринимателей при вложении средств, проанализировать ситуацию в разных отраслях и регионах и построить на этой основе прогнозы развития рынка.

В ряде регионов малые предприятия играют важную роль в развитии экономики. Например, в Брянской области малые предприятия производят 90 видов промышленной продукции; они выпускают 90% трикотажных изделий и 100%

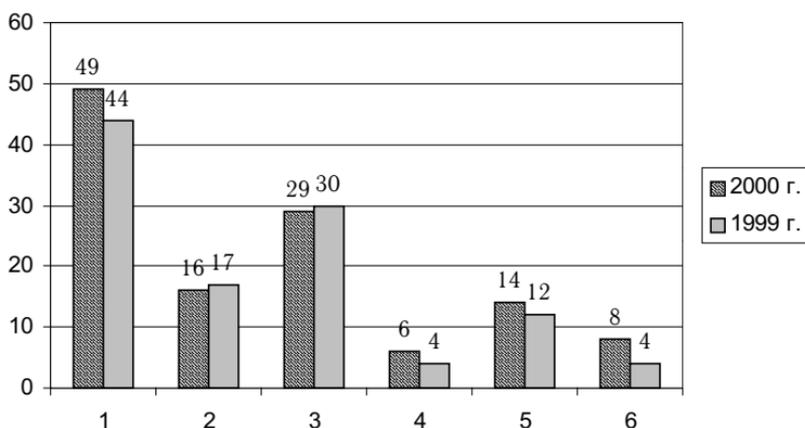
---

\* Материал подготовлен Новосибирским облкомстатом



детских трикотажных изделий. В Кемеровской области малые предприятия занимают существенную долю в производстве безалкогольных напитков (93% в общем объеме области), минеральной воды (82%), масла (30%), молочной продукции (24%).

В Новосибирской области, по предварительным данным, 55% малых предприятий сосредоточено в торговле и общественном питании, 13% – в строительстве и 12% – в промышленности (рис. 1). Малые предприятия обеспечивают 29% оборота розничной торговли. В промышленной продукции области на долю малых предприятий приходится 12%. Однако по производству некоторых видов промышленной продукции их удельный вес достаточно высок. Только малые предприятия выпускают кресла-коляски для инвалидов, головные уборы из натурального меха, ювелирные изделия, изделия художественных промыслов.



- 1 – Число предприятий
- 2 – Выпуск товаров и услуг по основной деятельности
- 3 – Оборот розничной торговли
- 4 – Платные услуги населению
- 5 – Среднесписочная численность работников
- 6 – Инвестиции в основной капитал

Рис. 1. Доля малого бизнеса в экономике Новосибирской области, %

Преобладающая форма собственности субъектов малого предпринимательства – частная (табл. 1). На ее долю в 2000 г. приходилось 94% от общего числа малых предприятий (в 1999 г. – 91%). Наибольшее распространение частная форма собственности получила на предприятиях торговли и общественного питания (97%), строительства (94%).

Таблица 1

**Распределение малых предприятий Новосибирской области по отраслям и формам собственности в 2000 г., % к общему числу предприятий в отрасли**

Отрасль	Частная	Смешанная *
Промышленность	90	10
Сельское хозяйство	79	21
Строительство	94	6
Транспорт и связь	86	14
Торговля и общественное питание	97	3
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	94	6
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение, образование, культура и искусство	93	7
Наука и научное обслуживание	89	11
Итого	94	6

\* Российская и с иностранным участием.

В 2000 г. малыми предприятиями и организациями произведено продукции (работ, услуг) по основному виду деятельности в действующих ценах на 11581,5 млн руб. (16% общего объема производства). Происходят изменения в отраслевой структуре малого бизнеса (табл. 2). Доля предприятий, производящих товары, увеличилась с 29% в 1999 г. до 57% в 2000 г.

В 2000 г. в сфере малого предпринимательства было занято 142 тыс. человек (14% от общей численности занятых в экономике). Прирост по сравнению с 1999 г. составил 9%.

Из общей численности занятых в сфере малого бизнеса в 2000 г. около 43% работали в торговле и общественном пита-

нии, 21% – в промышленности, 17% – в строительстве, 3% – в сельском хозяйстве, 3% – на транспорте и связи.

Таблица 2

**Отраслевая структура выпуска товаров и услуг  
малого бизнеса Новосибирской области в 2000 г.  
(по основной деятельности)**

<b>Отрасль</b>	<b>Млн руб.</b>	<b>% к итогу</b>
Промышленность	4062,1	35
Сельское хозяйство	174,7	2
Строительство	1862,0	16
Транспорт и связь	395,3	4
Торговля и общественное питание	3151,1	27
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	271,7	2
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение, образование, культура и искусство	325,6	3
Наука и научное обслуживание	438,2	4
Итого	11581,5	100

Среди занятых на малых предприятиях 88% – работники списочного состава, их доля по сравнению с 1999 г. увеличилась на 9%. Если в начале 90-х в малом бизнесе совместителей и работающих по договорам подряда было в 1,5 раза больше, чем работников списочного состава, то в настоящее время малое предпринимательство перестало являться крупной сферой вторичной занятости населения. В 2000 г. среднесписочная численность работников, постоянно занятых на малых предприятиях, в 7,2 раза превысила численность совместителей и работников по договорам подряда (в 1999 г. – в 6,8 раза).

По предварительным данным, в 2000 г. малые предприятия практически во всех основных отраслях экономики были прибыльными, объем прибыли составил 1,8 млрд руб. Убыточных среди малых предприятий было лишь 14% (по крупным и средним предприятиям – 35%).

Инвестиции малых предприятий в основной капитал в 2000 г. составили 700 млн руб., или 8% всех инвестиций на

развитие экономики и социальной сферы области. Из общего объема инвестиций в основной капитал, осуществленных малыми предприятиями, 37% приходилось на предприятия торговли и общественного питания, 32% – строительства, 19% – промышленности (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение инвестиций в основной капитал  
малых предприятий Новосибирской области  
по отраслям экономики в 2000 г.**

	<b>Млн руб.</b>	<b>% к итогу</b>
Промышленность	131,8	19
Сельское хозяйство	12,0	2
Строительство	225,1	32
Транспорт и связь	9,4	1
Торговля и общественное питание	255,3	37
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	27,9	4
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение, образование, культура и искусство	2,2	0,3
Наука и научное обслуживание	12,6	2
<b>Итого</b>	<b>699,0</b>	<b>100</b>

Среднемесячная заработная плата всех категорий работников малых предприятий в 2000 г. составила 1174 руб. (62% от среднеобластного уровня заработной платы).

**К публикации подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**



# НОВОСИБИРСКИЕ СВЯЗИСТЫ СКАЗКУ ПРЕТВОРЯЮТ В БЫЛЬ

---

Пожалуй, сегодня связь, телекоммуникации представляют островки благополучия в нашем экономическом «океане».

Качество связи в современном обществе – один из важнейших показателей прогресса. Трудно перечислить, насколько всеобъемлющим влиянием на все стороны нашей жизни и бизнеса обладает развитая инфраструктура телекоммуникационных услуг.

О деятельности Новосибирской городской телефонной сети сегодня и в перспективе рассказывает генеральный директор ОАО «НГТС» **Василий Федорович ПАШКОВСКИЙ**.

---



– Василий Федорович, Вы проработали 6 лет главным инженером Новосибирской городской телефонной сети, и в этом году исполнится 29 лет со дня назначения Вас генеральным директором. Если принять во внимание, насколько быстро происходят перемены в экономической жизни страны, хочется спросить: как Вам удалось сохранить преданность профессии и оставаться руководителем высочайшего класса в развивающемся бурными темпами телекоммуникационном бизнесе?

– Я ценю постоянство во всем, тем более в своем деле, ради которого пожертвовал карьерой военного офицера, уехал из Ленинграда, где у меня неплохо складывались жиз-

© ЭКО 2001 г.





– Василий Федорович, прежде чем продолжить разговор о развитии связи в современном обществе, расскажите о зарождении и развитии телефонной сети в Новосибирске. С чего все начиналось?

– Поселение, которое в скором времени получило статус города Новониколаевска, начало бурно развиваться в 1893 г. В те времена в поселке часто были пожары, а связи не было. Добровольное пожарное общество закупило в 1906 г. шведское оборудование фирмы «Эриксон и Ко» на 600 номеров, которое смонтировали в здании пожарной. Примечательно, что на здании Новониколаевской телефонной станции крупно были написаны слова, ставшие девизом коллектива: «Один за всех, все – за одного».

На сто жителей города в начале века приходилось шесть номеров. Впоследствии городская телефонная сеть общего пользования расширялась, внедрялись технические новшества. В 1921 г., когда телефонную станцию национализировали и передали в ведомство Министерства связи, или, как его тогда называли, – Наркомата почты и телеграфа, в городе была уже тысяча телефонных аппаратов.

В 1930 г. в Новосибирске начали строить автоматическую телефонную станцию, аналогов которой к тому времени в Советском Союзе было всего шесть. В 1931 г. завершили строительство и ввели в действие три тысячи номеров.

Во время войны в Новосибирск из Киева эвакуировали автоматическую станцию такого же типа еще на три тысячи номеров. С 1942 г. по 1959 г. директором НГТС работал приехавший из Киева Ефим Лазаревич Гомельский. Я – четвертый начальник. Немного можно найти предприятий, где за 60 лет сменилось всего четыре руководителя.

К 1959 г. в городе насчитывалось уже 8,5 тысяч номеров и еще на предприятиях – 300–400. Тогда же была построена телефонная станция нового поколения – декадно-шаговая. Одна на весь город. Оборудование новой системы для АТС казалось более совершенным в сравнении с машинным. Но сейчас и оно – уже далеко вчерашний день. В декадно-шаговых станциях механические части часто выходили из

стройка. На смену пришли координатные станции, затем появились квазиэлектронные.

Конечно, решающее слово в обустройстве сети новым оборудованием принадлежало министерству, развивались мы по плану, не как сейчас, когда можно закупать что хочешь и где понравится...

В те времена в Советском Союзе тоже разрабатывали новую телефонную технику. Однако качество ее вызывало у специалистов очень большие сомнения. По крайней мере, руководство НГТС, как говорится, «вежливо, но твердо» отказалось от применения нового поколения АТС уфимского производства по причине их явного несовершенства. А в конце 80-х министерство, согласившись с обоснованными предложениями НГТС, подготовившей чертежи, проектно-сметную документацию на 20000 номеров, приняло решение о дальнейшем развитии городской телефонной сети в Новосибирске на базе электронного оборудования финской фирмы «Nokia».

Модернизация телекоммуникационных сетей начиналась в Советском Союзе, естественно, со столицы. Следующими на очереди были республики Прибалтики. Но в начале 90-х годов, когда Латвия, Литва и Эстония все громче стали требовать независимости, союзное Министерство связи пришло к выводу, что правильнее вкладывать деньги в развитие инфраструктуры российских городов. И одной из крупнейших ГТС – Новосибирской, давно выступившей с инициативой применения у себя такого оборудования, оно и было предложено.

Когда современное оборудование нового поколения было установлено на НГТС, сибиряки поняли, что такое – новый уровень связи.

Эксплуатация новых электронных АТС гораздо проще, чем механических. Один дежурный инженер может наблюдать за деятельностью станции, оперативно вмешиваться в процесс работы при необходимости, устранять неполадки без привлечения дополнительных сотрудников.

С помощью центра технической эксплуатации появилась возможность круглосуточно контролировать состояние тех-

нологических сооружений на сети, значительно улучшить качество связи и обеспечить бесперебойную работу оборудования.

В 1990 г. НГТС получила финское оборудование, в 1991 г. его смонтировали. А с января 1992 г. началась рыночная экономика. Живите как хотите. В 1992 г. НГТС первой среди предприятий связи в России акционировалась.

– В последние годы развиваются новые системы связи. Удалось ли вам найти инвесторов, партнеров, которые взяли бы на себя значительные расходы по модернизации телефонной сети общего пользования, отстающей пока по своим техническим параметрам от мировых стандартов?

– В начале 90-х годов состоялось не менее 20 встреч с представителями различных зарубежных фирм. Мне вместе с ведущими сотрудниками предстояло сделать выбор. Из множества предложений мы остановились на немецкой фирме «Сименс» и бельгийской «Алкатель». Мы посетили Германию и Бельгию. После возвращения на совете директоров чаша весов склонилась в пользу бельгийской фирмы. Она предлагала нам хорошие условия, приемлемые цены.

Иностранцы в ту пору уже уверенно чувствовали себя в России, ездили по стране в поисках потенциальных партнеров. Для иностранцев были актуальны поиски рынков сбыта телекоммуникационного оборудования. Зарубежные партнеры открыли для нас кредит, продавали оборудование в рассрочку. С нас требовали 15% предоплаты. Мы научились торговаться. И 15 октября 1993 г. Новосибирская телефонная станция первой в России заключила с бельгийцами контракт. Мэр Новосибирска И. И. Индинок дал гарантии иностранцам, подписал соответствующее письмо.

Результаты делового сотрудничества не заставили себя ждать. Мы безболезненно адаптировались к рыночной экономике. С 1993 г. смонтировали 236 тысяч портов, тем самым получили 182 тысячи номеров. Для непосвященных: порт – это часть оборудования АТС, обеспечивающая подключение телефонных аппаратов и соединяемых линий для связи с другими АТС. Было демонтировано 75 тысяч номеров устаревшего декадно-шагового оборудования.

Оживление деловой жизни в Новосибирске вызвало лавинообразное увеличение потребности в современных телекоммуникационных услугах и дополнительные нагрузки на сооружения НГТС, способствовало модернизации сети, выходу на качественно новый уровень развития. Сегодня емкость сети составляет 413000 телефонных номеров. Все последние годы мы держались на третьем месте после Москвы и Санкт-Петербурга, но в 1998 г. Нижний Новгород по количеству номеров немного опередил нас. Но в отличие от нас коллеги из этого города не проводили модернизацию, мы же 75000 номеров заменили новыми цифровыми электронными станциями, ввели еще 238000 номеров.

– Расскажите подробнее о модернизации НГТС и внедрении новых видов связи.

– Электронные цифровые станции надежны в эксплуатации, обеспечивают высокое качество связи. Они имеют небольшие габариты (примерно в 50 раз меньше по занимаемой площади), экономно потребляют электроэнергию при эксплуатации. Для их установки требуются небольшие помещения, тем самым сокращаются эксплуатационные расходы. Их обслуживанием занимается значительно меньше сотрудников, но это специалисты высочайшего класса.

По темпам модернизации мы продвинулись намного дальше наших коллег из других городов, исключение составляют только такие мегаполисы, как Москва и Санкт-Петербург.

В 1997 г. мы ввели в действие оптико-волоконное кольцо SDH. Оно соединило между собой большинство АТС города, что позволило не просто передавать значительно большее количество информации с высочайшим уровнем защиты и надежности, но и значительно увеличить скорость передачи, избегать прерывания связи при поломке оборудования или обрыве соединительной линии, автоматически перенаправляя трафик по резервному маршруту. Организация кольца SDH – это значительный шаг по пути к внедрению коммуникационных систем мирового уровня.

В 1999 г. введен в строй центр управления сетью цифровых станций. Это обеспечило более высокий уровень услуг и снижение себестоимости обслуживания.

– Как в непростых экономических условиях удается решать столь сложные задачи?

– Конечно, приходится каждый шаг десятки раз просчитывать, взвешивать. Руководство НГТС никогда не боялось рисковать, не ждало лучших времен, когда речь шла о замене старой техники на новую. Конечно, все приходится закупать за валюту, которая должна быть потрачена с умом. Но в конце концов затраты оправдывают себя. Мы не почиваем на лаврах, а находимся в постоянном поиске новых технологий, свежих технических решений.

У меня как руководителя прекрасные отношения с местной властью. Трудности лучше преодолевать сообща. НГТС работает стабильно, финансовый кризис 1998 г. мы преодолели, хотя в ту пору валютный долг акционерного общества вырос в три раза. Уроки рыночной экономики мы постигли, что называется, на ходу. Налоги, кредиты, иностранные партнеры... Но силу обретали в уверенности, что делаем для людей полезное, важное дело. Мы же не коммерцией занимаемся, за нами инфраструктура, материально-техническая база, коллектив профессионалов, прочная на сегодняшний день материально-техническая база, интеллектуальный потенциал, не освоенный до конца рынок. Мы не экономим по мелочам, понимаем: чтобы получить ощутимую экономию, необходимо сначала делать затраты.

– Сегодня в Новосибирске действуют несколько компаний – операторов связи. Как вы с ними взаимодействуете? В чем преимущество новых стандартов сотовой связи?

– Мы с новыми операторами взаимодействуем в соответствии с законом – положением Министерства связи о присоединяемых сетях. Они вливаются в существующую, действующую общую сеть связи. Все взаимоувязано, локально операторам связи невозможно существовать. Чтобы отапливать отдельный дом – строят котельную, чтобы дать воду – бурят скважину. Поэтому все компании – операторы связи – проходят через городскую телефонную сеть.

Первая из них, которую мы создали в 1994 г. и были ее учредителем, – «СибТелеСот», которая сегодня реорганизовалась и является транкинговой сетью.

## – Что такое «транкинговая связь»?

– Сеть, обеспечивающая связь в дороге, при движении по автомагистралям. Это дает возможность оперативно дозвониться в любой район области. Ее можно считать своего рода сотовой, но работает она на малых частотах, в основном ее используют в движущихся объектах.

Транкинговая связь действует в рамках одной области, это стандарт, созданный специально для мобильных систем служебного пользования. Оперативность связи позволяет своевременно устранять чрезвычайные ситуации, обеспечивает полноценную работу силовых ведомств... Процесс управления областным хозяйством с помощью современной связи позволяет, что называется, держать руку на пульсе, своевременно реагировать на события, происходящие на большой территории.

Но продолжу разговор о новых стандартах связи.

В том же 1994 г. образовалась сотовая компания «Би Лайн». Ее учредителями выступили Оловокомбинат и завод «Электросигнал». После этого «Электросвязь» учредила «Сотел». В 1997 г. образовалась «CSM-900». Вот, пожалуй, все компании, которые были подключены к городской телефонной сети. Это самостоятельные организации, акционерные общества. За точки подключения они платят деньги. У нас есть положение – сколько с них брать.

Говоря о новых стандартах сотовой связи, необходимо заметить: многие системы уже безнадежно устарели. Система «СибТелеСот» – это уже вчерашний день. Оператор «Сотел», представляющий сотовый стандарт NMT-450, изживает себя, система «GSM-900» сейчас, пожалуй, самая перспективная, но вместо этого стандарта связи, видимо, в Новосибирске будет развиваться стандарт «GSM-1800», работающий на сверхвысоких частотах. Сегодня развернулась серьезная конкурентная борьба за право быть оператором этого стандарта в Новосибирске, и происходит она в Москве.

Но не только в столице, и за рубежом многие хотят вложить свой капитал в Сибири, чтобы получать прибыль. Телекоммуникации дают живые деньги. Деловые люди

стремятся к тому, чтобы «GSM-1800» в Новосибирске работала сейчас, не дожидаясь завтрашнего дня. Буквально вчера у меня были на приеме ходоки, которые хотят предоставить пользователям 30000 номеров уже в этом году. Преимущество технических новшеств, которые активно предлагаются пользователям, в том, что эти телефоны миниатюрней, дешевле, удобней. Чем больше их будет, тем дешевле они станут, доступнее для всех желающих.

**– Что заставляет вас внедрять новые технологии?**

– Жизнь заставляет, она не стоит на месте. Мы своевременно отслеживаем новые технологии и оперативно их внедряем. Скажем, оборудование координатной станции крепится на 36 стativaх и вмещает 1000 номеров. А бельгийская фирма «Алкатель» продала нам электронные цифровые станции S-12, где на одном стative размещается 2000 номеров. В 72 раза меньше оборудования! Раньше для станции на 10 тыс. номеров требовалось 500 квадратных метров площади, а сейчас достаточно крошечного помещения. В свое время, чтобы оборудовать 10000 номеров, приходилось завозить технику, и в течение месяца 400–500 стативов, каждый весом 200–300 кг, поднимали на 4–5-й этаж. Потом целый год уходил на монтаж. Устанавливать оборудование нового поколения не так сложно, вместо 400 стативов работники НГТС поднимали вверх всего 4–5. И буквально за месяц монтировали и настраивали.

В России пока не производится качественное и современное оборудование, но освоено производство оптиковолоконного кабеля.

В Новосибирске сегодня насчитывается 112 станций и подстанций, которые необходимо между собой связать. Раньше они объединялись друг с другом, что требовало огромного количества кабеля, запутанных его хитросплетений. Существовала дистанционная связь с одной станции на другую – узловую, при этом постоянно нарушалась слышимость, были повреждения... Сейчас мы все станции «увязали» оптиковолоконным кабелем, по которому пропускается со скоростью света световой сигнал, вырабатываемый передающей и принимающей аппаратурой. Все как в сказке.

На сети доля новейшего цифрового оборудования – более 46%. Только 9% – устаревшее декадно-шаговое, замена которого – дело ближайшего будущего. Остальное оборудование – это координатные АТС. Однако и эти станции, прослужившие 20–30 лет, с 2002 г. в плановом порядке будут заменяться цифровыми. Межстанционные же связи осуществляются в основном посредством оптико-волоконного кольца.

– **Какие современные телекоммуникационные услуги предоставляют НГТС и ее партнеры?**

– Сегодня стало реальностью предоставление целого спектра новых услуг, устойчиво работают модемы и факсы, у новосибирцев появилась не просто возможность подключения к Интернету, но и реальная база для создания собственной сети.

Помимо обеспечения внутригородских и междугородных разговоров НГТС предоставляет дополнительные сервисные услуги. Например, в любое назначенное время в доме или офисе раздастся телефонный звонок. Если необходимо – можно прервать беседу и позвонить по другому номеру, а потом вернуться к прерванному разговору. Путем набора одной или двух цифр можно позвонить по нужному телефону или, наоборот, заблокировать все звонки с вашего телефонного аппарата. Если телефон абонента занят, то АТС может перенаправить вызов на другой заранее указанный номер. Оперативная конференц-связь позволяет вести разговор с тремя абонентами одновременно. Причем эти операции будут проводить не сотрудники НГТС, которым, как всем людям, свойственно ошибаться и забывать, а компьютер.

В ближайшем будущем мы хотим предоставить услуги по использованию IP-телефонии. Когда накапливается голосовая информация в большом объеме, записывается, и чтобы, передавая ее, не занимать долго канал, она сбрасывается буквально в течение нескольких секунд. Сейчас находят реальное воплощение любые чудеса техники.

Сегодня мы монтируем оборудование станции АТМ для транспортной сети, чтобы как можно оперативнее передавать данные. Все, что мы делаем, преследует одну цель –

как можно быстрее организовать обмен информацией между людьми. Или в напечатанном виде, или голосовой. В Америке IP-телефония уже нашла своих пользователей, поскольку значительно дешевле простых телефонных услуг. Переговоры с той же Америкой дороже, чем передача огромного пласта информации по IP-телефонии. Это скоростная связь.

– Может ли НГТС обеспечить надежную и стабильную работу в любых условиях, высокое качество услуг? Есть ли у вас собственные международные каналы?

– Если чем мы можем похвастаться, так это надежностью и стабильностью работы в любых условиях. Внедрение современных технологий, строительство новых станций, оптико-волоконного кольца, замена старого оборудования новым – все это обеспечивает высокий уровень качества связи новосибирцам.

Что касается собственных международных каналов, могу огорчить – их нет.

– А цены, соответствуют ли они уровню и качеству услуг?

– Цены на наши услуги, на мой взгляд, адекватны нашим затратам, тем более, что качество связи неуклонно растет. Хотя сегодня абонентская плата ниже себестоимости. За границей цена услуг связи значительно выше, чем у нас.

– Но услуги сотовой связи за границей более доступны и гораздо шире распространены. В Париже клошар, лежа на берегу Сены, имеет мобильный телефон, а у нас пока из-за высокой платы эта роскошь не каждому по карману...

– У иностранцев ежемесячная плата составляет около 2–4% от личного дохода, бюджета семьи. В долларах – от 10 до 50. Новосибирец тратит на телефон 1,5 дол. в месяц.

– Но и доходы у среднего россиянина несопоставимы со среднеевропейскими.

– Доходы-то другие, но наши расходы на содержание сети, обеспечение связи такие же, как за границей. Все хотят иметь достойное качество, а за счет чего его создавать?

Надо идти в ногу со временем, модернизировать телефонную связь общего пользования, но где взять средства? Каждый хочет ездить на «Мерседесе», а за прокат современной машины платить как за телегу.

– Этим обстоятельством и обусловлен переход на поременную оплату телефонных услуг?

– Конечно. В последнее время происходит неравномерная нагрузка на оборудование. Один говорит по телефону целый день, другой звонит от силы 2–3 раза в сутки. В вечернее время с домашних телефонов звонят столько, что нагрузка на сеть требует установления дополнительного оборудования. Многие сидят у телефонов в качестве диспетчеров, разговоры ведут в течение суток непрерывно. В целом сеть перегружена. Главная цель введения поременной оплаты телефонных услуг – выравнивание нагрузки. Если вы хотите говорить много и непрерывно – соответственно и платите! Мы же привыкли платить строго за каждый потраченный киловатт электричества. Почему же не ввести такую систему для телефонных переговоров?

– Многие считают, что изменение в оплате продиктовано одной причиной – «Электросвязь» хочет поправить свое финансовое положение. Так ли это?

– В первые два года после введения новой системы положение не только не улучшится, а как раз наоборот – ухудшится. Так утверждает статистика.

– Будет ли в Новосибирске, с учетом конкуренции среди родственных фирм, снижаться стоимость сотовой телефонной связи? Или тарифы останутся стабильными?

– Новосибирские фирмы-операторы связи ежемесячно платят нам деньги за обслуживание точек подключения. Есть для этого тарифы, специальная методика расчета. На этом наше взаимодействие исчерпывается. Но я думаю, что тарифы будут падать. Чем больше телефонов, тем дешевле они в эксплуатации и соответственно ниже абонентская плата. Таков экономический закон: чем больше выпускают продукции, тем дешевле она в расчете на один экземпляр.

Вы говорили, что за границей мобильный телефон доступен для всех. И неудивительно: там техника неудержимо совершенствуется, оперативно внедряются новые технологии... Что говорить, за граница пока остается законодательницей мод в телекоммуникационном бизнесе. При обслуживании нового оборудования тратится меньше электроэнергии, сокращаются трудовые затраты – там, где работали десять человек, сегодня – один, не надо платить лишнюю зарплату. Чем меньше эксплуатационные расходы, тем доступнее технические новшества потребителю. При всем этом повышается качество.

– Расскажите о коллективе, благодаря которому вы шагаете в ногу с техническим прогрессом.

– В НГТС сегодня работают 1840 человек, из них 95% – выпускники новосибирских учебных заведений. Если десятилетнюю станцию на 10 тысяч номеров обслуживали 35 человек, то для работы на электронной АТС персонала требуется в несколько раз меньше. Однако при этом возрастают требования к квалификации. Поэтому организовано обучение специалистов в российском представительстве «Алкатель», а также в Сибирском государственном университете телекоммуникаций и информатизации (СибГУТИ). Вузов подобного профиля в России не так уж и много – в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре и Новосибирске.

На обслуживание современных цифровых станций мы, конечно, берем молодых, закончивших СибГУТИ, но некоторые работники, имеющие за плечами солидный стаж, не останавливаются на достигнутом – обучаются на курсах повышения квалификации в Бельгии, Санкт-Петербурге и работают на новом оборудовании без проблем.

Для проведения работ по модернизации мы приглашаем монтажников, связистов, строителей. С оборудованием приезжает шеф-монтажник. Привлекаем специалистов из строительного управления, строительного треста. В свое время мы предприняли дальновидный шаг, создали собственное ремонтно-строительное управление. Это пример того, как переплетенные в один тугой узел экономичес-

кие, технические и организационные проблемы снимаются одним волевым управленческим решением. В новых экономических условиях чрезвычайно важно быстрее установить новые мощности: ведь оборудование закупалось в кредит, а кредит валютный. Строители же – и давние партнеры из треста «Связьстрой», и другие организации – затягивали сооружение объектов, сдавали их с недоделками. Собственное строительное подразделение, решили мы, никогда не подведет, а кроме того, его существование создаст конкурентную среду, заставит других подрядчиков работать не хуже.

О наших людях надо писать отдельный материал. История НГТС создавалась трудами нескольких поколений связистов.

#### **– Каковы цели вашего предприятия?**

– Основная задача, ради которой трудится коллектив НГТС: в каждую квартиру – телефон. Как крупнейший оператор связи наше предприятие стремится обеспечить новосибирцев всем набором телекоммуникационных услуг при передаче информации по нашим каналам.

Через два года мы хотим предложить землякам интеллектуальную сеть. Формируется огромная база данных со всевозможной информацией, которая не каждому доступна, ее поиск требует времени и сил. Введение интеллектуальной сети позволит новосибирцам по домашнему телефону получить всю полезную информацию: набрав определенный номер, узнать, например, как проехать в театр, что посмотреть и послушать, в какой кинотеатр сходить, что где купить, поужинать... Для создания такой сети необходимо закупить и смонтировать оборудование и сформировать базу данных.

Мы специально ездили в Японию и изучали специфику интеллектуальной сети. В этой стране телефонами обеспечены практически все платежеспособные граждане, а развитие интеллектуальной сети позволило увеличить ежегодные доходы связистов на 10–12%. Конечно, введение интеллектуальной сети в Новосибирске рассчитано на лю-

дей со стабильным достатком. Бабушка, получающая пенсию 500 рублей, в первую очередь озабочена покупкой продуктов питания. Но есть и те, кто может платить за сервисные телефонные услуги.

– Происходит ли продвижение ваших услуг за пределы области?

– Да, намечается в 2002 г. в масштабе федерального округа создание единого оператора связи. Центр будет открыт в Новосибирске, а соседние регионы, входящие в состав Сибирского федерального округа, обретут статус филиалов. В Новосибирске ядром объединения станет «СибирьТелеком», в него войдут Томский, Омский филиалы... Будут охвачены все города Сибири. Сейчас у нас центр связи – «Электросвязь» Новосибирской области, куда входит наше городское предприятие, а с 2002 г. филиалами «Электросвязи» станут областные предприятия связи соседних областей.

– В какой мере действует принцип построения сети, обеспечивающий заказчику доступ в мировые телекоммуникационные сети, где он может сам выбрать себе оператора связи и информационную службу?

– Я думаю, этот вопрос остается открытым. На Западе много чего придумано, а в России не каждый пока может поставить себе даже обычный телефон. Выбирать себе оператора – для многих пока блажь и каприз.

Конечно, есть у нас и универсальный доступ к отдельным видам услуг, но все это связано с Интернетом и передачей данных. В Новосибирске работают по такому принципу пока две компании – «Глобал Один» и «Ринет».

**Беседовала Н. И. ИВАНОВА**



# СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ, АДЕКВАТНАЯ РЕАЛИЯМ РОССИИ

**С. А. ЛОКТЕВ,**  
председатель совета директоров ОАО «Барнаульский  
пивоваренный завод»,  
**И. С. МЕЖОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Алтайский государственный университет,  
**Л. И. УРМАН,**  
начальник ПЭО ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

## **Российский менеджмент: время становления**

Открытое акционерное общество «Барнаульский пивоваренный завод» (БПЗ) – одно из немногих предприятий края, которому удалось реализовать почти в полной мере рыночные преобразования, преодолеть зигзаги и лабиринты ошибочных идей и концепций «архитекторов перестройки» и стабилизировать положительную динамику производства (рис. 1).

Именно в период падения производства стало ясно, что либерализация условий функционирования предприятия, иначе говоря, рынок с российской спецификой, не может обеспечить эффективную или просто нормальную работу предприятия. Наоборот, к многочисленным проблемам прошлого добавились новые: финансово-ресурсный дефицит, неплатежи, задолженность по зарплате, кардинальное из-



менение схем материальных потоков, разрушение рынков, кабальная налоговая система и т. д. В этих условиях пришлось переосмысливать известные теоретические и практические подходы к организации и управлению предприятием, оценить эффективность отечественного опыта управления, в том числе опыт собственного предприятия, а также проанализировать, насколько адекватен условиям России широко насаждаемый западный менеджмент.

Никто не оспаривает его достижений. Тем не менее, **по нашему глубокому убеждению, он не может служить основой для перестройки управления на отечественных предприятиях, так как принципиально различны и несопоставимы условия возникновения, развития и функционирования западного и отечественного менеджмента.**

*Западный менеджмент* – продукт теоретического обобщения реальной практики управления производством передовых рыночных государств. Поскольку рыночные отношения в России не развиты, **западный менеджмент может быть использован пока только как нормативная ме-**



**тодологическая база при построении конкретной системы управления на конкретном предприятии. Практическая же модель организации и управления российским предприятием должна в максимальной степени учитывать реальные внешние и внутренние условия деятельности фирмы.** В рамках производственного менеджмента уже сейчас необходимо находить ответы на конкретные вопросы и решать практические задачи управления и развития.

*Российский менеджмент* периода «расцвета реформ» характеризовался следующими основными чертами: неадекватное внутреннее управление; отсутствие комплексности, целенаправленности и обоснованности стратегий; доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию и, как следствие – разрушение воспроизводственных процессов на предприятиях. Сложилась такая ситуация, когда традиционные методы управления изжили себя вместе с директивной экономикой, а западный менеджмент в силу ряда объективных и субъективных причин не мог быть реализован в полной мере на российских предприятиях.

*Российскому менеджменту* необходимо пройти те же стадии, которые прошел западный, вслед за развитием институциональной, организационной и технологической культуры производства России. Наши менеджеры должны научиться так же свободно, как и их западные коллеги, владеть рыночными инструментами воздействия на объект управления, к которым относятся структура капитала, корпоративные механизмы, инвестиционно-проектный подход к организации бизнеса, дивидендная политика, портфельные инвестиции и капитализация бизнеса, риски и многое другое.

*Цели западного менеджмента:* определение стратегических ориентиров; диверсификация; повышение стоимости корпорации; минимизация производственного и портфельного риска; достижение инвестиционной привлекательности и повышения цены акций; стратегия инновационной деятельности; использование мотивационных моделей, ориентирующих на результат.

Для *российского менеджмента* наиболее актуальными являются следующие задачи: обеспечение выживаемости предприятия; построение системы взаиморасчетов; минимизация налогообложения; пополнение оборотных средств; обеспечение легитимной безопасности бизнеса; реструктуризация и реорганизация, борьба с задолженностью; своевременная выплата зарплаты.

Идеи корпоративного управления на отечественной ниве пока являются предметом дискуссий.

## **Формирование эффективного менеджмента**

В российских условиях устойчивая работа хозяйствующих субъектов, как нам представляется, может быть достигнута за счет:

- обеспечения системной целостности предприятий;
- сбалансированности производственных и воспроизводственных процессов;
- восстановления основных производственных фондов, систем оплаты труда, инноваций;
- изменения системы управления;
- рационального сочетания стратегического и оперативного планирования;
- ориентации на информационные технологии в принятии решений, изменения целевых установок менеджмента;
- использования современных моделей и методов бизнес-планирования, управленческого учета и моделирования финансовых потоков;
- оптимизации и расширения интегрированности предприятия в инфраструктуру деловых связей.

Именно из этих позиций исходило руководство БПЗ, когда принимало стратегические решения по перестройке системы управления предприятием. Новая для нас парадигма производственного менеджмента формировалась на основе подхода к предприятию как к целостной производственной системе. **Наличие ресурсов задает основные минимально достаточные параметры управления.** Высокий уровень организационных отношений минимизирует степень управленческого вмешательства, а следовательно, и затра-

ты на управление. Это осуществляется на основе бизнес-процессов и комплексной компьютеризированной системы планирования.

**Наша концепция стратегического планирования ориентирована на мониторинг изменений, их максимальный учет и постоянную корректировку стратегий.**

Система аналитического планирования, принятая на БПЗ и включающая бизнес-планирование и финансовое моделирование, представлена на рисунке 2.

**Концепция формирования эффективного менеджмента основана на минимизации объемов использования общих ресурсов производственной системы.** Это происходит за счет определения рациональных затрат на управление и сокращения ошибок от принятых решений. Она реализуется следующим образом:

- выделяется стратегическая цель;
- определяются ресурсы, необходимые для ее достижения;
- структурируется производство на базе бизнес-процессов;
- разрабатывается финансовая модель предприятия;

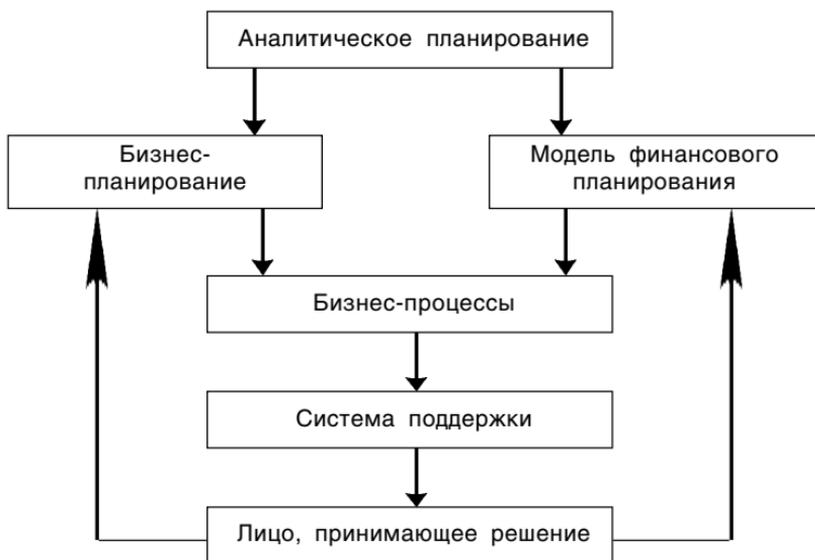


Рис. 2. Схема реализации аналитического планирования

- определяются основные задачи управления;
- разрабатывается информационная модель и база данных;
- устанавливается локальная сеть на опико-волоконной основе.

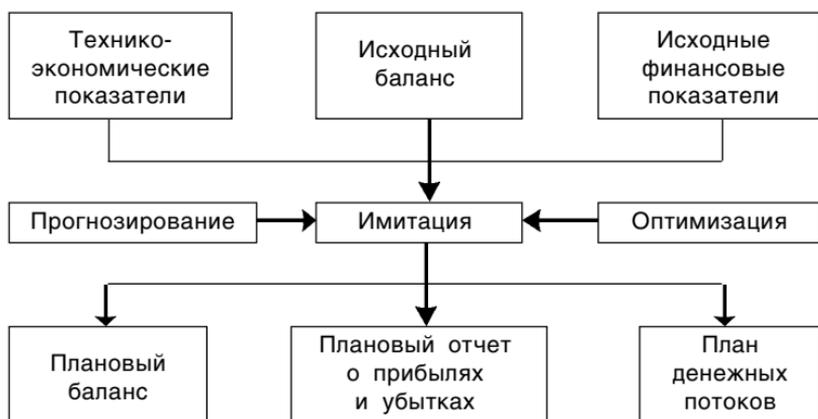
Главный компонент управления – финансовый менеджмент, строго адаптированный к условиям и особенностям переходной экономики.

**Особенность предлагаемой модели управления – система поддержки управленческих решений, которую мы ранее назвали «аналитическое планирование».** Это непрерывный процесс принятия решений о выборе модели (параметров) текущего управления и регулирования экономических процессов на предприятии. Принципиальное отличие аналитического планирования от традиционного состоит в следующем: отсутствуют директивные задания; используется принципиально иная схема формирования плановых показателей (не от достигнутого, не по критерию максимальной загрузки оборудования, не нормативный подход и т. п.); максимально учитывается маркетинговая информация; с изменением условий постоянно пересчитываются плановые показатели, причем каждый раз с использованием разных процедур и методов.

Оценка различных вариантов производственной программы осуществляется по критериям: прибыль, поток денежных средств, рентабельность, ликвидность и др. Блок финансового планирования с использованием информационных технологий представлен на рисунке 3.

На вход модели подаются технико-экономические показатели, параметры бизнес-процессов, исходный баланс, планируемые финансовые показатели.

На выходе получаем набор отчетных документов (плановый баланс, отчет о прибылях и убытках, план денежных потоков, бюджеты бизнес-процессов), количество и наименование которых каждый пользователь определяет для себя сам. Затем принимается решение, и план претворяется в действие. Если существуют отклонения плановых показателей от фактических, то выясняются их причины и вносятся соответствующие корректировки.



*Рис. 3. Моделирование финансового плана в аналитическом планировании*

В результате проведенных работ по разработке и внедрению аналитического планирования на БПЗ получены ощутимые финансово-экономические и социальные результаты, представленные далее.

## **ОАО БПЗ: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ**

□ Рост продаж в 1999 г. по отношению к показателю 1998 г. составил 1,9% (98,1 тыс. дал), в том числе в других регионах – 22,7%.

□ Загрузка производственных мощностей выросла к уровню 1998 г. на 1,4% и составила в среднем 70%.

□ В 1999 г. ежемесячно в продажу поступало от 9 до 11 сортов пива, включая «Златогорье», «Пантовое», «Медя», «Привал», «Ворсинское оригинальное», «Ворсинское темное». Эта сортовая группа составила в среднем за год 20,5%.

□ В структуре себестоимости по сравнению с 1998 г. уменьшился удельный вес общепроизводственных и общехозяйственных расходов при увеличении доли расходов на сырье и материалы, которые в себестоимости занимают 51,3%. Стоимость ремонтного обслуживания (капитального

и текущего) составила 28,3 млн руб. (12,5% к себестоимости товарной продукции против 6,8% в 1998 г.).

□ В 1999 г. введено в эксплуатацию основных средств на сумму 16,0 млн руб., выполнены работы по техническому перевооружению и реконструкции ряда технологических переделов.

□ Прибыль в 1999 г. составила 98 млн руб., в том числе от реализации пива – 94 млн руб. Балансовая прибыль – 90,7 млн руб. (рост 1,5 раза). Чистая прибыль предприятия выросла на 77%. Уровень общей рентабельности равнялся 43,7% против 38,1% в 1998 г.

□ Структурная перестройка активов баланса произошла на фоне роста с 67% до 72% собственных средств. Отмечен рост реального основного капитала – остаточной стоимости основных средств. Изношенность основных средств на конец 1999 г. – 28%.

□ Весь период предприятие было платежеспособным. Впервые за последние годы коэффициент восстановления платежеспособности за 6 месяцев достиг значения, превышающего 1 (при норме, равной 1).

□ Затраты на 1 руб. товарной продукции в 1999 г. составили 69,6 коп., по пиву – 66,3 коп. (в 1998 г. соответственно 72,4 коп. и 66,9 коп.).

□ В 1998 г. у ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» объем собственных оборотных средств вырос до 7 млн руб. В 1999 г. этот показатель увеличился более чем в 6 раз.

□ При росте суммы всех средств предприятия в 1,34 раза объем реализации (в денежном выражении) вырос в 1,45 раза по сравнению с 1998 г.

□ Численность работающих на предприятии по сравнению с 1998 г. увеличилась на 3% и составила 1018 человек. Рост численности обусловлен пополнением автопарка, созданием дополнительной сети своих торговых точек и магазинов.

□ Предприятие продолжало нести расходы на содержание объектов социальной сферы, составившие в 1999 г. 745 тыс. руб.



В литературе неоднократно высказывалась мысль о необходимости рассматривать частные детективные и охранные организации, а также частных детективов, как негосударственные правоохранительные службы. В частности, В. В. Марущенко предлагает правоохранительным органам «...для нормальной, законной деятельности по защите интересов собственников и предпринимателей информировать частные службы о состоянии преступности, разыскиваемых лицах, похищенной

ренних дел». Он обосновывает это тем, что негосударственные охранно-сыскные службы «могут и должны рассматриваться как негосударственные правоохранительные службы».

Таким образом, статус негосударственных правоохранительных органов, предоставленный частным детективным и охранным структурам, открывает доступ очень многим организациям и индивидуальным предпринимателям к государственным ресурсам. Например, после признания субъектов детектив-

---

---

## **МОЖНО ЛИ ЧАСТНЫЕ ДЕТЕКТИВНЫЕ И ОХРАННЫЕ СТРУКТУРЫ ПРИРАВНЯТЬ К ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМ ОРГАНАМ?**

**О. В. СОЛНЫШКОВА,**  
руководитель правового департамента  
Центра экологии и энергетики водного транспорта,  
Нижний Новгород

---

собственности (путем участия в совещаниях, направления информационных бюллетеней и др.)»<sup>1</sup>. Автор настаивает на обязательном предоставлении бесплатного доступа «охранно-сыскных служб к массивам информационных центров органов внут-

но-охранной деятельности негосударственными правоохранительными органами логичным будет обеспечение детективам и охранникам, членам их семей и их имуществу такой же государственной защиты, как и должностным лицам правоохра-

---

<sup>1</sup> Марущенко В. В. Проблемы становления негосударственной правоохранительной системы. // Право. 1997. № 1. С. 30-34.



нительных органов, что предусмотрено Федеральным законом РФ «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов» от 20.04.95 г. № 45-ФЗ.

Между тем государственная охранительная функция заключается в обеспечении законности и общественной безопасности, охране общественного порядка, защите прав и свобод человека и гражданина, борьбе с преступностью и является конституционной обязанностью государства и его органов.

В отличие от последних детективные и охранные организации могут быть созданы или ликвидированы только при наличии свободного волеизъявления учредителей – физических и (или) юридических лиц. Поэтому совершенно недопустимо выполнение важнейших функций государства ставить в зависимость от чьего бы то ни было желания.

Исполнение правоохранительными органами возложенных на них обязанностей носит публично-правовой характер и обеспечивает охрану прав граждан, интересов общества и государства. Деятельность же частных детективных и охранных организаций и предпринимателей осуществляется, в соответствии со ст. 1 закона РФ от 11.03.92 г. «О частной детективной и охранной деятельности», «в целях защиты законных прав и интересов своих клиентов». Факт осуществления субъектами детективной и охранной деятельности **защиты только тех лиц, которые способны оплатить**

**эти услуги, является серьезным доводом против того, чтобы считать частную детективную и охрannую деятельность правоохранительной.**

Другой важной чертой, отличающей правоохранительную деятельность от деятельности субъектов в охранно-детективной сфере, является ее **объективный, обязательный для государственных органов характер.** Их деятельность не зависит от усмотрения должностных лиц. Каждый в случае необходимости может потребовать от государства защиты своих прав.

Кроме того, правоохранительные органы обязаны осуществлять правоохранительную деятельность вне зависимости от обращения лиц, права которых нарушены. Так, в ст. 10 закона РФ «О милиции» отсутствует указание на необходимость такого обращения в качестве условия исполнения милицией обязанностей по предотвращению и пресечению преступлений и административных правонарушений; выявлению и раскрытию преступлений.

Частных детективов и охрану никто не заставляет защищать права каждого физического или юридического лица, которое к ним обратится. В деятельности детективных и охранных структур гражданско-правовые обязательства, имеющие отношение к охране прав конкретного клиента, возникают только после установления договорных отношений между клиентом и детективной или охрannой организацией, индивидуальным предпринимателем и только в объеме, предусмотренном договором.

Частные детективные и охранные организации и индивидуальные предприниматели своей волей и в своих интересах заключают договоры на оказание детективных и охранных услуг. Законодатель минимально регламентирует содержание такого договора. Перечень сфер деятельности, в которых коммерческие организации обязаны заключать публичные договоры, включает медицинское, гостиничное обслуживание, услуги связи, электроснабжение и т. д., установлен ст. 426 Гражданского кодекса РФ. Законодатель не относит деятельность частных детективных и охранных организаций к публичной, т. е. ее характер **не обязывает частных детективов и охранников оказывать помощь каждому, кто к ним обратится.**

Правоохранительные органы наделены государственно-властными полномочиями и используют правовые средства, в частности меры правового принуждения. Они вправе применять к виновному лицу установленные законом юридические санкции, а также профилактические и превентивные меры государственного принуждения. Только **государственные правоохранительные органы могут применить к виновному лицу меры ответственности (штрафные, карательные санкции), привлечь его к уголовной или административной ответственности.**

Деятельность частных детективных и охранных организаций и индивидуальных предпринимателей имеет частно-правовой характер и не является государственной. Основное целевое назначение

этой деятельности – систематическое получение прибыли от оказания охранных и детективных услуг.

Реализация задач правоохранительной деятельности обеспечивается бюджетным финансированием. Правоохранительная деятельность включена в состав расходов бюджетов Российской Федерации.

Перечень финансируемых бюджетом органов – таможенных, внутренних дел, юстиции, налоговой полиции, государственной безопасности, прокуратуры, а также уголовно-исполнительная система, внутренние войска, органы пограничной службы – составляют наименования подразделов раздела «Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства». Судебная власть является наименованием самостоятельного раздела функциональной классификации. Так законодатель зафиксировал в обобщенном виде субъекты регулируемых отношений в связи с бюджетным финансированием правоохранительной деятельности и деятельности по обеспечению безопасности государства.

Важной организационной характеристикой является единство правоохранительных органов. Так, п. 1 ст. 4 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» от 17.11.95 г. гласит: «Прокуратура Российской Федерации составляет единую централизованную систему органов». Свойство системности правоохранительных органов отмечено в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной указом

президента РФ от 17.12.97 г. (в ред. 10.01.2000 г.).

Согласно основным началам гражданского законодательства (п. 1 ст. 1 Гражданского кодекса РФ), субъекты частной детективной и охранной деятельности равны и независимы. Ни одно лицо не вправе произвольно вмешиваться в их дела. Если это так, то создание единой системы негосударственных правоохранительных органов противоречит сущности гражданско-правового метода регулирования отношений, участниками которых являются детективные и охранные организации, а также индивидуальные предприниматели.

Должностные лица правоохранительных органов при исполнении служебных обязанностей являются представителями государственной власти. Так, ст. 14 закона РФ «О федеральных органах налоговой полиции» указывает, что «сотрудник налоговой полиции при исполнении служебных обязанностей является представителем государственной власти». Законом РФ «О частной детективной и охранной деятельности» установлен запрет детективам и охранникам «выдавать себя за сотрудников правоохранительных органов», чтобы предотвратить появление заблуждения у каждого, кто вступает в отношения с частными детективами и охранниками относительно их правового статуса и обязанности выполнения требований.

Следующим аргументом, обосновывающим осуществление

правоохранительной деятельности исключительно государственными органами, является отнесение Конституцией РФ «кадров судебных и правоохранительных органов, адвокатуры и нотариата» к предметам совместного ведения (совместной деятельности и ответственности) Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. В то же время детективные и охранные организации самостоятельно решают кадровые вопросы.

Таким образом, в Конституции РФ, в Федеральном законе «О бюджетной классификации в Российской Федерации» и других нормативных актах законодатель системно и последовательно разграничивает правоохранительные органы и их деятельность и правосудие, а также иные институты, призванные содействовать реализации правоохранительной деятельности.

Несмотря на доводы ученых о «младенческом» возрасте понятий «правоохранительная деятельность» и «правоохранительные органы», которые «введены в юридический обиход всего лишь в конце 50-х – начале 60-х гг.», эти юридические термины активно используются в нормотворчестве, причем понятие «правоохранительные органы» вошло в Конституцию Российской Федерации. Действующие нормативные акты и законопроекты не позволяют усмотреть в них намерение законодателя рассматривать частную детективную и охранную деятельность как правоохранительную.



Негосударственное Образовательное Учреждение  
«Школа «СОФИЯ»»,

*или НОУ ХАУ*

Первая частная школа – «Надежда» – родилась в Новосибирске в 1987 г. Через несколько лет обновление концепции повлекло и новое название – «София» (по-гречески «мудрость»). А когда появилась аббревиатура НОУ (негосударственное образовательное учреждение), сотрудники школы между собой стали в шутку называть ее НОУ ХАУ.

Наши собеседницы – три молодые энергичные женщины: директор школы Елена ШАТАЛОВА, преподаватель истории и научный руководитель школы Елена ПРИВАЛОВА и психолог школы Валерия РОЗАНОВА.

---

– Елена Михайловна, как в Новосибирске появилась частная школа?

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – Моя сестра категорически не хотела отдавать своего ребенка в школу. Она преподавала в университете, а я – в начальных классах. И она предложила: давай откроем частную школу. Я говорю: ничего не получится, так не принято! Она спросила: почему? Условия сейчас благоприятные, давай попробуем.

Мы собрали шесть ребятшек и начали обучать их дома. Так как им было по шесть лет, никаких формальных проблем у нас не было. Мы занимались с ними, вели предметы, которые нас интересовали, кормили их по-домашнему. На шесть учеников было девять преподавателей. На музыку и труд ездили в другую семью, где были инструменты, а в выходные учителя математики, преподававшие детям ориентирование на местности, выезжали с ними в лес и ходили с компасом... Люди в городе про нас узнали и стали звонить. Просили, чтобы новые классы открывали.

А мой сын в это время уже учился, и мне захотелось перевести его из обычной школу вот в такую, интересную.

© ЭКО 2001 г.



Тогда мы арендовали помещение в детском садике и открыли два класса: в одном обучался сын моей сестры, в другом – мой. Поскольку прецедентов не было, мы всё придумывали сами. Заключили договор с общеобразовательной школой, посылали им контрольные для отчета, а они оформляли нам бумаги, табели, справки и прочее, отчитываясь за наших учеников как за своих.

Когда решили оформить себя как юридическое лицо, никто не знал, как нас обозначить, потому что такой формы собственности, как «частная школа», не существовало. Сначала мы были «малым предприятием», потом «товариществом с ограниченной ответственностью», наконец стали «негосударственным образовательным учреждением».

**– А сколько сейчас в Новосибирске частных школ?**

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – По данным президента Ассоциации «Частная школа» Л. И. Дегтяревой, в нашем городе 17 НОУ. В них учится 1487 учащихся, 350 педагогов имеют постоянную работу и 160 преподают по совместительству. Но не все НОУ имеют лицензию и могут выдавать свой собственный аттестат – таких всего 11. Остальные прикреплены к государственным школам.

**– У Вас с самого начала была своя педагогическая концепция?**

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – У нас была перспективная программа «учитель – ученик». Мы ориентировались не на теорию, а на то, чтобы привлечь интересные кадры и объединить их интересной идеей. Главным было развитие творческих способностей детей.

А когда стало много классов и педагогов, потребовалась серьезная теоретическая база. И мы стали искать людей, которые смогли бы концептуально выстроить весь учебный процесс. Тогда у нас и появилась Елена Анатольевна Привалова.

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Новая концепция выростала из уже сложившейся. Их объединяло то, что частное образование понималось как альтернатива государственному, подгонявшему всех детей под единый шаблон. Как раз на

рубеже 1980–90-х годов появились концепции личностно ориентированного образования (Якиманская, Сериков), говорившие о том, что ребенок должен быть не объектом педагогических манипуляций, а полноправным субъектом учебной деятельности, и мы на них опирались.

В школе собралось много интересных, творческих личностей, но всем известно, что изобилие талантов не всегда приводит к какому-то единству. Каждая яркая индивидуальность стремится все делать по-своему. У нас, к счастью, получилось по-другому. Собрались люди, не просто способные донести до ученика глубину и красоту своего предмета, но и понимающие, что каждый предмет не самодостаточен. Главное достижение учителя – когда ребенок начинает переносить знания и умения, полученные на одном уроке, в другие сферы деятельности. Так у нас создалась программа с длинным названием: «Личностно ориентированное образование через интеграцию гуманитарных дисциплин».

**– То есть, в основу общей конфигурации предметов в вашей школе положено гуманитарное образование?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Да, основные подходы были сформированы нами на базе гуманитарных наук и постепенно распространялись на все предметы, включая математику и естественные науки. Изначально в центре были история, история искусств, история музыки, литература, ИЗО и художественный труд. Потом подключились хореография и вокал. Ребенок получает целостное представление о том, как историческая эпоха преломляется в каждой из своих форм, пишет доклады, участвует в «круглых столах» и творческих конференциях. Свой образ эпохи он выражает и в научном исследовании, и в проектах храма, костюма, щита, герба, подбирает точный звук, цвет, стихотворную форму... А в результате формируется и раскрывается личность самого ребенка.

Научно-творческая конференция – наша самая большая ежегодная акция, в которой заняты все классы. Мы устраивали их в 1-й музыкальной школе, в ДКЖ, в Оперном театре и других местах, где большие залы и куда приходят родители, преподаватели вузов и других школ, журналис-

ты. С прошлого года решили немного усложнить ситуацию. Поскольку темой была архитектура, ребята изучали эпоху Возрождения и проводили конференцию в Архитектурном институте. Материалы этой конференции сейчас представлены на всех школьных стендах. В этом году один из классов сначала покажет в Архитектурном институте свое представление, а затем его оформление и костюмы будут обсуждаться со студентами разных факультетов.

**В. С. РОЗАНОВА:** – Оттого что у нас есть особый взгляд на систему образования, автоматически решается и проблема кадров – в школу приглашаются педагоги с определенным набором качеств, которые не только вписываются в нашу систему, но и развивают ее.

У тех, кто приходит устраиваться в частную школу, бывает ложное представление, что в маленьких классах преподавать легче: если здесь 15 человек, а не 30, значит, ими в два раза проще управлять. Но оказывается, что справиться с 15 детьми в принципе невозможно, если у человека внутри нет личностного отношения к детям, которое позволяет ему говорить одновременно со всеми и с каждым. Сколько раз было, что новый педагог на уроке утыкается взглядом в стену и начинает «вещать». А наши дети, привыкшие к тому, что учителя с ними общаются, тщетно пытаются привлечь к себе внимание.

**– Понятно, учителя здесь – творческие и коммуникабельные единомышленники. А какие ученики? Или в начале следует спросить: дети каких родителей имеют шанс попасть в школу «София»?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Категории родителей, которые могут позволить себе платить за ребенка 1,5 тыс. руб. в месяц, разные. Есть очень богатые: руководители крупных предприятий, банкиры и так далее; для них заплатить за обучение – это мелочь. Но их очень мало. В каждом классе таких детей 2–3 человека. Затем – мелкие предприниматели, бухгалтеры, юристы, те, кто занимается куплей-продажей. А есть люди, отдающие на обучение ребенка половину зарплаты и больше, но заинтересованные в его будущем.

О том, что частная школа обслуживает сверхбогатых, говорить не приходится.

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – Кроме того, родители приводят детей, у которых большие проблемы со здоровьем.

**В. С. РОЗАНОВА:** – Это на самом деле очень разные люди, по социальному положению и менталитету, с разными требованиями. Была большая проблема, которую мы относительно решили. Когда люди отдавали детей в частную школу, то предъявляли множество требований. Одни хотели, чтобы мы из запущенного двоечника сделали отличника. Или родитель болезненного ребенка намекал, что мы будем просто так “рисовать” ему хорошие оценки. Некоторые настолько заняты с утра до ночи, что им вообще некогда заниматься своими детьми, но нам они выставляли жесткие требования.

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – У школы есть свой устав, свои традиции и свой путь развития. И мы не потакаем никому, кто хотел бы, оплачивая услуги школы, вмешиваться в этот процесс. В таких случаях мы говорим: будем делать то, что считаем нужным, потому что оплата за обучение не подразумевает гибкого исполнения приказов каждого родителя, а если кого-то это не устраивает, пусть выбирает другую школу.

**В. С. РОЗАНОВА:** – Наша главная задача – очень непохожих родителей привести к нашей системе ценностей, личностных и образовательных.

**– Есть ли у вас какие-то отборочные критерии по отношению к детям?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Конечно. Мы зачисляем в школу на основе тестирования. Но в тестах нет ничего, что выходило бы за рамки общегосударственных стандартов. Ребенок, закончивший пять классов в обычной школе, вполне может поступить к нам в шестой. Даже в середине учебного года, если он нормально справлялся с программой. Ведь мы выполняем те же самые стандарты, только в своей интерпретации.

Если у ребенка были проблемы в обычной школе, но он обучаемый, ему уделяют специальное внимание пред-

метники, психолог, завуч, директор. Если к нам приходит пятиклассник – мы его наверняка вытянем. Если десятиклассник – это посложнее, конечно.

**– Для этого достаточно, чтобы родитель платил?**

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – И чтобы были свободные места в классе. По уставу школы, в классе должно быть 15 человек. Реально их бывает чуть больше, потому что исключения делаются для детей наших сотрудников. В некоторых классах есть очереди на освобождающиеся места.

**– А отсев у вас есть?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Как это, «отсев»? Согласно закону об образовании, если мы приняли ребенка, то обязаны его учить. Естественно, любая из сторон – школа или родители – может выразить недовольство, и ребенка заберут из школы. Но до этого не доходит.

**В. С. РОЗАНОВА:** – Существует программа адаптации новичка в коллективе. У ребенка есть куратор – освобожденный воспитатель, который занимается его эмоциональным состоянием и успеваемостью, ходит на уроки, разговаривает с родителями и учителями. Года два назад были классы, которые очень жестко встречали новых детей. Мы с этим специально работали, и сейчас вхождение происходит без конфликтов.

**– Может возникнуть такая ситуация, что родители в какой-то момент не могут платить деньги, а ребенок очень способный?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Да, такие ситуации бывают. И мы, конечно, тоже заинтересованы в хороших детях. В-первых, у нас есть скидки хорошистам и отличникам – от 30 до 50%. Есть льготы родителям, у которых в школе учатся два ребенка.

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – Если ребенок учится у нас давно, а у родителей финансовые проблемы, мы рассматриваем их заявления на совете учредителей. *(Смеется.)* Учредители – это я и моя сестра, которая сейчас живет в Америке, так

что я по доверенности одновременно и второй учредитель. В таких случаях мы делаем временные послабления. Бывает, что родители сами приходят и говорят: у нас дела поправились, теперь мы будем платить как положено.

**– Ваш второй учредитель оказывает вам финансовую поддержку из Америки?**

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – Нет, только моральную и организационную. У нас с ней работает проект, который, правда, сейчас приостановился.

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Раньше каждый год группа детей ездила в Америку. Сейчас это стало слишком дорого, поскольку оплачивают поездки родители. И американских детей мы тоже принимали у себя.

**– Не секрет, что во многих специализированных школах с углубленным изучением языков дети сориентированы на то, чтобы получить образование и уехать из России. Высказывают ли такое желание ваши школьники?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Нет. Из двух наших выпусков только одна девочка сейчас учится за границей. Она послала заявки в вузы США и Канады и получила несколько приглашений, среди которых выбрала университет в Торонто. Но это единственный случай. Недавно к нам приходили из языковой школы и агитировали детей учиться за рубежом, но из родителей никто не заинтересовался этими предложениями. Даже две девочки, сдавшие TOEFL, которым предлагали поступать в одиннадцатый класс в Америке, решили учиться здесь.

**– Вы ориентируете детей на какие-то социально престижные специальности?**

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – Иностранный язык, прежде всего, – это социально престижная специальность.

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – У нас было два выпуска. В каждом – 100%-ная поступаемость в вузы. Дети выбирают специальности, которые сейчас актуальны и высоко котируются – экономические, юридические факультеты, Новосибирское отделение ГИМО. Двое пошли в медицинскую

академию, следуя семейной традиции. Только один мальчик поступил на математический факультет.

Наши классы небольшие, поэтому мы не можем создавать отдельные профильные классы – гуманитарный, математический и т. п. Но есть система так называемых элективных занятий. Это внеурочные занятия по два раза в неделю для девяти-, десяти- и одиннадцатиклассников. Сначала дети выбирают предметы, по которым хотели бы специализироваться. Преподаватели смотрят, кто что выбрал, и уже для конкретных детей пишут программу. Это профильная подготовка в вуз, в который ребенок будет поступать. Благодаря этому родители избавлены от головной боли искать репетиторов.

**– И вопрос в заключение. Как вы относитесь к предложенной правительством школьной реформе? Кажется ли вам целесообразным переход на двенадцатилетнее обучение?**

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Когда создается новая концепция, хотелось бы, чтобы к ней были приложены какие-то программы и учебные планы. Но никаких внятных стандартов учителю не предложено. На мой взгляд, этот проект провалится так же, как провалилась концентрическая система по истории (до 9-го класса изучается вся история, а в 10-м классе материал только повторяют и обобщают) и множество подобных проектов, для которых так и не создан механизм реализации.

**Е. М. ШАТАЛОВА:** – В любом случае в нашей частной школе мы гибко и быстро включимся в двенадцатилетку.

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – Разумеется. Мы-то своих учителей на новые программы перестроим. Но все равно это будут авторские программы наших учителей – такова специфика этой школы. Тема будет сохранена, а мы дадим ей свое видение.

**В. С. РОЗАНОВА:** – Если оценивать сам проект, то я считаю, что здесь опять меняется форма без изменения содержания. Прежде чем проводить реформу в школе, нужна кардинальная реформа в вузе. Чтобы появились всесторон-

не развитые дети, сначала должны появиться всесторонне развитые педагоги.

**Е. А. ПРИВАЛОВА:** – У нас заключен договор с историческим факультетом НГПУ, по которому студенты 3–5-х курсов проходят здесь постоянную практику. Нам важно, что мы видим некий образ учителя и стараемся его воплощать. Если в других профессиях человеку, который в первый раз пришел на работу, говорят: забудь все, чему тебя учили, сейчас мы тебе все покажем! – то для выпускников педуниверситета, к сожалению, такая практика не предусмотрена. Для них всегда стрессовая ситуация – начать давать уроки. Мы обучаем студентов инновационным технологиям и под влиянием этого студенты меняют систему образования на истфаке. А в этом году заключаем такой же договор с филологическим факультетом. Мы не ждем, когда реформа даст нам нового преподавателя, а воспитываем его сами.

**Вот так! За время всего нашего разговора мои собеседницы ни разу не пожаловались. Их проблемы считались уже «относительно решенными» или решались прямо сейчас. Слова «мы», «у нас», «в нашей школе», «наши дети» звучали ответственно и очень тепло. Никакая реформа их не смущает, потому что они убеждены, что сделают все по-своему.**

**...Женщина на вахте зазвонила в ручной колокольчик, и в узких коридорах бывшего детского садика стало совсем тесно от множества любопытных рожиц. Восьмиклассники церемонно заняли места за обеденным столом, накрытым прямо в холле, а нарядная именинница пригласила всех отведать праздничного пирога. «Да, – подумал я, – это не бюджетная организация. Детки не бедные, и учителя, наверное, тоже». Но – пусть будет стыдно тому, кто дурно об этом подумает! Это была осуществленная инициатива людей, готовых защищать свое дело от любых посягательств, уверенных, что они знают, чего хотят. Что они know what for и know how.**

Беседовал Николай ГЛАДКИХ



# САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ

Н. В. ГЛАДКИХ, кор. «ЭКО»,  
Новосибирск

***Мой главный тезис более чем прост:  
самый простой способ зарабатывать деньги – пи-  
сать книги о том, как зарабатывать деньги.***

В самом деле:

- 1) спрос на такие книги велик.
- 2) толщина их, напротив, невелика (покупатель должен видеть, что долго корпеть над теорией ему не придется);
- 3) тиражи этих книг огромны и постоянно допечатываются;
- 4) эти книги не относятся к дешевым и в то же время доступны по цене;
- 5) одну книгу легко превратить в сериал – вслед за «Как разбогатеть» можно приниматься за «Как разбогатеть-2» и так далее;
- 6) чтобы писать на данную тему, не требуются специальные экономические знания;
- 7) это абсолютно законный, культурный и всеми уважаемый способ заработка.

Разумеется, вам придется поломать голову над заглави-ем для своего бестселлера, потому что самые броские – «Как делать деньги», «Как купаться в деньгах», «Как заработать свой первый миллион» и т. п. – давно использованы.

---

**От редакции.** Полемические заметки Н. В. Гладких продолжают обзор зарубежных и отечественных пособий, посвященных психологии отношений в бизнесе, начатый его статьями «Почему слово “менеджмент” не переводится на русский язык?» (ЭКО, 1996, № 4) и «Зачем Сема Энкин мучил лося?» (ЭКО, 1996, № 7).

© ЭКО 2001 г.



Чтобы у вас окончательно отпали всякие сомнения в том, что этот способ под силу и вам, рекомендую познакомиться с сочинениями некоторых из ваших предшественников.

---

*Ангелина Королева. Как привлечь деньги в свою жизнь: Секреты бабушки-ведуньи. СПб.; М., 2000. Серия «Академия Здоровья и Удачи».*

---

Вот что написано на обложке: «Даю вам шанс золотой». «Книга эта не простая, а **магическая**. Вам стоит даже просто пролистать ее – и глядь-поглядь, а удача-то к вам и припожалует».

Стиль всей книги имитирует задушевно-простонародный старушечий говорок: «Вот уж не первый год пишу я книжки, без останову пишу, потому как все вам на пользу стараюсь. И как новая-то книжка допишется, на душе у меня вроде поспокойнее... Недаром, видать, матушка с батюшкой дали мне при крещении имя Ангелина. Радостно мне на сердце, что могу вам помочь. Вот, значит, как перелистаете вы эту книгу, в руках подержите – я силой с вами и поделюсь незримо-невидимо. По-научному говоря, подключитесь вы к энергии удачи!»

Каковы же главные секреты бабушки-ведуньи? Когда вы пользуетесь стиральной машиной, вам не обязательно знать, как она устроена, – достаточно, чтобы машина работала. Так и здесь: **УМ МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ В ВОЛШЕБНЫХ УПРАЖНЕНИЯХ**. Достаточно, чтобы **СЧАСТЬЕ** пришло. А бабушка как раз специалист по «стиральным машинам счастья». Точнее, она их только налаживает, а производят их по особому адресу.

«Есть совсем рядом с нашим миром другой, незримый. Ученые люди на Востоке премудром называют его Тонким миром. Много у него имен-прозваний. Ну а я человек простой, на сказках воспитанный, я его Волшебным миром кличу». В этот самый мир вы и должны послать свое *денежное желание*. «А у моих слов да наставлений результат-то вовсе не сказочный. Результат этот можно будет пересчитать и в твердую валюту перевести, уж это вы мне поверьте, касатики».

Чтобы сформировать *денежное желание*, нужно подготовить дух и тело. Как следует настроиться, расчистить рабочее место, убрать все отвлекающее, проветрить комнату, создать хорошее освещение. Затем очистить ум от лишних мыслей (упражнения прилагаются).

Потом – в книжке отведена чистая разлинованная страничка – сядьте и напишите, КАК вы хотите денег. «Ни копейки у вас не будет, если ваше желание не будет мощным, ярким, громогласным. Не надо нюнить, как ребенок малый, который у мамы конфетку клянчит. Слезы лить не надо. Ваше желание должно быть ровным, сильным и страстным. Наполните его уверенностью и энергией. Да, скажите себе, я хочу денег. А раз хочу – они у меня непременно будут. Я в этом уверена (уверен) на все сто пятьдесят процентов. Так и скажите». И дальше идут волшебные упражнения несколько посложнее, среди них, например, рисование «Круга Силы» (привет Кастанеде!), получение энергии от милых существ и прочее.

А чтобы усилить действие упражнений, непременно подарите такую же книжицу своим знакомым, которым вы желаете счастья и денег. «Если знаете, что другу вашему или сродственнику туго приходится – для него эта книжка. Для хорошего человека. А жадному да тщеславному незачем».

Главный вопрос сам автор задает себе в конце: КОГДА КНИГА НАЧНЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ?

«Терпение, мои дорогие. Впопыхах ничего хорошего не получается. Говорят, быстро заяц бежал – волку в зубы попал... Пройдет времечко, месяца три, ну, может, полгода, и старые ваши записи такой силой наполнятся, что будут вас держать, как спасательный круг, на плаву.

Да, а вы как думали? Проработал книжку, сел себе на диван и жди золотого дождика с неба? Нет, достижения свои надо закреплять и закреплять. И поэтому-то мой вам совет: купить несколько книг и начинать работу как бы заново. Одну книгу на три месяца вам надо, вот так-то».

О том, в какой форме придет ожидаемое богатство, бабушка проговаривается редко. Несколько раз в качестве

примера приводится: «Вам неожиданно отдадут долги». Может быть, страны третьего мира? А то вдруг – чем не шутят высшие силы? – кто-нибудь вернет вклады по сберкнижкам десятилетней давности!

Никогда в жизни у меня не поднимется рука написать, что упражнения бабушки-ведуньи, страждущей за обделенных удачей и благосостоянием соплеменников, бесполезны. Раскупаются книжки Ангелины Королевой хорошо, я сам честно приобрел один из 14 тыс. экземпляров дополнительного тиража. Уж не знаю, кто решится практиковать описанные в книжке незамысловатые техники медитации, но некое доброе и конструктивное начало в них есть. Какое?

В основу книги положен проверенный народный рецепт – каша из топора. Формирование *денежного желания* – тот магический топор, к которому придется добавить множество ингредиентов, чтобы результат вышел съедобным. Главное – взяться за дело, или, как говорил классик, «перестать беспокоиться и начать жить». А если кому-то еще и понравится каждые три месяца варить топор заново – что ж, о вкусах не спорят.

Есть рецепты и посложней, для более продвинутого читателя.

---

*С. Н. Попов. Думай и богатей по-русски. М., 2000. (Дополнительный тираж II – 15 000 экз.).*

---

Название отсылает к американскому образцу и в то же время говорит о самобытности. На обложке: «Хотите воплотить в жизнь свои самые смелые мечты? Это книга для Вас!». «Если вас интересует, как стать богатым и всесильным или на 100% обеспечить приток денег именно в те моменты, когда они нужны больше всего, вы сделали правильный выбор, купив эту книгу».

Идейная основа, в принципе, та же – связь с тонким миром. Удачный бизнес определяет СУДЬБА, или, другими словами, «ЭЛЕКТРОМАГНИТНАЯ ЗАПИСЬ ТОГО, КАКОЙ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ЖИЗНЬ КАЖДОГО ИЗ НАС ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТОНКОГО ВЕРХНЕГО МИРА». Она сама подсказывает человеку, чем ему следует заняться – делая шаг в

нужном направлении, он всегда испытывает необычайный прилив сил.

Не случайно, говорит автор, многие так называемые «новые русские», не имевшие специальных экономических знаний, в свое время доверились внутреннему чутью и добились успеха.

У этого утверждения есть примечательный обертон: «Вспомним, что еще совсем недавно в нашей стране коммерция именовалась не иначе как спекуляция и преследовалась по закону. Следовательно, значительная часть тех первых коммерсантов получила небольшой, но все-таки срок и вплотную соприкоснулась с культурой уголовного мира. Эта культура и преподнесла урок, смысл которого сводится к следующему:

**УСПЕХ ДЕЛА РЕШАЕТ НЕ СТОЛЬКО РАСЧЕТ ИЛИ ТЕХНИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ, СКОЛЬКО ТО ОСОБОЕ СОСТОЯНИЕ ПСИХИКИ, ПО КОТОРОМУ МОЖНО БЕЗОШИБОЧНО СУДИТЬ О НЕИЗБЕЖНОСТИ УСПЕХА ПРЕДСТОЯЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ, НАОБОРОТ, О ЕГО НЕУСПЕХЕ».**

Красноречиво, не правда ли? Вот где надо было проходить «университеты», да поучиться не расчетам и всякой там технической оснащенности! Еще раз поклонимся «культуре уголовного мира», а то откуда ж еще узнать о **ТОНКОМ ВЕРХНЕМ МИРЕ!**

Дальше книга порадует вас разными открытиями. Познав устройство жизни, С. Н. Попов пришел к выводу, что «не только физическая любовь и стремление обрести недвижимость притягивают к себе капиталы. Но их все объединяет одно:

**ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УВЯЗАНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С НАСЛАЖДЕНИЕМ ИЛИ КОМФОРТОМ ТЕЛА».** А вот если, к примеру, вы надумаете доставить удовольствие своей ДУШЕ, то не обольщайтесь: **«ПРИТЯНУТЬ НА ЭТИ УСЛАДЫ ДЕНЬГИ, УВЫ, НЕЛЬЗЯ».**

Основная установка грамотного бизнесмена, сформулированная С. Н. Поповым, неожиданно решает коренную для христианства проблему теодицеи (от греческих слов *theos* «бог» и *dike* «справедливость») – если Бог добр и справед-

лив, почему же он допускает существование Зла? Дело, оказывается, в том, что удача в делах напрямую зависит от возраста бизнесмена. На отрезке между 18 и 33 годами сердце его должно быть преисполнено любви к миру и людям. А вот потом...

«Меня всегда занимал вопрос: что проповедовал бы Христос, не будь он распят в возрасте 33 лет? Дело в том, что если внимательно изучить те заповеди, которые завещал нам Сын Человеческий, то несложно убедиться, что следовать им – значит, добиваться успеха лишь до 33-летнего возраста, никак не дольше!» Сам Сын Человеческий, в частности, после 33 лет никаких успехов не добился. Посему идейная база делового человека между 33 и 46 годами звучит так: “РАЗРЕШИТЬ СЕБЕ ПРЕБЫВАТЬ В СОСТОЯНИИ ЗЛА”».

Нет, автор книги “Думай и богатей по-русски” – не сатанист. Он просто самобытный мыслитель, понимающий, что «ЗЛО И ДОБРО “СУТЬ ЕДИНЫ”, ПОТОМУ ЧТО ЭТИ ДВА ПОНЯТИЯ ОТРАЖАЮТ ВСЕГО ЛИШЬ СТЕПЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ ЭНЕРГИИ НАШЕГО ОРГАНИЗМА».

*Зло есть добро, добро есть зло.*

*Несемся, сев на помело!*

– как поют ведьмы в «Макбете».

А что же после 46? На этот вопрос я отвечать не буду, кому любопытно, может прочитать сам. Советы и консультации автора, специалиста «в области коррекции обстоятельств» и ведущего «курсов по изучению и прогнозированию бизнес-проблем», охватывают широкий спектр всевозможных вопросов, включая подбор кадров (и попутно подбор спутника жизни) с учетом вашего астрологического знака, цвета глаз, формы носа и т. п.

Если бабушка Ангелина предлагала сварить бизнес-кашу из одного магического топора (*денежного желания*), то здесь – богатейший набор круп и приправ, который вам никогда не соединить вместе в правильной комбинации. И в том и в другом случае проверить на практике концепцию книги и эффективность рекомендаций невозможно. Но ули-

чать авторов в обмане – значит признаться в собственной редкой наивности.

Все тексты такого рода играют на двусмысленности – критерии истинности и эффективности к ним неприложимы. Если вы раскрыли книжку в самолете или на перемене между лекциями и выхватили из нее поразивший воображение совет – возможно, в какой-то момент жизни он вас непостижимым образом выручит. Но почитайте чуть дольше и внимательней, и самопародия начнет бить фонтаном с каждой страницы. Книги лишь на первый взгляд прикидываются серьезными, на самом деле они весело и дерзко играют с читателем. Играют в бизнес, показывая на собственном примере, что зарабатывать деньги – просто.

Главное – эффектное название и пара слоганов на обложке. Внутри – пишите, что угодно. Можете вообще ничего не придумывать, достаточно списать понемногу у предшественников. Спрос был, есть и никуда не денется.

**Когда Ходжа Насреддин совсем обеднел, он собрал в сосуд птичий помет и пошел на базар.**

**– Что это у тебя? – спросил покупатель.**

**– Это средство, которое возвращает человеку утраченный рассудок.**

**– Можно попробовать?**

**– Нет, сначала купи.**

**Любопытный покупатель заплатил монетку и отошел в сторону, чтобы скорей испробовать средство, а через минуту набросился с криком на Ходжу:**

**– Ты меня обманул! Это же птичий помет!**

**– Чем же я обманул тебя? – удивился Ходжа. – Разве не безрассудно было покупать неизвестно что?**

Главная  
 Все о журнале  
 Свежий номер  
 Новости  
 Подписка  
 Топ-менеджеру  
 Архив  
 Наши проекты  
 Деловой «ЭКО»-КЛУБ  
 Гостевая книга  
 Форум  
 У Экоши

## Уважаемые читатели!

Наша обновленная страничка в Интернете располагается по адресу: **www.econom.nsc.ru/eco**

Ее создание поддержано грантами Института «Открытое общество» (№ JAC015) и РГНФ (№ 00-02-400036).

В ней Вы найдете содержание свежих номеров и отдельные статьи примерно на месяц раньше, чем выйдет в свет традиционная бумажная версия. Статьи мы даем в формате HTML, доступном всем, у кого есть Интернет.

На нашей электронной страничке помещены условия подписки на традиционную, бумажную, и электронную версию журнала. Заказ-подписку Вы можете направить в редакцию прямо со своего компьютера.

В разделе «Форум» Вы можете задать вопросы по экономике, менеджменту, социальной политике, развитию предприятий, участвовать в обсуждении книги А. П. Паршева «Почему Россия не Америка».

Наконец, в «Гостевой книге» можно записать свои пожелания, замечания, отзывы о журнале.

### Ждем Вас на нашей электронной страничке!

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 5. 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, 2001. Подписано к печати 23.04.01.  
 Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
 Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 417.

Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука»  
 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



***Продолжается подписка на II полугодие!***

**ЭКО**

**Всероссийский  
экономический журнал**

уже 30 лет знакомит читателей с достижениями отечественной и мировой экономики и хозяйственной практики.

«ЭКО» служит хорошим помощником работникам органов власти всех уровней, предпринимателям, руководителям предприятий, научным работникам, студентам и преподавателям вузов.

В «ЭКО» Вы найдете ответы на многие вопросы. В этом помогут рубрики журнала:

- Экономический обзор
- Обсуждаем проблему
- Институты рынка
- Управление
- Предприятие в переходной экономике
- Клуб директоров
- Социальная политика
- Человек в бизнесе
- Советы деловому человеку
- Зарубежный опыт
- Страницы экономической истории России

В розничную продажу «ЭКО» не поступает. Чтобы читать его регулярно, надо оформить подписку.

Индекс в «красном» каталоге агентства «Роспечать» (с. 313):

**71117** – для индивидуальных подписчиков,

**73540** – для предприятий.

**Электронная версия журнала дешевле печатного издания. Вашу заявку на электронную версию мы примем по e-mail: [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru).**

Информацию о содержании вышедших номеров и отдельные статьи Вы найдете на нашем сайте:

**[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)**

**«ЭКО» – журнал для тех, кто хочет учиться,  
больше знать и лучше работать.**