

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 6

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Сети магазинов:
российские проблемы**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

6 (324) 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

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

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

Заместитель главного редактора **СИМОНЯН А. А.**

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО



В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 3 КУРЬБЕРОВ В. Г.,
АУКУЦИОНЕК С. П.
Тенденции развития экономики
России в 2001 г.

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 23 ДАВЫДОВ В. П.
«Включайте мозги — выход
из бедственного положения
всегда найдется!»
- 40 КОЛТУНОВ И.
У инвестора свои секреты...
- 46 БЕДНЯКОВ Д.
«О помыслах инвестора полезно
знать заранее...»
- 51 САФЬЯНОВ В. А.
«Му-му» из Винницы наступают
на наши границы

«ЭКО»-ИНФОРМ

- 61 Кусочек сладкой жизни
достанется не всем

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 64 ГУБАНОВА Г.
Сети магазинов: российские
проблемы
- 75 ЦАРЕВ И. Г.
Реформирование жилищно-
коммунального хозяйства

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 88 БЕЛОВ В. И.
Давайте разберемся,
или порочность российской
налоговой системы
- 102 ПАРШЕВ А. П.
«Я взываю к инстинкту
самосохранения»

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 106 КОРНЮХИНА Н. Б.
Два фактора роста инвестиций
в России

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 112 КРУК М. Д.
Разработка корпоративных
стратегий компаний
- 118 ГУРКОВ И. Б.
Инноватика открывает рынок

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 128 ПАРМОН В. Н.
Как закрепить молодежь в науке?

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 135 МИЛЯЕВА Л. Г.,
МАРКЕЛОВ О. И.
Формы собственности предприя-
тий и структура занятости
населения

РЕГИОН

- 141 ЧИРИХИН С. Н.
Продовольственные рынки —
границы и без них

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 148 ПАПКОВ С. А.
«Последняя жертва»:
денежная реформа 1947 года
- 161 САВЕЛЬЕВ В. К.
К 70-летию разработки Гене-
рального плана развития Сибири

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 169 ГЛАДКИХ Н. В.
Ложь и двусмысленность

КНИЖНАЯ ПОЛКА

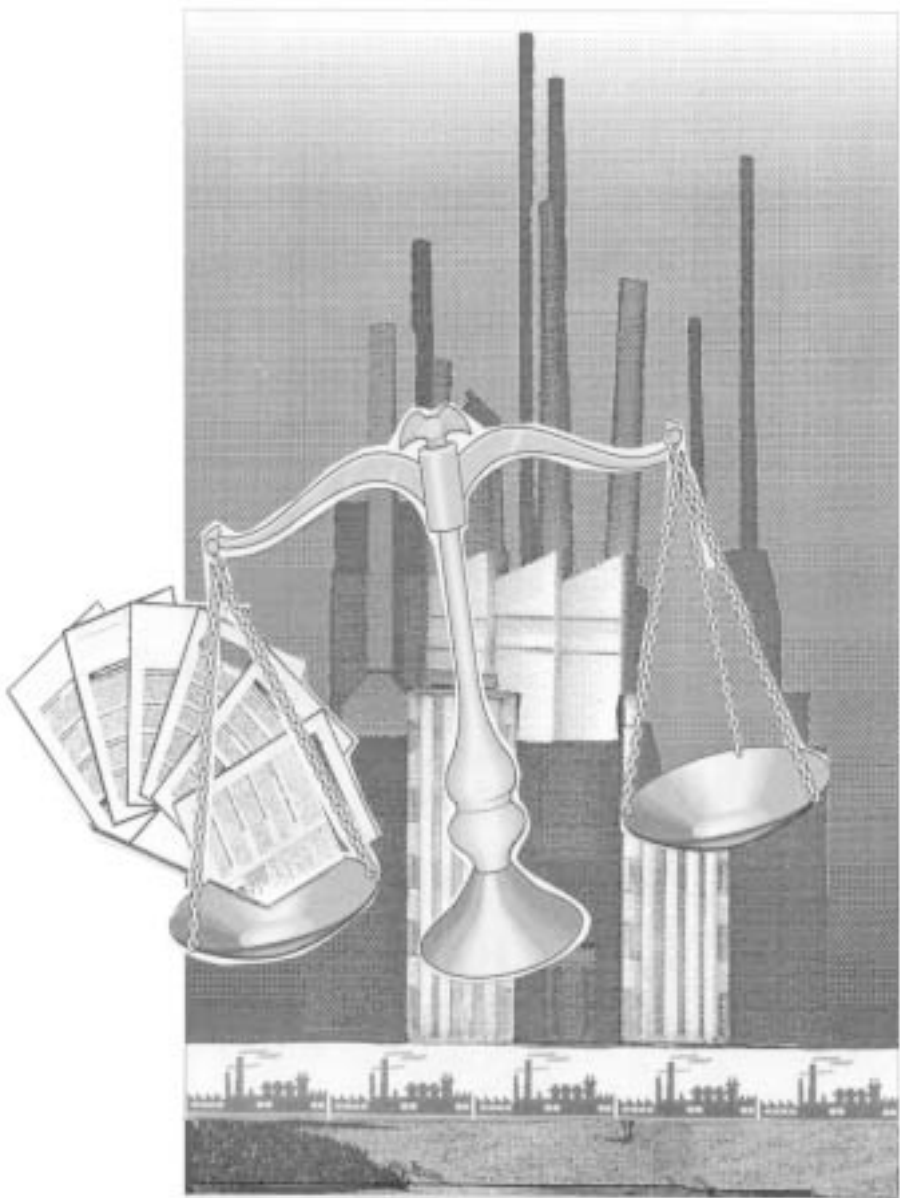
- 181 ГУСЕЙНОВ Р. М.
Экономическое воображение
и трезвый расчет

ПСИХОЛОГИЯ

- 184 КАЗАНЦЕВ Ю. А.
Бизнесмены и секс

POST SCRIPTUM

- 191 ВЕЙЦМАН Э.
Внешние долги
- 192 ВОРОНЦОВ В. В.
Персона нон-стоп



Анализ закономерностей экономического развития России в 2000–2001 гг., выполненный специалистами Высшей школы международного бизнеса Академии народного хозяйства при правительстве РФ, будет полезен научным работникам, преподавателям, студентам; поможет предпринимателям точнее оценить будущую конъюнктуру и подготовиться к грядущим переменам.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В 2001 г.

**В. Г. КУРЬЕРОВ,
С. П. АУКУЦИОНЕК,**
кандидаты экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве России,
Москва

Изменения на макроуровне

В 2000 г. экономика России, судя по динамике основных макропоказателей, развивалась сравнительно успешно – увеличился выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции, выросли инвестиции, прибыли и реальные доходы населения, улучшился платежный баланс, возросли золотовалютные резервы, ослабла инфляция и т. д. Однако к концу года появились тревожные признаки затухания роста в сфере материального производства и даже стагнации в некоторых его отраслях, а также ухудшения общехозяйственной конъюнктуры в целом.

Экономическое развитие страны продолжает носить преимущественно экстенсивный характер, что не соответствует тенденциям эволюции мирового хозяйства. По-прежнему

неправомерно большую роль в оживлении экономической жизни играют внешние факторы: конъюнктура мировых рынков и цен, динамика валютного курса и т. п. Наблюдающееся в последнее время ослабление стимулирующего воздействия этих факторов на народное хозяйство не компенсируется переключением спроса на отечественные продукты.

«Качество» роста практически по всем решающим параметрам остается низким: исключительно слаба инновационная активность и не повышается уровень технологичности производств; продолжают морально и физически стареть основные фонды, что грозит не только дальнейшим падением конкурентоспособности отечественного производства, но и техногенными катастрофами. Начавшийся «инвестиционный бум» в основном сконцентрирован в нефтегазовых отраслях, тогда как на 46% промышленных предприятий, как показало проведенное недавно Госкомстатом РФ обследование, вообще нет роста инвестиций в основной капитал. Не ослабевает сырьевая ориентация экономики и экспорта, вновь начала усиливаться зависимость от импорта. Крайне медленно восстанавливается жизненный уровень населения (по критериям ООН, около половины населения России живет в условиях нищеты). Все более деградирует здравоохранение и растет смертность.

ВВП и совокупный спрос. По предварительным данным, ВВП России увеличился в 2000 г. в сопоставимых ценах на 7,7% (табл. 1). В результате продолжающегося второй год расширения валового производства страны его реальный объем, таким образом, приблизился к уровню 1994 г., но от уровня 1990 г. составляет пока только 64%.

В структуре произведенного ВВП, измеренного в основных текущих ценах¹, второй год подряд повышалась доля товаров и понижалась доля услуг, особенно рыночных (табл. 2). В составе самого товарного производства с 68,9 до 69,2% поднялась доля промышленности, с 12,7 до 14,3% увеличилась доля строительства и упала с 17 до 15,2%, несмотря на урожайный год, доля сельского хозяйства.

¹ Счет производства по отраслям в системе национальных счетов. ВВП в основных ценах не включает налоги на продукты, но учитывает субсидии на продукты.

Таблица 1

**Динамика ВВП и промышленного производства
в России в 1990–2000 гг., % к предыдущему году**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП	95	85,5	91,3	87,3	95,9	96,6	100,9	95,1	103,5	107,7
Промышлен- ное производство	92	82	86	79	97	96	102	94,8	108,1	109

Источник: Данная таблица и все прочие таблицы и графики, представленные далее в обзоре, подготовлены на основании информации, публикуемой Госкомстатом РФ, если не указан другой источник.

Таблица 2

**Доля отраслей, производящих товары,
в произведенном ВВП, % к итогу**

Отрасль	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП, всего	100	100	100	100	100	100	100
<i>В том числе:</i>							
производство товаров	65,5	45,1	45,8	43,6	42,9	46,0	47,8
промышленность	38,0	29,3	29,6	28,4	29,4	31,7	33,1
сельское хозяйство	16,5	7,1	7,1	6,5	5,5	7,8	7,3
строительство	9,6	8,6	8,4	7,9	7,1	5,9	6,8

При измерении произведенного ВВП в более реальных рыночных текущих ценах, включающих налоги на продукты, доля товарного производства увеличилась в несколько меньшей степени. Удельный вес производства услуг и здесь заметно понизился, доля же чистых налогов на продукты поднялась до 11,7 с 10,6% в 1999 г. и 8,8% в 1998 г.

В *реальном измерении*, т.е. в сопоставимых ценах, производство товаров в составе ВВП увеличилось за год на 8,6%, в том числе в промышленности – на 9%, строительстве – на 11,5% и сельском хозяйстве – на 5%, тогда как производство услуг – только на 6,7%, в том числе транспортных услуг – на 5,2%, услуг связи – на 13%, услуг торговли – на 10%, нерыночных услуг – на 1,8%.

Анализ структуры использованного ВВП, отражающей изменения состава совокупного спроса и динамику отдельных его компонентов, показывает, что по сравнению с 1999 г. в структуре спроса заметно повысился удельный вес чистого экспорта товаров и услуг, который можно назвать также чистым приростом внешнего спроса, и валового накопления (табл. 3). Именно за их счет и происходило в первую очередь расширение ВВП в 2000 г.

Таблица 3

**Структура использования ВВП в текущих
рыночных ценах, % к итогу**

Показатель	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП	100	100	100	100	100	100	100
<i>В том числе:</i>							
<i>Расходы на конечное потребление</i>	69,5	71,2	71,4	74,8	76,6	67,8	63,0
домашних хозяйств	47,7	49,3	48,8	50,0	54,5	50,8	46,2
госучреждений	20,9	19,5	20,2	21,3	18,8	14,7	14,7
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	0,9	2,4	2,4	3,5	3,3	2,3	2,1
<i>Валовое накопление</i>	30,3	25,3	24,5	22,3	16,2	14,8	17,3
валовое накопление основного капитала*	28,9	21,2	21,1	19,0	17,8	16,0	18,4
изменение запасов материальных оборотных средств	1,4	4,1	3,4	3,3	-1,6	-1,2	-1,1
Чистый экспорт товаров и услуг	0,2	3,5	4,1	2,9	7,2	17,4	19,7

* Включая чистое приобретение ценностей.

Статистика внешней торговли говорит о том, что доля *товарного экспорта* в ВВП поднялась в 2000 г. до рекордного уровня – 42,6% (в 1999 г. она составляла 39,7%). Столь высокая роль экспорта в ВВП характерна обычно для сравнительно небольших или слаборазвитых стран, не обладающих достаточно обширным и емким внутренним рын-

ком. В США, являющихся крупнейшим мировым экспортером, доля экспорта в ВВП составляла в 1999 г. лишь 7,5%, а раньше была еще ниже.

Доля же *товарного импорта* в ВВП понизилась с 21,9% в 1999 г. до 17,9%. Но в товарных ресурсах розничной торговли доля импортных товаров за 2000 г. возросла, достигнув в четвертом квартале 2000 г. самого высокого показателя за последние два года, – 41%. При подсчете в неизменных ценах удельный вес импорта в товарных ресурсах на протяжении 2000 г. повышался с каждым кварталом. Если в первом квартале он составлял 38%, то во втором – 39%, в третьем – 40% и в четвертом – уже 43%.

В целом за год *экспорт* товаров из РФ вырос почти в 1,4 раза, импорт товаров увеличился на 12% (в долларовом исчислении и в текущих ценах), а положительное сальдо торгового баланса увеличилось с 36 до 61 млрд дол. Правда, в четвертом квартале 2000 г. темпы роста экспорта и импорта полностью сравнялись, составив 20,9% по отношению к соответствующему периоду 1999 г. Соответствием понизилась и роль чистого экспорта в формировании ВВП.

Удельный вес в ВВП крупнейшего компонента спроса – *расходов на конечное потребление* – вновь понизился, причем почти исключительно за счет относительного сокращения потребления домашних хозяйств.

Изменение доли в ВВП третьего основного компонента совокупного спроса – *валового накопления* – впервые нарушило ту тенденцию к падению, начало которой было положено в 1992 г. (наивысшее с 1990 г. значение данного показателя было достигнуто в 1991 г. – 37,1%). Она повысилась с 14,8 до 17,3%. Удельный вес в ВВП валового накопления основного капитала, неуклонно сокращавшийся с 1996 г., также повысился – с 16 до 18,4%.

Эти показатели – чрезвычайно низкие, особенно если учесть состояние экономики России и стоящие перед ней сейчас задачи. В наиболее успешно развивающихся экономиках такого же типа (*emerging markets*) показатель доли накопления в ВВП намного выше. Например, в 1998 г., когда в России он равнялся 16%, в Венгрии и Чехии, где ста-

новление рыночной экономики происходит гораздо интенсивнее и с меньшими экономическими и социальными потерями, он составлял 31%, в Польше и Малайзии – 27%, в Мексике – 25%, Индонезии – 22%, Аргентине и Бразилии – 20%. В странах Юго-Восточной Азии в период их наиболее энергичного развития этот показатель измерялся в 30–40%².

В сопоставимых ценах динамика трех главных компонентов спроса, правда, будет несколько иной: наиболее сильно (на 18%) увеличилось в 2000 г. валовое накопление, средними были темпы расширения расходов на конечное потребление (7,5%), чистый же экспорт возрос всего на 1,3% (следовательно, его доля в ВВП, с поправкой на изменение цен, сократилась). Таким образом, то **значительное повышение роли чистого экспорта в ВВП, о котором говорилось выше, было обусловлено исключительно повышением экспортных цен, а не расширением реальных объемов поставок.**

Наконец, данные о формировании ВВП по *источникам доходов* (табл. 4) свидетельствуют о том, что ситуация с крайне заниженным уровнем оплаты наемного труда в России, если не считать высший управленческий слой, не меняется. Доля такой оплаты, включая скрытую, в ВВП даже еще более понизилась и находится сейчас на уровне, который примерно в полтора раза и более ниже аналогичного показателя в развитых странах. Практически не изменилась доля предпринимательских доходов, а наиболее динамичной частью ВВП в данном измерении оказались в 2000 г. чистые налоги на производство и импорт (к ним относятся и экспортные пошлины), доля которых с начала 90-х годов неуклонно растет.

Реальные располагаемые доходы населения в 2000 г. после двухлетнего перерыва вновь начали повышаться и увеличились за год на 9,1%, причем их рост (по сравнению с соответствующими месяцами предыдущего года) происходил непрерывно начиная с февраля, в январе 2001 г. они

² The Economist. 2000. Sept. 2.

увеличились на 9,4%. Тем не менее их среднегодовой уровень остался ниже уровня 1998 г. на 6,4% и уровня 1997 г. – на 21,7%.

Таблица 4

**Структура ВВП по источникам доходов
(в текущих рыночных ценах), % к итогу**

Показатель	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП							
<i>В том числе:</i>							
оплата труда наемных работников, включая скрытую	43,7	45,2	49,6	50,0	47,5	41,9	41,2
чистые налоги на производство и импорт	4,5	11,8	13,5	14,4	15,2	16,5	17,3
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	51,9	43,0	36,9	35,5	37,3	41,6	41,5

Структура денежных доходов населения за год почти не изменилась. *Заработная плата* – основной ее компонент – в реальном измерении повысилась в 2000 г., по оценке, на 22%, но так и не достигла уровня 1998 и 1997 гг. (в январе 2001 г. реальная заработная плата была на 16% выше, чем в январе 2000 г.).

Сумма просроченной задолженности по выплате заработной платы сократилась за год почти на 28%, но все же составляла к концу года 31,7 млрд руб., а на 1 февраля 2001 г. – 32,3 млрд руб. Учитывая значительное перевыполнение бюджетного плана по доходам и рост прибылей в экономике, этому феномену трудно найти разумное экономическое объяснение. Причины его, видимо, надо искать в областях социальной и политической, в том числе в отсутствии действенного механизма социальной защиты работников в нашей стране.

Реальный размер назначенных *пенсий* увеличился в 2000 г. на 28%, но также оставался ниже уровня 1998 г. на 22,4% и 1997 г. – на 26,1%, а к уровню 1991 г. составил всего 34,6%.

Дифференциация оплаты труда по отраслям народного хозяйства продолжала оставаться очень большой. В самой высокооплачиваемой из всех основных отраслей кредитно-финансовой сфере оплата по отношению к среднероссийскому уровню составляла в декабре 2000 г. 267%, превышая, например, средний уровень зарплаты в сфере образования в 5,1 раза.

В топливной промышленности этот коэффициент по сравнению с 1999 г. возрос с 293 до 317%, в цветной металлургии – с 294 до 319%. В то же время в области здравоохранения и соцобеспечения, образования, культуры этот коэффициент, немного повысившись, держится на уровне ниже 60%.

Степень неравенства в распределении денежных доходов среди различных групп населения, если ориентироваться на данные Госкомстата РФ, в 2000 г. незначительно сократилась: децильный коэффициент неравенства понизился с 13,9 до 13,5. Однако данные Госкомстата РФ разительно расходятся с данными, публикуемыми независимыми организациями, в том числе, например, Всемирным банком, и занижают по сравнению с ними показатели неравенства в 2–2,5 раза.

Слишком сильное неравенство в распределении материальных благ в обществе тормозит экономическое развитие страны. Неблагоприятное воздействие чрезмерной дифференциации доходов на экономический рост было подтверждено, в частности, рядом исследований Всемирного банка. В структуре использования денежных доходов населения наиболее экономически значимый показатель – это *норма личных сбережений*, от которой в развитой рыночной экономике, обладающей нормально функционирующей банковской системой, во многом зависит интенсивность инвестиционного процесса.

В России эти сбережения очень слабо используются для финансирования инвестиций, а норма сбережений фактически гораздо ниже, чем это вытекает из данных Госкомстата РФ. Дело в том, что крупнейший компонент сбережений, составляющий около половины их – покупка ино-

странной валюты, а также другой компонент – прирост наличных денег на руках населения (19% всех сбережений в 2000 г.), – не могут безоговорочно быть отнесены к сбережениям, поскольку в значительной части используются в коммерческом обороте, включая теневой. В целом норма сбережений в России, несмотря на рост доходов, за год практически не изменилась, оставшись на уровне около 14,5%. «Достоверная» норма сбережений составляет, видимо, 7–8% – это довольно низкий показатель по международным стандартам (в США, правда, он еще ниже, что связано со спецификой американской экономической системы).

Результаты опроса промышленных предприятий

Результаты ежемесячных опросов директоров промышленных предприятий, проводимых бюллетенем «Российский экономический барометр» (РЭБ), свидетельствуют о продолжении экономического роста в 2000 г., хотя и с некоторым ухудшением ряда показателей.

Увеличение *выпуска продукции* ежемесячно наблюдалось в среднем у 47% предприятий. Это на 2 процентных пункта (п. п.) меньше, чем год назад, но лучше, чем за весь период 1992–1998 гг.

Портфель заказов в 2000 г. ежемесячно пополнялся у 52% предприятий, что на 4 п. п. не дотягивает до показателя годовой давности – самого высокого с 1992 г. Одновременно произошло небольшое увеличение общего объема портфеля заказов: с 78 (в прошлом году) до 80% его нормального месячного уровня.

Повысилась интенсивность накопления запасов готовой продукции. Если в 1999 г. увеличение запасов ежемесячно происходило в среднем у 37% предприятий, то в 2000 г. – уже у 42%. Стоит, правда, отметить, что это не превышает уровня 1997–1998 гг. и на 10–20 п. п. ниже, чем в первые пять лет реформы.

Параллельно увеличился и общий объем запасов: с 76% месячной нормы в прошлом году до 80% в минувшем. *Степень загрузки производственных мощностей* составила в 2000 г. 66%. Это означает, что прошлогоднее значение

превышено на 4 п. п., а самый низкий с 1992 г. уровень 1996–1997 гг. – на 12 п. п.

Загрузка рабочей силы в 2000 г. достигла 87%, что тоже на 4 п. п. превышает прошлогодний результат.

Что касается *занятости*, то процесс снижения ее уровня, по-видимому, идет на убыль. Как и год назад, большинство промышленных предприятий уменьшало численность своего персонала и лишь 44% ежемесячно увеличивали ее. В 1999 г. таких предприятий тоже было 44%. Заметим, что за весь период 1992–1998 гг. годовое значение данного показателя ни разу не превышало 34%. Так что достигнутый в последние два года ее прирост выглядит весьма впечатляющим.

Заметно улучшились показатели *инвестиционной активности*. Если в течение 1999 г. в среднем 58% предприятий ежемесячно сообщали о том, что не закупают оборудование в течение двух и более месяцев подряд, то в 2000 г. – только 50%. Это лучший результат с 1993 г. Рост закупок оборудования ежемесячно наблюдался у 27% предприятий, что тоже является рекордом последних 8 лет.

В минувшем году общий *объем производственных мощностей* увеличился у 32%, уменьшился – у 33% и остался без изменений – у 35% промышленных предприятий. Это – лучший результат за последние восемь лет. Разрыв между первым и вторым числом практически сошел на нет, хотя еще совсем недавно был весьма велик. Например, в 1999 г. лишь 27% предприятий увеличивали свои мощности, а 39% уменьшали их; в 1998 г. соответственно – 16 и 54%; в 1997 г. – 12 и 60% и т. д. Стоит также отметить, что во второй половине 2000 г. доля предприятий с увеличивающимся объемом мощностей впервые с начала реформ на 1–3 п. п. превысила долю тех, чьи мощности сокращались.

Как и прежде, *структура цен* менялась для большинства производителей в неблагоприятном направлении. Но и здесь по сравнению с прошлым годом наблюдалось улучшение ситуации: доля предприятий, для которых ценовая структура стала более выгодной, повысилась с 31 до 34%.

Сравнительно благоприятна и помесечная динамика этого показателя. Если в январе–марте структура цен улучшалась для 30–36%, то в октябре–декабре – для 35–37% предприятий выборки РЭБ.

После августа 1998 г. произошло драматическое ухудшение *условий получения банковского кредита*. Доля предприятий, сообщавших помесечно об улучшении условий кредитования, составляла в 1998 г. всего 28%. Но уже в 1999 г. равновесие на кредитном рынке было в основном восстановлено, и эта доля достигла 44%, а в 2000 г. – 52%, впервые с начала реформ превысив 50%.

Улучшение условий кредитования, которые до этого всегда были неблагоприятными для большинства предприятий, способствовало незначительному сужению бескредитного сектора в российской промышленности. В 2000 г. примерно 48% предприятий не пользовались банковскими кредитами, что на 3 п. п. меньше, чем год назад, но повторяет результат 1998 г.

Что же касается тех предприятий, которые продолжали пользоваться банковскими кредитами, то объем их задолженности составлял в среднем 77% от уровня, который респонденты считали нормальным. Это на 8 п. п. меньше, чем в 1999 г., и является самым низким значением данного показателя начиная с 1996 г., когда относительная величина задолженности равнялась 118% (для более ранних лет измерения не проводились).

Среди факторов, *ограничивающих выпуск продукции*, первое место по-прежнему занимала «нехватка финансовых средств». В 2000 г. на это указывали в среднем 61% респондентов. Улучшение по сравнению с прошлым годом составило 3 п. п.

На втором и третьем местах оставались «недостаток спроса» и «нехватка сырья, материалов, полуфабрикатов», получившие соответственно 39 и 30% «голосов» респондентов РЭБ. Это означает, что по сравнению с прошлым годом жесткость спросовых ограничений повысилась на 2 п. п., а материально-ресурсных ограничений, наоборот, снизилась на 7 п. п.

После того как в 1994 г. оценки дефицитности сырья, материалов и полуфабрикатов достигли минимального уровня в 19%, данный показатель на протяжении 5 лет демонстрировал постоянную тенденцию к повышению. Возможно, это было связано с изъянами рыночного механизма и, в частности, с прогрессирующей бартеризацией российской промышленности (которая происходила как раз в это время и вела к фрагментации рынка и усложнению поиска необходимых товаров). Свой вклад в отмеченную тенденцию мог внести и быстрый экономический рост, к которому промышленность оказалась не совсем готова прежде всего из-за резкого сокращения импорта после августовского кризиса 1998 г.

В любом случае можно констатировать, что возникшая было тенденция к обострению натурального дефицита преодолена, хотя его острота все еще является повышенной, даже по сравнению с совсем недавними годами. Например, в 1994–1996 гг. на нехватку сырья, материалов и полуфабрикатов жаловались лишь около 20% руководителей предприятий выборки РЭБ.

По сравнению с прошлым годом доля промышленной продукции, реализованной посредством *бартера*, снизилась на 15 п. п. и составила 25%. Правда, со второй половины 2000 г. наметилась стабилизация этого показателя на уровне 20% от объема продаж, так что до полного устранения натурального обмена, по-видимому, еще далеко.

В 2000 г. впервые за все время реформ большинство предприятий (54%) оценивали свое финансовое состояние как «хорошее» или «нормальное». Этот результат на 9 п. п. превышает прошлогодний и более чем в два раза – аналогичный показатель за 1997–1998 гг. (20–23%). Что касается прогнозов финансового состояния, то в 2000 г. его улучшения в среднем ожидали каждый месяц 52% респондентов, что на 8 п. п. больше, чем в 1999 г., и тоже является рекордом.

Доля *убыточных предприятий* в 2000 г. уменьшилась на 7 п. п. по сравнению с прошлым годом и составила 26%. С 27 до 22% снизилась доля предприятий, для которых, по мнению их директоров, *угроза банкротства* в ближайшие

1–2 года является вполне реальной. Этот показатель достиг самой низкой отметки начиная с 1993 г., когда он был равен 21%. Относительно *спроса на продукцию, ожидаемого через 12 месяцев*, в декабре 2000 г. были получены следующие оценки (в скобках приведены результаты за прошлый год). Объем производственных мощностей считали избыточным 44% (46%), нормальным 44% (45%) и недостаточным – 13% (9%) респондентов. Аналогичные оценки рабочей силы таковы: ее объем избыточен у 14% (15%), нормален у 60% (64%) и недостаточен у 26% (21%) предприятий.

В целом результаты ежемесячных опросов директоров промышленных предприятий, проводимых РЭБ, свидетельствуют о том, что **2000 г. хотя и уступал по ряду показателей предыдущему, был все же весьма успешным.** Что же касается ближайших перспектив, то можно констатировать, что **имеется достаточно оснований для относительно оптимистического взгляда на развитие российской промышленности в 2001 г.**

Прогноз экономического развития в 2001 г.

По совокупности основных факторов, определяющих динамику развития, можно с достаточной уверенностью сказать, что **экономический рост в России в текущем году существенно замедлится.**

Экономика страны продолжает находиться в сильной зависимости от событий, происходящих на мировых рынках, особенно рынках энергоносителей, а также от изменений в движении валютного курса. Как писал один из авторитетнейших западных журналов, «нынешняя экономическая стабильность России опасно балансирует на острие высоких нефтяных цен. Большая часть экономики все еще лежит в руинах после краха Советского Союза и неумело проведенных реформ»³. Сам факт крайне слабого интереса иностранных инвесторов к российской экономике является показателем того, что международный капитал весьма не-

³ The Economist. 2000. Nov. 25.

высоко оценивает шансы России на достижение тех целей ускоренного роста, которые поставлены в «программе Германа Грефа». Впрочем, и продолжающееся «бегство капиталов» (в 2000 г. оно, по-видимому, даже возросло) тоже характеризует ситуацию в народном хозяйстве и вообще в стране.

Положение в ведущих странах мира и соответственно на мировых рынках в конце 2000 г. стало меняться в худшую сторону. В частности, ожидается **замедление в 1,5–2 раза темпов роста экономики США**, которая во многом задает тон во всем мировом хозяйстве. По последним прогнозам западных экспертов, почти во всех крупных промышленно развитых странах, исключая Японию, и в странах, относимых к «развивающимся рынкам», видимо, также произойдет *снижение темпов роста* как ВВП, так и промышленного производства, хотя в несколько меньшей степени, чем в США. Естественно, это не может не отразиться на спросе, предъявляемом на основные товары российского экспорта (напомним, что доля экспорта в ВВП России исключительно велика).

Многое будет зависеть от *мировых цен на нефть*, которые в конце 2000 г. сделали опасный «нырок» и к рекордному уровню сентября 2000 г. до сих пор не «вынырнули». В федеральном бюджете РФ на 2001 г. цена на нефть учтена в размере 21 дол. за баррель. Прогнозы западных экспертов колеблются в очень широких пределах, хотя дальнейшего роста цен, кажется, никто не предвидит. Что касается цены на российскую нефть, то МВФ, например, считает, что она составит 23 дол. за баррель.

Очень важна в этой связи позиция стран ОПЕК, в последнее время сравнительно эффективно регулирующих нефтяной рынок, если не считать их промаха в конце 2000 г., когда они, поддавшись давлению со стороны США и других западных стран, неверно просчитали ситуацию и пошли на расширение квот добычи нефти. Однако эта ошибка вскоре была исправлена: с 1 февраля 2001 г. они сократили добычу нефти на 1,5 млн баррелей в день, т. е. примерно на 5%. Правда, эффективность принимаемых мер могут подорвать

«аутсайдеры», включая Россию, которая последнее решение ОПЕК не поддержала.

Объявленная цель стран ОПЕК – держать цены на уровне не ниже 25 дол. за баррель (в пересчете на западнотехасскую нефть это составляет немногим более 30 дол. за баррель). Если это им удастся, то близко к этому уровню (немного ниже) могут оказаться и цены на российскую нефть марки Юралс. Таким образом, есть основания предполагать, что **приток нефтедолларов в российскую экономику в 2001 г., по крайней мере, значительно не сократится.**

Гораздо менее благоприятен прогноз изменения *обменного курса рубля*, который в реальном измерении, скорее всего, будет продолжать повышаться, что фактически «запланировано» и в федеральном бюджете РФ на 2001 г.

Произошедшую во второй половине 1998 г. девальвацию рубля, с точки зрения ее влияния на импорт и ценовую конкурентоспособность отечественных производителей на внутреннем рынке РФ, можно условно приравнять к повышению степени таможенной защиты этого рынка. Но дополнительная «таможенная стена» размером около 85% в тарифном эквиваленте на протяжении последних двух лет неуклонно разрушается. Только из-за «укрепления рубля» она понизилась примерно на треть, из-за снижения импортных долларовых цен – еще почти на столько же. К этому нужно прибавить снижение таможенных тарифов в общей сложности на 5–7 п. п., если учесть и новое (очень несвоевременное) их уменьшение с 1 января 2001 г. Таким образом, от названной «стены» к настоящему времени сохранилось немногим более четверти.

Этот «запас», если прежними темпами будут дорожать рубль и понижаться импортные цены, может полностью истощиться уже к концу 2001 г. Тогда российские производители вновь окажутся в том же положении (с точки зрения условий ценовой конкуренции), что и в середине 1998 г., когда, напомним, резко осложнилось состояние экономики и беспрецедентно ухудшился торговый баланс страны.

Положение российских экспортеров в эти же годы, правда, было дополнительно и очень существенно укреплено повышением мировых цен на минеральные сырье и топливо (по некоторым оценкам, треть прироста российского ВВП в 1999–2000 гг. объяснялась действием только одного этого фактора), и если эти цены не упадут, это существенно самортизирует влияние на них фактора дорожающего рубля. Но экономика РФ, как было показано выше, уже ощутила ослабление позитивного воздействия «внешнего фактора» в конце 2000 г. и начале 2001 г.

В целом же, учитывая все сказанное выше, можно считать довольно близким к реальности правительственный *прогноз развития внешней торговли*, согласно которому экспорт в 2001 г. может сократиться на 7–8% при увеличении примерно в этих же пределах импорта, что приведет к сокращению положительного сальдо торгового баланса на 10 млрд дол. Впрочем, ситуация может быть и хуже, если принять во внимание, что в четвертом квартале 2000 г. темпы роста импорта поднялись уже до 21% против 5% в первом полугодии.

В 2001 г. ожидается также замедление расширения как потребительского, так и инвестиционного *внутреннего спроса* при все большем переключении его на импортные товары. Тот рост реальных доходов населения, который наблюдался в 2000 г., вряд ли повторится в текущем году, особенно если учесть возникшие проблемы с госбюджетом и происходящее замедление роста прибылей компаний. Последнее повлияет и на объем инвестиций в основной капитал, который во многом определяется сейчас ситуацией в ТЭК. Что же касается иностранных прямых инвестиций, то их размеры в 2001 г., скорее всего, принципиально не изменятся. Правда, некоторое позитивное влияние на инвестиционный процесс может оказать происходящее сейчас увеличение военных расходов.

Сползание экономики в стагнацию или даже возобновление полномасштабного кризиса тем не менее представляется маловероятным, пока более-менее неплохо «чувствует себя» экспортный сектор российской экономики. Но в не-

которых отраслях сферы материального производства (машиностроении, легкой и пищевой, промышленности стройматериалов и сельском хозяйстве) возврат к состоянию стагнации не исключен и даже видится как реальная опасность.

Результаты опроса целого ряда крупнейших российских и западных исследовательских центров, как независимых, так и входящих в состав банков и различных российских правительственных структур, проведенный в период 24 января–5 февраля 2001 г.⁴, в подавляющей части также указывают на вероятность замедления экономического роста в РФ.

Так, *прогноз роста ВВП* колеблется в пределах от 1,5 до 5,6%, а «консенсус-прогноз», т. е. среднее арифметическое различных прогнозов, составляет 4% (это совпадает с правительственным прогнозом, сделанным Минэкономразвития РФ в самом начале года); *промышленного производства* – от 2,1 до 7%, а «консенсус-прогноз» – 4,9% (прогноз Минэкономразвития – 4,5%); *инвестиций в основной капитал* – от 6 до 22,1%, «консенсус-прогноз» – 11,4% (прогноз Минэкономразвития – 7%).

Напомним фактические значения названных трех показателей за 2000 г. – 7,7%, 9 и 17,4%.

Реальные располагаемые доходы населения по «консенсус-прогнозу» должны увеличиться в 2001 г. на 7,4% против 9,1% в 2000 г., *оборот розничной торговли* – на 6,5% против 8,9%.

На наш взгляд, как «консенсус-прогнозы», так и прогноз Минэкономразвития РФ несколько недооценивают те негативные изменения в российской экономике, особенно в сфере материального производства, которые произошли в конце 2000 г. – начале 2001 г., и соответственно завышают возможные темпы роста ВВП и промышленного производства на 1–1,5 п. п., инвестиций – на 3–5 п. п., а реальных доходов населения – на 2–3 п. п.

В то же время официальный прогноз *инфляции* (12% в обосновании федерального бюджета на 2001 г. и 13% –

⁴ Известия. 2001. 13 февр.

прогноз Минэкономразвития РФ, очевидно занижен, поэтому почти никто из опрошенных организаций ему «не поверил». Все оценки роста индекса потребительских цен колеблются в диапазоне от 13 до 20% при среднем показателе 16,4%. Сейчас уже известно, что рост цен в начале 2001 г. существенно ускорился, а потому годовой показатель инфляции в текущем году, скорее всего, составит 18–20%.

Согласно «консенсус-прогнозу», *экспорт* в 2001 г. сократится на 10%, а импорт увеличится на 11,6%, что даст все ту же цифру сокращения положительного сальдо торгового баланса – 10 млрд дол. Номинальный курс доллара на российском рынке, как ожидается, поднимется к концу года до 30 руб. за 1 дол., т. е. всего на 6,4%. Наконец, *профицит федерального бюджета* РФ может сократиться до 0,4% ВВП.

Результаты различных *опросов руководителей промышленных предприятий* указывают на сохранение позитивной экономической динамики в 2001 г. Так, по опросу, проведенному Институтом экономики переходного периода в январе 2001 г., только 7% руководителей предприятий ожидают в ближайшие 2–3 месяца сокращения производства, тогда как 49% – его увеличения и 43% – стабилизации на достигнутом уровне. В то же время, что несколько нелогично, большинство опрошенных (64%) считают, что платежеспособный спрос на их продукцию не возрастет, причем, по мнению 48% опрошенных, не увеличится и объем экспортного спроса. Добавим к этому, что 59% опрошенных предвидят рост себестоимости их продукции⁵.

Сравнительно оптимистично оценивают ситуацию в экономике руководители промышленных предприятий, регулярно опрашиваемых «Российским экономическим барометром». Но эти опросы тем не менее зафиксировали некоторое ухудшение основных показателей состояния этих предприятий в конце 2000 г.

⁵ Сегодня. 2001. 31 янв.

Довольно стабилен усредненный *индекс предпринимательской уверенности* (ИПУ)⁶, рассчитываемый Госкомстатом РФ, что не очень понятно, поскольку в декабре 2000 г. – феврале 2001 г. произошло заметное ухудшение этого индекса в электроэнергетике, черной и цветной металлургии, машиностроении и других крупных отраслях (табл. 5).

Таблица 5

**Индекс предпринимательской уверенности
по отраслям промышленности в 1998–2000 гг., %**

Отрасль	Август 1998	Ян- варь 1999	Ян- варь 2000	Июнь 2000	Сент. 2000	Дек. 2000	Ян- варь 2001	Февр. 2001
В среднем по всем отраслям	–12	+1	+2	0	+1	+2	+2	+1
В том числе:								
электроэнергетика	+7	–26	–5	–21	+23	+16	–21	–25
топливная	–3	+6	0	+11	+15	+11	+9	+9
черная металлургия	–12	0	+6	+6	+6	–1	–3	–3
цветная металлургия	+9	+3	+6	+7	+6	–7	–5	–5
химическая и нефтехимическая	–12	–5	+8	+6	+7	–3	–3	+2
машиностроение и металлообработка	–19	–12	0	+1	+1	–1	+2	–1
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	– 5	+15	+14	+3	+13	+21	+15	+9
стройматериалов	–21	–13	+1	+4	+2	–14	–12	+1
легкая	–11	+10	+6	+3	+6	+4	+2	–4
пищевая	–13	+7	–4	–6	–9	–3	+1	+1

⁶ ИПУ рассчитывается на основании обследований более 1200 крупных и средних промышленных предприятий как среднее арифметическое балансов по ожидаемому выпуску, фактически сложившемуся спросу и текущим запасам готовой продукции (последний с противоположным знаком) в процентных пунктах. Баланс определяется разностью долей респондентов, давших тот или иной ответ.

Несколько ухудшились к концу 2000 г. публикуемые Госкомстатом РФ *прогнозные оценки руководителей промышленных предприятий*, касающиеся перспектив на ближайшие 3–4 месяца. Тенденция к понижению этих оценок намечалась еще весной 2000 г., но в декабре 2000 г. – январе 2001 г. настроение предпринимателей вновь начало улучшаться.

Степень обеспеченности производства заказами, согласно данным Госкомстата РФ, по состоянию на конец 2000 г. была немного хуже, чем год назад. Индекс запасов готовой продукции, как и можно было ожидать, во втором полугодии 2000 г. несколько возрос по сравнению с первым полугодием (в январе 2001 г., он, однако, немного понизился).

* * *

В целом правомерно сделать вывод о том, что **общая ситуация в российском народном хозяйстве постепенно становится и менее устойчивой, и менее благоприятной с точки зрения перспектив дальнейшего роста.** Опасность усиления элементов стагнации в развитии экономики РФ, особенно в сфере материального производства, при сохранении нынешних экономических и хозяйственно-политических тенденций представляется вполне реальной. В связи с этим возникает дополнительная необходимость в активизации государственной экономической политики и пересмотре сложившихся в ней стереотипов с учетом состояния национальной экономики, ее реальных возможностей и стоящих перед ней задач, а также обширного мирового опыта решения задач хозяйственного развития.



Валерий ДАВЫДОВ:

«ВКЛЮЧАЙТЕ МОЗГИ – ВЫХОД ИЗ БЕДСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ВСЕГДА НАЙДЕТСЯ!»*

История Новосибирского металлургического завода — редкий, но обнадеживающий пример благополучного выхода предприятия из банкротства. В беседе конкурсный управляющий **Валерий Павлович ДАВЫДОВ** высказал свое мнение о таком явлении, как банкротство предприятий, о его причинах и путях к финансовому оздоровлению.

– Валерий Павлович, прежде чем начать разговор о периоде банкротства, расскажите о прошлом завода – об истории его создания, становления.

– Металлургический завод имени Кузьмина был образован в феврале 1942 г. В военные годы первым директором был Кузьмин, в честь его и назван завод. Новое производство уверенно набирало обороты, и к концу войны металлурги освоили выпуск



*Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC015.

© ЭКО 2001 г.

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

23



50 марок спецстали, которые использовались для нужд фронта. Для народного хозяйства выпускались инструментальные, нержавеющие стали.

В советское время завод развил солидные мощности и производил 110 тыс. т металлопродукции в месяц. Естественно, социалистическая экономика была рассчитана на крупную кооперацию. Metallургические заводы, которые имели первый, второй переделы – производили чугун, сталь, такие, как КМК, Запсиб, уральские заводы, поставляли заготовку на предприятия с глубоким переделом, каким и является Новосибирский металлургический завод.

После 1990 г. у всех предприятий одним махом выкачали все оборотные средства за счет отпуска цен и проведения рискованных экономических экспериментов. В первую очередь пострадали предприятия машиностроения, позднее – металлургические заводы, занимающиеся глубоким переделом. Поначалу они выживали за счет того, что выставляли металл для продажи на биржи. Завод имени Кузьмина мог поставлять на биржи свою продукцию по приемлемым ценам, поэтому какое-то время держался.

Политики играли в свои игры, а денежная масса резко уменьшилась, и предприятие стало неуклонно накапливать долги – в бюджет, Пенсионный фонд, по выплатам подоходного налога, заработной платы... С 1996 г. завод попал в глубокую долговую яму. Задолженность нарастала буквально с каждым часом.

Когда я в 1998 г. пришел на порог завода имени Кузьмина, производство было в полном запустении – уже год как отключили газ, электроэнергию. Задолженность составляла внушительную цифру – 520 млн руб. Предприятие, что называется, приказало долго жить.

Я увидел глаза голодных рабочих, которые, несмотря на безнадежность ситуации, приходили, сидели в теплушках, надеялись, что руководство выполнит свои обещания, тем более, что предпринимались какие-то шаги, чтобы улучшить положение.

– Как же предприятие «дошло до жизни такой»?

– Завод во времена приватизации переименовали в «Сиб-прокат», потом он стал Новосибирским металлургическим заводом, опущена была только фамилия Кузьмина. Под его крышей возникло девять ЗАО – «Чермет», «Энергетика»... Все крупные цеха, в том числе листопрокатный, стали закрытыми акционерными обществами. Для чего это делалось – чтобы уходить от налогов? Но если разобраться по сути – предприятие тогда еще не было банкротом. Скорее всего, здесь преследовали принцип – разделяй и властвуй.

– Получается, создавались лазейки для хищений?

– Да. Люди поняли, что экономика падает, срочно надо что-то урвать от общего пирога и отойти в сторону. Все ЗАО стали дебиторами у Новосибирского металлургического завода, который являлся юридическим лицом. Сыном бывшего директора был создан торговый дом «Спецсталь», давший в кредит заводу 40 млн руб. Ну как такое может быть? Тем не менее это было. Став внешним управляющим, я не признал этот долг.

– Как Вы стали внешним управляющим?

– Назначен арбитражным судом в ноябре 1998 г. В стенах предприятия развернулась нешуточная борьба, заинтересованные лица хотели назначить своего человека на это место...

– Считается, что должность внешнего управляющего – одна из престижнейших на рынке труда?

– Я бы так не сказал. Вы знаете у нас хоть одно предприятие, которое смогло бы достойно выбраться из всей этой каши, кроме Металлургического завода в Новосибирске?

Во всей России – больше ни одного! Пожалуй, только московское предприятие «Серп и Молот», да и то потому, что 50% акций забрало правительство Москвы.

– Валерий Павлович, как проходила процедура банкротства, и можно ли было ее предотвратить?

– Любой кредитор имеет право подать заявление в арбитражный суд, если в течение трех месяцев не выплачива-

ется долг, считающийся просроченной кредиторской задолженностью, в размере не менее 500 минимальных размеров оплаты труда. На мой взгляд, это подлость нашего законодательства. Суд обязан принять решение о введении наблюдения. Потом арбитражный управляющий составляет план оздоровления и представляет кредиторам и суду. Собрание кредиторов принимает его или отклоняет, затем в суде выносится решение – ввести процедуру банкротства, назначить внешнее или конкурсное производство, конкурсного или внешнего управляющего.

Инициировал банкротство Пенсионный фонд, который недополучил 25 млн руб.

Вначале на заводе было введено наблюдение, назначен наблюдающий Виктор Петрович Аверин. Как правило, арбитражными управляющими назначают либо юристов, либо экономистов, либо производственников с большим хозяйственным опытом. Я отношу себя к последним. На место внешнего управляющего были представлены три кандидатуры, в том числе и В. П. Аверина. Суд всех трех отклонил, в том числе двух претендентов от областной администрации. Я в то время работал наблюдающим на Кудряшовском свинокомплексе, и областная администрация рекомендовала мою кандидатуру.

– Удалось ли добиться выхода из кризиса на Кудряшовском свинокомплексе?

– Я провел там наблюдение, осуществил процедуру внешнего управления, снял директора. Предприятие стало набирать обороты, и сразу же на него «положили глаз» потенциальные инвесторы, в том числе и московские, такие как Альфа-банк. Чтобы обезопасить себя от охотников нагреть руки, пришлось выйти на губернатора Виталия Петровича Муху. Говорю: «Выбирайте: или нам – вонь, а все мясо уйдет в Москву, или обеспечьте продовольственную безопасность области, возьмите 50% акций». Губернатор согласился, провели реорганизацию, и областная администрация стала владельцем контрольного пакета акций. На свинокомплексе положение нормализовалось, и я облегченно вздохнул.

Когда Metallургический завод «упал на бок», представители областной администрации вызвали меня, предложили сдать дела в Кудряшах и принять на себя ответственность по выводу из плачевного состояния некогда процветающего производства. Привели весомые аргументы: без дела остались профессионалы, люди не получают зарплату, растет социальная напряженность. Я согласился, потому что уверен в своих силах, за плечами немалый опыт работы на производстве: около десяти лет был директором завода «Труд» Министерства металлургии, до этого пять лет главным инженером, главным технологом.

Кроме этого, с 1995 по 1997 гг. я в Евсино в качестве внешнего управляющего занимался выводом из кризиса обанкротившейся птицефабрики. Предприятие стало рентабельным.

– Кроме опыта, наверное, нужно и специальное образование?

– Первое образование у меня техническое – с «красным дипломом» закончил Новосибирский институт инженеров водного транспорта, по специальности – механик. Поехал работать на Сахалин, стал директором Чеховского судоремонтного завода. Заболела жена, врачи рекомендовали сменить климат. Десять лет боролись за ее жизнь, но после операции она умерла. Я остался с двумя дочерьми. Пришлось второй раз жениться, сейчас у меня трое детей, трое внуков. Меня никогда не оставляло желание учиться. В Московском институте народного хозяйства имени Плеханова получил диплом организатора планирования промышленного производства. Потом учился в Академии управления народным хозяйством, приобрел специальность юриста. Это помогает мне разбираться в тонкостях таких явлений, как банкротство.

– Какие первые шаги Вы предприняли, когда пришли на Metallургический завод?

– В мои обязанности входило составить план внешнего управления, что я оперативно и сделал. При этом, естественно, пытался понять причины падения завода. На мой взгляд,

не все здесь было чисто: не исключалось и воровство, складывались, мягко говоря, непростые отношения с партнерами. И, в конце концов, доверие к заводу было потеряно. Потому что нормой жизни стал обман: взял сляб (вид стальной заготовки) – и не рассчитался, получил кредит – и не вернул... Завод оказался в полной изоляции.

Передо мной стояла задача – восстановление авторитета предприятия, поиск точек соприкосновения с партнерами, налаживание взаимовыгодного сотрудничества. В плане внешнего управления я предусматривал первый шаг – объединение всех ЗАО, объединение людей под единую крышу. Второе необходимое в тех условиях действие – поднять цену бизнеса, стать платежеспособными. Этим и занимались с ноября 1998 г. по май 1999 г. В итоге начали платить людям зарплату.

На тот момент средняя зарплата по заводу составляла примерно 1300 руб., теперь – около 3000. Я как специалист больше 6000 руб. не получал, столько же получает за месяц прокатчик.

– Как удалось найти выход из «безвыходной» ситуации?

– В ноябре 1998 г. завод был полностью обескровленным. Казалось, никогда не подняться: никто не дает кредит, никто не верит. Я обращался к правительству РФ, просил кредит под гарантии областного руководства – бесполезно. В Министерстве финансов, несмотря на то, что чиновники сохраняют хорошую мину при плохой игре, нет ни копейки для финансового оздоровления промышленных предприятий. Но все-таки повезло, нашелся выход: Газпром отчаянно нуждался в трубах того диаметра, которые выпускались на нашем заводе. В газе как в сырье испытывали потребность не только мы, но и предприятия Запсиба, КМК, на Урале... Я применил толлинговую схему. Как мельник: смолот зерно – один мешок мой, десять твоих. Постепенно все приходило в норму. Газпром выступил гарантом перед энергетиками, которые подключили завод к электроэнергии, сам же подал команду – дать газ. Все жизненно важные условия были обеспечены.

В ноябре 1998 г., когда вновь запускали производство, картина была более зловещая, чем в 1942 г. Мороз на дворе, цеха обледенели, рабочим нечем и негде обогреться. Сохранилась видеопленка обледенелого третьего горячего цеха, где сляб раскатывается в ленту. Но мы все-таки «раскочегарили» это помещение.

По толлинговой схеме мы обеспечили и газовиков, поскольку на заводе оставался свой передел металла. Появились нормальные условия для выплат по текущим платежам. Главное – стали платежеспособными. К осени 1999 г. полностью рассчитались с долгами по зарплате – вернули 50 млн руб. И в то же время постепенно повышали уровень заработной платы, деньги выдавали два раза в месяц.

Раньше на заводе было десять цехов, около 6 тысяч работающих. Сегодня работают те же 10 цехов и 3,5 тысячи работников. Загружено 30% мощностей. Испытываем трудности с получением заготовки – сляба, поскольку у нас нет первого и второго переделов металла. Мы свой металлолом везем в другие города, плавим и назад возвращаем заготовку. Это одно из самых слабых мест нашего производства. В советские времена практиковались плановые поставки, соблюдались жесткие партнерские обязательства, а сейчас вместо этого – вакуум.

Поэтому хотим создать свое сталеплавильное производство. Пока это мечты: для его организации требуется 100 млн дол. Инвесторы с такими деньгами в поле нашего зрения пока не попадали. Но надеемся, что мечта рано или поздно станет реальностью.

Сегодня я уже не внешний управляющий, а конкурсный. В прежнем качестве мне удалось поднять авторитет бизнеса и продать его на рынке. Эти действия предусмотрены Законом по банкротству. Но тем не менее это западная схема. Бизнес оценили в 520 млн руб., хотя основных фондов – 300 млн руб. Хватило на погашение всей кредиторской задолженности. Восстановили доброе имя. На базе дочернего предприятия создали акционерное общество открытого типа – Металлургический завод имени Кузьмина, передав в его уставный капитал все основные средства –

цеха, оборудование. Люди из всех бывших ЗАО объединились в один коллектив. Был выпущен проспект эмиссии, заключен договор о продаже акций, и в обмен на акции было отдано имущество. Акции продаются – деньги поступают, можно рассчитываться с кредиторами. Такая схема сработала на 100%.

– Кому Вы продали бизнес?

– Трем новосибирским предприятиям – «Сибэнергомонтаж», «Союзстроймонтаж», «Восток-Запад». Есть еще два: одна уральская компания и московская. Сформировался совет директоров. Остаются пока непроданными 10% акций, которые мы планировали передать в руки областной администрации, но она не проявила к ним интереса. Эти акции тоже будут продаваться, пойдут на оборотные средства, а также для расчета со старыми владельцами этого завода: деньги будут направлены для выплат дивидендов, не выданных за прошлый период, хотя в то время завод был убыточным...

– Как Вы считаете, почему другие крупные предприятия, попавшие в омут банкротства, не могут обрести былую силу и работоспособность?

– Вся беда в том, что сейчас мало хороших управленцев, потому что в свое время попросту уничтожали «красных директоров». Чтобы я стал полноценным руководителем, государство потратило 800 тыс. старых рублей на мое обучение, и не только. Вспоминаю начало своей трудовой деятельности, когда я был технологом, конструктором. Сколько напорол я брака, пока приобретал опыт! В России накопленными такой ценой навыками, умением решили пренебречь. Давайте, ребята, давите директоров снизу, а мы – сверху! На волне демократии поднялись эмоциональные, а не деловые лидеры. Если я ставлю молодого начальника, учу его до тех пор, пока у него что-то начнет получаться. А кто будет возиться с теми, кто хочет организовать свое дело, кто их будет натаскивать?! Министерство разрушено, опыт передавать некому, где поучиться?

Сегодня в металлургии не выпускают те марки стали, которые делали до перестройки. Просто сварить не могут по химсоставу. Сталь приготовить – не суп сварить! Падение квалификации, интеллектуального уровня налицо.

Получается, своими руками разрушали отечественную промышленность. Не сформировав новое, разрушили жизнеспособное старое. Это же безобразие! В России нет среднего класса, сформирована прослойка богатых – все остальные нищие, которым не хватает средств на текущие расходы.

– И все же за счет чего можно поднять производство?

– Схемы оздоровления производства давно известны. Я благодарен преподавателям Плехановки, профессуре, которая обучалась в Гарвардской школе бизнеса и щедро передавала студентам приобретенные знания. Это качественное экономическое образование я получил еще в начале 70-х годов.

В России до самой перестройки сохранялись кабинеты научной организации труда. В Америке теория научной организации труда Тейлора заменена школой человеческих отношений. Оказывается, главное в производстве – это человек, и только такое понимание дает положительный эффект.

Основатель школы человеческих отношений Майо, выпускник колледжа научной организации труда, проводил в Хаттерне эксперименты на предприятии, выпускающем обмотку для электродвигателей.

Когда экспериментаторы изучали возможность повысить производительность труда за счет улучшения его условий, обнаружилась интересная закономерность. Отобрали десять работников предприятия, создали для них самые комфортные условия. Производительность труда повысилась на 30%. В другом цехе, где все оставалось по-прежнему, часть работников увеличила производительность вдвое, другие – вдвое понизили. Начали разбираться – в чем причина? Майо стал продолжать эксперимент. Попробовал ухудшить условия труда. Довели освещение до лунного, но производитель-

ность, как ни странно, не падала. Тогда ученые упали на колени и попросили честно ответить: что происходит?.. Оказалось, что в коллективе был свой неформальный лидер – молодая девушка. Благодаря ее негласному руководству сохранялась высокая производительность.

В любом коллективе есть формальная и неформальная структура. Назначен бригадир, но рядом работает неформальный лидер, и все обращаются ко второму. Там, где удастся совместить формальную и неформальную структуру, производство работает устойчиво. Научная организация труда не дает такого эффекта. Любой руководитель обязан изучить коллектив, руководствуясь этим принципом, и назначать людей не по блату, а по деловым качествам. У нас же отдавали предпочтение эмоциональным лидерам, которые могли хорошо говорить, но не умели работать. Поэтому Россия испытывает нехватку настоящих управленцев. В Новосибирске я знаю одного настоящего управленца, который работает на Тяжстанкогидропрессе, Виктора Антоновича Ароновского.

– Существует точка зрения, что смысл банкротства – закрытие неперспективного производства. Разделяете ли Вы такую точку зрения?

– Банкротом становится предприятие, которое просто потеряло нишу для своей продукции и никак не может перестроиться. Мне везло – я попадал на те предприятия, которые были нужны. Но есть производства, которые вытянуть из пропасти очень тяжело. Мне сейчас вменили новые обязательства – поднять ЖБИ-1, предприятие, которое, на мой взгляд, просто невозможно возродить к жизни. Я – производственник, поэтому всегда пытаюсь найти какой-то способ поднять, возродить предприятие. Если я не вижу ни малейшей возможности исправить положение вещей, доказываю и кредиторам, и в суде: перспективы нет, его место на свалке.

Но другое дело, что нельзя накапливать такие долги, как на Металлургическом заводе, в 520 млн руб. Бывший директор завода, поняв, что дело плохо, должен был сам зая-

вить: да, товарищи, я — неплатежеспособный. Принимайте судебные санкции, проводите санацию... Он обязан был объявить о катастрофе официально. По моему мнению, директоров, которые продолжают работать, в то время как предприятие погружается в долги, и только по инициативе кого-то из кредиторов объявляется банкротство, надо сажать в тюрьму. Для этого даже статья предусмотрена — преднамеренное банкротство, за это полагается три года тюрьмы.

— Какой смысл в затягивании наступления банкротства, какие цели при этом преследует директор?

— Русский человек плавает между законами, как рыбка. Он размышляет: «Выкачаю все, что только можно». Сделал, как задумал. Но жалко с местом расставаться, да и деньги есть, и акции, он и думает: «Попробую-ка я использовать механизм банкротства, назначу своего управляющего, с ним проверну дело — купим за копейки все хозяйство и разоведемся дальше. Изменим номенклатуру продукции и будем жить припеваючи».

И хотя за такие вещи предусмотрена статья уголовная, но никто не возбуждает таких дел, статья не работает.

— В чью пользу происходит передел собственности во время банкротства?

— Для меня как божий день ясно, что суть банкротства заключается в переделе собственности. Закон о банкротстве используют именно для этой цели. Затеяли пресловутый передел собственности в расчете на русского человека, выпустили ваучеры, которые, понятно, что будут наполовину пропиты, а половина — скуплена теми, кто накопил деньги, и приватизируют предприятия. По этой схеме частными лицами прибрана вся энергосистема, в Новосибирске в том числе. Крупные предприятия перешли в единоличное владение. На Металлургическом заводе чем закончилась приватизация? Прежнее руководство скупил ваучеры, и только 10% акций досталось рабочим. Но собственник этот — неэффективный!

По моему мнению, смысл банкротств должен быть в том, чтобы сменить собственника на эффективного, на рачительного, мудрого, талантливоего хозяина. На мой взгляд, государство – тоже неэффективный собственник, не может оно управлять таким вот огромным хозяйством.

На Металлургическом заводе все можно было сделать по-другому: изменить проспект эмиссии, увеличить стоимость завода и эту разницу пустить на продажу. И те граждане, которые должны были получать дивиденды и участвовать в управлении, были бы акционерами, и инвесторы, имеющие приличный пакет акций, тоже участвовали в управлении. Это было бы справедливее, и наши рабочие – владельцы акций – не были бы ущемлены. А у нас рабочие не получали по три года зарплату. С ними рассчитывались червивой мукой, тухлыми яйцами, чем попало. Когда запустили горячие цеха, в ночную смену рабочие ходили покорить детей.

– Чем отличаются предприятия-банкроты от остальных ныне действующих? Действительно ли это – самые плохие, экономические слабые предприятия?

– Если посмотреть баланс нормально действующего предприятия и обанкротившегося, обнаружится одна характерная особенность. Ребята, которые преднамеренно готовят банкротство и хотят уйти от ответственности, как правило, делают баланс кредиторской и дебиторской задолженности. Но когда тщательно присмотришься к дебиторской задолженности – видишь классическую схему, практикуемую сицилийской мафией. Предприятие, вроде, в долгах, но когда начинаешь разбираться, понимаешь – на самом деле это переуступка долга. Создается какая-то фирма, через которую деньги прокачиваются, отдают ей продукцию, которая реализуется на черном рынке. Подставная фирма, с печатями. Потом происходит переуступка долга поставщику. Вот такая дебиторская задолженность, которая, как правило, равна кредиторской. Никто не хочет с этим разбираться, потому что это – акционерное общество, государству не нанесен ущерб.

Уголовное законодательство отстает от реалий жизни. Государственные предприятия, если через них идут бюджетные деньги, проверяют, а акционерные общества – нет. Если не обнаружено явного воровства, когда за руку схватили, никто не будет разбираться.

На нормально работающем предприятии дебиторки нет, как сегодня у меня на заводе, потому что мы своевременно получаем предоплату, четко проводим отгрузку, следим, чтобы не было догруза или перегруза.

С ценой ниже себестоимости нельзя работать. В этом случае – ты уже банкрот, и должен сам заявить об этом в суде. Но, к сожалению, этого не происходит. Стараются выжить любым способом. А как это можно сделать? Кому-то не заплатить: или коммерческим кредиторам, или поставщикам сырья, или энергетикам, или рабочим зарплату. Чаще всего последнее. Если полгода на предприятии не платят зарплату – все, это банкрот! Производство со слабой экономикой. Или руководитель – бандит, которого надо привлекать по уголовной статье или через суд объявлять банкротом.

Предприятие в любой отрасли, оказавшееся неплатежеспособным, должно само инициировать банкротство. В реальности все происходит по-другому. Очень редко инициаторами выступают коммерческие кредиторы – поставщики или потребители продукции. В последнее время все больше и больше с инициативой банкротства выступают налоговые и внебюджетные фонды. Они обращаются за помощью к налоговой полиции, а если не могут получить долг, затевают банкротство.

– Можно ли задачу восстановления платежеспособности и перехода к нормальной деятельности предприятия решить по-иному, не через банкротство?

– Если продукция нужна и ее выпуск как-то поддерживается инвестициями – да. В любом случае надо включать мозги. На том же ЖБИ-1, чтобы вырваться из беды, я планирую развить металлургическое производство. Поставим печи, будем варить сталь и делать уголок-швеллер, армату-

ру, которые мы везем откуда угодно, поскольку все это не выпускается в Новосибирске. Те же задвижки... Эти действия, на мой взгляд, спасут предприятие. ЖБИ-1 как производство имеет право на существование, пока существует потребность в строительстве и необходимых для этого блоках, панелях... Но, к сожалению, упал объем строительства жилья, бетон же не повезешь на Север, поэтому такие производства едва теплятся.

Как-то по-иному решить проблемы предприятий – не получается, никто не даст кредит ни под какие гарантии. Раньше банки давали деньги под залог основных средств, а потом не могли их продать. Вследствие этого «крепко», что называется, влетали. В России кредитная деятельность очень опасна. Иностранцы не хотят вкладывать деньги в нашу промышленность, их интересует только развитие нашей сырьевой базы, и то с целью использования наших природных богатств. Мы сами должны о себе думать.

Никто из государственных мужей любого уровня не подскажет, как вывести предприятия из плачевного состояния, равно как не возьмет на себя ответственность – в случае безнадежности отправить их под бульдозер. А долги накапливаются. Не без помощи государства сегодня предприятия стали банкротами, но кто-то же отвечает за промышленность? В Новосибирске и в мэрии, и в обладминистрации есть чиновники, ответственные за состояние промышленности. Можно, например, организовать холдинги. Все ЖБИ объединить в холдинг строительной индустрии. В него войдут цементный завод, ЖБИ, завод теплоизоляции, предприятие по выпуску арматуры... В рамках холдинга можно создать банк – и вытащить всю цепочку сразу. И цена продукции строительной индустрии будет низкой. Ведь сегодня в Новосибирске – самое дорогое жилье. В рамках холдинга реально рассчитывать на правительственные кредиты. Но никто об этом не думает!

– Как Вы думаете, какие изменения следует внести в Закон о банкротстве?

– Конечно, коррективы необходимы. Во-первых, внешнее управление либо исключить, вводить только конкурсное, либо уж продлить сроки. Предприятие предприятию рознь. Допустим, свинокомплекс относится к градообразующим предприятиям. Внешнее управление на этом производстве вводится на срок до 10 лет, а на остальных срок – до одного года, даже если они социально значимые. На том же свинокомплексе работают тысяча человек, а на Металлургическом заводе, где такая же масса нерешенных проблем, – три с половиной тысячи. Поэтому надо дифференцированно подходить к срокам внешнего управления. Внешний управляющий загнан в угол. Чтобы составить план внешнего управления, требуется полтора месяца. Потом его надо обсудить, утвердить – еще три. Остается десять месяцев. Что можно сделать за это время, будь ты даже трижды гениальный?

Критерии банкротства тоже должны быть другими. Невыплата заработной платы, создание огромной дебиторской задолженности... Необходима тщательная проверка компетентных органов, которые строго спрашивают: почему довели предприятие до такого катастрофического состояния? Ну-ка, милочка, садись-ка за решетку. Люди утратили чувство ответственности, отсюда наше русское разгильдяйство!

В целом Закон о банкротстве жизнеспособен, хорошо продуман, но вот при воплощении в жизнь весомых результатов не приносит. Действуя в рамках Закона о банкротстве, предприятие способно обрести финансовое оздоровление – на какой-то период замораживаются пени, штрафы, предприятие обретает второе дыхание. В течение года предоставляется возможность найти выход из катастрофического положения. Нормальный хозяйственник найдет способ разрешения проблем.

Необходимо ликвидировать нестыковки в Гражданском, Уголовном кодексах. Статья о преднамеренном банкротстве существует, но критерии, по которым надо привлекать людей к ответственности, не обозначены. Мне сегодня как арбитражному внешнему управляющему трудно доказать,

что руководитель проворовался — нет критериев. Доказать преднамеренность банкротства невозможно: нет аргументов, по которым смогли бы квалифицировать состав преступлений. Ответ будет однозначный — нет состава преступления!

В свое время С. В. Кириенко ввел процедуру ускоренного банкротства, которой в жизни пользоваться нельзя, в суде компетентные люди смеются. В ней все перепутано. Сама по себе затея хорошая, а делали профаны. Было бы прекрасно, если бы группа профессионалов смогла убрать все нестыковки, чтобы все законодательство работало в едином ключе. Допустим, я сегодня продаю бизнес. В Законе о банкротстве четко написано: все вместе с товарным знаком, с новыми технологиями и со всем остальным оценивается по рыночной стоимости. И здания, и сооружения в имущественном комплексе с земельными отводами. Я доказал все это, показал в документах, в учреждении юстиции выдали свидетельства. А теперь мэрия пытается опротестовать решение учреждения юстиции по поводу передачи земельных отводов. Она до сего дня судится со мной, убежденная в своей правоте — якобы я не имею права передавать эту землю в безвозмездное, долгосрочное пользование. Мне говорят: ты должен заключить договор аренды с новым предприятием. А как? Получается, сегодня меня вынуждают заключать договор аренды с мэрией и платить в три раза дороже, чем если бы я просто платил налог на землю. Но я ведь действовал в рамках Закона о банкротстве!

Конфликт интересов возникает при несоответствии Гражданского кодекса, уголовного права, Закона о банкротстве. Такие проблемы просто ставят в тупик управляющего.

Немало нестыковок и в налоговом законодательстве с Законом о банкротстве. Налоговые органы должны заявить свои требования до введения внешнего управления, и я должен их либо признать, либо не признать. Если я их не признаю, налоговики отстаивают свои интересы в суде. На деле же получается по-иному. В ноябре 1998 г. было введено внешнее управление, налоговые органы начали проверку за этот год, и в 1999 г. предложили мне оплатить 6–7 млн

руб. уже текущей задолженности и в безакцептном порядке сняли со счета эти деньги. Хотя на этот период действует мораторий. Но они считают: у нас свои законы. И я ничего не могу сделать. Налоговое законодательство идет вразрез с нашей правотой.

Еще одна проблема. Арбитражные управляющие – это частные предприниматели без образования юридического лица. Они платят налоги в Пенсионный фонд, подоходный, в Соцстрах и т. д. Но доходит до дикости – я обязан платить НДС! Налог с продаж, хотя что я продаю – мозги свои?! Налоговая инспекция меня оштрафовала за то, что я не платил налог с продаж. Я намерен незаконность этих действий оспаривать в арбитражном суде.

Побывав в кресле арбитражного управляющего, я не перестаю удивляться тому, как государственные мужи бездумно переносят опыт Запада на российский рынок. В России нет честного рынка. Нет рынка ценных бумаг. И участники рынка, как правило, коррупционеры, которые хотят за ничтожные деньги получить имущество, имеющее большую стоимость. Но государственное имущество создавалось руками всего народа!

Нет Закона о финансовом оздоровлении, создан только Закон о банкротстве! К тому же мало людей, которые могут грамотно проводить финансовое оздоровление на предприятиях, интеллектуальный уровень внешнего управляющего, наверное, должен быть выше, чем у мальчиков, которые научились действовать в рамках «купи-продай».

– Какую роль в выходе из банкротства играют федеральные и региональные органы власти?

– Никакую. Единственное, что они могут использовать, – это телефонное право. Позвонить судье, потребовать, чтобы все было так и не иначе, назначили того или другого. Но это все-таки должна быть прерогатива судебной власти.

Беседовала Н. И. ИВАНОВА



Крупный инвестор извне: во благо ли его приход региону и конкретному предприятию?*

В провинцию, на промышленное предприятие федерального значения, едва не унесенное ветром необратимых финансовых перемен, приходит «крупнокалиберный» стратегический инвестор. Как относиться к его приходу? Пожелать ли ему «приятного аппетита» или все же надеяться на эффективное управление, в итоге коего наступит благоденствие для самого предприятия и появится ощутимая «подпитка» для местного бюджета?

Экономический обозреватель из Нижнего Новгорода **Евгения МОРОЗОВА** попросила ряд известных специалистов и просто сведущих людей высказаться на данную тему.

Двое из собеседников сегодня в гостях у журнала «ЭКО».

У инвестора свои секреты...

Игорь КОЛТУНОВ,
кандидат экономических наук

Западные методы не для нас

– В принципе приход в любое акционерное общество стратегического инвестора или, как его еще называют, эффективного собственника, явление положительное. В процессе приватизации капитал акционерных обществ оказался

*Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC015.



раздробленным, распыленным между мелкими акционерами (получившими свои акции в льготном порядке или на чековых аукционах). Консолидированные и контрольные пакеты акций складывались уже позже, в результате перераспределения на вторичном рынке и путем скупки. Обычно такие пакеты формируются с целью последующей перепродажи — как известно, на рынке стоимость каждой акции в крупном пакете значительно выше стоимости аналогичных акций, продаваемых «в розницу». Существуют фирмы — и это ни для кого не секрет, — которые на этом специализируются. А крупные потенциальные покупатели обычно сами, в открытую, скупкой не занимаются, дабы не создать ажиотажа и тем самым не спровоцировать резкого скачка цен на интересующие их акции. Они действуют через посредников.

В настоящее время ситуация на российском рынке ценных бумаг такова, что развитие предприятий сложно осуществлять с помощью традиционных с точки зрения мирового опыта методов привлечения капитала. На Западе есть два классических способа — долгосрочный банковский кредит и проведение дополнительной эмиссии акций. У нас эти способы неприемлемы. Брать инвестиционный кредит просто опасно: во-первых, ставка слишком высока, во-вторых, ну не умеют у нас так быстро строить, как «у них». Мероприятие растягивается на несколько лет, и за это время «удавка» вместо того, чтобы ослабнуть, становится еще более тесной.

Что касается второго способа, эмиссия приводит к «разводнению» акционерного капитала и к перераспределению собственности. У нас этого очень боятся, тем более, что из-за особенностей национального налогообложения крайне невыгодно доход получать в виде дивидендов. Поэтому эмиссия акций если и используется, то отнюдь не ради привлечения денежных средств на развитие АО. Когда надо «кинуть» остальных акционеров и перераспределить собственность в свою пользу, прибегают к «хитрой» эмиссии — существуют даже специальные технологии — и таким образом можно значительно расширить долю своего участия в АО.

Иногда в результате эмиссии покупается пакет, значительно превышающий по размерам контрольный. Смысл этого, во-первых, в возможности формировать весь совет директоров по своему усмотрению; а во-вторых, есть категория вопросов, которые решаются не простым большинством, а тремя четвертями голосов. И это вопросы архиважные, например, касающиеся реструктуризации производства. При этом обычно возникает необходимость спрятать имущество, перевести его в какие-то «боковые» фирмы, а материнскую компанию, «скачав» из нее все деньги, оставить кредиторам. Таким образом, покупка большого пакета — это не прихоть, а чаще всего железная необходимость.

В каком случае сказанное выше актуально для крупного предприятия? Тут надо отталкиваться от его финансового положения. Если оно достаточно устойчивое, то для контроля над деятельностью данного АО и его товарными и финансовыми потоками хватит и контрольного пакета — гендиректор и ревизионная комиссия будут свои, так как их избрание (назначение) решается простым большинством голосов на собрании акционеров. А вот ежели финансовое положение скверное и надо проводить хитрые реструктуризации, то контрольного пакета бывает недостаточно.

Сценарий — один на всех?..

— Вернемся к стратегическому инвестору. Если некая группа хочет завладеть серьезным производственным объектом и планирует его развивать дальше, то сценарий обычно используется следующий.

Сначала скупается контрольный пакет. Если таковой находится в собственности у государства, то и с ним можно договориться — взять доверенность на голосование определенным пакетом акций (как правило, сильным компаниям это удастся сделать, так как государство же не будет вкладывать в производство деньги, а вместе с тем оно заинтересовано в развитии предприятия — как на местном уровне, так и на федеральном).

Инвестиции осуществляются через подконтрольные компании финансовые органы – «свой» банк (который даст кредит под приемлемый процент), какую-то другую фирму (это закон допускает). Возврат заемных средств, как правило, происходит путем направления товарных и финансовых потоков предприятия через свои коммерческие структуры. Региону это, конечно, не слишком интересно, но для инвестора, если предприятие вывести в разряд высокорентабельных, это приводит к увеличению налогов.

После того, как предприятие удалось «поднять на ноги», то есть получить положительный результат, на предприятии оставляют минимальную рентабельность – чуть больше, чем требуется для покрытия издержек. А товарно-финансовые потоки – идеальный вариант – уводятся в офшор, где снижена база налогообложения. Таким способом реально отработать вложенные деньги – по этой схеме обычно все и действуют.

Говорить о том, что региону это совсем невыгодно, нельзя: если бы данной схемы не было, деньги бы вообще не вкладывали. Выигрыш региона тут в увеличении занятости населения на фоне снижения социальной напряженности, повышении заработной платы на предприятии, а это автоматически означает рост отчислений в бюджетные и внебюджетные фонды, к тому же в местных бюджетах задерживается часть НДС.

Инвестора следует приветствовать хотя бы потому, что он собирается развивать производство. Есть такая восточная мудрость: чтобы получить много шерсти, не надо сдирать с барана шкуру – животное надо просто хорошо кормить, тогда шерсть можно будет постоянно стричь. А у нас почему-то часто преобладает желание все у инвестора забрать. Неужели непонятно: этого инвестора задушим, другой просто не придет? И еще следует помнить (и не роптать), что, уводя куда-то товарные потоки, инвестор возвращает себе вложенные в развитие предприятия деньги.

Есть ли местные инвесторы

– Для мелких и средних предприятий нижегородского региона они есть. Для крупных предприятий федерального значения, таких, как ГАЗ, «Красное Сормово», Дзержинский нефтехимический комплекс, – нет. Слишком серьезные требуются вложения. Кстати, пример успешного инвестирования средств в средние предприятия могу привести – и знаю его не понаслышке.

В течение последних пяти лет я работал директором службы корпоративного управления в промышленно-финансовом центре «ЭкОйл». Его хозяева решили инвестировать средства в ОАО «Нижегородсахар» – Сергачский сахарный комбинат. До прихода «ЭкОйЛа» этот завод работал по два месяца в году, остальное время стоял. Получив в результате скупки акций и дополнительной эмиссии более 90% акций и вместе с тем реальную возможность определения политики на предприятии, наша компания поменяла директора, сменила совет директоров и стала вкладывать средства в развитие производства. Сейчас предприятие производит такое количество сахара, какое не вырабатывало в лучшие годы своего существования. Работающие вовремя получают зарплату, не менее 30% бюджета района состоит из налогов выздоровевшего предприятия. Вместе с тем сельскохозяйственная база получила толчок к развитию, потому что закупки сахарной свеклы осуществляются на местах. А сам завод работает практически круглый год, так как кроме переработки свеклы и получения из нее сахара, занимается еще и переработкой сахара-сырца, покупаемого за рубежом.

Деньги вкладывают не сразу

– Личный опыт корпоративного управления позволяет утверждать, что никогда деньги не вкладывают сразу. Сначала устанавливается контроль над товарно-финансовыми потоками – с тем, чтобы разобраться с особенностями бух-

галтерии предприятия. «Строение» это ненадежное, нередко обнаруживаются «гнилые доски» — старые огрехи, и как следствие — претензии со стороны налоговых органов.

Кстати, верно определить прохождение финансовых потоков — это тоже немаловажно. Известно, что вокруг каждого большого предприятия существует масса фирм-«кровососов», — и в первую очередь новому собственнику предстоит избавиться от них. Когда все «от и до» проверено, налажены бухгалтерия, финансовое планирование, бюджетирование, только тогда в предприятие можно вкладывать деньги.

Поэтому для меня, например, вовсе не странно, что Каха Бендукидзе не стал сразу заявлять о финансировании «Красного Сормова», а на самом заводе все время ставили ему в упрек намерение повернуть в сторону Москвы финансовые потоки. Все это вписывается в существующие схемы эффективного управления крупными предприятиями. И никуда г-н Бендукидзе не денется и будет развивать производство: он ведь не игорный дом купил, а завод.

То же самое на ГАЗе. Все прекрасно понимают, что «Волги» можно считать сугубо внутренней радостью российского рынка: за пределами страны они неконкурентоспособны. Я считаю, и тут эффективный собственник появился своевременно. И первые шаги управления производством традиционны — идет избавление от всего, что тянет производство «вниз». Разогнаны фирмы-прилипалы, создан свой торговый дом — автомобилями торгуют уже не посторонние дилеры, а дочерние структуры самого автозавода. Цены по всей стране едины, различаются только на стоимость транспортировки до места доставки.

Но самое главное, я считаю, это менеджмент на предприятии. И если представители господ Бендукидзе и Дерипаски сумеют создать на местах дееспособную, грамотную команду, тогда бизнесу быть, а регион и заводчане точно не прогадают.



«О помыслах инвестора полезно знать заранее...»

На вопросы **Евгении МОРОЗОВОЙ** отвечает бывший мэр Нижнего Новгорода, а ныне депутат областного законодательного собрания, известный **нижегородский политик и юрист Дмитрий БЕДНЯКОВ**.

– Работают по соседству два одинаковых по величине предприятия, оба накопили за прошлые годы массу долгов – и в бюджеты всех уровней, и отдельным кредиторам. Одно из них платит текущие платежи и в целом прибыльно, а его банкротят. Другое – стоит и вот уж действительно ничего не делает, но его и не думают банкротить. Почему так получается?

– Ответ на этот вопрос и простой, и сложный. Если говорить попросту, то предприятие, которое стоит, на самом деле никому не нужно, и затевать на нем процедуру банкротства ни к чему. А другое привлекло чье-то внимание, и путем банкротства решается вопрос замены существующего собственника на более эффективного. Если же смотреть в глубину, то, очевидно, на интересном для нового собственника предприятии имеется какая-то уникальная технология, существенные наработки, хорошо обученный персонал, то есть нормальный «полигон», на котором при вложении минимальных средств и введении грамотной стратегии управления можно получить нужный результат. На «лежащем» предприятии, видимо, устаревшее оборудование, нет технологических перспектив, да и кадры разбежались. Инвесторам в такое «хозяйство» нет смысла вкладывать средства.

– Ну, конечно, ведь заповедное их желание – поменьше вложить и побольше получить...

– Это не совсем так. Инвесторы подразделяются на спекулятивных и стратегических. У первых стремление, вло-



жив поменьше денег и сил в предприятие, в итоге продать подороже. Цель покупки, как правило, – дальнейшая перепродажа. Стратегические инвесторы приходят всерьез и на долго. Они знают, что инвестиции окупаются не моментально, и готовы на длительный срок «заморозить» немалые средства. Для этой категории главное – твердая уверенность в грядущем благополучии инвестируемого объекта.

– Теперь позвольте задать вопрос марсианина. Почему стратегический инвестор с громким именем в нашей стране не может прийти на предприятие, находящееся на грани банкротства, и сказать: что хочу, мол, стать вашим хозяином, вы меня знаете, я вас тоже – так давайте жить вместе долго и счастливо, и вам, и мне во благо?

– У нас такая ментальность, что честные и открытые действия со стороны инвестора вызывают в лучшем случае вопросы, а в худшем – противодействие и сопротивление со стороны старого руководства предприятия и его менеджмента. К сожалению, последние перед приходом стратегического инвестора, с одной стороны, пытаются повыгоднее продать пакет акций, который им принадлежит или ими контролируется, а с другой – стараются успеть побольше украсть. И то и другое при этом облекается в красивую, патристическую форму, для чего нередко используются трудовые коллективы. Сколько по стране примеров, когда на предприятия не пускали новых хозяев, образовывались стачкомы...

В Нижнем Новгороде классический пример – завод «Красное Сормово». Вы помните, сколько длилась борьба с Бендুকидзе? Подключилась – я считаю, необоснованно – и местная власть. Конечно, все это не стимулирует открытый приход инвестора под вывеской «А вот и я». Последний вынужден разрабатывать целые войсковые операции для появления на предприятиях, где, по идее, его должны бы на руках носить. Вот и придумывают разные схемы типа тех, что мы наблюдали у «Северстали» на ЗМЗ и «Сибала» на ГАЗе, – прямого владения контрольными пакетами нет ни у тех, ни у других. В наличии консолидированные пакеты акций и как следствие – разбирательства с антимонопольными органами.

– Дмитрий Иванович, а любой ли крупный именитый инвестор – благо для региона и предприятия?

– Приход инвестора приносит как выгоды, так и проблемы. Среди тех и других есть «сиюминутные», а есть стратегические. Как показывает наш нижегородский опыт, в краткосрочном плане возникают как минимум две проблемы: первая – инвестор сразу берется за финансы, что незамедлительно выливается в накопление налогов вместо их сокращения; вторая – он чувствует себя свободным от социальных обязательств прежнего руководства и «сбрасывает» все то, что не относится к производству. В этом есть резон: социальная сфера – не есть производственная проблема, это испокон веков – «территория» муниципалитетов. Пусть каждый занимается своим делом.

В то же время в долгосрочном плане предприятию «светят» налаженный сбыт продукции, хорошие зарплаты (после грамотного упорядочивания финансовых потоков), отсутствие серьезных задолженностей в бюджеты (на основе реструктуризации и последовательных выплат). В целом **стратегический инвестор несет определенную стабильность в регион и непосредственно на отдельно взятое предприятие.** И если он готов к ожиданию долгосрочных выгод, которые появятся не ранее, чем через 5–15 лет, то он не сделает ничего, что повредит предприятию и сведет на нет его собственные – и очень немаленькие! – затраты. В перспективе предприятие будет не просто существовать: в стратегическом плане инвестору выгодно все время стремиться к повышению качества, снижению издержек, использованию наукоемких и материалосберегающих технологий. И в этом смысле приход такого инвестора региону тоже в плюс.

Но есть и отрицательные моменты – и тоже в перспективе. С появлением эффективного собственника крупное производство монополизировается, к нему привязывается большое количество смежников, и в итоге конгломерат предприятий становится во многом независимым от самого стратегического инвестора. И, я считаю, перспектива последующего волюнтаристского отношения его с властями и

возможности определенного шантажа в социальной сфере существует изначально. Мы знаем по другим регионам примеры, когда инвесторы либо сами становятся местными олигархами и в итоге идут во власть, либо двигают туда своих людей, что, как правило, ведет к образованию финансово-промышленных групп. И акцент смещается от управления производственным процессом к политике. Такое можно было наблюдать в Красноярске с Анатолием Быковым. У нас, мне кажется, нельзя исключать появления политических амбиций у нового собственника на ГАЗе. Вряд ли в этом можно усмотреть положительный аспект прихода крупного инвестора в регион.

– Скажите, а если на одно и то же крупное предприятие претендуют два очень крупных инвестора, кто тут должен выбирать и по каким критериям?

– Главное в этой ситуации – не дать претендентам в борьбе перемолоть ресурсы предприятия. Самое лучшее – попытаться «развести» их вообще по разным предприятиям, чтобы вместо одного они взяли два. И регулировать эти процессы, мне кажется, должны местные власти. Логика тут проста: если у олигарха есть деньги и он сам сюда пришел, почему бы не сделать так, чтобы его деньги остались в регионе. Вот, например, если бы на «Красное Сормово» претендовал не один Каха Бендукидзе, а еще кто-то, их можно было бы «развести», предложив Навашенскую, Городецкую или Сокольскую судоверфи.

Концерн «Каскол» (Сергей Недорослев) проявил интерес к авиазаводу «Сокол» и купил, как говорят, контрольный пакет акций. И будет вполне логично, если он же захочет иметь контроль или определенное влияние на завод «Гидромаш» – ну не летают самолеты без гидравлики. С другой стороны, нельзя исключать, что любой его «коллега» из Ульяновска или Самары не попытается реализовать свой аналогичный интерес. Но этого лучше не допускать. В ситуации, когда есть конкуренция, власть испытывает соблазн уступить тому, кто больше предложит. Но, думаю, стоит сопоставить короткосрочные выгоды с долгосрочными, исходя хотя бы из того, что инвестор, выложив боль-

шие деньги, постарается поскорее их вернуть и воспользуется для этого, возможно, не теми методами, которые понравятся всем, – сократит или упразднит какие-то хорошие программы, поднимет цены на продукцию и т. д.

– В реальной жизни борьба за предприятие, ввергнутое в процедуру банкротства, у стратегических «монстров», к сожалению, иногда принимает теневые формы: один договаривается о чем-то с конкурсными кредиторами, а другой «проводит работу» с чиновниками Федеральной службы по финансовому оздоровлению РФ (по крайней мере, как говорят, именно за такие комбинации пострадал недавно бывший ее руководитель Георгий Таль), которая, как известно, по ею же заведенным правилам, поставляет на социально значимые предприятия арбитражных управляющих. Возможно ли при таком раскладе соискателей, как вы сказали, «развести»?

– Закон о несостоятельности прежде всего защищает интересы конкурсных кредиторов. ФСФО осуществляет надзор за исполнением арбитражным управляющим своих обязанностей. И для любого, кто обхаживает ту или другую сторону, должно быть ясно, кто здесь главный. А главный – конкурсный кредитор. Возможность действовать через ФСФО появилась только благодаря искусственно созданному условию арбитражного управления социально значимыми предприятиями. Согласно правительственному постановлению № 1100, антикризисным управляющим социально значимого предприятия может быть либо специалист, имеющий лицензию управляющего третьей (самой высокой) категории, либо чиновник ФСФО. А третьей категории пока нет ни у кого в стране...

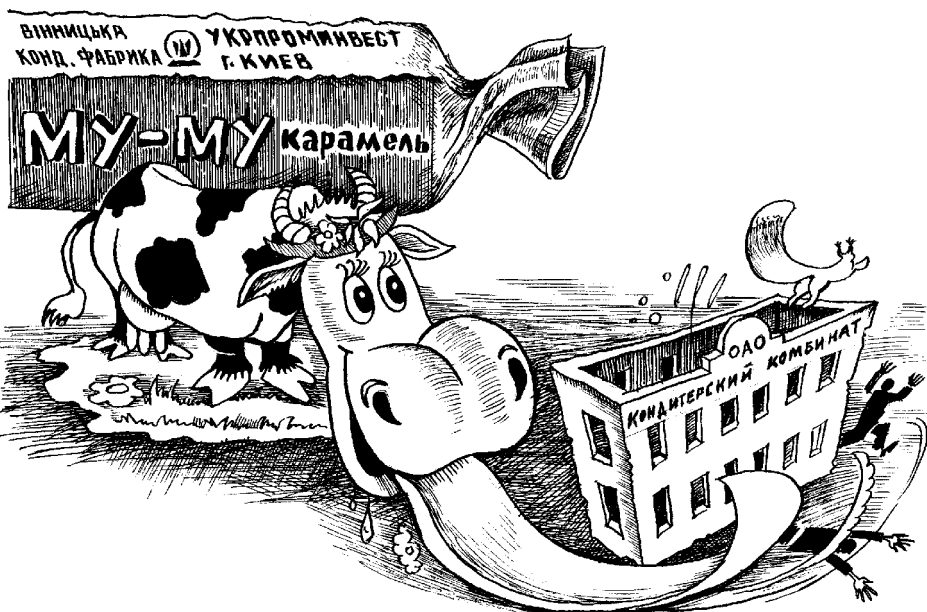
Управляющий – как бы слуга двух господ: с одной стороны, по закону, он подчиняется конкурсным кредиторам, а с другой, по существующему порядку, продолжает совмещать деятельность по управлению предприятием с работой чиновника, а следовательно, обязан подчиняться своему начальству. Положение абсолютно ненормальное и провоцирует как раз на те действия, о которых Вы говорите. И мне, как юристу, кажется, что скорейшее вмешательство законодателей тут просто необходимо.



«МУ-МУ» ИЗ ВІННИЦИ НАСТУПАЮТ НА НАШИ ГРАНИЦЫ

Кемеровскому кондитерскому комбинату в 2001 г. исполняется 65 лет. Открытая в 1936 г. маленькая фабрика была первым шагом к его созданию. К началу 80-х комбинат стал современным пищевым предприятием – 20 тыс. т сладкой продукции в год.

В 1993 г. предприятие – единственное в Сибири и на Дальнем Востоке – при содействии германской фирмы



*Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC015.

¹ См.: ЭКО. 2000. № 10.

© ЭКО 2001 г.

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

51



«Вернер и Пфляйдер» открыло цех по производству крекера (4 тыс. т в год) и приступило к выпуску высококонкурентоспособной продукции.

Это позволило ему удержаться на плаву в период рыночных катаклизмов. Доля комбината в общем объеме кондитерского производства в Кемеровской области в 1996 г. составила 64%. Однако период благополучия очень быстро закончился. «ЭКО» уже писал о положении на предприятии к моменту введения внешнего управления (апрель 1998 г.) и о деятельности по кардинальному исправлению сложившейся там ситуации¹.

И вот теперь мы уже непосредственно на ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» в гостях у его первого руководителя генерального директора **В. А. САФЬЯНОВА.**

– Владимир Анатольевич, мы познакомились, когда Вы стали внешним управляющим на кондитерском комбинате. В то время, насколько известно, Вы работали на хлебопечарном предприятии города Кемерово?

– Работал и продолжаю там работать. Помимо хлеба мы выпускаем макароны, входим в «Макаронную ассоциацию», объединившую производителей Красноярска, Барнаула, Новосибирска, Кемерова и Новокузнецка.

– Макаронное дело выгодное?

– Да. Поэтому наш коллектив – почти 2000 человек – уверенно смотрит в будущее.

– И все-таки как же так случилось, что Вы возглавили еще одно предприятие?

– С легкой руки губернатора, так сказать, «параллельно», я был назначен внешним управляющим Кемеровского кондитерского комбината.

– Глава областной администрации посчитал это возможным?

– А что тут такого? Оба предприятия пищевые, переработка основных компонентов примерно одинаковая. Только производим в одном случае конфеты, а в другом – торты с пирожными.

– Иными словами, кондитер использует ту же сырьевую базу, что и булочник?

– Исходные материалы – сахар, мука, молоко, маргарин, ну и, конечно, – вода. Без воды, как мы знаем, «и не туды, и не сюды!»

– Понятно, вода первична, но если от технологии перейти к управлению, что Вы считаете необходимым поставить здесь на первый план?

– Четкое выполнение «линии» губернатора. Это было и остается главной политической задачей руководителя, тем более что и сам я вхожу в Коллегию областной администрации. На самом деле были очень сложные моменты, особенно когда «разруливали» съехавшую набок экономику предприятия.

Напомню, что огромные долги и убытки, накопившиеся в 1998 г., послужили основанием для арбитражного суда Кемеровской области признать ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» банкротом. Тогда рабочие комбината (в то время там числилась 1000 человек) написали коллективное письмо губернатору области А. Г. Тулееву с просьбой навести порядок.

Позиция губернатора была однозначной: Кузбассу необходимо собственное кондитерское производство. Это и обеспечение занятости определенной части населения, и потенциальная возможность увеличения доходной части бюджета города и области.

– С чего Вы начали наводить порядок?

– Очень важно, чтобы рядом с тобой были надежные и толковые помощники. Поэтому прежде всего на ключевые посты я поставил людей из своей команды. Далее, часть оборотных средств «Кемерово хлеба» перевел на счет кондитерского комбината. Будучи руководителем «Кемерово хлеба» и имея там определенные свободные активы, я прокредитовал свое второе предприятие.

Кроме того, губернатор выдал нам из бюджета ссуду на приобретение сырья. Ведь запасов такового накануне вве-

дения внешнего управления практически не осталось. Бюджетная ссуда явилась тем реальным стартовым капиталом, без которого мы не смогли бы запустить производство.

Многое уже сделано. Много еще предстоит сделать. Но самое главное, что за период внешнего управления комбинат полностью рассчитался с долгами по заработной плате и выполнил (на общую сумму в 4,8 млн руб.) обеспеченные залогом обязательства Кузбассоцбанку и Кузбасспромбанку.

В полном объеме осуществлено погашение платежей четвертой очереди в бюджет и внебюджетные фонды.

В июне 2000 г. арбитражный областной суд заявил о прекращении процедуры банкротства. ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» заключил мировое соглашение с конкурсными кредиторами.

– Скажите, какой экономический и социальный эффект в результате такого шага получили город и область?

– Прежде всего, мы сохранили тысячу с лишним рабочих мест и гарантируем своевременную заработную плату всем, кто у нас трудится.

Жители Кузбасса по-прежнему имеют возможность баловать себя свежей, высококачественной кондитерской продукцией. О том, что она действительно хороша, свидетельствуют награды: диплом в номинации «Лучший производитель кондитерских изделий» в г. Томске на конкурсе «Снабжение Севера-99», диплом 1-й степени в г. Новокузнецке в 1999 г. на конкурсе-дегустации «Сибирский форум», дипломы программы «Сто лучших товаров России», диплом 1-й степени международного выставочного центра «Интерсиб-2000», диплом 1-й степени выставки «Кузбасс-Экспо-2000».

И потом произошло увеличение доходной части областного и городского бюджетов. С момента введения внешнего управления в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды текущих платежей поступило на 105 млн руб.! В 2000 г. оплата текущих платежей осуществляется на 99,0% денежными средствами. Наряду с текущими платежами комбинат погасил 14,5 млн руб. отсроченных платежей (так называемых мораторных).

– А как себя чувствует предприятие после всех этих перипетий?

– В наших руках остался без изменения весь имущественный комплекс комбината, не изменились его производственный профиль и численность работающих на этом производстве.

– Значит, можно считать, что вы приобрели хороший запас прочности и финансовой устойчивости, пройдя такую процедуру санации, как банкротство?

– К сожалению, приходится констатировать, что даже после подписания мирового соглашения финансовое положение предприятия остается весьма щекотливым. Нас обескровливает гнёт мораторных долгов. Он лишает комбинат необходимых для развития оборотных средств, не позволяет расширять объемы производства.

В этом смысле российское законодательство о банкротстве свято блюдет интересы кредиторов и мало заботится о предприятии, не дает ему «встать с колен». Более того, для нас вполне реальна опасность снова погрузиться в пучину банкротства.

– Что Вы предлагаете конкретно?

– В рамках процедуры банкротства, если уже принято решение и поставлена задача восстановления платежеспособности предприятия, необходимо предусмотреть реструктуризацию долгов, а то и вовсе их отменить.

Необходимо самым серьезным образом обратить внимание то, как готовятся изменения в Законе о банкротстве. Прежде всего, они должны быть направлены на санацию предприятий. Ведь цель закона и всего, что за ним следует, – сохранение промышленного потенциала российской экономики.

В этой связи оказанная государством финансовая поддержка предприятий и восстановление их платежеспособности должны стать важнейшим элементом регулирования отношений несостоятельности. Особенно в тех случаях, когда в силу определенных политических условий затраты

на производство товаров (работ и услуг) не восполняются, и это приводит к банкротству. Сегодня мы убеждаемся, что одним росчерком пера из Центра все наши усилия могут быть сведены на нет.

– Это, интересно, как?

– Дефолт 1998 г., помимо отрицательной, сыграл для нас, производителей, еще и положительную роль. Он поставил надежный заслон импортной продукции, всей этой конфетно-кексово-рулетной ерунде, которая валом валила на российский рынок. Когда грянул кризис, цены резко взлетели вверх, и коммерсанты перестали нас в изобилии потчевать иностранным суррогатом. Дорого.

Это помогло отечественным кондитерам потихоньку подняться и двинуться вперед. Рост, правда, сдерживали так называемые импортные составляющие – какаопродукты и прочие. В конфетах их доля достигает 70%. Мы здорово проигрывали из-за недостатков полиграфии, во всяком случае, по этой причине мы не могли использовать современные упаковочные материалы. И все-таки, если не принимать в расчет эти обстоятельства, работать было выгодно.

А вот 2000 г. для нас, пищевиков, без преувеличения стал настоящей сахарной трагедией. Цены на сахар подскочили вдвое. Проблему вроде бы в Москве и понимают, но решать не хотят. И сегодня украинская интервенция на рынке сахара продолжается...

– Итак, получается, в Россию от нашего соседа идет дешевый сахар, ну и что?

– Давайте для начала ответим на простой вопрос: почему до недавнего времени нам было выгодно работать? Потому что крестьяне выращивали сахарную свеклу, ее перерабатывали и, добавляя в небольшом количестве сахар-сырец, который ввозили задешево, мы производили на своих заводах и могли закупить на своем рынке достаточный объем сахара по сходной цене. Сегодня на сахар-сырец ввели таможенные пошлины...

– То есть, его, как на беду, не стало?

– Да. Дешевого сахара-сырца в России теперь нигде не увидишь. А без него производство конечного сахара на сахарных заводах – очень дорогостоящая вещь. Объемов просто-напросто не хватает. Поэтому стоимость отечественного сахара сразу подскочила до уровня мировых цен.

Сахарная свекла на Украине стоит копейки, получая сахар-сырец, там таможенную пошлину не оплачивают. Это сразу дает их сахаропроизводителям 40–50% дельты и позволяет снизить цены. Но с Украины сегодня к нам в основном «гонят» кондитерскую продукцию. Украинская карамель по цене на 30% ниже нашей.

– Несмотря на транспортную наценку?

– Даже с такой наценкой экспортировать украинские конфеты выгодно. Раз у нас сахар вырос в цене почти в два раза, то это и перекрывает нам «кислород», не дает возможности конкурировать на равных.

– Украинские экспортеры везут к нам товар по железной дороге?

– Во-первых, не украинские, а российские. Во-вторых, если говорить о готовом сахаре, то ту его часть, что покупают на Украине, покупают по нашим внутренним ценам. Это дело лоббируют определенные силы из Москвы. Входные цены оговариваются заранее, и кому-то «игра» на сахаре приносит колоссальные прибыли. В то же время наши сахарные заводы продают с молотка.

Неделю назад звонят мне из-под Краснодара и спрашивают: «У вас нет желания сахарный завод приобрести?» Я им говорю: «Зачем мне нужен сахарный завод, который не работает и не будет работать, пока вопрос урегулирования цен не решат на правительственном уровне?»

В 1999 г. наш кондитерский комбинат, пусть и с небольшим процентом, но все же входил в число рентабельных. А вот со второй половины 2000 г. мы начали «минусовать». Чужая конфета на внутреннем рынке «сбила» нам объемы производства. Это та соломинка, которая ломает позвоночник вьючной лошади.

В настоящее время, открыв новую линию по выпуску карамели, мы тоже постепенно начинаем «раскручивать» этот вид производства, отвоевываем нишу для своего ассортимента. Но ведь мы даже демпинговые цены не можем ввести, чтобы утвердиться на рынке со своим продуктом. Мы пытаемся хотя бы приблизиться к той ценовой отметке, которую сегодня установили конфеты с Украины. А это оборачивается для нас нулевой рентабельностью.

– А вы не можете перейти к каким-то другим составляющим компонентам?

– Сахар ничем не заменить. В любом кондитерском изделии его доля намного превышает все остальные. Во всех конфетах и особенно в карамели основным сырьем является не вода, как, допустим, в рецептуре хлеба, а сахар и патока. Все прочие ароматизаторы и наполнители, которые входят в «гусиные лапки», «клубничные», «ежевичные», занимают очень незначительное место.

– А если вообще уйти от карамели и заняться, например, зефиром?

– Но зефир – это белки с тем же сахаром... И потом есть такая штука, как структура производства. Зефир сегодня не превышает 2% в общем объеме продукции.

– Так, может, поменять эту самую структуру?

– Можно увеличить выпуск зефира и до 30%, но реализовать его будет невозможно. Сразу взять и перекроить ассортимент очень сложно. Здесь резкие скачки недопустимы. Для сравнения давайте-ка посмотрим, как решались подобные задачи на «Кемерово хлебе».

Ни для кого не секрет, что с переходом к рынку резко изменилось среднелюдское потребление основного продукта данного предприятия. Одни постоянные наши клиенты предпочитают теперь услуги мелких пекарен, другие перестали скармливать хлеб скоту (кстати, ставший более экономным рацион этой части наших потенциальных покупателей здорово подрезал нам объемы производства).

В Советском Союзе, как того требовала гражданская оборона, мы имели двойной запас мощностей, выполняли особое государственное задание. Сейчас этого нет. Зато во много раз увеличились расходы предприятия. За основные фонды надо платить, помещение надо обогревать. При этом объемы выпекаемого хлеба сократились почти в два раза (с 220 т до 100 т в день), и никаких компенсаций мы теперь, естественно, не получаем. Как выживать, спрашивается?

Начали думать, что можно противопоставить уменьшению выпекаемого хлеба? Пробовали «выскочить» на производстве баранок и сухарей, наращивали выпуск тортов. Но тщетно. Вероятно, это не то кушанье, когда бюджет любого гражданина хромает. Ну кто сегодня покупает коробку конфет за 300 руб. или бутылку водки за 1,5 тыс.? Торт хорош к празднику, а в повседневной жизни с ним не разгуляешься. Нужно было нечто иное, что позволило бы, не мешкая, выбираться из ямы, в которую мы провалились.

– Вы пытались найти свою нишу в этом сегменте рынка?

– Совершенно верно. Речь шла о производстве нового продукта, который удовлетворил бы всех.

– Сейчас нет такого предприятия, которое бы не лепило пельмени...

– Мы пошли по другому пути: запустили линию по производству макарон. Мощность – 6 тыс. т в год.

– Оборудование наше, российское?

– Нет, технология и оборудование из Италии. Сейчас у нас работают две такие линии – в Кемерово и Новокузнецке, вместе они дают 12 тыс. т качественных макарон в год. Вот так, макаронами, мы компенсировали то, что потеряли на хлебе, сбалансировали экономику. Когда разложили все по полочкам и подсчитали общезаводские затраты, увидели, что все сошлось.

Год назад на одном из предприятий мы открыли линию по выпуску длинных макарон-спагетти. В свое время такие же выпускали в Новосибирске, но делали их на советском

оборудовании без фасовки. А мы купили все у итальянцев, правильно организовали работу и подняли на ноги еще одно предприятие.

В то же время 17 из 19 промышленных предприятий на территории области оказались на грани краха, потому что у них нет таких, как у нас, возможностей, нет таких линий, и помочь себе они ничем не смогли. Производственные мощности у них остались невостребованными.

– Это говорит лишь о том, что на сегодня они не представляют инвестиционной привлекательности.

– Конечно же, хлебопечение и производство кондитерской продукции – менее рискованные занятия. Это даже не водоканал, не говоря уже о сельхозудобрениях или машиностроении. Прежде чем получить живые деньги от покупателя, там продукцию два-три раза перепродадут, а мы утром отправили на прилавки 100 т хлеба, вечером за эти 100 т с нами уже рассчитались.

В этом наш плюс, и банки нам готовы давать кредиты. Единственное «но»: нужны бизнес-планы, способные обосновать окупаемость продукта. А это не всегда поддается прогнозам. Трудно попасть в самую точку и внедрить такие производства, продукция которых сегодня была бы востребована и богатыми, и среднеобеспеченными, и бедными, так, как это получилось с макаронами. Сегодня малоимущие люди с удовольствием берут нашу весовую лапшу, им не надо красивой упаковки. Точно так же они рады, когда мы те же «барбариски» и «подушечки» предлагаем без всякой обертки. У нас и город, и село (всего 5% жителей области) в этом случае «схвачены».

Ну и, конечно же, приостановить процедуру банкротства в значительной мере помогло то, что мы свою торговлю развили. У нас 1200 человек заняты в производстве, а 800 продают то, что те наработали. Мы создали сеть собственных магазинов, и на некоторых наших предприятиях объем товарной продукции равен объему реализованных товаров. Вот она, оборачиваемость рубля! Это как раз то, что позволяет сегодня обходиться без заемных средств, иметь оборотный капитал и не платить проценты банкам за кредиты.



КУСОЧЕК СЛАДКОЙ ЖИЗНИ ДОСТАНЕТСЯ НЕ ВСЕМ

Сахар будет дорожать

По данным Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, производство сахара из отечественного сырья за последние 10 лет снизилось почти в 2 раза, а его удельный вес в общем производстве упал с 70 до 22%. Одновременно более чем в 4 раза увеличилось производство сахара из импортного тростникового сырца. Возрастание объемов ввоза сахара-сырца, безусловно, препятствует развитию собственной сырьевой базы свекло-сахарного производства.

Однако хроническая убыточность, низкая производительность труда в свеклосеянии, возрастающий импорт сахара-сырца обусловили постепенное сокращение производства сахарной свеклы и соответственно свекловичного сахара в России.

Наиболее быстро этот процесс развивался в благоприятных для сахарного производства регионах (Краснодарский и Ставропольский края, Орловская область). Сокращение отечественного производства частично компенсировалось увеличением импорта белого сахара с Украины.

Между тем правительство, всерьез озаботившись процессом деградации отечественного производства, решило поставить барьер на пути импорта. До декабря 2000 г. в нашей стране действовали сезонные пошлины в размере 45% на ввоз сахара-сырца. 16 декабря ставка пошлины понизилась с 45 до 25%, а с 1 января 2001 г. повысилась до 30%, но не менее 0,12 евро за килограмм.

Надо отметить, что в 2000 г. мировые цены на сахар выросли на 66% из-за засухи в Бразилии и повреждения посевов в Австралии, поскольку эти две страны являются ведущими мировыми экспортерами данного продукта.

Международные эксперты ожидают дальнейшего подъема цен еще в течение 3–6 месяцев, так как предложение по-прежнему мало. Однако вряд ли это сможет вычеркнуть Россию из числа импортеров. Объем производства сахара в России, по предварительным оценкам, на внутреннем сырье составит 1,5 млн т в случае урожайного года, тогда как потребности отечественного рынка оцениваются более чем в 5 млн т. В нынешнем году Россия нуждается в импорте 3,8 млн т.

© ЭКО 2001 г.



Если учесть, что, по прогнозам аналитиков, Китай также увеличит свой спрос на сахар из-за падения внутреннего производства, то мировой спрос на сахар должен заметно возрасти. Очевидно, что значительно возросший спрос неминуемо спровоцирует рост цен на этот продукт. Как следствие, рост мировых цен отразится и на внутренней стоимости сахара.

Независимая газета.

2001. 23 янв.

[http://politeconomy.ng.ru/
consumer/2001-01-23/
6_sugar.html](http://politeconomy.ng.ru/consumer/2001-01-23/6_sugar.html)

Искусственные ограничения импорта сахара-сырца могут привести к развалу рынка

Недавно российское правительство приняло постановление, по которому квота на импорт сахара-сырца должна составить 3,65 млн т. С 16 декабря 2000 г. по 31 марта 2001 г. планируется ввезти 1,15 млн т, во втором квартале 2001 г. – 1,5 млн, в третьем – 0,6 млн и в четвертом – 0,4 млн т.

Квотирование вызвало две прямо противоположные реакции российского сахарного лобби. Одни участники рынка считают, что такая мера поддерживает наших производителей. Другие утверждают, что будет нарушена существующая гармония российского сахарного рынка. Первые имеют хорошие отношения с Минсельхозом, их неформальным лидером можно назвать Союз сахаропроизводителей России. Глава этого со-

юза В. Северин заявил, что, по его мнению, в аукционе могут участвовать только те трейдеры, которые владеют производственными мощностями, то есть сахарными заводами.

Известия. 2000. 4 сент.

Российский рынок сахара: впереди рост цен

Сахар явно подорожает, так как ставка ввозной пошлины на сырье для него фактически вырастет в 2–3 раза. По новому импортному тарифу, который вводится с 2001 г., ставка ввозной пошлины на сахар-сырец установлена в размере 30%. Кстати, это рекордная и почти единственная столь высокая ставка в новом либеральном тарифе. Чтобы совсем уж не оставить потребителя без сладкого, вводится тарифная квота. 3,65 млн т сахара-сырца можно будет в течение 2001 г. импортировать с пятипроцентной пошлиной. Все, что превысит квоту, – с 30%. Желающие ввозить готовый сахар (белый) могут вообще не беспокоиться: для них пошлина всегда 30%. В правительстве рассуждают так: переработчики сырца будут защищены от конкуренции с импортной готовой продукцией, а потребители могут надеяться, что сахар подорожает не сильно. Однако правительственная схема вряд ли защитит потребителей. Цены на сахар обязательно вырастут. Дело в том, что большая часть сахарной квоты была продана на аукционе. И задорого. Минимальная цена за тонну сахара-сырца

достигла 54 дол., а максимальная – даже 64 дол. Это означает, что сахарные трейдеры уже заплатили бюджету вперед по 10–15%-й импортной пошлине. Раньше зимой и весной трейдеры могли завозить в Россию сырец по 5%-й пошлине. Летом же и осенью действовала запретительная ставка 40%. Иными словами, изначально в 2001 г. сахар-сырец подорожает, как минимум, на 5–10%. На самом деле рост цен будет еще выше. Ведь далеко не все трейдеры могут авансировать бюджет, заранее уплатив аукционные цены. А это значит, что степень монополизации сахарного рынка возрастет.

Коммерсант. 2000. 28 нояб.

Свекловоды требуют квот

В декабре 2000 г. Союз сахаропроизводителей России потребовал от правительства ввести квотирование импорта сахара и сахара-сырца. По мнению представителей союза, это позволит прекратить падение производства сахарной свеклы и спасет сахарную отрасль. Опасения производителей свеклы вполне понятны: 30 ноября закончился срок действия сезонных пошлин на ввоз сахара-сырца, и специалисты ожидают новых масштабных поставок этого товара из-за рубежа. В начале этого года всем представителям сахарной отрасли казалось, что наш рынок надежно защищен от импорта сахара-сырца. Ведь на время уборки и переработки сахарной свеклы,

с начала августа до конца ноября, вступают в силу сезонные пошлины – 45% (в обычное время – 5%).

В 1999 г. это действовало: сахара-сырца завезли всего около 3,6 млн т. В 2000 г. все оказалось иначе. Импортёры сумели осуществить основные поставки еще до начала августа, сведя все действия сезонных пошлин на нет. В результате в этом году в Россию было ввезено рекордное количество сахара-сырца – больше 5 млн т. Вкупе с сахаром, полученным из нынешнего урожая сахарной свеклы, на рынок поступит около 6,5 млн т. При этом потребность страны в сахаре составляет, по разным оценкам, 5–6 млн т. Массированный импорт сахара-сырца больно ударил по производителям свекловичного сахара, которые были вынуждены снижать цены, чтобы сбыть свой товар. С прекращением действия сезонной пошлины поставки сахара-сырца, скорее всего, продолжатся. Мировые цены на этот товар сейчас невелики (около 200 дол. за тонну). В этой ситуации рентабельность поставок сахара-сырца в Россию и его дальнейшей переработки на отечественных предприятиях выше, нежели при производстве свекловичного сахара. По мнению отечественных свекловодов, уже в декабре может быть поставлено около 300–400 тыс. т. Так что их обеспокоенность вполне объяснима.

Коммерсант. 2000. 2 дек.

Подборка подготовлена по материалам Интернета



Сети магазинов: российские перспективы

Г. ГУБАНОВА,
Новосибирск

Процесс пошел

Еще два-три года назад разговор на тему расширения сети магазинов был бы неактуален. Но сегодня процесс дифференциации отечественной торговли заканчивается и начинается налаживание интегральных связей. И по мере роста доли российских торговых сетей в общем объеме продаж проблема их развития станет первостепенной.



© ЭКО 2001 г.



В развитых странах на торговые сети приходится от 60 до 90% объема розничного товарооборота. Появление таких сетей у нас — признак того, что столичная торговля становится более цивилизованной (к сожалению, только столичная — в регионах сетевикам работать пока невыгодно). Правда, само будущее отечественных торговых сетей вызывает опасения: только появившись на свет, они сталкиваются с трудноразрешимыми проблемами.

Первые шаги

Несмотря на то, что время магазинов-одиночек уходит, руководители крупных магазинов, как показывает практика, еще не осознали перспективы работы с сетевиками даже на основе франчайзинга. Многие полагают, что «придет большая сеть и всех уволит», некоторые просто не готовы вести «прозрачную» бухгалтерию и честно платить налоги. Те же, кто действительно заинтересован в сотрудничестве на основе франчайзинга, не имеют достаточных оборотных средств. Ситуация усугубляется и тем, что до сих пор не отработана сама процедура франчайзинга: уже выработан пакет франшизных документов, но юридической силы они не имеют.

В этой ситуации самый реальный путь развития для торговых сетей — выкупать нерентабельные торговые предприятия. На состоявшемся недавно в Московском государственном университете коммерции «круглом столе», посвященном проблеме развития торговых сетей в России, Владимир Карнаухов, один из руководителей «Седьмого континента» — сети, торгующей продуктами питания, рассказал, что часто руководство неэффективных предприятий согласно пойти по этому пути, но при условии, что контрольный пакет акций останется у них. Естественно, вложить 2 млн дол. в магазин и зависеть потом от голоса прежнего собственника — явно не эффективного, судя по результатам, — компания не может.

В принципе эту проблему можно было бы решить при содействии властей, однако те пока молчат. Фактически ни разу люди из Комитета по торговле, из Минторга, мэрии не обратились к предпринимателям для серьезного разговора,

сказав: «Видя, что вы эффективный собственник, мы можем предоставить вам некоторые льготы. Предположим, вы заберете все невыкупленные предприятия, которые вам подходят и которые уже давно не платят арендную плату, а мы все их долги — без штрафов и пеней — «заморозим» на несколько лет. Вы на свои деньги все отстроите, внедрите ваши технологии, а через какое-то время определенными долями с этими долгами рассчитаетесь».

Но так как этого не происходит, каждая сеть в год может сделать ровно столько, сколько позволяют собственные и заемные средства, размер которых зависит от процентных ставок на рынке. Если бы в процессе приватизации были выявлены эффективные и неэффективные собственники, выработана программа поддержки эффективных собственников, наверное, во многих городах опыт, который есть в Москве, был бы претворен в жизнь.

Кстати, сегодня сетевики готовы взяться за решение в столице проблемы нецивилизованной рыночной торговли, построив на месте мелкооптовых рынков современные торговые центры. Необходимо выделить место, предоставить некоторые льготы, и за счет объемов, говорят они, цены там будут, как на оптовых рынках.

К сожалению, предприниматели и власть по-прежнему с трудом идут на контакт, что еще раз подтвердил II Всероссийский торговый форум. Отрасль имеет десятки мелких союзов и ассоциаций — из них лишь единицы по-настоящему лоббируют интересы торговли во властных структурах. Вот и приходится руководителям торговых сетей на свой страх и риск, в одиночку работать в направлении диверсификации своего бизнеса в регионы.

Так сложилось, что в центре Москвы сегодня нет торговых сетей, специализирующихся на непродовольственных товарах (за исключением торговли электробытовой техникой). Понимая, что такая сеть ненамного уступает, а быть может, даже превосходит в эффективности сеть продовольственных магазинов, и пользуясь несовершенством процедуры банкротства, не так давно одна столичная фирма по работе с недвижимостью стала скупать акции достаточно

известных столичных универмагов. По предположению Юрия Соломатина, председателя совета директоров «Торгового дома ГУМ», это говорит о том, что есть иностранный инвестор, который намерен организовать сеть непродовольственных магазинов с универсальным ассортиментом товаров по западному образцу.

Достаточно амбициозны планы у турецкой компании «Рамэнка», планирующей построить в Москве более десятка гипермаркетов. И не исключено тогда, что существующие ныне отечественные сети продовольственных и непродовольственных товаров не выдержат конкуренции. Яркий тому пример — открытие в Подмоскovie огромного мебельного торгового комплекса шведской фирмы «ИКЕА». Трудно поверить, но одна «ИКЕА» привела в смятение весь огромный московский рынок! «ИКЕА» же тем временем планирует открыть еще два своих магазина, но об этом немного позже.

Большинство специалистов считают, что без государственной поддержки создать серьезную торговую сеть в стране нельзя. В частности, назрела необходимость в нашем законодательстве четко прописать, на каких условиях можно входить на российский потребительский рынок. К примеру, как в Англии, где четко определено, торговые предприятия каких типов можно строить зарубежным компаниям, их размер, минимальное число англичан, которых должно нанимать данное предприятие, какой процент отечественной продукции должен присутствовать в его товарообороте, и т. д. Без этого судьба отрасли может сложиться по образцу некоторых стран Восточной Европы, где торговля полностью сосредоточена в руках западного капитала.

Вот почему у многих вызывает тревогу очередная реорганизация бывшего Минторга. Как говорилось на «круглом столе» в Московском государственном университете коммерции, ни в коем случае нельзя идти по пути полной ликвидации централизованного управления. Да, государство не может вмешиваться в деятельность субъектов рынка, но оно должно проводить политику государственного протекционизма в отношении отечественной торговли, особенно в период ее становления.

Иностранные торговые сети в России

Свершилось: в Россию идут иностранные торговые сети. Это давно предсказывали специалисты, а отечественные торговцы этого опасались. Немецкая торговая группа «Metro AG», владеющая одной из самых популярных в Европе розничных сетей, официально объявила о том, что в 2002 г. в Москве появится ее первый рынок «Cash & Carry» (C&C). В настоящее время «Metro AG» работает в 20 странах. Уже в декабре 2000 г. подтвердили свою готовность открыть бизнес в России представители германской сети «Metro AG». За пять лет, начиная с текущего года, компания откроет в Москве девять классических магазинов «Cash & Carry», в первые шесть из которых будет вложено 112 млн дол.

«Metro AG» была образована в 1996 г. в результате слияния трех компаний – «Metro Cash & Carry», «Kaufhof Holding AG» и «Asko Deutsche Kaufhaus AG». Сегодня группа насчитывает 2000 магазинов в 21 стране и является третьей в мире по величине торговой компанией после американской «Wal-Mart Stores, Inc.» и французской «Carrefour» (сеть «Carrefour-Promodes»). «Metro» входит, согласно рейтингу FT, в число 500 крупнейших компаний мира. Ее рыночная капитализация в 1999 г. составила 15,352 млрд дол.; оборот – 48,351 млрд дол., что вдвое больше показателей 1998 г.; чистая прибыль – 302,5 млн дол., что на 5,6% больше, чем в предыдущем году.

«Metro AG» станет третьим на нашем рынке крупным иностранным инвестором в области организации магазинов. Первой была турецкая компания «Рамэнка», которая начала работать в России в 1997 г. и вложила в развитие розничной сети «Рамстор» порядка 140 млн дол. Второй – шведская компания «ИКЕА», которая весной прошлого года открыла свой первый российский мебельный центр стоимостью в несколько десятков миллионов долларов и в будущем году намерена запустить еще один-два аналогичных объекта.

Вальтер Деметц, директор подразделения «Metro AG Metro – Cash & Carry» в странах Восточной Европы и СНГ,

сообщил, что в первую очередь компания намерена занять мелкооптовую нишу, запустив сеть классических «Cash & Carry».

«Cash & Carry» – магазины, осуществляющие только мелкооптовую торговлю и ориентированные на представителей мелкого и среднего бизнеса (владельцев мелкорозничных точек и небольших магазинов, кафе и ресторанов, объектов сферы услуг). Именно целевой потребительский контингент, а не объем приобретаемой покупателем партии товара определяет направление «Cash & Carry» как мелкооптовое.

К нашей стране группа присматривается уже четыре года. Отпугнул немцев кризис 1998 г. Россию поставили в очередь за Словакией и Китаем, где новые торговые точки «Metro AG» должны были появиться еще в том году, и Вьетнамом (2001 г.). Да и вид бизнеса для движения nach Russland выбран из наименее подверженных риску. Во-первых, С&С работает на низкой марже, что немаловажно при существующей в нашей стране структуре доходов. Во-вторых, как правило, индивидуальные покупатели имеют доступ к полкам рынка С&С только при наличии у них «клубной» карты, что гарантирует их постоянство, приравнивающее индивидуальных к мелким оптовикам. При успехе С&С вслед за ним продвинутся и другие проекты «Metro AG» – сети продуктовых гипермаркетов и супермаркетов, а также специализированные сети непродовольственных товаров (преимущественно одежда, бытовая электроника) и универмаги.

В Европе все покупатели магазинов С&С должны быть зарегистрированы в специальной базе этих магазинов. При этом, например, ресторатор имеет доступ только к продуктам питания и, скажем, товарам для оформления помещений, а владелец книжного магазина – к книгам.

В шесть таких магазинов в Москве, первый из которых площадью 10000 м² планируют открыть в этом году, «Metro» вложит 112 млн дол., а далее российская сеть будет развиваться уже за счет прибыли.

С розничными проектами в России «Metro AG», как заявил Холдер Грап, член совета директоров компании, пред-

седатель Союза торговых организаций Германии, определится только в 2001 г. Пока не выбран формат розничных магазинов и не ясен объем необходимых инвестиций.

В. Деметц не сомневается в успехе своего российского проекта, поскольку ниша классических «Cash & Carry», по его мнению, в России и в Москве – фактически свободна.

При помощи маркетингового исследования, сообщил В. Деметц, «Metro» выяснила, что емкость московского рынка «Cash & Carry» составляет 533 млн дол., и для его заполнения вполне хватит магазинов компании. И если оборот одного С&С, как рассчитывает «Metro», составит в среднем 60 млн дол. в год (при наличии 75–100 тыс. покупателей в месяц), то девятью магазинами компания закроет этот сегмент полностью.

Специализированная торговля, на которую рассчитан клубный принцип С&С, в России не развита. В. Деметц склонен несколько смягчить ограничения в новой торговой системе и разрешить зарегистрированным в своих магазинах покупателям приобретать любые товары.

В таком случае «Cash & Carry» вступит в прямую конкуренцию с мелкооптовыми рынками, обойти которые в части ценовой политики будет непросто. Продукция в магазинах «Metro» все равно окажется дороже, чем на рынках: фирме необходимо потратить много денег на оборудование, автоматизацию магазинов, логистику, обучение персонала, систему привлечения покупателей.

Проект «SPAR» – прямой конкурент «Metro»

Проект другой международной розничной сети «SPAR» в России гораздо ближе к завершению, чем проект «Metro». В начале прошлого года «SPAR» определил своего российского оператора. Им стала оптовая торговая компания «Русмед», которая с тех пор называется «SPAR-Retail». Оператор уже подобрал несколько возможных объектов для размещения пилотного магазина «SPAR» в Москве. Окончательный выбор еще не сделан. Определение места для первого магазина – шаг ответственный, поскольку в планы «SPAR» входит не только развитие собственной сети, но и

франчайзинг. Следовательно, от успеха или неуспеха пилотного проекта зависит привлекательность франшизы для российских бизнесменов.

Правда, представители компании в России полагают, что успех им обеспечен. Кроме международного опыта (18 тыс. магазинов в 32 странах), по мнению генерального директора «SPAR-Retail» Дмитрия Маслова, покупателей франшизы привлечет облегченный доступ к инвестиционным ресурсам, который гарантирует сотрудничество со «SPAR». В первую очередь в России появятся «соседские» (для ежедневных покупок жителей близлежащих домов) магазины. Заметим, что в мировых сетях «SPAR» представлены и другие виды розницы: супермаркеты, гипермаркеты и магазины, размещенные на магистралях с напряженным движением.

Согласно бизнес-плану, через три года число российских магазинов «SPAR» достигнет нескольких десятков. Это будут торговые точки малого (200–600 м²) и среднего (500–1000 м²) формата. Цены предполагается поддерживать на уровне, исключающем из круга постоянных покупателей лишь потребителей с самыми низкими доходами (20% от общей численности).

Безусловно, присутствие иностранцев даже в виде C&C осложнит существование отечественных сетей, ориентированных на средних и обеспеченных потребителей. В гильдии директоров и владельцев торговых предприятий «Русь торговая» считают, что у пришельцев есть несколько козырей.

Во-первых, у гигантов европейского бизнеса нет недостатка в инвестиционных ресурсах, а именно он тормозит рост российских сетей. *Во-вторых*, благодаря налаженности технологий зарубежные компании имеют гораздо больший ресурс снижения издержек и цен, а также повышения производительности труда. Производительность наших лучших супермаркетов составляет 80–90% от уровня западных. *В-третьих*, европейский стандарт качества обслуживания клиентов пока значительно выше отечественного, поэтому при одинаковых ценах покупатель чувствует себя там комфортнее.

Однако очевидные преимущества не дают иностранным сетям гарантий прорыва. «Я думаю, — говорит генеральный директор гильдии “Русь торговая” Вадим Шишов, — что их сети будут развиваться столь же мучительно, как и отечественные». Мучительность развития российских розничных сетей связана с тем, что из-за неразвитости управленческих процедур шансы получить большой выигрыш при расширении сети невелики. Теоретически при определенном размере сети ее рентабельность должна резко повышаться за счет экономии на масштабах. Однако сложность управления сетью по сравнению с одним магазином возрастает многократно, и если менеджмент с самого начала не отлажен как часы, то повышение рентабельности грозит так и остаться теоретическим.

«Европейским» грандам Россия готовит по крайней мере два подводных камня. Это неравномерность условий ведения бизнеса даже в пределах одного города — Москвы. Наши торговцы, привыкшие к местным реалиям, и то испытывают трудности при переносе бизнеса из одного района города в другой. Районы различаются не только по уровню обеспеченности потребителей, но и по развитости инфраструктуры. Отсюда — неожиданные сложности. Например, рассчитанные до секунды сроки доставки товара в магазины можно сорвать из-за отказа телефонной связи или пробок на дороге. Во-вторых, процедуры торговли по-западному — это «два грузовика бумаги», на которых расписаны должностные инструкции. (А вы можете представить себе коллектив современного отечественного магазина, освоившего эти «два грузовика» документации?)

Так что распространение передовых технологий не будет проходить автоматически. Но именно возможность автоматического переноса стандартных процедур с одного объекта на другой является *четвертым* козырем развитых сетей. Следовательно, скорость продвижения иностранцев на российский рынок будет меньше теоретически возможной. Это дает шанс отечественным торговцам перестроиться и выдержать конкуренцию с вновь прибывшими.

Торговые сети объединяются

6 октября 2000 г. четыре московские торговые сети объявили о планах объединения бизнеса. Для начала планируется строительство общих гипермаркетов и формирование единой покупательской аудитории. Если им не удастся сделать это в течение года, рынок полностью захватят иностранные компании. Заявление крупных мировых торговых сетей о планах проникновения в Россию вызвало у московских торговцев панику. По мнению столичных операторов торговли, там, где появляются столь сильные игроки, у локальных сетей не остается шансов выжить. Усложнило ситуацию и то, что речь сегодня идет уже о конкретных сроках и лицах.

Вадим Зуйков, президент Российской национальной торговой ассоциации, сомневается, что «MetroAG» удастся создать эффективную систему поставок. В России плохо обстоит дело с крупнооптовыми объектами (складами, распределительными центрами, рынками), на которых «Cash & Carry» базируется во всем мире. Своего распределительного центра в России у «Metro» пока нет, и компания на первых порах будет налаживать прямые связи с производителями.

Необходимо все же заметить, что приход на российский рынок компании, имеющей уже более 2000 магазинов в 21 стране мира и годовой оборот свыше 85 млрд немецких марок, и заставил московских торговцев заговорить об объединении усилий по защите своего бизнеса.

Любопытно, что совместное заявление о консолидации четырех московских торговых сетей – «М. Видео» (электроника), «Старик Хоттабыч» (строительные материалы), «Седьмой континент» (продукты питания) и «Спорт-Мастер» – было сделано на открытии совместной акции «Дни немецкого качества». Именно на продвижении немецких товаров торговцы намерены отработать механизм совместной работы, чтобы сообща встретить немецкую же сеть. Впрочем, ничего более серьезного, чем собраться всем под одной крышей, наши сети пока предложить не могут. Как заявил управляющий розничной торговлей «М. Видео» Алексей Максимов, рассматривается два варианта: строитель-

ство одного общего комплекса — гипермаркета и размещение самостоятельных магазинов сетей на одной площадке, как это сделали в Польше. При этом генератором объединения должна выступить, по словам Максимова, сеть «Седьмой континент».

А генеральный директор ОАО «Столичные гастрономы» (владелец «Седьмого континента») Владимир Карнаухов склоняется к строительству гипермаркетов. В этом году будет предпринята попытка строительства одного или двух подобных торговых центров площадью около 20 тыс. м². По его мнению, только так можно будет противостоять германскому монстру, который может скупить за один день двадцать магазинов и 5–6 лет торговать себе в убыток, пока не разорит локальных конкурентов. Единственное, что добавляет ему оптимизма, — это планы «Metro» строить магазины «Cash & Carry», а не гипермаркеты.

На самом деле каждая сеть по-своему оценивает перспективы и планы конкурентной борьбы, и о реальном слиянии капиталов говорится только в сослагательном наклонении. В «М. Видео» считают: пока нет информации о том, что «Сатурн» и «МедиаМарт» — основные конкуренты на мировом рынке — проявляли бы интерес к России. Директор по розничным продажам сети «Спорт-Мастер» Леонид Страхов также не верит в возможность появления у нас мировой сети «Интерспорт». По его словам, норвежская «Тресвик», выкупившая лицензию на интервенцию в страны Восточной Европы, уже обожглась в Польше, где открытые магазины несут большие убытки. Гендиректор компании НЭКС («Старик Хоттабыч») Александр Подольский, в свою очередь, считает, что до прихода западных сетей необходимо аккумулировать адекватное количество денег и строить как можно больше магазинов. Только так российские торговые сети смогут выжить или в крайнем случае выгодно продать свой бизнес.

В следующем номере:

Диалог про «сэконд хэнд»

Сам себе маркетолог: анализ рынка одежды

Отличие бутика от стокового магазина



РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА*

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

Путь к экономии ресурсов – изменение
инфраструктуры коммунальных сетей

Тепловая или электрическая?

В России исторически жилье обогревали твердыми видами топлива. Появление парового, а затем водяного отопления позволило обогревать дома более равномерно и централизованно. Использование централизованных котельных, работающих на твердом и жидком топливе, было в то время технически и экономически оправданно.

Сегодня использовать топливо твердых видов нецелесообразно по экологическим соображениям, а топливо жидких видов – по экономическим. Наряду с этим в стране имеется избыток электрической энергии, особенно в вечернее и ночное время, когда предприятия не работают. На это же время, по идее, должен приходиться пиковый спрос на электроэнергию для отопления жилья. В дневное время температура жилищ, в основном, могла бы быть более низкой.

Направив избыточную электроэнергию в коммунальную сферу, можно ликвидировать как дефицит мощностей

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2001. № 5.



источников тепловой энергии (который составляет около 13 тыс. Гкал/ч, что эквивалентно 15 млн кВт), так и частично сами отопительные котельные, работающие на твердом, жидком и прочих видах топлива (торф, дрова). (Их суммарная мощность сегодня – 407 тыс. Гкал/ч, или 474 млн кВт).

Вместо этого можно строить гидроаккумулирующие электростанции, действие которых основано на циклическом перемещении одного и того же объема воды между двумя бассейнами – верхним и нижним. В ночные часы, когда потребность в электроэнергии мала, эта вода перекачивается из нижнего водохранилища в верхнее. Днем, когда резко возрастает потребление электричества, вода сбрасывается из верхнего бассейна вниз через турбины, вырабатывающие энергию. Примеры таких электростанций есть: построена Загорская ГАЭС (1,2 млн кВт), строится Центральная ГАЭС (3,6 млн кВт).

Потери тепла во внешних тепловых сетях, по некоторым оценкам, доходят до 50–65%. Поставщики же учитывают отпущенное с ТЭЦ количество тепла, его и требуют оплачивать. Установка прибора учета тепла у потребителя, как правило, приводит к снижению платежей в 3 раза. Потери же электроэнергии при ее передаче составляют около 8% от ее производства.

Строительство одного километра электрических сетей в городской черте обходится (в ценах 1999 г.) в среднем в 96–125 тыс. руб., тогда как строительство километра тепловых сетей обходится в 2640–5040 тыс. руб. (1 км водовода – 2100 тыс. руб., 1 км коллектора – 1800 тыс. руб.)¹. Затраты на строительство электрических сетей столь незначительны, а экономический эффект в результате снижения потерь и эксплуатационных затрат столь велик, что для перехода от тепловодяной к электрической системе отопления не требуется дополнительных затрат. Нужно только захотеть сэкономить свои деньги.

¹ По данным сметного отдела АО Иркутскгражданпроект для г. Иркутска, 2000 г.

Аварии электрических сетей достаточно редки (на 100 км тепловых сетей приходится 73 аварии) и происходят, как правило, в результате внешних воздействий. Затраты по эксплуатации бытовых электрических сетей не идут ни в какое сравнение с затратами по эксплуатации внутренних теплосетей. Армия аварийных, частных и прочих сантехников огромна, в то время как электриков в штатах предприятий ЖКХ в десятки раз меньше.

Приборы учета электрической энергии на порядок дешевле приборов учета тепловой энергии. Электрические отопительные приборы значительно проще, чем водяные, поддаются индивидуальной регулировке. Прибор, автоматически поддерживающий заданную температуру помещения в заданное время суток, стоит очень немного по сравнению с экономическим эффектом.

Водоснабжение и канализация

Как уже отмечалось выше, мощность водопроводов в России составляет 90,4 млн м³/сутки. Дефицит мощностей водопроводов превышает 10 млн м³, или 15% всех установленных. Более чем в 100 крупных городах вода подается в дома по графику, при этом четверть ее по пути теряется.

Мощность очистных сооружений канализации в ЖКХ составляет 56,1 млн м³/сутки. Дефицит мощности канализационных сооружений достигает 9 млн м³/сутки (16,5%).

При среднем уровне удельного водопотребления в Российской Федерации на хозяйственно-питьевые и коммунально-бытовые нужды, равном 272 л в сутки на одного жителя, в Москве этот показатель составляет 539 л в сутки, Челябинской области – 369, Саратовской – 367, Новосибирской – 364, Магаданской – 359, Камчатской – 353 л в сут-

«Основная часть электроэнергии, производимой в России, используется промышленностью – 60% (в США – 39,5%), сфера обслуживания и быта, реклама и пр. – 13,5% (в США сфера обслуживания и быта, реклама – основная сфера потребления электроэнергии – 44,5%)» (Региональная экономика/ Под ред. Т. Г. Морозовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. С. 77).

ки. При этом неизвестно, сколько на самом деле воды потребляется, а сколько – теряется.

Среднестатистический немец, француз, англичанин изводит в день порядка 120 л. И это при том, что у него куда более просторная жилая площадь. Подобная экономность обусловлена наличием индивидуального учета потребления воды.

Стоимость одного универсального (для холодной и горячей воды) водомера диаметром 15 мм составляет около 300 руб. При расходе 120 л воды в сутки и при тарифе для населения за один кубометр водоснабжения и канализации 0,84 руб. (Иркутская область, данные за 1999 г.) экономия за месяц составит 3 руб. на одного жителя. Взимаемый в 1999 г. тариф за водоснабжение с одного человека в месяц составлял в Иркутской области 9,26 руб. Таким образом, экономия на семью из четырех человек после установки водомера может составить за месяц около 25 руб., и установка водомера оправдывает себя через год. Поэтому жильцу выгодно установить водомер.

Учитывая существующий дефицит мощности и изношенность сетей и систем очистки стоков, производить установку водомеров еще выгоднее муниципалитету. Причем начинать надо с тех районов, где канализационные коллекторы не справляются с объемами стоков. Если существующее удельное водопотребление населением снизится до уровня западноевропейских стран, т. е. в 3 раза, то только за счет этого годовой расход воды населению и на коммунально-бытовые нужды уменьшится с 14,6 до 4,9 млрд м³. Практически исчезнет проблема очистки сточных вод (в настоящее время на предприятиях ЖКХ очищается до установленных нормативов немногим более 11% стоков, а 8,2% сбрасывается вообще без очистки).

Особенности ЖКХ Иркутской области

Положение дел

Объемы коммунальных услуг и тарифы на них в Иркутской области представлены в табл. 1–2.

**Объем отдельных видов коммунальных услуг,
оказанных в Иркутской области в 1999 г.**

Услуга	Иркутская обл.	Иркутск
Отпуск воды водопроводами, тыс. м ³	405962,3	138542,2
Пропуск сточных вод канализации, тыс. м ³	270489,9	101163,5
Отпуск электроэнергии, тыс. кВт-ч	6177591,4	57675,9
Отпуск тепла, тыс. Гкал	17542,2	4331,2

Как видно из таблиц 1, 2, **все утвержденные тарифы покрывают себестоимость, а тариф на водоснабжение и канализацию для предприятий даже значительно превышает затраты** (пример так называемого перекрестного финансирования).

Откуда берутся суммы компенсации разницы в тарифах, особенно по жилищным услугам и теплоснабжению, если себестоимость ниже тарифов, остается непонятным. По всей видимости, количество тепловой энергии, поставляемое коммунальными предприятиями от тепловых станций, существенно отличается от нормативной для отопляемого жилья. Эту разницу, скорее всего, следует отнести **на счет потерь тепла и утечек теплоносителя из внешних теплосетей.**

Существует и еще одно объяснение. Утверждается, что тарифы покрывают себестоимость не всегда, поскольку фактически население не оплачивает услуги в полном объеме.

По данным Иркутского облкомстата, оплата населением текущих жилищно-коммунальных услуг в 1999 г. составляла около 90% от суммы начислений. Задолженность населения по текущим платежам не слишком велика и не может существенно ухудшить финансовые показатели коммунальных предприятий.

Данные выводы подтверждаются тем, что коммунальные предприятия Иркутска демонстрируют положительный финансовый результат за 1999 г. (табл. 3).

**Тарифы на жилищно-коммунальные услуги
в Иркутской области в 1999 г.:**

Услуга	Себе-стои-мость	Тариф на предо-ставленную услугу		Финансирование из бюджетов всех уровней, млн руб.		
		насе-лению	пред-прия-тиям	Всего	В том числе:	
					для компен-сации разницы в тарифах	для предо-ставле-ния льгот
Теплоснабжение, руб. /Гкал	150,41	161,7	182,08	188,8	167,0	5,6
Отопление (декабрь 1999 г.), руб./м² жилья						
Область		1,52				
Иркутск		1,32				
Водоснабжение и канализация, руб./м³	0,71	0,84	2,61	20,8	18,6	1,2
				12,9	11,3	1,0
Водоснабжение, руб. с человека в месяц (декабрь 1999 г.)						
Область		9,26				
Иркутск		8,25				
Горячее водоснабжение, руб. с человека в месяц						
Область		10,36				
Иркутск		11,83				
Электроснабжение, руб. /кВт.ч	0,07	0,08	0,09	3,6	1,2	1,1
Снабжение сетевым газом, руб./м³	1,0	2,0	1,75	–	–	–
Снабжение сжиженным газом, руб./кг	2,22	2,98	2,26	0,3	0,04	0,2
Жилищные, руб./м²	2,12	2,39		184,1	123,5	24,3

Убытки коммунальных предприятий области возникают при водоснабжении и теплоснабжении севера области.

Таблица 3

**Финансовые результаты деятельности
коммунальных предприятий Иркутской области
в 1999 г., млн руб.**

Вид деятельности	Всего по области		г. Иркутск	
	расходы	прибыль (убыток)	расходы	прибыль (убыток)
Эксплуатация жилищного фонда (включая капремонт)	1033,0	-624,0	236,4	-106,9
Отпуск воды водопроводами	478,5	-83,0	78,8	13,7
Отпуск сточных вод канализацией	383,6	-65,6	82,7	14,3
Отпуск электроэнергии	397,6	90,2	3,9	0,2
Отпуск теплоэнергии	1946,1	-437,1	374,0	51,8

Если суммировать данные табл. 2 по финансированию жилищно-коммунальных услуг из бюджетов всех уровней, получим 410500 тыс. руб., что составляет 41,8% от 981993 тыс. руб. – суммы, которая приводится в табл. 4. Это связано, по всей видимости, с тем, что в табл. 2 приведены данные только за 6 месяцев 1999 г.

Таблица 4

**Выделение субсидий и дотаций из бюджета
для оплаты жилищно-коммунальных услуг
в Иркутской области и Иркутске в 1999 г., тыс. руб.**

Показатель	Всего по области	Иркутск
Субсидии населению		
начислено	23547	145
погашено в % к начисленной сумме	41	71
Финансирование предприятий для компенсации разницы между экономически обоснованными ценами и действующими ценами и тарифами для населения	981993	142614

Есть что экономить

Если поэтапно установить в квартиры счетчики холодной воды (в области понадобится около 300000 водомеров общей стоимостью не более 100 млн рублей) и добиться хотя бы двукратного снижения водопотребления, это должно привести к двукратному снижению убытков водоснабжения и канализования. Снижение убытков по области составит в этом случае не менее 70 млн руб. в год.

Отпуск тепла по области составляет 17542,2 тыс. Гкал в год (себестоимость – 2638 млн руб.), что эквивалентно 20400 млн кВт·ч (себестоимость 1428 млн руб.). Если учесть, что потери тепла при транспортировке составляют не менее 50%, а электроэнергии – не более 8%, то реальное количество электрической энергии, необходимой для отопления вместо тепловой, составляли около 11100 млн кВт·ч (себестоимость – 780 млн руб.). Полная замена водяных систем отопления на электрические даст экономический эффект в $2638 - 780 = 1768$ млн руб. Если вспомнить, что в Иркутской области производится избыточное количество электроэнергии, а в ночное время она вообще является бросовой, то реальный эффект будет еще выше, не говоря уже об экологических и эксплуатационных преимуществах.

Коммунальная энергетика России потребляет около 45% тепловой энергии. Экономический эффект от замены водяных систем отопления на электрические должен в таком случае составить около 800 млн руб.

Те же расчеты для Иркутска дают экономический эффект в целом для теплоэнергетики около 460 млн руб., для коммунальной энергетики – около 200 млн руб.

Подробные расчеты затрат

По данным Иркутского облкомстата, общая площадь жилищного фонда на 01.01.2000 г. составляет по области – 34125 тыс. м² (из них муниципального – 28584 тыс. м²), в том числе по Иркутску – 8220 тыс. м² (из них муниципального – 7146 тыс. м²). Население области – 2764 тыс., Иркутска – 596 тыс. человек. В среднем на одного жителя

области приходится 12,3 м² общей площади, что в полтора раза меньше, чем в целом по стране, на жителя Иркутска – 13,8 м².

В соответствии со СНиП, суточная норма расхода на одного жителя в России составляет 180 л в сутки холодной и 120 л в сутки – горячей воды. В открытых системах горячая вода должна иметь среднюю температуру 60°C, в закрытых – 50°C. Температура холодной воды принимается равной 5°C.

Исходя из тарифов, приведенных в таблице 2, можем вычислить, что плата за воду, взимаемая с одного жителя области, соответствует потреблению: 9,26 руб./мес. : 0,84 руб./м³ : 30 сут. = 0,367 м³/сут., или 367 л/сут.; с жителя Иркутска – 327 л/сут. Эти цифры приблизительно соответствуют расходу воды на одного жителя (см. табл. 1) с учетом того, что на коммунально-бытовые нужды используется около 60% воды. Потребление воды одним жителем по области составляет 405962300 м³/год : 2700000 : 365 · 60% = 0,247 м³/сут., или 247 л/сут.; по Иркутску – 367 л/сут.

Произведем расчет энергии, необходимой для отопления 1 м² жилья по укрупненным нормативам². Для жилых зданий (высота перекрытия – 2,8 м, разница температур – 57°C, коэффициент средней отопительной нагрузки – 0,49, объем здания – 10 тыс. м³) – получаем 0,33 Ккал/м³ · ч · град · 2,8 м · 57°C · 0,49 · 0,9 = 23,2 Ккал/м² · ч.; для жилых зданий объемом 35 тыс. м³ : 0,26 Ккал/м³ · ч · град · 2,8 м · 57°C · 0,49 · 0,9 = 18,3 Ккал/м² · ч.

Отопительный период – 241 день, посчитаем нормативный размер годовой платы за отопление 1 м² жилья для зданий объемом 10 тыс. м³ : 23,2 Ккал/м² · ч · 24 ч · 241 · 161,7 руб./Гкал = 21,70 руб. (1,80 руб./мес.); для зданий объемом 35 тыс. м³ – 17,12 руб.

Тариф за отопление 1 м² жилья (табл. 2) дает годовую плату за отопление 1 м² по области 18,24 руб., по Иркутску – 15,84 руб., что в принципе соответствует получен-

² Гусев В. М. Теплоснабжение и вентиляция. Л.: Стройиздат, 1973. С. 226.

ным выше результатам. Можно сделать вывод, **что финансирование из бюджета для компенсации разницы в тарифах фактически покрывает потери и утечки тепла в сетях.**

Плата за горячую воду (исходя из данных табл. 2) соответствует потреблению $10,36 \text{ руб./мес.} : (60 - 5) \text{ Ккал/л} : 161,7 \text{ руб./Гкал} : 30 \text{ сут.} = 39 \text{ л/сут.}$ горячей воды одним жителем области и 44 л/сут. жителем Иркутска.

Рассмотрим годовую плату, взимаемую за жилищно-коммунальные услуги с семьи из четырех человек, которая занимает квартиру общей площадью в среднем по области – $50,2 \text{ м}^2$, по Иркутску – $52,8 \text{ м}^2$ (тарифы – из табл. 2):

Жилищный тариф: $2,39 \text{ руб./м}^2 \cdot 50,2 \text{ м}^2 \cdot 12 = 1440 \text{ руб.}$ по области, 1510 руб. – по Иркутску.

Тариф за отопление: $1,52 \text{ руб./м}^2 \cdot 50,2 \text{ м}^2 \cdot 12 = 916 \text{ руб.}$ по области, $1,32 \text{ руб./м}^2 \cdot 52,8 \text{ м}^2 \cdot 12 = 836 \text{ руб.}$ – по Иркутску.

Водоснабжение холодное и горячее: $4 \cdot 19,62 \cdot 12 = 940 \text{ руб.}$ по области, 960 руб. – по Иркутску.

Итого: 3296 руб. по области, 3306 руб. ($57,39 \text{ руб./м}^2$) – по Иркутску.

При установке двух водомеров и переводе жилья на электрическое отопление можно добиться снижения потребления воды до среднестатистического западноевропейского – 120 л в сутки (72 л холодной и 48 л горячей воды).

При этом плата за воду составит по области: $120 \text{ л/сут.} \cdot 365 \text{ сут.} \cdot 0,84 \text{ руб./м}^3 \cdot 4 = 147 \text{ руб.}$

Плата за электроэнергию для производства горячей воды составит: $(50 - 5) \text{ Ккал/л} \cdot 48 \text{ л/сут.} \cdot 365 \text{ сут.} \cdot 1,163 \cdot 10^{-3} \text{ кВт}\cdot\text{ч/Ккал} \cdot 0,08 \text{ руб./кВт}\cdot\text{ч} = 73 \text{ руб.}$

Плата за электроэнергию на отопление по области составит: $23,2 \text{ Ккал/м}^2 \cdot \text{ч} \cdot 24 \text{ ч} \cdot 241 \cdot 1,163 \cdot 10^{-3} \text{ кВт}\cdot\text{ч/Ккал} \cdot 0,08 \text{ руб./кВт}\cdot\text{ч} = 627 \text{ руб.}$; по Иркутску – 659 руб.

Итого: 847 руб. – по области, 879 руб. – по Иркутску.

Если сохранить годовую плату на прежнем уровне, то жилищные услуги за год в среднем по области на семью из четырех человек (на 1 м^2 жилья в год) будут составлять

3296 – 847 - 2449 руб. (48,80 руб./м²), по Иркутску 3306 – 879 = 2427 руб. (46 руб./м²).

Попробуем оценить, хватит ли этих денег на содержание жилья.

По данным жилищно-эксплуатационных предприятий, в настоящее время самая большая статья их расходов – содержание дворников; следом идут работы по устранению аварий канализации, затем – ремонт кровель и столярных изделий.

В соответствии с нормативами расходы домохозяйств сгруппированы по следующим разделам (в скобках указывается доля расходов от общей суммы эксплуатационных затрат, которая наблюдалась в среднем по стране в 1972 г.)³.

Административно-управленческие расходы (8 – 12,1%). По этому разделу проходят: заработная плата управленческого персонала, начисления на нее, канцелярские и почтовые расходы, оплата телефонов, разъездов, затраты на приобретение бланков, выписку обязательной литературы и периодических изданий, расходы по отоплению, освещению конторы и т. п.

Содержание обслуживающего персонала (24,8%). По этому разделу предусматриваются расходы на заработную плату обслуживающего персонала – дворников, лифтеров, уборщиц мест общего пользования в жилых домах, расходы на спецодежду и отчисления на социальное страхование.

Содержание домовладений (18,1%). Это все виды работ, которые должны обеспечивать необходимый уровень санитарно-гигиенического состояния домовладений, независимо от того, выполняются ли эти работы самим домоуправлением или сторонними организациями, осуществляющими их в централизованном порядке по договорам с жилищными организациями; а также расходы на технику безопасности и зарядку огнетушителей, озеленение и уход за

³ Бронер Д. Л., Крупицкий М. Л., Филатов Н. Л., Экономика и статистика жилищно-коммунального хозяйства. – М.: Высшая школа. 1972. С. 141.

зелеными насаждениями, на дератизацию (уничтожение грызунов) и дезинсекцию (уничтожение насекомых).

Текущий ремонт (38%). Включает в себя профилактические работы, т. е. планово-предупредительный ремонт и ликвидацию мелких повреждений.

Обязательные платежи. Оплата счетов бюро технической инвентаризации за выполняемые ими работы по паспортизации жилых домов.

Расходы на текущий ремонт были определены Постановлением Совета Министров СССР от 26 августа 1967 г. «О мерах по улучшению эксплуатации жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства» в пределах 0,75–1,0% от балансовой стоимости зданий.

Оценим уровень затрат, необходимых для содержания жилого фонда, с учетом указанных нормативов и долей.

По данным Облкомстата, средняя стоимость нового строительства жилых домов и общежитий в городах и поселках городского типа за 1999 г. составила по области 3464 руб./м² (по Иркутску – 3499 руб./м²)⁴.

Если применить максимальный норматив на текущий ремонт 1,0% (с учетом изношенности жилого фонда) и принять за среднюю балансовую стоимость зданий за все время эксплуатации 50% от цены нового строительства, получим, что на текущий ремонт нужно тратить по области 17,30 руб./м² (17,50 руб./м² по Иркутску) в год. Если считать, что текущий ремонт составляет 38% всех эксплуатационных расходов, получим по области 45,50 руб./м² (по Иркутску – 46 руб./м²).

Мы видим, что при существующих тарифах и рациональном распределении средств и ресурсов даже тех денег, которые платит население, **вполне должно хватать как для содержания жилого фонда, так и для оплаты коммунальных услуг.**

Ситуация с коммунальными платежами в Иркутской области значительно лучше общей по стране, так как низкий

⁴ ЖКХ области. Статистический бюллетень – Иркутск: Облкомстат, 2000. – 43 с.

тариф на электроэнергию дает возможность увеличить долю расходов на ремонт и восстановление жилого фонда.

Итак...

□ Эксплуатация жилищных фондов, строительство и эксплуатация муниципальных инженерных сетей водопровода, канализации, электро- и газоснабжения, сооружений по благоустройству территорий и проездов, транспорта коммунальной очистки и городского пассажирского транспорта **должна осуществляться на альтернативной и тендерной основе** с привлечением организаций всех форм собственности. Без конкуренции все многочисленные и полезные меры остаются на бумаге.

□ К сожалению, стандарты предоставления услуг отсутствуют. Утвержденные на уровне Госстроя Российской Федерации правила и условия их предоставления носят во многом рекомендательный характер и **требуют детализации на уровне субъектов Российской Федерации и города.**

□ Коммунальные организации, поставляющие ресурсы, должны представлять собой **государственные унитарные предприятия** с жестко определенными организационной структурой и бюджетом.

□ **Переход** жилищно-коммунального хозяйства на электроотопление **не требует никаких дополнительных финансовых вложений** и сразу даст огромный экономический эффект.

□ Внедрение индивидуальной системы **учета воды** также **не требует никаких дополнительных затрат**, также дает быстрый экономический эффект и позволяет снять все накопившиеся проблемы мощностей водопроводно-канализационного хозяйства.

□ Существующие тарифы на жилищно-коммунальные услуги вполне достаточны для нормальной эксплуатации жилого фонда.



Автор статьи наглядно, доходчиво и эмоционально показывает нелепости российской налоговой системы. Статья, безусловно, вызовет живой интерес и найдет отклик в сердцах честных налогоплательщиков, тем более что автор знаком с проблемами российской экономики не понаслышке.

Виктор Иванович Белов закончил факультет управления и организации производства Томского политехнического института. Работал в ПО «Тяжстанкогидропресс» — от сменного мастера до зам. главного инженера. Возглавлял «Сибинвестбанк». С 1995 г. — коммерческий директор фирмы «Завод припоев и сплавов». Кандидат технических наук. Написал большую работу о том, как в России можно обустроить достойную жизнь. Часть ее публикуется в этом номере. Полностью работу можно увидеть на сайте: www.antigref.ru

ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМСЯ, или порочность российской налоговой системы

В. И. БЕЛОВ,
Новосибирск

*«Захотеть — это одно, суметь — это второе,
а вот сделать — это третье и четвертое».*

В настоящее время в российской экономике присутствуют два фактора, разрушающие производительные силы страны: порочная российская налоговая система и порочная денежно-кредитная политика ЦБ РФ.

Количественная порочность российской налоговой системы (РНС)

Для облегчения знакомства рассмотрим конкретный цифровой пример. Предположим, что два приятеля, крупные минфиновские чиновники, в виде взяток, «откатов»,



финансовых спекуляций и т. п. сколотили себе денежный капитал в размере 126 млн руб. на двоих. Решили они покончить с тёмным прошлым и стать солидными бизнесменами, как это в своё время сделали чикагские гангстеры эпохи сухого закона. Не вывозить же с таким трудом и риском нажитый капитал на зарубежные счета под какие-то там 1,5–2%! Лучше инвестировать их в экономику России.

Куда инвестировать? Думали-думали наши приятели и придумали бизнес-план. Сегодня у сельских производителей нет денег ни на зерноуборочный комбайн, ни на горюче-смазочные материалы. Поэтому можно предположить, что в следующую уборочную будет ажиотажный спрос на серпы (серп – инструмент такой для жатвы).

Задумано – сделано. Зарегистрировали ЗАО с уставным капиталом 126 млн руб. Арендовали простаивающее оборудование на одном из заводов – финансовых банкротов, закупили сырья и материалов в октябре текущего года на сумму 48 млн руб. Оплатили аренду и услуги на сумму 12 млн руб. Наняли рабочих, которым выплатили на руки в течение года заработную плату в сумме 41,8 млн руб.

Через год, в сентябре, реализовали изготовленную продукцию на сумму 252 млн руб. Рентабельность – 100% – цифра, ради которой, как писал Маркс, капиталист пойдет на любое преступление. А здесь никакого криминала, всё дело в гениальном бизнес-плане. Производственный цикл закончился, настала пора платить налоги. А они таковы.

1. НДС, ставка 20%. Выплатили 30 млн руб.

2. Начисления на заработную плату. Подоходный налог – 12%, отчисления в пенсионный фонд – 29%, в фонд социального страхования – 5,4%, в фонд медицинского страхования – 3,6%, в фонд занятости – 1,5%. Итого выплачено в течение года 22,9 млн руб.

3. Налог на прибыль, ставка 30%. Выплатили 25,6 млн руб.

4. Налоги с оборота. Налог в дорожный фонд, ставка 2,6%, налог в фонд соцкультбыта, ставка 1,5%. Итого 4,1%. Выплатили 8,2 млн руб.

5. Налог на имущество, ставка 2% годовых. Выплатили 0,8 млн руб.

6. Налоги на содержание милиции и пожарной охраны. Ставка 2% от фонда заработной платы, выплатили 1,3 млн руб.

7. Налог с продаж, ставка 5%. Выплатили 12,6 млн руб.

Итого налоговых выплат: 101,4 млн руб., или 80% от полученной валовой прибыли.

После всех выплат у наших бизнесменов из 252 млн руб. останется 150,6 млн руб.

Организованная В. В. Геращенко «путем контролируемой эмиссии» инфляция 2000 г. якобы в 20% (он что, по магазинам не ходит, за коммунальные услуги не платит, а бензин бесплатно берет?!), уменьшит покупательную способность денег на расчётном счёте до 125,5 млн руб.

Вот тебе на! Работали-работали целый год, а понесли фактические убытки в 0,5 млн руб. Вот тебе и магическая цифра рентабельности в 100%!

И как это наши олигархи при существующем налоговом кодексе стали олигархами? И какое нужно иметь острое зрение, чтобы из окна московского кабинета суметь рассмотреть рост экономики, о котором вот уже целый год рассказывает наше правительство, если этот самый рост даже на бумаге чисто математически не получается?

Но вернёмся к нашим предпринимателям. Получив опыт практического бизнеса, наши богатыри оказались у развилки трёх дорог.

- ❑ *Дорога прямо.* Учитывая катастрофический износ основных фондов, который так беспокоит нашу академическую науку вот уже 30 лет, инвестировать уцелевший капитал в производство молотов.
- ❑ *Дорога направо.* Баллотироваться в депутаты Госдумы по партийному списку.
- ❑ *Дорога налево.* Конвертировать рубли в доллары и вывезти их на зарубежные счета.

Какую из трёх дорог выберут наши герои, пусть читатель сам догадается.

Инфляционное налогообложение

Принято считать, что от инфляции страдает больше всего население. Но это не так, от инфляции больше всего страдает капитал с длительным циклом производства, в первую очередь, фермерский и крупный промышленный.

Рассмотрим пример из реальной жизни. Завод изготовил и реализовал в 1998 г. установку по цене 50 тыс. руб., себестоимость которой 30 тыс. руб. Но реализовал по бартеру, получив автомобиль «Волга», который он легко мог продать за 50 тыс. руб. Завод выплатил налогов 14 тыс. руб.

Ударил кризис 17 августа, цены «заплясали». Завод, чтобы не потерять на инфляции, не стал продавать автомобиль. Через год цена «Волги» стала 120 тыс. руб. Но любая бухгалтерия мира покажет коммерческую прибыль от продажи «Волги» в 70 тыс. руб. Завод, выплатив налогов ещё 50 тыс. руб., на оставшиеся деньги уже не сможет не только купить автомобиль, но и изготовить новую установку. Инфляционное налогообложение разорило его.

Зато правительство М. М. Касьянова через инфляционный рост поступлений в бюджет увидело подъём экономики. **При существующем налоговом кодексе никакого роста не может быть в принципе.** Рублевый прирост поступлений в бюджет, наблюдающийся в течение последних 1,5 лет, – это эффект инфляционного налогообложения, последовавший после девальвации рубля. И ресурсы этого эффекта ко второму кварталу 2000 г. исчерпаны полностью.

Даже если оборотный капитал находится в сырье и материалах и, казалось бы, защищён от инфляции, на самом деле через инфляционное налогообложение он несёт существенные потери. Выигрывают же нефтедобывающие предприятия, которые из-за временного лага между ростом цен на топливо и ростом цен на остальные товары получают сверхприбыли.

Мы знаем, что межотраслевая конкуренция формирует цены производства, при которых равные капиталы независимо от органического строения и скорости оборота приносят в среднем одинаковую прибыль. Инфляционное налогообложение искусственно вмешивается в этот внутренний стоимостной закон капитала и создает неравенство в налогообложении, при котором наибольшие потери несет крупный капитал с длительным циклом оборота.

При демократической форме управления совокупным общественным капиталом, приняв налоговый кодекс и, ка-

залось бы, раз и навсегда договорившись о правилах, по которым будет происходить изъятие части прибыли в бюджет, через инфляцию происходит нарушение достигнутых договоренностей. Инфляция – это неравенство. Поэтому идут такие жаркие споры между сторонниками жесткого монетаризма и его противниками. И суть этого спора – не в теории, а в конкретных материальных интересах. В странах с развитой демократической формой управления созданы специальные антиинфляционные механизмы, которые стоят на страже достигнутых договоренностей и обеспечивают равенство на деле, а не на словах.

Теория так называемой «контролируемой эмиссии» никакого отношения к экономическим законам денежного обращения не имеет. Это теория номенклатурного аппаратчика, назначение которой – оправдать организацию практически неконтролируемого финансового потока. А к чему приводит этот поток в производстве, торговле, банковской сфере – нашему теоретику глубоко наплевать.

Методологическая порочность РНС

Методологическая порочность РНС заключается в налоге на добавленную стоимость и начислениях на заработную плату.

В налоге на добавленную стоимость, несмотря на столь мудреное название, нет никакого глубокого экономического смысла. Это просто технический прием в налогообложении, который позволяет легко давать льготу экспорту, а при необходимости – отдельным видам импорта, а именно: импорту сырья, топлива.

В налоговом кодексе США налога на добавленную стоимость нет. НДС хорошо подходит для таких, например, стран как Япония или Германия, которые экспортируют технически сложную, наукоемкую и трудоемкую продукцию, а импортируют сырье и топливо. Освобождая экспорт от уплаты НДС, эти страны обеспечивают ценовую конкурентоспособность своей продукции на мировом рынке. Освобождая импорт сырья, а особенно нефти и газа, от уплаты

НДС, эти страны расширяют платежеспособный спрос на внутреннем рынке и дополнительно увеличивают ценовую конкурентоспособность своих товаров на мировом рынке. В сегодняшней же России с ее сырьевым характером экспорта и с развитыми добывающими и металлургическими отраслями этот налог действует с точностью до наоборот. НДС прямо противоречит национальным интересам России, он превращает Россию в сырьевую колонию для западного капитала.

Методологическая порочность начислений на заработную плату заключается в следующем. Известно, что конкретный агент капитала в погоне за получением максимальной прибыли стремится любыми путями снизить издержки производства, в том числе занижает величину заработной платы. Совокупному капиталу страны, интересы которого в целом представляет государство, для динамичного развития производительных сил, наоборот, требуется высокий платежеспособный спрос населения. И это противоречие между государством и конкретным частным капиталом воспроизводится непрерывно.

РНС же обязывает работодателя, выплатившего на руки рабочему 1000 руб., дополнительно в виде разных начислений и налогов перечислить еще 800 руб. И это в России, в стране с чрезвычайно низким уровнем потребления населения, к тому же многократно обобранного то советской хозяйственной системой, то банкротствами банков, финансовых пирамид, то инфляцией, то девальвацией рубля.

РНС изначально заложила, при прочих благоприятных условиях, массовую безработицу, нищету населения, низкий платежеспособный спрос, а следовательно, неизбежные застои и депрессию в экономике. Но и этого нашим реформаторам показалось мало. Базой для формирования социальных фондов, в том числе и пенсионного фонда, стала та же заработная плата.

Все! Говорить больше не о чем. Социальные фонды обречены российской налоговой системой. Государство само себя загнало в порочный круг: минимальные социальные фонды — эмиссия — инфляция — капитал, теряющий больше

всего через инфляционное налогообложение, снижает издержки производства, занижает заработную плату – фактическое уменьшение социальных фондов – снова эмиссия и т. д. по кругу. Мощнейший источник инфляции уже заложен в самом налоговом кодексе. И никакие монетаристские приемы не смогут с ним справиться.

В условиях современной России базой пенсионного фонда должен быть налог с оборота. Это единственный налог, который увеличивается прямо пропорционально инфляции и росту товарооборота и от которого, при легальном обращении, у капитала нет никакой возможности ни скрыться, ни минимизировать его. РНС же основной налог с оборота отчисляла в дорожный фонд, где махинация на махинации, и нет ни денег, ни дорог.

Что это? Ошибка, безграмотность реформаторов? Или это заказ? Внешний заказ? Вспомните, как только Е. М. Примаков с Г. В. Боосом попытались снизить НДС хотя бы до 10%, что, в принципе, как сейчас это понимает читатель, ничего не решает, тут же из-за океана последовал грозный окрик МВФ: «Не смей!»

Экономическая порочность РНС

Мы рассматривали порочность РНС внутреннюю, абстрагируясь от внешней среды, системы управления совокупным капиталом в целом. Теперь нам предстоит увидеть, как ведет себя РНС в реальных условиях российской экономики. При обороте капитала возможно возникновение кризиса неплатежей. Эта возможность вытекает из-за разрыва во времени актов купли и продажи товаров. Не вдаваясь в подробное рассмотрение этого, сделаем следующие замечания. Кризис неплатежей вызывает бартерный (или вексельный) оборот. Эта проблема существовала и в советской экономике. Известно, что с 10-го числа каждого месяца заводы, главки, министерства, госкомитеты упорно трудились над выполнением плана по реализации, пытаясь справиться с проблемой неплатежей. К концу года все окончательно запутывалось, и проблема решалась од-

ним махом. Проводились так называемые межминистерские зачеты, и все долги друг другу прощались и списывались, а с января следующего года все начиналось снова. Товарооборот между странами СЭВ носил бартерный характер, а контракты заключались в условных долларах.

С момента введения «шоковым» методом рыночного ценообразования также возникла проблема неплатежей, которая привела к такому явлению, как Бартер № 1, имени Гайдара, затем Бартер № 2, имени Геращенко, затем, после девальвации рубля, Бартер № 3, имени того же Геращенко. Есть три причины бартерного товарооборота:

- полное отсутствие денег в сфере оборота (бартер между странами СЭВ, Бартер № 2);
- недостаточное количество денег в сфере оборота (Бартер № 1);
- отсутствие или неразвитость банковской системы как института краткосрочного кредитования (Бартер № 3, межминистерские зачеты).

Бартер – это вынужденный товарооборот, вызванный нехваткой, а зачастую просто отсутствием денег на расчетных счетах. Наступают сроки платежей в бюджет. Денег на расчетном счете нет. Образуется картотека, на которую РНС начисляет пени. Размер этих пеней, как правило, равен учетным ставкам Центрального банка. Рассмотрим, как развивались события с начала 1992 г.

I период. С введением рыночных цен возникает цепочка неплатежей – Бартер № 1. Эта цепочка просуществовала недолго и не успела натворить много бед.

II период. Гиперинфляция, РНС изымает у предприятий не только всю прибыль, но и часть оборотного капитала.

III период. ЦБ РФ поднимает учетные ставки до немислимых высот. Деньги из сферы производства и торговли уходят сначала в сферу межбанковских спекуляций, а затем – спекуляций с ГКО. В этот период учетные ставки ЦБ РФ достигали 200%, а пени – немислимых размеров. Возникает Бартер № 2. Поскольку денег в обороте просто

нет, все предприятия оказываются финансовыми банкротами с огромными картотеками по всем видам налогов. Огромные задолженности перед бюджетом, а также перед пенсионным фондом. Все, начиная от угольных шахт и кончая винно-водочными комбинатами, — финансовые банкроты. И руководители предприятий, и работники налоговых органов прекрасно понимают, что эти задолженности никогда не закрыть даже теоретически.

Директора предприятий договариваются с налоговыми органами. Составляются графики платежей в бюджет, и это называется красивым словом — реструктуризация задолженности. **Налогообложения как такового нет. Предприятия платят дань в бюджет.** Размер этой дани и сроки ее выплаты зависят от того, как стороны сумеют договориться. Маленькие фирмы просто уходят от РНС в «черный нал». Российской налоговой системы нет. Она просто не существует. Основной Закон, Конституция производственных отношений на сегодня есть только на бумаге. В реальной же экономической жизни России царит произвол и беззаконие.

И нам с читателем, простым людям, сидящим по ту сторону телевизора, которые каждый день сталкиваются с этим произволом и беззаконием, рассуждения о демократии кажутся наивными и глупыми, пустой болтовней и вздором.

Правовая порочность РНС

Поскольку РНС — это закон, который невозможно выполнить, постольку участники правового поля вынуждены непрерывно его нарушать путем ухода от налогов в «черный нал». Основные игроки следующие. «Старые фирмы» — это бывшие советские предприятия, у которых на балансе находится основной капитал. Эти фирмы в качестве юридических лиц функционировали в условиях РНС последние 8 лет. Поэтому у них огромные задолженности перед бюджетом, расчетные счета заблокированы картотеками, словом, финансовые банкроты.

Часть оборота совершается либо через наличный расчет, либо через векселя Сбербанка, что фактически одно и

то же. Эта часть оборота обслуживает расчеты по выплате заработной платы, командировочных, по закупке горюче-смазочных материалов для автотранспорта и т. д. Безналичный расчет осуществляется через «Боковые фирмы», что фактически одно и то же, что и «Оборотные фирмы». Новый капитал, обычно торговый, который сумел сохраниться и накопиться благодаря уходу от РНС, организует «Базовую фирму» и «Оборотную фирму».

На балансе «Базовой фирмы» находятся основные фонды. Эти основные фонды закупают через уставный капитал, который вносят «черным налогом», полученным от деятельности «Оборотной фирмы». Через «Базовую фирму» не проводятся никакие операции с тем, чтобы не попасть под РНС. (С 2000 г. РНС обязала декларировать уставный фонд. Старый мотивчик из советской хозяйственной системы. Система создает правила, которые невозможно выполнить. Участники игры начинают обманывать Систему, Система пытается их поймать, устанавливая новые правила, и т. д. по кругу.)

Весь оборот капитала осуществляется через «Оборотную фирму». В уставный фонд «Оборотной фирмы» вносится минимальная сумма, достаточная для того, чтобы зарегистрировать ее как юридическое лицо. Оборотный капитал вносится на расчетный счет «черным налогом», как заемные средства. От НДС и налога на прибыль уходят по специальным схемам. Налоги с оборота платятся исправно. Заработная плата начисляется в размере 100 рублей, остальная выдается «черным налогом». Существует такая фирма максимум 3 года. Затем она ликвидируется. **Законно ликвидировать ее невозможно, для этого нужно потратить годы жизни.** Ликвидация происходит следующим образом. Оборотный капитал перебрасывается на вновь открытую фирму или превращается в «черный налог». Меняется состав учредителей. В состав учредителей вносятся паспортные данные каких-нибудь бомжей («космонавтов»). «Оборотная фирма» превращается в «Мертвую фирму», которая где-то болтается на учете в налоговой инспекции, да в банке существует «мертвый» счет.

Схем ухода от налогов через «черный нал» (по-другому уйти невозможно, особенно от НДС) множество, их хорошо знают и предприниматели, и налоговые органы, поэтому нет смысла о них рассказывать особо. Приведем лишь одну, чтобы дать читателю, незнакомому с этими схемами, конкретный пример. Организацией схем ухода от НДС занимаются «космические фирмы», которые организуются, как правило, банковскими работниками. «Космическая фирма» выставляет счет на какие-нибудь услуги «Оборотной фирме». «Оборотная фирма» сбрасывает безналичные деньги на счет «Космической фирме», та покупает векселя Сбербанка и возвращает их «Оборотной фирме», удерживая вознаграждение за реальную услугу по обналичиванию. Существует рынок таких услуг. Цена – 1,5%–3% от оборота. Таким образом, через затраты на фиктивную услугу «задавливаются» НДС и налог на прибыль, а деньги из легального оборота уходят в «черный нал». От налогов с оборота в безналичных расчетах уйти невозможно. Избежать выплаты этих налогов можно, лишь организовав «черный оборот неучтенного товара».

Читателю все эти схемы ухода от налогов могут показаться дикостью, абсурдом и бессмыслицей. Но это реалии сегодняшней экономики России. Если бы не было этих схем и все предприятия исправно платили налоги по предписанным НДС правилам, то на месте нынешних заводов остались бы одни полуразрушенные корпуса цехов с разграбленным оборудованием, из которого выдраны цветные металлы и отправлены на переплавку экспортерам сырья. А население страны за эти 8 лет вымерло бы от голода, холода и разрухи. НДС – это полный абсурд, дикость, бессмыслица и сумасшедший дом. Весь капитал стал преступным. Самая расхожая среди предпринимателей народная мудрость: «От суммы и от тюрьмы не зарекайся».

Причем все всё знают и понимают. Что это – ошибка реформаторов? Или заказ? Внутренний политический заказ, чтобы всех держать в страхе?

Системная порочность РНС

Порочная налоговая система, порочная денежно-кредитная политика ЦБ РФ забирают у действующих предприятий не только всю прибыль, но и весь капитал. Знакомый запашок советской хозяйственной системы. Сначала все у всех отобрать, а затем распределить. Только та, советская система, хотя бы отобрать умела, а российская не может ни то ни другое. Даже изъятое у нее утекает сквозь пальцы, превращается в доллары и либо вывозится за границу, либо закапывается в землю.

Если в целом окинуть взглядом весь совокупный капитал страны, то предстанет следующая картина. Все бывшие советские предприятия, имеющие хоть какие-нибудь основные фонды и ставшие акционерными обществами, превратились в финансовых банкротов, имеют огромные задолженности перед бюджетом. **Те же, кто по тем или иным причинам не имеет этих долгов, при первой же комплексной проверке налоговой инспекции и налоговой полиции немедленно их получают.** Основной капитал этих акционерных обществ уже фактически принадлежит государству. После приватизации прошла фактическая деприватизация. Весь оборотный капитал – преступник. Он давно превращен в доллары и, если не вывезен за границу и не закопан в землю, изредка попадает в сферу легального оборота, чтобы сорвать кусочек прибыли и снова спрятаться от РНС, уйти в тень.

Налоговая реформа Грефа

Не будем критиковать эту программу «реформ», разработанную центром стратегических исследований, потому что авторы очень старались не попасть под критику. В результате родилась бумага ни о чем. А жизненный опыт подсказывает нам, что бумаги ни о чём рождаются для того, чтобы скрыть истинные намерения авторов. В истинных намерениях стратегических разработчиков нам и предстоит разобраться.

Отмена налогов с оборота. Реформаторам второй волны, из-за их менталитета минфиновских чиновников, и в голову не может прийти мысль о снижении налоговой нагрузки на предприятия, речь идёт о перераспределении этой нагрузки. Потери бюджета от отмены налогов с оборота они надеются восполнить повышением налога на прибыль до 35%, повышением акцизов на бензин, дорожного налога, который собирается с владельцев автомобилей при прохождении ими техосмотра. А если этого не хватит, то эмиссией.

В пользу кого задумано такое перераспределение? Формула налога с оборота путём простых алгебраических преобразований раскладывается на сумму двух налогов. Налог на валовую прибыль плюс налог на оборотные средства. А теперь читателю достаточно сравнить соотношение между основными и оборотными фондами двух предприятий, например, автомобильного завода и нефтяной скважины, чтобы понять смысл этой поправки.

Мало того, что экспортёры нефти получают сверхприбыли от завышенного курса доллара. Мало того, что они освобождены льготой по экспорту от НДС, и не они должны бюджету, а бюджет должен им. Мало того, что у ЦБ РФ не хватает рублей, чтобы скупать валютную выручку, и он вынужден прибегать к эмиссии. Теперь нефтяные короли освобождаются от налога с оборота, а малозаметной поправкой о формировании налогооблагаемой базы на прибыль, освобождаются и от налога на прибыль.

Г. О. Греф полностью освобождает нефтедобычу от налогообложения. А экономисты Думы в стране с полностью разваленным производством сумели отыскать какие-то дополнительные источники в доходной части бюджета, при том, что эффект от девальвации рубля к лету 2000 г. полностью исчерпал себя. Ну и ну!

Введение единого подоходного налога. Название этой поправки – фиговый листок, скрывающий истинную суть этой поправки. Правильное название – увеличение ставки подоходного налога на заработную плату, не превышающую 4000 руб. в месяц, с 12 до 13%.

Таким образом, у 97% работоспособного населения изымается дополнительно 1% заработной платы в пользу кого? Мелкие и средние предприниматели, которые составляют оставшиеся 3%, как платили себе заработную плату в виде «черного нала», так и будут продолжать придерживаться этой схемы, потому что нагрузка начислений на заработную плату не уменьшается. От этой новации наших «стратегических разработчиков» выигрывают высокооплачиваемые бюджетники и высокооплачиваемые работники крупных корпораций типа Газпрома, РАО «ЕС России» и т. д., т. е. 0,1% всего работоспособного населения. Куда бы пошел 1%, отнятый у низкооплачиваемого населения? На покупку отечественных продуктов питания. Куда пойдут деньги, отнятые у большинства и отданные ничтожному меньшинству? Либо на покупку импортных товаров, либо будут превращены в виде накоплений в доллары.

Таким образом, экономический смысл этой поправки заключается в том, что 20 млрд руб. ежегодно будет изыматься у отечественного сельского хозяйства, превращаться в доллары и отдаваться частично западному капиталу, а частично американскому бюджету. Для чего понадобилась Г. О. Грефу эта поправка? Контрольные пакеты у владельцев нефтяных компаний сейчас оформлены либо на офшорные компании, либо на российские фирмы. Любая объективная проверка прокуратуры или налоговой полиции легко поставит под сомнение любую приватизацию. Поэтому задача поправки состоит в том, чтобы дать возможность нефтяным королям переоформить пакеты акций на себя как на физическое лицо, и концы приватизации спрятать от возможного юридического преследования.

Что будет с сельским производителем, Г. О. Грефа не волнует. Да что там Греф, депутаты-аграрии голосовали за такую налоговую реформу! Депутаты Явлинский, Немцов, Хакамада после прохождения этой поправки, выступая по телевидению, ликовали.

Похоже, читатель-избиратель, тебя в очередной раз надули, лох ты эдакий!



АНДРЕЙ ПАРШЕВ:

«Я ВЗЫВАЮ К ИНСТИНКТУ САМОСОХРАНЕНИЯ»

Фрагменты выступлений на встрече сотрудников Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и Объединенного института геологии, геофизики и минералогии РАН с автором книги «Почему Россия не Америка?» (М., 2000)* А. П. Паршевым 14 февраля 2001 года. Встречу вел д. э. н. А. В. Евсеенко.

– Мы – геологи, и по инерции все время займемся тем, чтобы открыть в Сибири новые месторождения. В частности, нефтяные. Очень хочется. Но возникает внутреннее предубеждение: а стоит ли нам их открывать? Ведь чем больше имеем, тем больше от нас уходит.

– Абсолютная правда. Я с Вами полностью согласен. Видимо, та цивилизация будущего, которую все описывают как алмазную-хрустальную, будет выглядеть совсем по-другому. Рано или поздно мы все равно придем к циклу использования возобновляемых ресурсов. У нас это – гидроэнергия и лес. Это то, на что мы можем твердо рассчитывать. Все остальное, видимо, от лукавого. Менделеев был совершенно прав, говоря, что нефть – не топливо.

– А газ?

– Я всегда, когда есть возможность, спрашиваю у «больших людей»: а сколько у нас газа? И вот так уже три года мне все говорят: «На 60 лет». Я нашел первоисточник, это оценки конца 80-х годов. Но с тех пор прошло 12 лет, так что уже не на 60. Уренгой, говорят, пустой. Ямал в 6 раз дороже, по нынешним ценам, и кто его будет разрабаты-

* См. рецензию Г. И. Ханина «“Почему Россия не Америка?”»: Размышления над книгой» в ЭКО. 2001. № 3, 4.



вать, непонятно. В Карском море ледовые поля ходят, там ничего поставить нельзя. Иностранного инвестора интересуют только Южный Сахалин и Баренцево море до этой зоны плавающих льдов. Все остальное – нет.

– Как Вы представляете себе будущее нашей страны?

– Не могу сказать, что у меня есть какая-то определенная картина. Я только что разговаривал с умным человеком, который владеет информацией; он говорит, что приморский вал разрушения инфраструктуры сюда докатится примерно через 2,5 года.

Чуть позже или одновременно то же произойдет и в европейской части страны. 65% всего энергоснабжения – это газ Уренгоя, который кончается. Остальное – это мазут, который просто не на что будет потребителю покупать у производителя, потому что потребитель ничего не производит. Такой будет грустный период. Могу сказать, что когда был подобный период Танских войн в Китае, там население сократилось с 40 млн человек до 10 млн.

Мы здесь взрослые люди, и говорим о достаточно серьезных вещах. В гражданскую войну, когда нарушилась инфраструктура, население городов России было менее 20%. Оно с большим трудом рассосалось по деревням, 80% стало деревенским. Куда пойдут 80% городского населения, когда нарушится энергоснабжение? А оно нарушится. Сейчас уже нет физических возможностей все восстановить. Длина наших теплоцентралей, построенных при коммунистах, равна половине расстояния до Луны.

Что касается Москвы, у нас единственный такой источник – это большой угольный бассейн под Москвой, там зольность угля 30–40%, как его сжигать – непонятно. В Москве на душу населения приходится около 5 т условного топлива. Ну, промышленность у нас не работает, Москва-река стала чистой, кувшинки растут, плотва плавает вот такая! 80 млн т угля надо сжечь, 30 млн т золы надо вывезти, и несколько тысяч тонн сернистого ангидрида мы выбросим в атмосферу.

30 лет назад, когда газ только начинался, было такое выражение – «газовая пауза». Считалось, что за время этой

«паузы» мы, используя дешевый газ, получим передышку и разработаем или купим у немцев или свореем технологию сжигания низкосортного угля. Строились КАТЭК, Гусино-озерск, углепроводы, разрабатывались технологии прямого сжигания в кипящем слое, в расплаве карбонатов. Сейчас «газовая пауза» подходит к концу. Погуляли, как говорится, повеселились...

– Как Вы считаете, национальное богатство в бывшем СССР и в сегодняшней России принадлежит одной и той же группе людей, или это разные группы?

– Я согласен, что это в общем-то одна и та же группа, но по естественным причинам в ней произошла возрастная смена. Расскажу такой случай. Я как-то был на семинаре политинформаторов, кажется, в начале правления Ю. В. Андропова. Выступал один прокурорский работник, седой дедушка в синем мундирчике, говорил про теневую экономику. Потом, отвечая на вопросы, задумался и сказал: «Ну вообще-то у нас в стране сложился такой слой людей, контролирующих производство, который считает, что им сейчас уже надо схлопнуть социализм, потому что их позиции ничто не может поколебать». По залу прошел шумок: ну, дедушка, дает! А в зале были политинформаторы КГБ, мы тогда входили в эту систему. Потом стало ясно, что дедушка хорошо понимал, о чем говорил. Тогда это было непонятно.

Если проследить генеалогию, то можно увидеть, откуда взялись те молодые люди в конце 80-х – начале 90-х годов, которые вдруг раз – и вот они миллионеры, миллиардеры. Биологи знают, что биологически продуктивна всегда опушка, например, между лесом и полем. И у нас, на границе укладов, социалистического и капиталистического, всегда жизнь кипела. Так потребкооперация в советское время была самой богатой, потому что между государственным социализмом и натуральной стихией они контролировали границу. И строили себе – в советское время! – дачные участки, двухэтажные особняки с гаражами и бассейнами.

– Делаются какие-то попытки помешать распространению Вашей книги и Ваших идей?

— Ну, как можно помешать? Сейчас же капитализм. Книга раскупается, значит, выпускается. Она есть в Интернете. Если будут скупать и уничтожать, то будет возможность еще допечатать. Один товарищ на меня очень накидывался: вы от меня, мол, чего-то хотите! Я говорю: я от вас хотел только одного — чтобы вы мою книгу купили, и тем самым финансировали издание двух новых книг. И я это от вас получил.

Понимаете, у меня есть какие-то свои политические взгляды — но я все время стараюсь их отделять. Я даже не совсем доволен тем, что кого-то в своей книге обидел. Я вот, в частности, думал, что Кох уехал в Америку, а он почему-то вернулся.

У нас нет возможности выделить тех, кто тут достоин жить, а кто — нет. Это проблема всех. Пути решения опять-таки нужно искать всем. Ни в коем случае нельзя надевать на себя шоры. Иногда я хочу сказать откровенно: ругал Москву, а сам москвич. В Москве есть тяжелейшая проблема. Не знаю, открою секрет или нет, почему Москва и Питер — это база правых? Это самые старые города, с очень большим отрывом от России. Основной социальный слой, поддерживающий правых, это московские и питерские пенсионерки культурных профессий. Они сидят у телевизора. Поэтому нигде не публикуют статистических материалов о среднем возрасте населения регионов и их политических пристрастиях: ищите — не найдете. Более того, в Москве очень большой процент бездетных людей. По глупости, в статистических справочниках этот материал пропускается. Количество бездетных и однопородных женщин в Москве с большим отрывом выше, чем по всей стране, даже в чисто русских областях, где тоже рождаемость невелика. В Питере 666 бездетных и однопородных на 1000 взрослых человек. Это люди, которые даже свое биологическое существование в виде детей продолжать не хотят — тот самый инстинкт смерти.

Очень часто мне кто-то в конце дискуссии говорит: ну, значит, мы все и вымрем. Я отвечаю: говорите за себя. Вот я к чему взываю — к инстинкту самосохранения.



ДВА ФАКТОРА РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Н. Б. КОРНЮХИНА,
Москва

Банковская система

Среди источников инвестиций большое место занимают средства коммерческих банков. Доля средств банков и других финансово-кредитных институтов в структуре источников финансирования инвестиций процветающих корпораций в США составляет 20% от общего объема.

В отечественной кредитно-финансовой системе инвестиционное кредитование до сих пор остается нерешенной проблемой.

Финансовый кризис 1998 г. привел к резкому сокращению кредитования экономики, значительному снижению качества кредитных портфелей. К примеру, на конец 1998 г. кредиты предприятиям и частным лицам в активах Сбербанка занимали всего 16%, а в совокупных активах 100 крупнейших банков России – 44% (причем активы Сбербанка составляли около 27% активов всех банков в стране). Сократилась и доля кредитов в иностранной валюте.

Изъятие вкладов населения сделало коммерческие банки (за исключением Сбербанка) неспособными обслуживать свои обязательства.

Начавшийся после кризиса 1998 г. процесс импортозамещения и рост деловой активности способствовали притоку средств из финансового сектора – у коммерческих банков образовались свободные неработающие активы, которые

© ЭКО 2001 г.



потенциально могут перейти в кредиты предприятиям, в том числе и инвестиционные.

Другая острая проблема – почти полное отсутствие в России потребительского кредитования. На начало 1999 г. его объем составлял около 2,9 млрд дол., или всего 2,4% активов, причем большая часть – это кредиты сотрудникам в рамках «кредитно-депозитных» схем выплаты зарплаты. Для сравнения: в США объем потребительских кредитов составляет 1,2 трлн дол., или 10% совокупных активов коммерческих банков (Великобритания – 18%, Германия – 13%).

Исследователями часто отмечается влияние политики процентных ставок, в том числе ставки рефинансирования Банка России, на размещение банковского капитала в реальном секторе экономики. Однако проведенные статистические исследования не позволили выявить устойчивой связи этого показателя с динамикой инвестиций в основной капитал.

Ключевой показатель, свидетельствующий об активизации процесса инвестиционного кредитования в стране, – отношение совокупного объема кредитов, предоставленных банками страны предприятиям и гражданам (табл. 1), к валовому внутреннему продукту. Чем этот показатель выше, тем активнее банки занимаются кредитованием экономики.

По данным американского рейтингового агентства «Стандард энд Пуэрз», Россия по этому показателю стоит на предпоследнем месте среди 50 стран мира. Суммарная величина всех банковских кредитов составляет лишь 11% ВВП. Для сравнения: в Германии этот показатель составляет 113%, в США – 119%, в Японии – 193%. Даже у бывших социалистических стран отношение кредитов к ВВП существенно выше, чем в России: в Чехии – 90%, в Словакии – 41%, в Польше – 34%, в Румынии – 19%.

Другим значимым источником финансирования капитальных вложений в развитых странах является эмиссия акций (облигаций). Доля эмиссии ценных бумаг в структуре источников финансирования инвестиций процветающих корпораций в США составляет 10% от общего объема.

Однако в России имеющийся у предприятий акционерный капитал, который в большинстве случаев сформирован в результате ваучерной приватизации, недостаточен для обновления производства. Большинство акций приватизированных предприятий неликвидны и зачастую недооценены, что позволяет приобретать пакеты таких акций за бесценок.

Таблица 1

**Динамика объема кредитов, предоставленных
экономике и населению кредитными организациями,
трлн руб. (1998 г. — млрд руб.)**

Кредиты	1993	1994	1995	1996	1997*	1998*
Предоставленные экономике и населению кредитными организациями	5,08	25,54	63,96	97,77	201,7	275,9
<i>В том числе:</i>						
краткосрочные, %	90,9	92,9	94,7	95,1	97,1	96,3
долгосрочные, %	4,9	3,1	5,3	4,9	2,9	3,7
Предоставленные другим банкам	0,35	2,17	9,06	14,38	59,91	57,01

* После изменения методологии учета Банком России объемов кредитных ресурсов.

Источник: Российский статистический ежегодник, М.: Госкомстат РФ, 1999.

Наибольшую ликвидность имеют лишь акции «голубых фишек» — базовых, инфраструктурных и экспортоориентированных производств, а также предприятий электроэнергетики, нефтегазовой и нефтедобывающей, лесной и автомобильной промышленности, металлургии, транспорта и связи, имеющих устойчивый сбыт и активное позиционирование на рынках.

Доля инвестиций за счет вторичной эмиссии ценных бумаг составляет в России всего 0,2% всех инвестиций в основной капитал. Поэтому для превращения акционерного капитала в значимый источник финансирования капиталобразующих инвестиций важно повышение инвестиционной

привлекательности предприятий-эмитентов, их финансовое оздоровление, увеличение ликвидности с целью успешной реализации акций вторичных и последующих эмиссий.

Одним из способов привлечения инвестиционных средств в производство может стать лизинг, на долю которого в экономически развитых странах приходится около 30% общего объема капиталовложений. В рыночных экономиках лизинг выполняет функцию экономического катализатора, обеспечивающего повышение инвестиционной активности на рынке. В условиях России «лизинговый бум» позволит ускорить переход на траекторию устойчивого экономического роста.

Государственные капитальные вложения

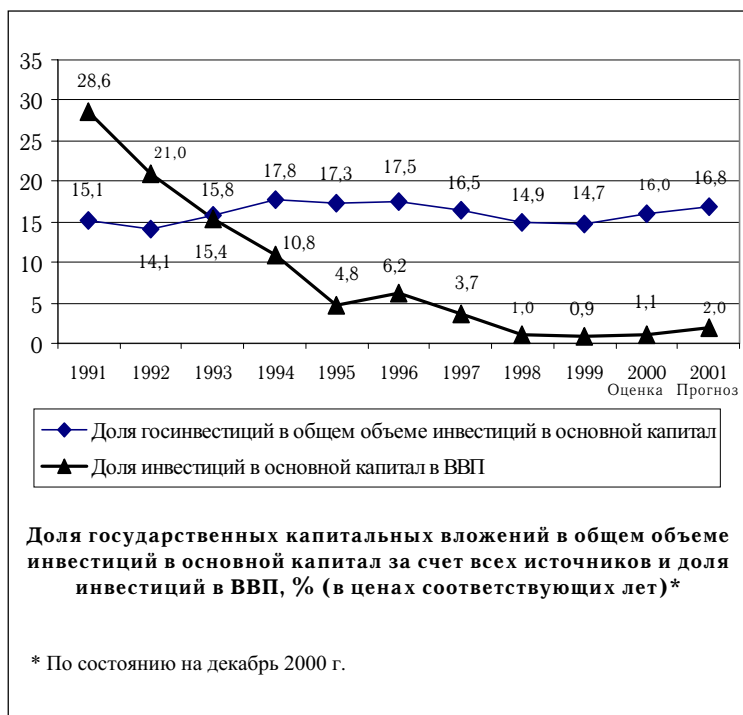
Главная причина снижения инвестиционной активности в условиях переходного периода заключалась в том, что сокращение бюджетного финансирования не подкреплялось увеличением инвестиционных расходов предприятий, финансовое положение которых ухудшалось. До начала 90-х гг. из средств федерального бюджета покрывалось более 90% затрат на инвестиции, в 1992 г. доля бюджетов всех уровней снизилась до 26,9%, а к 1999 г. она стала меньше 15%.

Более того, происходило не только сокращение доли государственных капитальных вложений в общем объеме инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования (см. рисунок), параллельно падал и удельный вес последних в ВВП.

Тем не менее значение государственных капитальных вложений в России остается высоким. При этом повышение роли государства должно заключаться не просто в предоставлении средств для финансирования капиталовложений, а в осуществлении государственной поддержки приоритетных секторов экономики и контроле за их эффективным использованием.

Государственные инвестиции используются как средство антициклического (краткосрочного) регулирования и как средство долгосрочной стратегии. Во время экономических кризисов объем государственных капиталовложений, как

правило, увеличивается, а при «перегреве» экономики темп их роста сдерживается. Антициклический характер политика государственных инвестиций приобрела еще в 30-х годах. Например, если в 1929 г. в США на них приходилось $1/6$ часть общей суммы капитальных вложений, то к 1932 г. их доля выросла до $2/5$.



За 1950–1960 гг. доля государственных инвестиций в общей сумме капитальных вложений составляла: в США – 18,4%, в Италии – 33,7, в ФРГ – 35, во Франции – 39,8, в Англии – 40%. Однако к 70-м годам произошло сближение уровней участия государства как инвестора в развитых странах. Так, из государственного бюджета в США и ФРГ финансируется примерно $1/5$, в Англии – $1/4$, а в Япо-

нии — немногим более $1/4$ всех капиталовложений в экономику (табл. 2). На наш взгляд, этот уровень в перспективе может являться и некоторым ориентиром для российской экономики.

Проведенное статистическое исследование подтвердило наличие тесной взаимосвязи между масштабами участия государства в инвестиционном процессе и динамикой инвестиций в основной капитал в России за 1992–2000 гг.

Таблица 2

Доля федерального бюджета в структуре источников инвестиций в экономику США, %

	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Средства федерального бюджета	16,8	20,0	19,9	21,7	21,2	22,0	21,2	19,5	19,4

Источник: расчеты автора на основе «US Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts of the United States», 1996; Survey of Current Business, January/February 1996.

Итак, в современных условиях перед государством стоит важная проблема — увеличить свое участие на инвестиционном рынке России. При этом государственное регулирование должно не только заключаться в формировании благоприятного инвестиционного климата, государство может быть прямым участником инвестиционного процесса. Кроме того, одной из важнейших целей государственной инвестиционной политики в будущем является повышение эффективности государственных капитальных вложений.



Стратегия – одна из главных составляющих финансового успеха бизнеса. Статья дает представление об основных элементах финансовой стратегии корпорации и ориентирована на слушателей бизнес-школ.

РАЗРАБОТКА КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЙ

М. Д. КРУК,
Москва

Стратегия – не роскошь, а элемент жизнеобеспечения компании

Стратегия – это правила принятия решений, которые формируются в момент начала их реализации. Наличие стратегии наиболее актуально для следующих корпоративных образований:

- крупных интегрированных финансово-промышленных комплексов со значительным количеством составляющих элементов;
- компаний, ориентированных на реализацию новых технологий и продуктов и на завоевание внутреннего и внешнего рынка;
- компаний, осуществляющих крупные инвестиционные проекты (долгосрочные и масштабные);
- компаний, находящихся на стадии интенсивного развития, наращивания производственного и технологического потенциала.

Большинство российских компаний практически не имеют эффективной стратегии развития или же имеют ее «суррогат», который с большой натяжкой можно назвать реальной стратегией, так как такие документы представляют собой эклектический набор перспективных мер, возмож-

© ЭКО 2001 г.



ности реализации которых далеко не соответствуют реалиям развития как самой компании, так и среды, в которой она функционирует.

Кроме того, следует иметь в виду, что зачастую стратегией называют реализуемую политику компании, которая представляет собой набор возможных решений, а не правила их принятия. В практической деятельности мы встречаемся с конгломератом перспективных решений (их подготовкой) и действий, ранжировка которых зависит от потребностей фирмы.

В зарубежной практике принят подход, связанный с ранжированием типов перспективных решений в зависимости от уровня информированности (незнания): постоянные рабочие программы реализуются в условиях неопределенности или частичного риска, различные виды экономической политики компании — в условиях риска и неопределенности, стратегия — в условиях неполноты информации¹.

Выработка стратегии — это, *во-первых*, получение определенного представления о будущем развитии фирмы, организации; активное использование системного подхода, обеспечивающего сложной организации определенную сбалансированность и общее направление развития, — *во-вторых*.

Современные стратегии основываются на проникновении в суть условий, в рамках которых работает определенная сфера экономики, отрасль; осознании задач, стоящих перед компаниями. Это способствует возникновению разнообразных проектов развития, позволяющих выбрать вариант, который обеспечит выживаемость компании и возможность ей выйти на хорошие экономические результаты.

Возникает потребность в разработке *методологии стратегического управления*, специально ориентированной на работу в условиях сложной, динамичной и нечеткой среды. В качестве основы предлагается взять методологию стратегического управления на основе сочетания программно-целевых методов и методов анализа рискованных ситуаций.

При этом меняется объект управления: управляют не поведением, не динамикой развития предприятия, а реали-

¹ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. С.-Петербург: Питер, 1999.

зуемыми на нем процессами, связанными с развитием отдельных сегментов деятельности предприятия.

Компания должна искать компромисс между многими, на первый взгляд, заведомо противоречивыми критериями. Возникает проблема разработки методологии формирования согласованной стратегии современной компании в условиях динамично развивающейся экономики.

К числу ключевых компонентов стратегии относят:

- ✓ определение целей корпорации;
- ✓ стратегический анализ ситуации;
- ✓ формирование вариантов отдельных стратегических решений (альтернатив);
- ✓ выбор стратегических решений;
- ✓ организация реализации стратегии;
- ✓ контроль за выполнением стратегических решений.

Различают стратегию развития организации и стратегию ее сохранения, точнее сказать, выживания.

Применительно к организационному развитию крупных компаний целесообразно проанализировать два основных вида стратегии развития, которые можно представить в виде их аналитической оценки (таблица).

Вид стратегии	Тенденции ресурсного обеспечения	Тенденции организационного развития
Интеграционная стратегия	Крупные инвестиции; организационно-технологическая интеграция; концентрация усилий на решении отдельных задач; внутрисистемная интеграция ресурсов	Жесткое внутреннее регулирование, регламентирование; структурирование ответственности; использование элементов планирования; тенденции к укрупнению организации
Стратегии дифференциации	Активная кооперация; стратегический маркетинг; инжиниринг продукции; новые виды ресурсов в рамках отдельных бизнес-процессов	Усиление функций, связанных с развитием; усиление научно-аналитических начал в управлении; структурированный маркетинг; организационная аморфность

Характер стратегических решений не однозначен и находится под влиянием постоянно меняющейся ситуации на рынке и в экономике. Мотивация сложных корпоративных организаций – это слагаемое финансовой, экономической, социальной и политической компонент. Мотивационные тенденции обуславливают определенные предположения о наборе целей организации, которые лежат в основе выработки стратегии и принятия соответствующих решений.

Очевидно, что стандартного набора целей быть не может, так как капитал модернизируется под влиянием реальных условий работы компании. Философия целей в периоды трансформаций значительно усложняется, что затрудняет поиск конструктивных решений.

В «смутное реформационное время» российской экономике подходит идея, высказанная еще Р. Сайертом и Дж. Марчем² о том, что «организации не имеют целей, цели имеют только люди». С этим приходится соглашаться, хотя представляется, что развитие в нормальных условиях должно происходить не по прихоти отдельных менеджеров, а по возможности соответствовать объективным тенденциям развития экономики страны и отвечать ее потребностям.

Финансовая стратегия крупной компании

Финансовая стратегия компании представляет собой сложную многофакторно ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании. Принципиальная схема ее формирования показана на рисунке.

В общей схеме экономического регулирования финансовая стратегия должна рассматриваться как компонент общей стратегии компании в ряду с производственной, инновационной, инвестиционной, маркетинговой и другими видами стратегических решений.

² Сайерт Р., Марч Дж. О критике макроэкономической теории. М.: Экономика, 1984.

С учетом высокой степени инновационности финансовых инструментов, которыми оперирует компания, выделяют ряд организационно-структурных компонентов финансовой стратегии развития компании:

- выбор целевых рыночных сегментов для работы на перспективу;
- выбор финансовых институтов в качестве приемлемых долгосрочных партнеров;
- определение финансовых механизмов будущих сделок по реструктуризации компании (слияния, поглощения);



Принципиальная схема формирования финансовой стратегии крупной компании

- разработка системы централизованного управления финансами в сочетании с обоснованной децентрализацией других управленческих функций в рамках диверсифицированной схемы регулирования компании.

Очевидна необходимость усиления разработки функционально-ориентированных стратегий в области ценообразования, инвестиционной и инновационной деятельности, организационно-структурного развития корпорации, внешнеэкономической ориентации, деятельности на фондовом рынке. Разработка данных стратегий должна осуществляться в рамках реализации комплексных моделей корпоративного планирования, построения финансовых планов, характеризующих ключевые аспекты развития корпорации на основе системного анализа ее финансовых потоков³.

Современная целеориентация внутрикорпоративного регулирования обуславливает необходимость перевода систем управления от вариантной оценки краткосрочных бюджетов корпорации к разработке *долгосрочных прогнозов бизнес-стратегий корпораций* и их практической ориентации в принятии тактических решений развития корпораций. Для важнейших блоков регулирования корпораций следует разрабатывать локальные прогнозы изменения ключевых показателей.

Например, для производственного блока такими показателями выступают расходы на разработку месторождений, инвестиции в обустройство месторождений, затраты на одну скважину, цена природного газа, объем производства продукции, инвестиции в газовые заводы, норма амортизации и др. Для комплекса корпорации возможна разработка прогнозов изменения: объемов производства и цен, объемов продаж, инвестиций в транспортные коммуникации, расходов на рекламу, размеров привлечения капитала через фондовый рынок и т. д.

Успешная реализация финансовой стратегии предприятия будет способствовать росту объемов продаж и прибыли по осваиваемым новым изделиям и товарам, спрос на которые не удовлетворен; сохранению сложившихся объемов продаж и прибыли по группам изделий, насытивших товарные рынки; смягчению негативных последствий свертывания объемов продаж по реструктурируемым предприятиям и изделиям падающего спроса.

³ Докучаев М. В. Стратегические инструменты регулирования развития корпоративных структур. М.: Изд-во ИЭ РАН, 1998.



Инноватика открывает рынок*

И. Б. ГУРКОВ,
доктор экономических наук,
зав. лабораторией Высшей школы экономики,
Москва

Российская экономика имеет тенденцию к заметному экономическому росту, который нельзя отнести только за счет высокой цены на нефть, международной финансовой стабилизации и т. д. Многие российские промышленные предприятия, пережившие длительную полосу кризиса, освоили целый набор стратегий, позволивших им выжить.

Что происходит с инновациями в фирмах?

В октябре 2000 г. мы провели опрос 64 менеджеров по вопросам направлений и форм организации инновационной деятельности на их предприятиях (фирмах). Все опрошенные менеджеры были слушателями программ переподготовки двух московских бизнес-школ. Средний возраст опрошенных менеджеров составил 30 лет с разбросом от 22 до 50 лет, средний стаж работы в нынешней должности – 2 года и 10 месяцев, средний стаж работы на нынешнем месте – почти 4 года. Таким образом, опрошенные слушатели программ переподготовки оказались весьма информированными и квалифицированными респондентами для оценки положения дел на своем предприятии.

В первую очередь мы попытались выяснить у опрошенных менеджеров, что на самом деле происходит в области инноваций в их фирмах (табл.1).

* Статья написана при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда за счет средств Американского агентства по международному развитию (USAID).



**Сферы освоения нововведений,
имевших положительный эффект**

Область применения	Процент отметивших
Эффективных нововведений не было	13
Технология производства	20
Управление качеством	16
Освоение новых товаров	47
Освоение новых форм сбыта	31
Освоение новых форм кадровой работы и стимулирования	19
Финансовая деятельность	14
Налоговая деятельность	9
Организация управления фирмой	34

Примечание к табл. 1–2: разрешалось выбирать несколько ответов, так что сумма ответов превосходит 100 процентов.

Прежде всего очевидны достаточно упорные действия, предпринимаемые предприятиями в сфере маркетинга и освоения новых форм сбыта продукции. При этом маркетинговые нововведения идут в основном на старой технологической базе при отсутствии движения к улучшению качества. Действительно, проведя корреляционный анализ, мы не обнаружили значимых коэффициентов корреляции между маркетинговыми и технологическими нововведениями.

Производитель все еще равнодушен к потребителю

Принципиально важен вопрос об основных источниках и стимулах инноваций. Респондентам был задан специальный вопрос относительно источников наиболее ценных идей в сфере производства.

Ограниченна рыночная среда, в которой действуют российские предприятия, неустойчивы технологические и информационные цепочки поставщик – производитель – потребитель. И, наконец, отсутствует обратная связь меж-

ду производителем и потребителем, чем всегда грешило отечественное производство.

Стимул – желание обойти конкурентов

Традиционный архетип «инновационной автаркии», господствовавший десятилетиями на отечественных предприятиях, постепенно исчезает. Основой технологического развития отечественных предприятий была самодостаточность и развитие того, что называется «опорой на собственные силы». В настоящее время к этому прибавляется достаточно ощутимая струя интенсивного копирования опыта ближайших конкурентов (в том числе зарубежных) (табл. 2).

Таблица 2

Источники наиболее ценных идей в области производства

Источник идей	Процент опрошенных, отметивших источник
Изобретаем сами	56
Наблюдение за производителями аналогичной продукции	51
Изучение специальной литературы, патентов	30
Посещение выставок, ярмарок	29
Опыт сотрудников с прошлых мест работы	24
Идеи от потребителей	24
От зарубежных партнеров	16
От поставщиков	5

Если добавить такие формы заимствования опыта, как изучение специальной литературы, посещение ярмарок и выставок и использование опыта сотрудников на прошлом месте работы, то возникает картина интенсивной «диффузии» технологических и управленческих нововведений в российском бизнесе. К этому следует прибавить еще одно обстоятельство.

Как свидетельствует практика, «улучшений ради улучшений» не бывает даже в самых «самообучающихся» фир-

мах. Нововведения практически всегда являются вынужденной мерой по отношению к внешней и внутренней бизнес-среде.

Среди стимулов к инновационной деятельности на первом месте – желание опередить конкурентов, давление собственников и потребителей. Более слабым давлением со стороны работников, не желающих работать по-старому, страсть к экспериментаторству, влияние зарубежных партнеров. И в этом ряду на последнем месте – поставщики (табл. 3).

Таблица 3

**Цели руководства. Сравнение фирм,
чья инновационная деятельность находится
под давлением собственников (группа 1),
с остальными фирмами**

Цель руководства	Процент отметивших цель		Вероятность совпадения средних величин
	Группа 1	Остальные	
Укрепление позиций на отечественных рынках	71	56	0,29
Повышение стоимости фирмы	59	22	0,01
Обеспечение высоких зарплат работников	24	7	0,06
Выпуск продукции мирового уровня	18	22	0,70
Сохранение трудового коллектива	6	18	0,15
Освоение зарубежных рынков	6	24	0,04

Достаточно неожиданным для решения проблемы инноватики в российском бизнесе кажется давление собственников (отметили почти 27% опрошенных).

Неужели мы нащупали здесь тех самых «эффективных собственников», в тщетных поисках которых прошло все уходящее десятилетие российских экономических реформ?

Увеличение зарплат и стоимости фирм

Прежде всего собственники, давление которых ощущается в инновационной деятельности, есть в ми-

нимальном числе фирм, где существенные пакеты акций (более 25%) принадлежат трудовому коллективу, и практически нет значительных пакетов акций, закрепленных в госсобственности. Зато в фирмах, где наблюдается влияние собственников на инновационную деятельность, заметно выше присутствие российских и иностранных физических и юридических лиц.

Другое различие между фирмами, инновационная деятельность которых контролируется собственниками, и остальными фирмами, — система целей. Ведущей целью деятельности для фирм с «эффективными собственниками» выступает «повышение стоимости роста фирмы» (большинство опрошенных отметили эту цель как основную). Для ее достижения предпринимаются усилия по стабилизации предложения на отечественном рынке, при этом:

- значительное внимание уделяется заработкам работников;
- сокращаются неэффективные рабочие места;
- в минимальной степени осваиваются зарубежные рынки.

Сочетание максимизации стоимости фирмы с увеличением заработков работников при сокращении избыточных рабочих мест особенно интересно. Похоже, что на четверти российских фирм под влиянием собственников нащупываются эффективные пути максимизации добавленной стоимости — основы повышения экономической стоимости фирмы.

Фирмы, находящиеся под влиянием эффективных собственников, значительно отличаются от остальных фирм в реализации инноваций в трех областях: освоение новых форм сбыта, применение новых структур управления, налоговая деятельность. По интенсивности освоения новых продуктов (товаров, услуг) предприятия с эффективными собственниками несколько уступают остальным предприятиям.

Давление «эффективных собственников» пока транслируется в форме «быстрых инноваций», имеющих минимальные «невозвратные издержки».

В литературе встречается разделение компетенций фирмы на

- технологические ноу-хау;
- системы, обеспечивающие надежность основных бизнес-процессов;
- особые отношения с ключевыми игроками рынка.

Эффективные собственники делают ставку на развитие третьего типа компетенций. Фирмы, чья деятельность направляется собственниками, практически не отличаются от остальных фирм в «самоизобретательстве» и копировании опыта конкурентов. В то же время они значительно опережают остальные фирмы в

- использовании идей от потребителей;
- использовании опыта сотрудников с их прошлых мест работы.

Относительно высокий уровень ориентированности на потребителей фирм, находящихся во владении «инновационного собственника» позволяет частично пересмотреть сделанный выше вывод о разорванности информационных цепочек потребитель – производитель – потребитель. Под влиянием собственников (как российских, так и зарубежных) просматривается постепенное воссоздание подобных цепочек.

«Голос потребителей» может быть услышан всего несколькими людьми «сверху» – предположительно, ключевыми собственниками, активно вовлеченными в построение новых схем и систем сбыта. Использование же «горизонтального» опыта сотрудников (с прошлых мест работы) должно опираться на адекватную систему стимулирования инновационных предложений «снизу».

В фирмах, инновационная деятельность которых направляется собственниками, чаще применяются специальные формы материального и морального стимулирования инноваций. На этих же предприятиях заметно чаще поощрением за выдвижение идей становятся повышение по службе и рост оплаты труда. Шире используется и моральное поощрение инновационной деятельности сотрудников. Эти раз-

личия мы можем интерпретировать как начало тенденции к развитию этой деятельности.

Ориентируясь на Запад, не забывают и Отечество

На российских промышленных предприятиях действительно происходят различные инновации, которые стимулируются собственниками. Успешное освоение новых знаний и навыков управления проявляет себя в способности справляться с трудностями по внедрению стратегий «оживления» бизнеса.

Нехватка знаний о том, как решать проблемы развития российских промышленных предприятий, послужила толчком расцвета бизнес-образования в России. Достаточно взглянуть на стандартную программу отечественных бизнес-школ, чтобы увидеть среди изучаемых предметов отражающие принципиально новые стороны деятельности российских предприятий и фирм.

Например, фондовые рынки или стандарты международного бухучета вызваны новыми сторонами деятельности отечественных предприятий. Вместе с такими дисциплинами, как этика бизнеса, кросс-культурные коммуникации, внешнеэкономическая деятельность, искусство ведения переговоров, они свидетельствуют о растущей открытости российской экономики общемировым тенденциям глобализации.

Такие дисциплины, как стратегический менеджмент, маркетинг, управление персоналом, финансы и инвестиционный менеджмент, помогают понять новую специфику деятельности российских предприятий и фирм.

Наконец, изучаемые в бизнес-школах управление производством, управление качеством, инновационный менеджмент, управленческий учет, экономическая теория нацелены на повышение эффективности деятельности предприятий всех форм собственности, независимо от уровня развития рыночных отношений в их отрасли.

Мы попытались выяснить, как слушатели типичных программ переподготовки воспринимают возможность использования изучаемых дисциплин и в какой степени они могут

использовать полученные знания, умения и навыки. Примененная шкала для оценки западных методов (первая цифра): 1 – совершенно не использовались, 5 – исключительная опора на западную теорию и практику; оценка приложимости знаний и умений (вторая цифра): 1 – совершенно неприложимы, 5 – полностью приложимы.

Экономическая теория – 3,56 и 2,77. Бизнес-планирование и инвестиционные проекты – 3,57 и 3,98. Количественные методы принятия решений – 2,78 и 2,73. Общий менеджмент и организационное поведение – 3,68 и 3,67. Стратегический менеджмент – 3,67 и 3,42. Организация личной работы – 3,38 и 3,69. Коммуникации и переговоры – 3,27 и 3,85. Бухгалтерский учет – 2,63 и 3,77. Управленческий учет – 3,28 и 4,21. Финансы и кредит – 3,41 и 3,27. Фондовые рынки – 3,29 и 2,74. Банковское дело – 3,42 и 2,73.

Управление производством – 3,07 и 2,89. Управление качеством – 3,44 и 3,00. Инновационный менеджмент – 3,18 и 3,32. Управление персоналом – 3,44 и 3,78. Хозяйственное право – 1,59 и 3,56. Внешнеэкономическая деятельность – 3,20 и 3,14. Маркетинг и логистика – 3,45 и 3,51. Этика бизнеса – 3,80 и 3,57.

Однозначная связь между «западничеством» в изучаемых дисциплинах и их практическим использованием отсутствует. С одной стороны, такие «западноориентированные» дисциплины, как этика бизнеса, бизнес-планирование и общий менеджмент, оказались востребованными слушателями. С другой стороны, бухгалтерский учет и хозяйственное право, естественно опирающиеся на отечественные реалии, стандарты и нормативно-методическую базу, также высоко оценены слушателями в плане их использования.

Без сохранения «теплых местечек»

Представляется, что российские менеджеры успешно преодолели во многом искусственное разделение предлагаемых знаний и опыта на «свой – чужой». Практически применение полученных знаний сводится к повышению эффективности руководства подчиненными, повышению обоснованности разработки планов стратегического развития и совершенствованию форм маркетинговой дея-

тельности предприятий. Мы сравнили мнения респондентов относительно тех препятствий, с которыми они сталкиваются при реализации своих знаний и умений (табл. 4). Сравнение было также проведено между двумя группами респондентов – между теми, кто чувствует «инновационное дыхание собственников», и остальными.

Таблица 4

**Препятствия к применению менеджерами
полученных в ходе переподготовки знаний и умений.
Сравнение фирм, чья инновационная деятельность
находится под давлением собственников (группа 1),
с остальными фирмами**

Препятствие	Процент отметивших		Вероятность совпадения средних величин
	Группа 1	Остальные фирмы	
Перегруженность текучкой	75	66	0,50
Неумение презентовать, «продать» идеи	25	18	0,59
Неприятие руководства	19	16	0,80
Неприятие коллег	19	14	0,66
Неприятие подчиненных	13	9	0,703
Нововведения – угрозы сложившейся системе лазеек и «теплых местечек»	0	27	0,00

Перегруженность текучкой, неумение качественно презентовать и подать идеи, а также неприятие руководства – основные препятствия в реализации знаний и умений, полученных в российской системе бизнес-образования. У людей, работающих под ощутимым руководством собственников, эти проблемы проявляются даже чуточку острее.

Но с одной проблемой никому из менеджеров, работающих под руководством собственников, столкнуться не пришлось – с тем, что предлагаемые нововведения были отторгнуты, поскольку они вели к разрушению сложившейся системы «лазеек», теплых местечек» и т. п. Скорее всего,

эта работа по «расчистке» организации уже была до того проведена собственниками, активно участвующими в управлении.

Инициативы менеджеров одобряются собственниками

И в ушедшем прагматическом веке, и в наступающем новом тысячелетии область применения получаемых при бизнес-образовании знаний, умений и навыков во многом сводится к повышению эффективности личной работы менеджера, с весьма ограниченным эффектом для предприятия (фирмы) в целом.

Это происходит из-за особенностей организации инновационной деятельности отечественных фирм – низкого уровня стимулирования инновационного поведения работников, отсутствия эффективной поддержки со стороны руководства, неумения менеджеров выкроить время для оформления и качественной презентации новых идей.

В то же время в составе российских предприятий постепенно выделяется заметная (около 25%) доля фирм, на которых инновационная деятельность находится под пристальным вниманием внешних собственников, активно участвующих в управлении. На подобных предприятиях по-прежнему невысок уровень собственно технологических инноваций.

Зато менеджеры, прошедшие современные программы переподготовки, имеют значительно большие шансы реализовать полученные знания и навыки в виде новых форм маркетинговой работы. Кроме того, активное участие собственников в инновационной деятельности способствует снятию значительной части субъективных барьеров к проявлению инициативы менеджеров.

Внешние собственники, преследуя цель максимизации стоимости компаний, становятся активными «стимуляторами» инновационных процессов на отечественных предприятиях. Компетенции собственников ведут к умению и способности фирмы реализовать конкурентные преимущества, позволяют конкурировать на нескольких рынках.



Как закрепить молодежь в науке?

В. Н. ПАРМОН,
академик РАН,
директор Объединенного института катализа СО РАН,
Новосибирск

Настоящее и тем более будущее науки немыслимы без активного участия в ней молодых ученых, которые являются основными генераторами новых направлений в фундаментальной и прикладной науке. Наиболее продуктивный возраст исследователя – 28–30 лет, время подготовки кандидатских диссертаций. После их защиты темп и продуктивность работы у значительной части научных сотрудников обычно падают.

В результате происшедших за последние десять лет изменений и развала экономики страны обнищавшая Россия, тратя огромные деньги на среднее, высшее и послевузовское образование, готовит и тут же теряет самые квалифицированные молодые научно-технические кадры, которые не идут в российскую науку или промышленность, а уезжают за рубеж или уходят в коммерцию. Их утечка приобрела характер национальной трагедии и представляет непосредственную угрозу национальной безопасности страны. Наиболее тревожна ситуация с научной молодежью в возрасте от 23 до 33 лет; отток молодых специалистов именно в этом, самом продуктивном возрасте, достиг катастрофических размеров. **Приостановление этого процесса – приоритетная суперзадача для государства.**

В СССР не существовало проблем, связанных с оттоком молодых кадров из науки. Что же изменилось в современной России?

В стране, авторитет которой в мировом сообществе резко снизился, открыто и интенсивно проповедуется космо-



политизм. Появился огромный рынок хорошо оплачиваемого труда для молодых, подготовленных и инициативных людей как в науке за рубежом, так и в бизнес-структурах в России, особенно в Москве и Санкт-Петербурге. Открыты границы для выезда за рубеж, при этом у молодых специалистов отсутствуют обязательства перед обществом и государством или конкретными структурами как-то восполнять средства, затраченные на получение вузовского и послевузовского образования.

Стала очень опасной и непопулярной военная служба, но по всей Академии наук России правом отсрочки от призыва могут пользоваться только 500 человек.

Лишь РАН и ее региональные отделения, а также Российский фонд фундаментальных исследований осуществляют последовательные шаги по целевой поддержке и закреплению молодых кадров в науке России. В некоторой степени этому способствуют также Федеральная программа «Интеграция», Президентские программы поддержки научных школ России и молодых докторов наук, госстипендии и госпремии для молодых ученых.

В современной России продуктивные коллективы в области фундаментальной науки удалось сохранить в РАН (особенно в региональных научных центрах – СО РАН и т. п., территориально удаленных от мегаполисов), в немногих университетах (МГУ и т. п.), а также в НИИ военно-промышленного комплекса и в государственных научных центрах, созданных на базе некоторых отраслевых НИИ. Большая часть отраслевых научно-исследовательских институтов перестали быть таковыми в ходе их приватизации и распада.

В связи со сказанным выше основными задачами государства в области работы с научной молодежью в настоящий момент являются:

- ✓ обеспечение востребованности научной продукции государством и российскими производителями и предпринимателями;
- ✓ создание для активно работающих опытных российских ученых возможностей привлечения молодежи, способной перенять опыт старшего поколения. Тем самым будет обеспечено развитие существующих научных школ России;

- ✓ закрепление в российских научных учреждениях той части научной молодежи, которая может работать самостоятельно и стать ядром для зарождения новых научных школ.

Приоритет государства при этом — научные направления, имеющие особую значимость для обеспечения военной, экономической и информационной безопасности и независимости страны. К таким направлениям относятся прежде всего «точные» и технические науки (прикладная математика, физика, химия, некоторые разделы биологии, геология, технологические и конструкторские дисциплины, медицина и т. д.). Конкретный перечень зависит от приоритетных целевых установок государства в конкретный период истории страны и состояния ее экономики. Продолжающийся интенсивный отток молодых научных кадров именно из этих отраслей наук представляет наибольшую угрозу для безопасности страны.

Можно выделить три специфических периода участия научной молодежи в научном процессе.

□ Учеба в университете и процесс освоения наук (процесс «воспроизводства» научных кадров).

Современная российская молодежь в основном понимает преимущество получения высшего образования в России и охотно заканчивает именно российские вузы. Для этого достаточно получить приличное временное жилье (общежитие для иногородних) и стипендию в размере, позволяющем быть вне обязательных повседневных забот о зарабатывании дополнительных средств для существования. В настоящий момент в связи с мизерным размером стипендий нормальный процесс обучения возможен лишь для студентов, имеющих достаточно состоятельных родителей. Чтобы самостоятельно жить (не в Москве), нужно около 1500 руб. в месяц. **Целесообразно, чтобы этот уровень был обеспечен возможностью получения кредита от государства или участия в работе по будущей специальности, но не за счет «подработки» на стороне.**

Существенно также, что в вузах России при значительном увеличении общего количества обучающихся произошло «вымывание» ставших непопулярными (из-за плохого

государственного финансирования) технических специальностей. Тем не менее специалисты этого профиля необходимы для обеспечения подъема экономики России.

□ Активное освоение методов самостоятельной работы в науке (учеба в аспирантуре или работа на младших научных должностях под руководством опытного научного руководителя, способного правильно поставить научную задачу и организовать исследовательский процесс).

К счастью для страны, значительная часть молодежи, оканчивающей вузы, хорошо понимает преимущества защиты кандидатских диссертаций непосредственно в России. Причины – юридическая эквивалентность российской степени кандидата наук зарубежным ученым степеням PhD. Наличие степени кандидата наук открывает дорогу на следующий «ярус» научной элиты (как правило, на позиции «postdoc» и «assistant professor», а затем полностью самостоятельный «professor» – эквивалент российского доктора наук – заведующего лабораторией).

Достоинством российской аспирантуры является обычно очень высокий (по сравнению с зарубежным PhD) научный уровень кандидатской работы при более коротком сроке ее выполнения (в России длительность очной аспирантуры составляет 3 года при, например, 4–5 летней аспирантуре в США и некоторых других странах). Кроме того, обучение в российской аспирантуре традиционно считается самым счастливым и не очень обремененным какими-либо обязанностями периодом жизни молодого ученого, способного, по российским традициям, свободно высказывать собственные суждения в ходе проводимого им диссертационного исследования. В то же время за рубежом (особенно в США) диссертационные исследования проводятся в режиме очень строгого следования указаниям, практически директивам, научного руководителя, обычно имеющего возможность принять собственного аспиранта для выполнения уже утвержденного проекта, поддержанного внешним финансированием – грантом.

Обучение в российской аспирантуре должно предполагать наличие активного ученого-руководителя, работающе-

го в «живом» и имеющем достаточное приборное или иное научное оснащение в научном учреждении. Аспиранту должна быть предоставлена возможность проживания в удобном временном жилье (обычно отдельная комната или однокомнатная квартира) и достаточное (на уровне 4000–5000 руб. в месяц) денежное содержание, позволяющее обеспечить не только себя, но и нередко появляющуюся к этому моменту молодую семью.

□ Самостоятельная научная работа (обычно после получения кандидатской или эквивалентной ей ученой степени).

После того как молодому исследователю присвоена кандидатская степень, российская научная молодежь становится намного более мобильной и стремится найти постоянное место работы с приличной оплатой своего труда (в науке, производстве или бизнесе). В ряде случаев это совмещается с возможностью увидеть своими глазами мир. Удержать в этот момент в нашей стране наиболее активную и продуктивную часть научной молодежи может только хорошо оплачиваемая (не ниже 5000–6000 руб. в месяц), интересная, самостоятельная и востребованная государством или отечественной промышленностью научная работа, поддерживаемая приличным целевым финансированием (самостоятельный грант, хоздоговор и т. п.).

В современной России необходимо учитывать отток молодежи из науки после защиты кандидатских диссертаций, как это происходит и в западных странах.

Бессмысленно бороться с новыми открывшимися рынками труда для молодежи путем запретов. Наиболее действенные способы сохранения кадров – экономические. **При этом максимальные усилия по закреплению научной молодежи в России должны быть предприняты не в период учебы в университете и аспирантуре, а сразу после защиты кандидатской диссертации, так как именно в этот момент миграционная подвижность молодежи становится максимальной, и она склонна либо к уходу в бизнес, либо к отъезду за рубеж.**

Представляется целесообразным провести на государственном уровне следующие меры.

Определив перечень ключевых научных направлений и специализаций, необходимых для обеспечения военной, экономической и информационной безопасности страны, **можно провести эксперимент по введению преимущественно платного обучения по этим специальностям, открыв его государственное кредитование.** Уровень кредитов должен быть сопряжен с возможностью заплатить за обучение и получать достаточную стипендию на период обучения с обязательствами или отработать после обучения определенное количество лет (например пять) в учреждениях ключевого профиля в России, или возратить полученный кредит. **Начинать такой эксперимент, на мой взгляд, целесообразно с наиболее подготовленного для него Новосибирского научного центра СО РАН (новосибирского Академгородка),** в котором имеется более двадцати сохранивших свою активность научных учреждений СО РАН по всем основным ключевым для России научным направлениям и Новосибирский государственный университет, готовящий специалистов для этих учреждений.

Количество студентов и аспирантов, получивших кредит от государства, на первый год эксперимента может составлять 100–150 человек. Затем можно увеличить набор.

Эксперимент по введению платного обучения с государственным кредитованием целесообразно распространить и на специализированные физматшколы-интернаты (их всего четыре – в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Екатеринбурге). Одновременно следует рассмотреть целесообразность внесения соответствующих дополнений или поправок в Закон об образовании РФ.

Нужно резко ускорить строительство благоустроенных общежитий современного типа для аспирантов и жилья для молодых ученых, окончивших аспирантуру, **с привлечением ипотечного кредитования, под гарантии заинтересованных научных организаций.** Следует также увели-

чить число вакансий для освобождения от призыва в армию молодых специалистов, работающих в России по ключевым направлениям науки и техники.

Начиная с текущего года 3–5% из средств, выделяемых бюджетом России на науку и поддержку научно-технического прогресса, следует направить на поддержку научной молодежи, в том числе на увеличение числа аспирантских вакансий в научных учреждениях, имеющих активные научные школы; увеличение числа и размера грантов, выделяемых на конкурсную поддержку самостоятельных работ молодых ученых и уже сложившихся научных школ, где работают молодые специалисты, резкое увеличение дополнительной оплаты научным руководителям за обучение и подготовку молодежи.

Нужно поднять престиж науки и работы в науке в глазах населения страны и, прежде всего, молодежи довузовского возраста. Для этого следует проводить активную пропаганду науки современными средствами массовой информации – на государственном телевидении, по радио, в газетах, а также выпускать научно-популярные журналы и книги.

И, наконец, наиболее заслуженной части ветеранов науки и техники нужно придать статус государственных служащих в части, касающейся пенсионного обеспечения. Это обеспечит государственные гарантии для специалистов, отдавших всю жизнь науке и выходящих на пенсию.

Количественным индикатором успеха станет резкий рост в ближайшие 1–2 года количества абитуриентов, принимаемых на платное обучение в вузы по ключевым для страны направлениям науки и техники, имеющих финансовые обязательства перед государством за такое образование.

За 3–4 года до 30–40 тыс. человек увеличится число очных аспирантов в научно-исследовательских учреждениях страны. В ближайшие 5–6 лет в 4–5 раз сократится число дипломированных специалистов по ключевым направлениям, выезжающих на работу за рубеж или уходящих на работу во внеаучные сферы.



ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

На примере Алтайского края

Л. Г. МИЛЯЕВА,
кандидат технических наук,
О. И. МАРКЕЛОВ,
Бийский технологический институт Алтайского
государственного технического университета
имени И. И. Ползунова

Общая ситуация на региональном рынке труда Алтайского края в 1992–1999 гг. была достаточно сложной, что, несомненно, сказалось на социальном климате в крае. Рост социальной напряженности, на наш взгляд, был обусловлен следующими обстоятельствами:

- значительно сократились инвестиции в развитие экономики и социальной сферы (инвестиционная активность как важнейший фактор поддержания занятости за анализируемый период упала на 75%);
- на 65,3% уменьшился объем производимого в крае промышленной продукции; наибольшее падение было отмечено в легкой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, машиностроении, металлообработке и производстве строительных материалов;
- объем валовой продукции сельского хозяйства с 1992 по 1999 гг. уменьшился на 20,3%, причем наибольшее сокращение пришлось на 1994, 1996–1997 гг.;
- ухудшилось финансовое положение предприятий – более половины из них работали с убытком. Наибольший удельный вес убыточных предприятий был зафиксирован в сельском хозяйстве и на транспорте;
- росла просроченная задолженность по выплате средств на потребление. Наиболее высокие темпы прироста задолжен-



ности отмечались на предприятиях машиностроения и металлообработки, транспорта, электроэнергетики. При этом около 85% общей задолженности приходилось на предприятия и организации негосударственного сектора;

- объем розничного товарооборота, включая общественное питание, снизился на 71,9%;
- продолжалась депопуляция населения: коэффициент смертности (14,9) в 1,5 раза превышал коэффициент рождаемости (9,4).

Справедливости ради следует отметить, что в 1999 г. наметились, а в первом полугодии 2000 г. продолжились позитивные изменения в экономике края.

Индекс физического объема промышленной продукции за этот период в сравнении с соответствующим периодом прошлого года составил 110,6%. Рост объема производства произошел на предприятиях черной металлургии (на 2,3%), химической и нефтехимической (56,2), машиностроения и металлообработки (6,5), лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной (8,1), производства строительных материалов (18,4), пищевой (18,5), легкой отраслей (10,5%), и только на предприятиях электроэнергетики, а также мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности объем выпускаемой продукции снизился.

Объем продукции сельского хозяйства в сравнении с соответствующим периодом прошлого года составил 104,5%, оборот розничной торговли – 108%.

Инвестиции в основной капитал увеличились на 14,6%, объем строительных работ – на 38,8%, платных услуг населению – на 11,1%.

Начисленная средняя заработная плата на одного работника составила 1183 руб., что в полтора раза выше, чем в соответствующий период прошлого года. Однако при этом в крае сохраняется задолженность по заработной плате. Продолжительность невыплаты заработной платы по состоянию на 1 июля 2000 г. перевалила два месяца. Удельный вес населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в первом полугодии 2000 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года уменьшился с 66,3 до 56,7%. При этом среднедушевой денежный доход по-

прежнему остается низким и составляет 1136 руб. Величина прожиточного минимума на душу населения в июне была 898 руб., а отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму – 1,27.

В 2000 г. продолжилось **уменьшение масштабов скрытой безработицы**. Так, численность вынужденно занятых неполное рабочее время и находящихся в отпусках без сохранения заработной платы на крупных и средних предприятиях, соответственно, составила на 1 июля 2000 г. 47,8 и 44,1 тыс. человек, или 6,3 и 5,8% от среднесписочной численности работников против 6,7 и 7,9% на ту же дату прошлого года.

По данным Алтайского краевого комитета государственной статистики, сократилась численность экономически активного населения (на 24 тыс. человек). К началу второго полугодия 2000 г. она составила 1179,1 тыс. человек, или 44% от общей численности населения края. На 1 июля 2000 г. в крае экономической деятельностью заняты 1944,6 тыс. человек (88,6% экономически активного населения); 135 тыс. человек, или 11,4%, не имели занятия и по методологии МОТ классифицировались как безработные.

Важным положительным моментом является **уменьшение в 2,5 раза напряженности на официальном рынке труда края**: с 5,3 тыс. человек (на 01.07.99 г.) до 2,1 тыс. (на 01.07.2000 г.). В сельской местности она составила 12 тыс. человек (на 01.07.99 г. – 23 тыс.), в городской – 1,4 тыс. (на 01.07.99 г. – 3,7 тыс.). Видимо, сыграло свою роль принятие закона Алтайского края «О порядке предоставления работодателями информации о наличии вакантных рабочих мест (должностей) в органы государственной службы занятости населения». В результате число вакансий, заявленных в органы службы занятости, увеличилось. Так, на начало 2000 г. в банках данных служб занятости имелось 6244 вакансии. В целом по краю за первое полугодие 2000 г. от 6,5 тыс. предприятий поступила в банк данных 39131 вакансии, или в 1,3 раза больше, чем за соответствующий период 1999 г.

Однако на фоне снижения общей численности безработных был отмечен **рост численности зарегистрированных безработных**. В 34 территориях края уровень безработицы превышает средний показатель. Почти 80% безработных составляют женщины, а в ряде сельских районов их доля достигает 90%. Около трети безработных – молодежь в возрасте до 29 лет (на некоторых территориях их доля достигает 60%). Растет хроническая безработица. Хотя средняя продолжительность безработицы в 2000 г. осталась на уровне прошлого года (8 месяцев), доля безработных, стоящих на учете более года, увеличилась с 26,3 до 29,3%.

Нормализации (или, по крайней мере, смягчению) ситуации на рынке труда должна способствовать региональная политика, учитывающая приоритеты государственной политики в сфере занятости и местную специфику. Так, в Федеральной целевой программе содействия занятости населения РФ на 1998–2000 гг. указывалось: «В регионах с преобладанием моноэкономической структуры производства, а также в малых городах, где нет еще достаточно реалистичных программ выхода из кризиса и улучшения экономической конъюнктуры (прежде всего в области инвестиций), политика в сфере занятости должна быть преимущественно направлена на сдерживание безработицы и социальную поддержку безработных. Вместе с тем в таких регионах государственная политика, ориентированная на рост эффективности и ускорение структурных сдвигов в занятости, должна активизировать деятельность исполнительных органов власти по выводу экономики региона из кризиса и разработке соответствующих программ развития».

Таким образом, приоритетными направлениями государственной политики занятости должны стать мероприятия, направленные на повышение эффективности и ускорение структурных сдвигов в сфере занятости, в том числе изменения в структуре занятых по отраслям (табл. 1), по формам собственности и т. д.

Изменения в структуре занятых по формам собственности показаны в табл. 2.

**Отраслевая структура занятых в экономике
Алтайского края, тыс. человек**

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность	342,0	322,2	275,7	251,1	229,5	212,6	193,3	178,3
Сельское хозяйство	254,6	247,2	232,1	221,6	215,5	205,3	186,2	203,9
Лесное хозяйство	5,4	5,7	5,8	6,4	6,7	6,5	6,2	8,5
Строительство	106,4	83,1	74,4	63,7	57,1	50,1	48,6	49,4
Транспорт и связь	86,4	79,7	75,7	70,2	66,9	62,1	54,0	51,4
Торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт, заготовки	105,5	91,9	91,2	92,6	90,7	76,7	62,7	55,4
Жилищно-коммунальное хозяйство, непродовольственные виды бытового обслуживания населения	57,8	48,9	47,9	46,7	48,6	46,9	46,6	41,9
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	67,8	69,8	71,0	73,0	74,4	73,6	74,0	73,2
Образование, культура и искусство	130,2	132,8	130,6	129,9	127,9	125,4	123,7	121,0
Наука и научное обслуживание	10,3	6,9	6,2	5,7	5,0	4,8	4,1	4,1
Кредитование, финансы и страхование	10,9	11,2	13,0	12,6	11,8	10,8	10,6	10,2
Аппарат органов управления	26,9	30,7	32,7	37,7	47,4	43,4	45,8	46,1
Итого	1222,3	1144,5	1065,4	1021,8	995,9	932,8	871,4	859,4

**Распределение численности занятого населения
по секторам экономики края, %**

Сектор экономики	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Государственные и муниципальные предприятия и организации	71,5	54,7	43,0	42,6	42,3	39,3	38,0	37,4
Частный сектор	13,3	33,1	41,6	41,6	41,4	48,7	50,3	52,7
Общественные организации	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	1,7	0,7	0,9
Предприятия и организации смешанной формы собственности	14,5	11,6	14,7	15,0	15,6	10,1	10,7	8,8
Предприятия и организации с иностранным участием	–	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2

По оценкам американских исследователей, максимальная эффективность общественного производства наблюдается при удельном весе госсектора, равном 21%.

В России накануне принятия Закона «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» доля госсектора составляла 90%. В 1990 г. доля занятых в государственном секторе экономики по России составляла 82,4%, а в Алтайском крае – 86,5% (для сравнения в США – 15,9%). За 1992–1999 гг. удельный вес занятых в госсекторе края сократился с 75,1 до 37,4%.

В зарубежной практике приватизация в чистом виде встречается крайне редко, в основном создаются смешанные предприятия, призванные снять недостатки каждой из форм собственности и реализовать преимущества. Исходя из мирового опыта, изменения в структуре занятости населения по формам собственности в ближайшей перспективе должны быть нацелены на снижение доли занятых в госсекторе края хотя бы до одной трети.



Продовольственные рынки — границы и без них

С. Н. ЧИРИХИН,
кандидат экономических наук,
начальник отдела территориального управления
Министерства по антимонопольной политике
и поддержке предпринимательства РФ,
Новосибирск

Развитие конкуренции на товарных рынках во многом зависит от их географических границ. Эти границы обозначены экономическими, технологическими, административными барьерами, которые определяют участие покупателей в приобретении того или иного товара на ограниченной территории.

Как определить границы рынка?

Территория рынка определяется по принципу равной доступности товаров для покупателей.

При определении географических границ рынка учитывается движение товаров между территориями, предположительно входящими в единый рынок. При этом дополнительные издержки на транспортировку товара от продавца к покупателю незначительны; сохраняются качество и потребительские свойства товара при его транспортировке, на территории нет административных ограничений на ввоз или вывоз товаров. Имеет значение также сопоставимый уровень цен на товары внутри границ этого рынка.

О значимости транспортных издержек судят по отношению транспортного тарифа к стоимости перемещаемого то-

© ЭКО 2001 г.



вара. Если это отношение меньше 5–10%, то транспортные издержки следует считать незначительными.

Нами была проведена экспертная оценка географических границ оптовых рынков продовольственных товаров, входящих в минимальную потребительскую корзину.

Оказалось, что оптовый рынок ограничен территорией Новосибирской области для вареной колбасы, цельного молока, сметаны, творога, яиц, пределами г. Новосибирска – для ржаного и пшеничного хлеба, а для таких продуктов, как говядина, мясо птицы, колбаса полукопченая, рыба мороженная, сливочное и подсолнечное масло, маргарин, твердые сыры, сахар, пшеничная мука, рис, пшено, вермишель, картофель, капуста, лук, морковь, яблоки, он шире, чем территория области.

Колбаса, мясо и хлеб

Рынок вареных колбас. Географическими границами этого рынка считается территория Новосибирской области, потому что есть технологические ограничения на перемещение скоропортящегося товара. Емкость рынка имеет тенденцию к стабилизации в объеме 15 тыс. т в год. Растут объемы ввоза и вывоза из региона.

Основной производитель – АООТ «Новосибирский мясоконсервный комбинат». До недавнего времени предприятие ежегодно снижало объемы производимой продукции на 10–20%, что было связано с падением спроса, повышением конкуренции со стороны иногородних производителей и недостатком денежных поступлений для финансирования текущей деятельности. В связи с этим были созданы торгово-заготовительные и заготовительные филиалы АООТ в районных центрах области.

Эти филиалы-магазины имеют собственные расчетные счета, на которых накапливаются средства и через которые ведутся расчеты с хозяйствами и частными лицами, сдавшими скот. Как следствие, реализация колбасных вареных изделий растет в среднем на 200–300 т ежемесячно. Начат выпуск вареных колбас со сроком реализации, увеличенный до 25 суток.

Доля АОТ «Новосибирский мясоконсервный комбинат» на исследуемом рынке в 1998 г. составляла 49,3%, в 1999 г. – 33,5%. Так что состояние конкурентной среды на рынке следует признать удовлетворительным.

Рынок мясных полуфабрикатов. Географические границы рынка – тоже территория Новосибирской области. Емкость рынка имеет тенденцию к снижению. Основной производитель – опять же АОТ «Новосибирский мясоконсервный комбинат». Его доля на рынке колеблется в пределах 30–35%. Состояние конкурентной среды на рынке следует признать также удовлетворительным.

Рынок пшеничного и ржаного хлеба. Так как хлеб является скоропортящимся продуктом, географическими границами рынка можно считать территорию г. Новосибирска.

Участники рынка – крупные товаропроизводители: ОАО ПКФ «Новосибхлеб», АОТ «Хлебокомбинат “Восход”», АОТ «Русич», АОТ «Сибирячка», АОТ «Хлебокомбинат “Инской”» и более сотни мелких предприятий, выпекающих хлеб (мини-пекарни, кафе, столовые, специальные цеха разных министерств и ведомств).

В производстве пшеничного хлеба доля крупных хлебокомбинатов на рынке составляет около 65%, на долю мини-пекарен и других мелких предприятий приходится 35%. Крупные хлебокомбинаты осуществляют выпечку хлеба в полном ассортименте, тогда как мини-пекарни и малые предприятия хлеб первого сорта и ржаной не выпекают. Наибольший удельный вес в поставках хлеба для конечных потребителей занимает хлеб первого сорта – 72,5% (население предпочитает именно этот сорт); хлеб второго сорта – 24,3%, высшего сорта – 3,2%.

Крупные товаропроизводители являются наиболее надежными поставщиками хлеба и хлебобулочных изделий, имеют сложившиеся связи с предприятиями розничной торговли и отработанную технологию производства. Мини-пекарни и малые предприятия постепенно уходят с рынка.

Если в 1996 г. их насчитывалось 206, то в 1997 г. осталось 106 мини-пекарен и малых предприятий. В последую-

шие годы эта тенденция проявляет себя с меньшей интенсивностью. Хлебокомбинаты могут увеличить объемы своей продукции, так как их производственные мощности загружены не полностью. Оптовый рынок пшеничного хлеба высококонцентрирован. Доля ОАО ПКФ «Новосибхлеб», наиболее крупного участника этого рынка, составляет 36%.

В течение последних 3–4 лет завершилась демонополизация локальных рынков хлеба в районах области. Крупные хлебокомбинаты утратили контроль за рынками вследствие увеличения поставок более качественной и дешевой продукции от малых предприятий. Хлеб ржаной производят четыре хлебокомбината города, наибольшую долю имеет ОАО ПКФ «Новосибхлеб» – 75,5%.

Концентрацию – под особый контроль

Рынки молочной продукции. Основные рынки цельного молока, кисломолочной продукции, сметаны и творога находятся в границах территории Новосибирской области, поскольку имеются технологические ограничения по перемещению товара за пределы области – непродолжительный срок годности продукта для потребления (см. табл.).

Доли наиболее крупных участников оптовых рынков молочной продукции в Новосибирской области

Наименование товара	1996		1999	
	Наименование наиболее крупного участника рынка	Доля на рынке, %	Наименование наиболее крупного участника рынка	Доля на рынке, %
Молоко цельное	ОАО «Альбумин»	33,4	АОЗТ «Племзавод “Ирмень”»	19,0
Кисломолочная продукция	ОАО «Альбумин»	52,0	ОАО «Сибирское молоко»	52,7
Сметана	ОАО «Альбумин»	51,0	ОАО «Сибирское молоко»	31,6
Творог	ОАО «Альбумин»	37,0	ОАО «Сибирское молоко»	41,1

На рынках молочной продукции расширяется имущественный контроль над местными производителями со стороны предприятий, работающих на других рынках аналогичной продукции. За последние два года ОАО «Лианозовский молочный комбинат» (г. Москва) приобрел значительные пакеты акций крупнейших поставщиков молочной продукции на областные рынки.

Дальнейшее усиление присутствия на этих рынках ОАО «Лианозовский молочный комбинат» непосредственно через поставку продукции или опосредованно, через увеличение доли в уставном капитале действующих предприятий или создание новых, приведет к усилению рыночной власти этого ОАО. И потому процессы экономической концентрации на рынках молочной продукции находятся под особым контролем государственных органов.

Технологических и административных барьеров нет

Рынок мяса птицы. Географические границы рынка выходят за пределы области, но рассмотрим сегмент рынка в ее пределах. Наиболее крупными производителями на территории области являются АОЗТ «Нечаевское», ЗАО «Октябрьское» и ЗАО «Черепановское», доля каждой из которых в общем объеме производства составляет 20–30%. Количество производителей сокращается.

Основные проблемы с точки зрения хозяйственников:

- отсутствие оборотных средств;
- необходимость в реконструкции оборудования и помещений;
- слабость кормовой базы.

Большую часть ввезенного продукта составляет импортное мясо птицы (около 95% из США). Объем ввоза имеет тенденцию к снижению. Состав поставщиков ежегодно практически полностью обновляется. Вывоз мяса птицы осуществлялся в основном железнодорожным и авиационным транспортом, и его объем тоже имеет тенденцию к снижению. Доля реализации мяса птицы отечественными производителями увеличивается, улучшаются качественные характеристики товара.

Состояние конкурентной среды на исследуемом сегменте рынка – территории Новосибирской области – следует признать удовлетворительным.

Рынок сахара. Технологических и административных барьеров по перемещению товара в пределах области и через ее границы не обнаружено. В целом для Новосибирской области и соседних регионов характерна незначительность транспортных расходов на перемещение товара. Также обращает на себя внимание сопоставимость уровня цен.

По данным выборочных наблюдений, между регионами возникают существенные товаропотоки при конъюнктурном колебании цен. Географические границы исследуемого рынка шире, чем территория Новосибирской области, которая, таким образом, составляет сегмент более обширного рынка.

Состав продавцов на территории области очень динамичен. Наиболее крупные поставщики в регион зарегистрированы в Москве. Субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке, нет. Около трех четвертей российского сахара поставляется от производителей Краснодарского края, 10% – Белгородской, 5% – Пензенской области. Согласно экспертным оценкам, поставки импортного сахара составляют около 40% объема реализации в области с примерно равной долей продукта белорусского и украинского производства. Поставки импортного сахара в регион постепенно сокращаются.

Конкурентная среда на сахарном рынке – территории Новосибирской области – нормальная.

Тем, кто любит макароны

Рынок макаронных изделий. Административных, технологических, экономических и других барьеров по перемещению этих изделий в границах области и за ее пределами не выявлено. Стоимость перемещения из Новосибирска в административные центры соседних регионов составляет 2–3% от оптовой стоимости одной тонны продукта. Так что транспортные барьеры при перемещении товара за пределы области отсутствуют. Территория Новоси-

бирской области может рассматриваться как сегмент более обширного рынка.

Крупные производители в Новосибирске – ОАО «Новосибирская макаронная фабрика», АО «Акор». Мелких производителей в районных центрах области и областном центре – около 20 и около 50 посредников, поставляющих макаронные изделия из-за пределов области. Основные страны-производители импортной продукции, реализуемой в Новосибирской области, – Италия, Польша, Венгрия.

На территорию области также поставляется продукция ОАО «Алмак» (Барнаул), ЗАО «Алтан» (с. Поспелиха Алтайского края), ОАО «Макфа» (Челябинск), ОАО «Омская макаронная фабрика». Но ни один из этих производителей не делает прямых поставок. Доля ОАО «Новосибирская макаронная фабрика», наиболее крупного производителя, в поставках на территории области составляла 30–40%, но в 2000 г. снизилась до 15%.

Таким образом, состояние конкурентной среды рынка макаронных изделий на территории Новосибирской области можно считать удовлетворительным.

* * *

Основные результаты исследования

1. Состояние конкурентной среды на большинстве основных продовольственных рынков региона (за исключением рынков хлеба ржаного и молочных продуктов) удовлетворительное.
2. Демонополизация локальных рынков хлеба в районах области завершилась.
3. Снижается концентрация на региональных рынках колбасы вареной, молока цельного и сметаны.
4. Уменьшается доля наиболее крупного участника на региональном сегменте рынка макаронных изделий.
5. Рынки хлеба ржаного и молочных продуктов нуждаются в демонополизации и развитии конкуренции.



«ПОСЛЕДНЯЯ ЖЕРТВА»:



денежная реформа 1947 года

С. А. ПАПКОВ,
доктор исторических наук,
Институт истории СО РАН,
Новосибирск

Реформа декабря 1947 г. представляет собой уникальный, нетрадиционный опыт выхода из инфляции, восстановления сбалансированного товарно-денежного обращения в условиях распределительной экономики и абсолютного господства правительства в кредитной сфере.

Эта реформа носила конфискационный характер, преследуя цель изъятия из обращения избыточного количества скопившихся на руках у населения в годы Великой Отечественной войны наличных денег, которые заменялись на новые, полноценные деньги образца 1947 г. В ходе реформы предполагалось также отменить карточную систему

© ЭКО 2001 г.



распределения товаров, ликвидировать многообразие розничных цен (государственных, применявшихся при карточной системе, государственных коммерческих и рыночных) и развернуть открытую торговлю по единым государственным ценам.

Согласно постановлению Совета Министров СССР и ЦК ВКП(б) от 14 декабря 1947 г. «О проведении денежной реформы и отмене карточек на продовольственные и промышленные товары», все деньги, находившиеся у населения, государственных, кооперативных и общественных предприятий, организаций и учреждений, а также у колхозов, обменивались из расчета 10 руб. старых денег на 1 руб. новых.

Более льготные условия обмена устанавливались лишь для вкладов на текущих счетах населения и в сберегательных кассах: до 3 тыс. руб. вся сумма вклада переоценивалась в пропорции 1:1; вклад до 10 тыс.: за первые 3 тыс. — 1:1, остальная часть: за 3 руб. старых — 2 руб. новых; свыше 10 тыс.: первые 3 тыс. — 1:1, остальная часть: за 2 руб. старых — 1 руб. новых.

В этом же постановлении давалось указание не производить никаких выдач и приемов вкладов в течение трех первых дней обмена (необходимых для изъятия «излишков») и всю операцию по обмену завершить в недельный срок.

Обмен наличных денег на новые затрагивал все слои населения. В постановлении от 14 декабря 1947 г. указывалось, что «при проведении денежной реформы требуются известные жертвы. Большую часть жертв государство берет на себя. Но надо, чтобы часть жертв приняло на себя и население, тем более, что это будет последняя жертва... Порядок обмена ударит прежде всего по спекулятивным элементам, накопившим крупные запасы денег и держащим их в “кубышках”. Потери же подавляющего большинства трудящихся, связанные с обменом денег, будут кратковременны и незначительны и будут полностью перекрыты благодаря отмене высоких коммерческих цен и снижению существующих пайковых цен на хлеб и крупу»¹.

¹ Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам. — М.: Госполитиздат, 1958. Т. 3. С. 256.

Перечисленные положения, достаточно известные многим российским гражданам старшего поколения, служат необходимым пояснением к нескольким публикуемым ниже оригинальным документам, извлеченным из фондов Государственного архива Новосибирской области (ГАО), знакомство с которыми позволяет составить конкретное представление как о самом процессе реализации денежной реформы, так и его последствиях.

В содержании этих документов прежде всего отчетливо отражается тот факт, что подготовка к перестройке денежного обращения не была секретом для многих граждан, и в этой связи население не ожидало от своего правительства ничего хорошего: чем ближе становились сроки предстоящей реформы, тем больше нарастала всеобщая паника, приводившая к «сбросу» наличных денег, покупательскому ажиотажу и увеличению рыночных цен. Таким образом, социально-психологическая атмосфера для обмена была крайне неблагоприятной. В то же время трудно себе представить, что данное обстоятельство оказывало существенное влияние на замыслы устроителей или могло бы стать препятствием для них в реализации плана внезапного обмена всех денег в стране.

И все же, несмотря на растущее напряжение в обществе, масса держателей наличных средств и банковских вкладов оказалась застигнутой врасплох. 14 и 15 декабря 1947 г. — дни обнародования правительственного постановления об обмене — стали днями головной боли для тысяч советских граждан. В течение трех-четырех дней множество людей — обладателей денежных накоплений — предпринимали лихорадочные усилия по спасению личных средств, пытаясь как-то избавиться от обесценившихся денег. Участниками этого драматического процесса были колхозники и рабочие, партийные и советские руководители, служащие торговых, финансовых, заготовительных организаций, милиционеры и работники госбезопасности.

Публикуемые документы рисуют яркую картину противостояния населения с государством на финансовом поле. Характеризуя естественную реакцию граждан, они демонст-

рируют появление нескольких способов ухода от конфискационных мер правительства. Наибольшее распространение получили три основных схемы: дробление вкладов на части, не подлежащие изъятию; попытки отоваривания наличных денег с последующей перепродажей приобретенного товара и конвертация денег старого образца через сберкассы путем оформления вкладов задним числом.

Вполне объяснимо то обстоятельство, что основные манипуляции с обесценившимися деньгами (основные — по числу, но не масштабам) производили лица, имевшие те или иные права на совершение товарно-денежных операций: заведующие магазинов и складов, кассиры, бухгалтеры, руководители хозяйственных организаций, артелей и колхозов, банковские служащие. Источники показывают, что именно 15–16 декабря с их участием было зафиксировано наибольшее число нарушений и преступлений, связанных с незаконным оборотом денег. Что касается общих масштабов борьбы государства с махинациями этого периода, то только в Новосибирской области к началу марта 1948 г., по информации областного прокурора Гусева, «за нарушение постановления о денежной реформе привлечены 262 человека, из них два секретаря райкома партии, 61 работник сберкассы, 13 работников МВД и т. п.»²

Еще один результат, к которому привела денежная реформа 1947 г., — это резкое ухудшение порядка распределения товаров широкого потребления. Вопреки заверениям сталинского правительства, обмен рублевой массы с одновременной отменой карточной системы не создал для населения «больших материальных выгод», как планировалось и объявлялось в постановлении от 14 декабря: торговая сеть оказалась просто не подготовленной к новым условиям реализации товаров. Публикуемые документы наглядно свидетельствуют о том, что уже с выдачей первой зарплаты новыми деньгами обеспечение населения хлебом и другими товарами превратилось в гигантскую проблему. Кроме того, сама торговая сеть и ее аппарат стали источником массовых махинаций и преступлений.

² ГАНО, ф. П. 4, оп. 12, д. 62, л. 240.

В этих условиях власти, как обычно, прибегли к эстренным административным суровым мерам, надеясь таким образом подавить попытки воровства и обмана потребителей. С этого времени кампании «внезапных массовых проверок» предприятий торговли и общепита, а также «профилактика» с применением сил милиции и «ревизионных комиссий» становятся традиционным атрибутом экономической жизни.

Документы публикуются без каких-либо поправок и изменений, с сохранением их стиливых особенностей³.

Документ № 1

Секретно

СЕКРЕТАРЮ НОВОСИБИРСКОГО ОБКОМА ВКП(б)

тов. КУЛАГИНУ М. В.

ИНФОРМАЦИЯ

о настроениях среди населения

В связи с предполагаемой отменой продовольственных карточек и замены денежных знаков отдельные группы населения настроены панически, в результате: одни скупают различные, подчас ненужные вещи, другие — продают. Так, в Культторге г. Новосибирска 7.XII — с. г. женщина (фамилия неизвестна) купила сразу 40 колод игральных карт. В Ювелирторге в течение нескольких дней была разобрана почти вся хрустальная посуда и серебряные вещи.

В г. Тогучине, по заявлению секретаря райкома тов. Ильенко, в магазине в течение примерно трех лет лежали нереализованные патефоны и другие товары. В последние дни все товары реализованы, а один старик, нигде не работающий, житель г. Тогучина, купил сразу три патефона.

В гастрономических магазинах гор[одов] Новосибирск и Бердск скуплены все продукты, кроме дорогих вин и шоколадных конфет, и в г. Бердске в магазине осталась одна соль, но и за солью большие очереди.

На рынках заметно уменьшился завоз продуктов и резко повысились цены. Например, в Тогучине дней 10 тому назад мясо стоило 30–40 руб[лей] килограмм, а теперь — 150–170 рубл[ей], масло вместо 80 рублей — 150–200 рублей.

В Болотном цена мяса с 25 руб[лей] повысилась до 100 рублей, в г. Бердске — с 40 до 80–100 руб[лей], а масло стоит уже 220 рублей килограмм и т. п.

³ Редакцией произведены незначительные купюры, отмеченные [...].

Один гражданин (житель г. Бердска), пользуясь паническими настроениями, продал свою корову за 32 тыс. рублей, в то время когда рыночная цена коров дней 10 тому назад определялась 3–4 тыс. рублей.

Характерно отметить такой факт, что в швейной мастерской, расположенной в 100-квартирном доме, которая обслуживает главным образом руководящих работников города, в последние дни наблюдается большой приток заказчиц (жен ответработников), лихорадочно приобретающих вещи по лимиту. В мастерской громадные очереди, разговоры об отмене карточек и замене денег. Каждая уверяет, что она знает это «точно» и из «достоверных источников».

Жена секретаря горкома ВКП(б) т. Андросова уверяла лифтершу шестого подъезда Марию Семеновну [имя и отчество лифтерши зачеркнуты – С. П.]:

«Ты мне верь, карточки будут отменены. Деньги тоже будут заменены и очень скоро».

Жена Ляпина⁴ в группе женщин в этой же мастерской говорила:

«Деньги будут обмениваться по учреждениям. Сколько получаешь, столько и обменяют. А у кого денег больше – они пропадут» [...]

В швейной фабрике № 5 12 декабря кассир отказалась принимать от заказчиков деньги в счет окончательного расчета за работу, заявив: «разве вы не знаете какие сейчас ходят разговоры насчет денег?»

В трамвае велся разговор, что «...в Госбанке уже несколько дней и ночей считают новые деньги».

В Тогучине отдельные граждане заявляют:

«Сейчас есть карточки и есть хлеб, а вот не будет карточек – и хлеба не будет».

Зам. зав. организационно-инструкторским
отделом обкома ВКП(б)

В. Бутин (подпись)

(без даты)

[Не позднее 14 декабря 1947 г.]

ГАНУ, ф. П. 4, оп. 11, д. 70, л. 236–237.

Документ № 2

ЗАВЕДУЮЩЕМУ ОТДЕЛОМ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
ПО ПРОВЕРКЕ ПАРТИЙНЫХ ОРГАНОВ ЦК ВКП(б)

тов. ПОЗДНЯК [И. И.]

⁴ Ляпин Иван – заведующий организационно-инструкторским отделом Новосибирского облисполкома.

ИНФОРМАЦИЯ

о фактах нарушения закона о денежной реформе

По состоянию на 1 января по области вскрыто 34 факта извращения Закона о денежной реформе. По этим фактам привлечено 65 человек к уголовной ответственности.

Так, например, контролер сберкассы ст. Евсино, Черепановского района, Сапрыкина с целью полностью сохранить вклад родственницы Тымчук в сумме 8000 рублей 16 декабря переоформила этот вклад на три вклада, сделав это задним числом – 13 декабря. Она же, Сапрыкина, 16 декабря у себя на квартире приняла вклады от родственников и знакомых в сумме 40000 рублей.

По инициативе зав[едующий] райфо Воеводина Купинской райсберкассой принято после реформы и оформлено задним числом вкладов от разных лиц 126000 руб[лей].

Председатель Жуланского сельпо Кочковского района Алифанов сдал в Госбанк выручку от торговли за 14 декабря в сумме 40000 рублей, тогда как выручка за этот день составляла только 20000 рублей.

Зав[едующий] Тогучинской винной базой Ульяновкин 15 декабря отпустил с базы продавцам водки на 54000 рублей. Он же, Ульяновкин, отпустил в промартель «Бытремонт» через своего родственника Гурдина водки на 43000 рублей.

Председатель Тогучинского райпотребсоюза Потапов 15 декабря взял со склада мяса на 1400 руб[лей] и 21 литр водки. Последнюю 16 декабря через магазин продал по 1250 руб[лей] за литр на старые деньги [...]

На мясокомбинате кассир Филимонова 16 декабря внесла в кассу собственных средств 3500 рублей и затем получила их обратно новыми деньгами.

Руководящие работники Водоканалтреста 15 декабря внесли в кассу треста 40000 рублей личных денег и на эту сумму взяли со склада треста товары (мануфактуру, костюмы и др.).

В спецторге 16 декабря приняли от экспедитора Андреева 3100 рублей в погашение совершенной им в марте 1947 г. растраты [...]

В связи с денежной реформой трудящиеся обращаются в финансовые и хозяйственные органы по таким вопросам:

1. До реформы внесли деньги за уголь, но уголь еще не получили; также сдали заказы на изготовление обуви, одежды и других вещей и оплатили их, но заказы до реформы выполнены не были. Производить в данных случаях перерасчет или считать рубль за рубль?

2. Новосибирский горфинотдел телеграмму о перерасчетах с лицами, находящимися в отпуску, получил только 22 декабря, а срок установлен до 23 декабря. Можно ли в данном случае производить перерасчеты после 23 декабря?

3. Как производить расчеты с гражданами, сдавшими вещи в комиссионные магазины? Вещи были проданы до реформы, а деньги клиентам, сдавшим вещи, не выплачены.

По всем этим и другим вопросам горфинотделом сделаны запросы в Министерство финансов, но до сих пор не получено никаких указаний.

О ХОДЕ ТОРГОВЛИ

В магазинах г. Новосибирска очередей в продмагах нет. Недостатка в продуктах не испытывается. Имеется большой спрос на белый хлеб и булочные изделия, последних в продажу поступает очень мало.

В сельских районах области не хватает хлеба. В обком ВКП(б) усилились жалобы трудящихся сельских районов о том, что в силу недостаточных фондов хлеб продается только по спискам по 500 грамм и меньше на семью.

Совершенно недостаточно крупы. На январь фонд установлен 77 тонн, этого не хватит даже для детучреждений и больниц.

Торговля промтоварами в г. Новосибирске проходит при значительном скоплении покупателей. Ощущается большой недостаток хлопчатобумажных тканей. Ассортимент других тканей очень ограничен. Совершенно нет в продаже одеял, хотя спрос на них большой. Очень мало резиновой обуви, особенно дамской.

Подвоз сельскохозяйственных продуктов на колхозные рынки усилился. Цены продолжают снижаться. Так, например, в г. Новосибирске рыночные цены следующие: мясо говядина – 15–20 руб. кг, картофель – 80 коп. кг, молоко – 4–5 руб. литр, масло сливочное – 60–70 рублей килограмм.

В глубинных сельских районах удерживаются высокие цены. Например, в Сузунском районе мясо говядина [стоит] 40 рублей, сало свиное – до 90 рублей, масло сливочное – 90 рублей, молоко – 5–6 рублей литр [...]

Имеют место факты нарушения Закона об отмене карточек. Так, например, начальник ОРСа завода им. Чкалова Ковалев 30 декабря выдал всем рабочим и служащим завода талоны, по которым продавали муку три килограмма на один талон. В результате отдельные лица торговали этими талонами по 4–5 рублей за талон.

Высказывания трудящихся о времени работы торговых предприятий следующие:

1. Не делать в торговых предприятиях обеденного перерыва.
2. Работу продовольственных магазинов продолжать до 8-ми часов вечера.
3. Производить торговлю в выходные дни, особенно в промтоварных магазинах.

Зам. зав. организационно-инструкторским отделом обкома
ВКП(б)

В. Бутин (подпись)

(без даты)

[Не позднее 8 января 1948 года.]

ГАНО, ф. П. 4, оп. 12, д. 62, л. 1–4. На титульной странице документа имеется пометка от руки: «Передано в ЦК по аппарату тов. Журавкину 8.01.48 г. Тарасенко».

гор. Москва

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВ ЦК ВКП(б)

тов. ЛАРИОНОВУ

ИНФОРМАЦИЯ

о фактах нарушения Закона о денежной реформе коммунистами
Новосибирской области

По состоянию на 20 января 1948 года по неполным данным в Новосибирской области выявлено 45 случаев, когда коммунисты в корыстных целях нарушили Закон о денежной реформе.

Так, например, член ВКП(б) Акимов — заместитель директора Новосибирского ликеро-водочного завода с группой подчиненных ему работников 14 декабря 1947 г. внесли в кассу 64563 руб. собственных денег и на эту сумму скрыли от учета 40 ящиков водки с целью продажи последней на новые деньги. Вопрос о партийности Акимова еще не рассматривался.

Председатель правления артели «Сибпластмасса» г. Новосибирска, член ВКП(б) Перепелкин, 13 декабря 1947 г. под видом пополнения оборотных средств внес на текущий счет артели личных средств 2540 руб. и принял от других работников артели 20590 руб. Перепелкин исключен из членов ВКП(б).

Директор столовой № 3 ОРСа завода им. Воскова, член ВКП(б) Слободкина, 15 декабря 1947 г. внесла личные деньги в кассу и пыталась скрыть от учета папиросы на сумму 1200 руб. с целью реализации их на новые деньги. Вопрос о партийной ответственности Слободкиной не рассматривался.

Член ВКП(б) Кисарина О. Г., кассир Горпищеторга г. Новосибирска, 15 декабря 1947 г. приняла от сотрудников Горпищеторга 18820 руб. денег и по распоряжению бухгалтера, беспартийного Коган, сдала в кассу магазина № 60, оформив их как выручку от продажи товаров. Вопрос о партортветственности Кисариной не рассматривался.

Зав. магазином ОРСа фабрики им. ЦК Швейников, член ВКП(б) Смылова Г. Н., внесла в кассу личные деньги и скрыла от переучета папирос на сумму 3200 руб. с целью реализации их на новые деньги. Вопрос о партортветственности Смысловой еще не рассматривался [...].

(Далее перечислено еще 40 случаев нарушений. — С. П.)

СЕКРЕТАРЬ НОВОСИБИРСКОГО ОБКОМА ВКП(б)

М. КУЛАГИН

(без даты)

[Не позднее 27 января 1948 года]

ГАНО, ф. П. 4, оп. 12, д. 62, л. 76–81. На титульной странице — надпись от руки: «27/1–48 г. лично т. Кулагиным увезена в Москву. Тарасенко».

УПРАВЛЕНИЕ ПО ПРОВЕРКЕ ПАРТИЙНЫХ
ОРГАНОВ ЦК ВКП(б)

Заведующему отделом партийной информации

Тов. ПОЗДНЯК И. И.

ИНФОРМАЦИЯ

о нарушениях Закона о денежной реформе
по Новосибирской области

По состоянию на 18 февраля 1948 г. Обкомом и райкомами партии привлечено к партответственности за нарушение Закона о денежной реформе 29 человек руководящих партийных, советских и хозяйственных работников.

Так, например, первый секретарь Купинского РК т. Шорохов, депутат Верховного Совета РСФСР, не принял мер пресечения фактов нарушения Закона. Более того, 15 декабря внес вклад в сберкасса лично своих денег в сумме 3000 руб. на имя своей матери, оформив его задним числом, 3-м декабря.

Пользуясь примером Шорохова, на этот путь встали и другие работники, а именно: секретарь райкома по кадрам тов. Махмудов внес в сберкасса 4300 руб., начальник РО МГБ тов. Козин — 2000 руб., заведующий райфинотделом тов. Воеводин даже закупил у населения старые деньги и внес их в сберкасса в сумме 13000 руб., зав. райсберкассой Руднев принял от родственников и знакомых вкладов в сберкасса 60600 руб., оформив их задним числом.

Обком партии снял с работы первого секретаря Купинского РК тов. Шорохова и объявил ему строгий выговор, также снял с работы и объявил строгий выговор секретарю РК по кадрам тов. Махмудову. Зав. рафо Воеводин и зав. сберкассой Руднев Купинским РК сняты с работы, исключены из партии и привлечены к уголовной ответственности. Нач. райотдела МГБ Козину Купинским РК объявлен выговор.

14 февраля 1948 г. Октябрьским РК г. Новосибирска исключен из партии директор сельхозинститута тов. Кузмищев за то, что 15 декабря 1947 г. внес в кассу института 10250 руб. личных денег и затем получил их обратно новыми деньгами.

Обкомом ВКП(б) снят с работы первый секретарь Ордынского РК тов. Басаков, который 15 декабря внес в Госбанк на текущий счет райкома 7900 руб. личных денег.

Директор Кожурлинского совхоза Убинского района Орлов и его жена — зав. столовой Орлова 16 декабря внесли в кассу совхоза и столовой 21600 руб. личных денег, Убинским райкомом Орловы исключены из партии.

Зав. Чулымской райсберкассой Собакин 15 декабря 1947 года принял от родственников и знакомых вкладов в сумме 14800 руб., оформив их задним числом, 13-м декабря. За это Чулымским РК Собакин исключен из партии и привлечен к судебной ответственности.

Оперуполномоченный Болотнинского РО МВД Сухарев 15 декабря 1947 года внес в кассу райпромкомбината 10800 руб. личных денег, якобы за брочки для райотдела МВД. Болотнинский РК исключил Сухарева из партии.

Зам. зав. организационно-инструкторским отделом Обкома
ВКП(б)

Фадеев

ГАНО, ф. П. 4, оп. 12, д. 62, л. 125–126. В левом углу начальной страницы – запись от руки: «Передано по телефону т. Протазанову 18/II–48 г. Тарасенко».

Документ № 5

СЕКРЕТАРЮ ОБКОМА ВКП(б)

тов. Кулагину М. В.

ИНФОРМАЦИЯ

о ходе хлебной торговли в г. Новосибирске

С 6 марта 1948 г. в хлебных магазинах города Новосибирска создались громадные очереди.

Например, в Дзержинском районе 8 марта в очередях около каждого хлебного магазина стояло по 700–800 чел. Такое же положение и в других районах города.

В магазины, расположенные по окраинам города, 6, 7 и 8 марта хлеб совсем не отпускался. За военным городком (Военная Горка и Кирпичная Горка) магазины № 2 и № 4 в эти дни даже не открывались.

В результате большого скопления людей в очередях проявляется хулиганство.

В магазине № 3 по ул. Дуси Ковальчук и магазине № 48 по Ельцовской улице хулиганы залазят на крышу магазина, прыгают на головы людей, стоящих в очереди, и по головам пробираются в магазин.

В магазине № 11 Кагановичского района⁵ в очереди за хлебом вывихнули ногу и оборвали пуговицы инструктору райкома партии т. Траханову.

В хлебном магазине № 3 Заельцовского района в результате большого скопления людей 6 марта выдавили дверь и окно. Аналогичные факты имели место в Кировском и Центральном районах.

На улице около магазина № 18 Кагановичского района в очереди за хлебом стоят сотни людей и среди них много детей-школьников, некоторые из них в плохой одежде и женщины с грудными детьми.

⁵ Кагановичский – ныне Железнодорожный район г. Новосибирска.

В очередях около хлебных магазинов имеют место многочисленные высказывания недовольства тем, что горисполком не организует продажу хлеба по предприятиям и учреждениям.

Имеются факты нездоровых настроений и высказываний. В очереди около водоразборной будки в Дзержинском районе одна из женщин говорит: «Ну вот, обещали, что будет все, а даже хлеба не дают».

В Ипподромском районе⁶ в очередях за хлебом ведутся различные разговоры: одни говорят, что «в пекарне трубы разморозило, поэтому нет хлеба», другие заявляют, что «хлеб за границу вывозят».

8 марта всеми райкомами партии проводятся совещания с секретарями парторганизаций и другими работниками и принимаются меры к тому, чтобы прикрепить население к магазинам, но работа эта проводится очень медленно.

Зав. организационно-инструкторским
отделом обкома ВКП(б)

В. Бутин (подпись)

(без даты)

[Не позднее середины марта 1948 г.]

ГАНО, ф. П. 4, оп. 12, д. 12, л. 6–7.

Документ № 6

Вх. № 4 K1718

1.IV.1948

СЕКРЕТАРЯМ РАЙКОМОВ ВКП(б) И ПРЕДСЕДАТЕЛЯМ РАЙИСПОЛКОМОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

После отмены карточек участились случаи, когда работники магазинов и столовых занимаются обвешиванием, обмериванием и обсчетом покупателей, фальсификацией товаров, пересортицей их, незаконно проводят наценки на товары и совершают другие виды обмана потребителей.

Обман потребителей является наиболее распространенным видом преступлений в магазинах, лавках, ларьках, столовых, ресторанах, закусочных и буфетах.

Между тем профилактическая работа по борьбе с этим видом преступлений в районах проводится слабо. Ревизионные комиссии и инспекции отделений межрайторга и райпотребсоюзов, а также и других организаций, имеющих свои торговые точки и общественное питание, работают безсистемно и безконтрольно со стороны руководителей ведомств и партийных организаций.

⁶ Ипподромский – часть современного Центрального и Дзержинского районов г. Новосибирска.

Весьма слабо привлекается общественность в работе лавочных и столовых комиссий.

Недостаточно проводится работа по линии милиции и органов прокуратуры.

Исходя из вышеизложенного,

ПРЕДЛАГАЕТСЯ:

1. В апреле месяце 1948 г. произвести внезапную массовую проверку в предприятиях торговли и общественного питания на предмет установления правильности отпуска товаров потребителям. Проверку произвести силами работников торгинспекции и партийно-советского актива.

2. В целях более глубокой проверки и наибольшего охвата ею предприятий торговли и общественного питания, совместно с начальниками РО МВД и их заместителями по милиции разработать план этого мероприятия, определив в нем: магазины, лавки, ларьки, палатки, столовые, рестораны, закусочные, буфеты, где должна быть проведена проверка; численный и персональный состав проверяющих, время и порядок проверки, оформление результатов проверки, одновременную проверку цен и качества отпускаемых товаров, исправность весоизмерительных приборов, проверку книг жалоб.

На случай выявления фактов обмана потребителей предусмотреть производство снятия остатков товаров, в этих целях целесообразно проверку наметить на субботу, чтобы не нарушать порядка торговли в установленное время.

Работу закончить к 1.V.1948 г.

О результатах проведенной работы доложить Обкому.

СЕКРЕТАРЬ НОВОСИБИРСКОГО
ОБКОМА ВКП(б)
(М. КУЛАГИН)

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НОВОСИБИРСКОГО
ОБЛИСПОЛКОМА
(Л. СОКОЛОВ)

«___» апреля 1948 г.

г. Новосибирск.

ГАНУ, ф. П. 4, оп. 12, д. 12, л. 22–23.



России, укрепляющей вертикаль государственной власти и задумывающейся о своем будущем, важно помнить, что корни будущего уходят глубоко в прошлое.

Опыт организации работы по составлению Генерального плана развития Сибири в наши дни будет небезынтесен разработчикам концепции развития самых разных территорий России и полезен изучающим экономическую историю страны.

К 70-летию разработки Генерального плана развития Сибири

В. К. САВЕЛЬЕВ,
доктор экономических наук,
заслуженный экономист РФ,
Москва

Первого февраля 1930 г. Президиум Госплана РСФСР рассмотрел и признал в общем правильными намечаемые задачи и пути развития хозяйства Сибири, представленные в проекте Генерального плана развития Сибири, разработанном Сибирской краевой комиссией. Четвертого февраля 1930 г. доклад Сибкрайплана был заслушан на Президиуме Госплана СССР, принявшем по нему обстоятельную резолюцию с рекомендациями по доработке всех разделов генплана, рассчитанного на 10–15 лет.

В основу разработки генплана были положены следующие установки Госплана РСФСР: «Слабо населенный, обладающий огромными потенциальными богатствами, как на поверхности, так и в недрах, край должен принять в ближайшее время деятельное участие в разрешении важнейших союзных задач:

1) снабжать хлебом потребляющие районы Европейской и Среднеазиатской части Союза, а в производящих районах заменить своим хлебом выброшенный последними хлеб на экспорт;



2) принять из аграрно-перенаселенных районов Союза значительный колонизационный поток;

3) удовлетворить потребность в древесине безлесных районов сибирского юга и Средней Азии, а также дать высокосортный лес для экспорта за границу (Северным морским путем);

4) развить те отрасли промышленности, которые должны удовлетворить основные потребности края в орудиях производства, равным образом укрепить его связи с другими районами Союза (Урал, Казахстан, Средняя Азия);

5) создать из своей наиболее ценной продукции прочную экспортную базу (масло, пушнина и пр.)»¹.

Разработчики генплана руководствовались также установками Госплана СССР о размещении основных капиталов народного хозяйства на востоке страны, являющемся главной энергетической и важной сельскохозяйственной базой РСФСР, источником разнообразных природных богатств.

Опубликованные в 1930 г. материалы к генеральному плану развития народного хозяйства Сибирского края были первым комплексным прогнозом развития крупного региона². Сам же генплан, хотя и был одобрен центральными плановыми органами, официально утвержден не был.

Выработанные при разработке генплана методические подходы и рекомендации о стратегии хозяйственного развития крупного региона интересны и в наши дни. Сравнение их основных положений с ныне действующей Федеральной целевой программой экономического и социального развития Сибири на 1997–2005 гг. (ФЦП «Сибирь») свидетельствует об устойчивости основных стратегических установок, сформулированных в генплане. И это несмотря на то, что разработчики его не располагали и сотой долей информации о природно-ресурсном потенциале региона, доступной современным прогнозистам.

¹ Контрольные цифры пятилетнего плана развития народного хозяйства и социально-культурного строительства РСФСР. Сибирский край. С. 189.

² Материалы к генеральному плану развития народного хозяйства Сибирского края. Новосибирск. Сибкрайиздат, 1930.

Разработчики генплана исходили из того, что на востоке России (в основном в Сибири) расположено 80% энергетических ресурсов, 75% запасов железа, 100% меди и полиметаллических руд, основные запасы золота и редких металлов. На долю Сибири приходилось 25% лесопокрытой площади Советского Союза. Ежегодный прирост древесины оценивался в 167 млн м³, а лесоотпуск в 1929 г. составил лишь 16 млн м³. Сибирь многие годы была устойчивым поставщиком хлеба и животноводческой продукции в европейские районы страны. Все это предопределило главные цели и задачи развития региона, производственную специализацию, прогнозируемые темпы экономического развития и структуру хозяйства Сибири.

Госплан СССР нацеливал Сибкрайплан на развертывание громадного хозяйственного строительства, выявление и всемерное использование потенциальных производительных сил края, требовал четкой формулировки принципиальных положений и соответствующих масштабных характеристик процессов развития, технико-экономического обоснования главнейших хозяйственных мероприятий, внутреннего производственного районирования Сибири, разделения труда и специализации, системы внешних хозяйственных связей. Соответствующие этим целям задачи (как отмечено вначале) были сформулированы Госпланом РСФСР.

В наши дни ФЦП «Сибирь» определяет главную цель развития региона следующим образом: эффективно использовать в новых экономических и политических условиях природный, производственный, трудовой и интеллектуальный потенциал Сибири и преимущества её участия в общероссийском и международном разделении труда для быстреего выхода из кризиса, стабилизации и подъема экономики Сибирского макрорегиона, повысить на этой основе благосостояние проживающего здесь населения, увеличить вклад Сибири в решение стратегических задач социально-экономического развития страны.

При разных стратегических установках перспективы развития в обоих документах связываются с выявлением и наиболее рациональным использованием уникальных воз-

можностей региона, с территориальным разделением труда и специализацией хозяйства, увеличением вклада Сибири в решение общероссийских задач. Однако в генплане в числе важнейших задач не выдвигалось повышение благосостояния населения края.

Как и современные разработчики, авторы генплана решительно выступают против развития Сибири как сырьевого придатка западных районов. Они – за комплексное развитие хозяйства на основе гармоничного сочетания специфических местных и общероссийских интересов. Разработчики генплана, ссылаясь на гениальное предвидение М. В. Ломоносова, Д. И. Менделеева и других русских ученых о развитии России с опорой на восточные (прежде всего сибирские) районы, исходили из того, что «основной тенденцией хозяйственного развития страны следует считать неуклонно происходящее смещение хозяйственных центров на восток». Эта стратегическая установка систематически реализовывалась в годы советской власти. Движение на восток и в новых условиях сохраняет свое значение.

Генпланом предусматривалось всемерное развитие энергетики Сибири на базе использования углей Кузбасса, Иркутской области и юга Красноярского края, гидроэнергоресурсов, прежде всего Ангары (Иркутская и Братская ГЭС). В генплане, однако, отношение к развитию гидроэнергетики было весьма осторожное. Это обусловлено слабой изученностью и низкой оценкой (3,5 млн кВт) энергетического потенциала сибирских рек. В то время в крае еще не были обнаружены запасы нефти и газа. Потребность в нефтепродуктах и бытовом газе намечалось удовлетворять за счет производства искусственного жидкого топлива путем полукоксования углей. Обоснованию этого направления развития уделялось большое внимание.

Основной упор в энергетике региона и страны в целом делался на использование углей. Намечалось, что все крупные металлургические заводы Урала должны использовать кузнечные коксующиеся угли. Доказывалось, что кузнечные энергетические угли в перспективе будут дешевле доменных при их использовании в Поволжье, Москве и даже в

Ленинграде, что в основном подтвердилось последующим развитием. В соответствии с этим определялись размеры добычи угля в Кузбассе на 10–15 лет вперед.

За прошедшие годы Сибирь действительно стала главной энергетической базой страны, но из-за использования не столько угля, сколько открытых здесь запасов нефти и газа. Рекомендуемое же генпланом производство искусственного жидкого топлива оказалось неэффективным. Недооценка гидроэнергетического потенциала стала очевидной уже в предвоенные годы. Мощность построенных в Сибири ГЭС многократно превышала генплановские оценки.

Форсированное развитие топливно-энергетического комплекса региона продолжалось до 1988 г., когда общий объем добычи топливно-энергетических ресурсов достиг 1394 млн т у. т. (в 13 раз больше, чем намечалось генпланом на 1941–1942 гг.). За последнее десятилетие добыча топлива сократилась на четверть. Программа «Сибирь» намеревалась поднять добычу к 2005 г. до 1260–1370 млн т у. т., вывести угольную отрасль из глубокого кризиса.

Исключительно благоприятная энергоэкономическая ситуация в регионе определила высокую эффективность его специализации на производстве энергоёмкой продукции: ферросплавов, цветных металлов и алюминия, продукции синтетической химии, целлюлозы. Была обоснована целесообразность поставок этой продукции не только на внутренний, но и мировой рынки. Это направление производственной специализации сохраняет свое значение и на перспективу.

Полностью оправдался и был превзойден по масштабам осуществления прогноз генплана о превращении Сибири в одну из основных баз черной металлургии страны. В те годы осуществлялся проект создания Урало-Кузнецкого комбината. Он предусматривал маятниковые поставки кузнецкого угля в Магнитогорск и уральской руды – на металлургические предприятия Кузбасса.

В качестве основного направления специализации региона в генплане называлось комплексное развитие лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, предусматривался ускоренный рост все более

глубокой механической и химической переработки заготавливаемой древесины и отходов. Возможный расчетный отпуск леса оценивался в 137, а размер лесозаготовок – в 92 млн м³. Планировалось построить 68 деревообрабатывающих предприятий, 10 фанерных и мебельных фабрик, 7 целлюлозно-бумажных предприятий, объекты лесохимии. Намечавшиеся объемы были в дальнейшем значительно превзойдены. И сейчас Сибирь остаётся крупным поставщиком лесопродукции на внутренний и мировой рынки.

Из отраслей химической промышленности намечался рост горной химии и переработки естественного сырья, увеличение производства азотных и фосфорных удобрений, инсектифунгисидов. Намечавшиеся перспективы не идут ни в какое сравнение с достигнутым уровнем и структурой современной химической промышленности региона, перспективами ее дальнейшего роста.

Развитие машиностроения было нацелено в основном на удовлетворение внутренних потребностей в малотранспортных средствах производства. Планировалось построить 23 новых и провести коренную реконструкцию 6 действующих заводов тяжелого, тракторного, сельскохозяйственного, транспортного и электротехнического машиностроения, производства станков и инструмента, строительных машин и металлоизделий. Размещать заводы предполагалось в Новосибирске (4 объекта), Красноярске (4), Абакане (4), Омске (4), Томске (2), Барнауле (2) и в Кемеровской области (7 объектов). Эта ориентация в машиностроении Сибири сохраняется и сегодня. При этом она дополняется развитием высокотехнологичных производств, в основном оборонного профиля.

Другие отрасли промышленности должны были обслуживать внутрирайонные потребности и обеспечивать рациональное использование трудовых ресурсов, особенно женского труда. При сохраняющейся утяжеленной структуре хозяйства актуальность проблемы комплексности экономики и рационального использования трудового потенциала остается острой и в условиях рыночной экономики.

В деталях с учетом начавшейся коллективизации и состояния мирового рынка зерна были рассмотрены перспек-

тивы развития сельского хозяйства Сибири. Оно должно было не только обеспечить край основными продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем, но и поставлять товарную продукцию (главным образом пшеницу твердых сортов и животное масло) в западные районы страны. Проведенные расчеты доказывали, что в европейских районах СССР вплоть до Москвы сибирская пшеница твердых сортов будет конкурентоспособной по сравнению с средневожской, северокавказской и украинской.

Такая принципиальная направленность развития сельского хозяйства остаётся верной и на перспективу. В программе «Сибирь» записано: «Сибирь должна обеспечивать себя основными видами продовольствия и товаров повседневного спроса. Это одно из стратегических направлений структурной перестройки экономики Сибири». Сохраняется специализация на производстве качественного зерна и картофеля, поставляемого на Дальний Восток и в государства Центральной Азии. Намечается восстановить специализацию района на производстве транспортабельных молочных продуктов.

В материалах к генплану определена долгосрочная перспектива развития транспорта и связи, науки, народонаселения, подготовки кадров и использования трудовых ресурсов. Генеральным направлением развития транспорта были признаны сверхмагистрализация и электрификация действующих железных дорог, расширение транспортных выходов из Кузбасса и общее развитие железнодорожной сети, реконструкция водных путей и обеспечение их эксплуатации совместно с Северным морским путем. Реализация многих объектов транспортного строительства (в том числе БАМ) была осуществлена намного позже, чем было намечено генпланом.

В генплане предполагалось, что население Сибирского края увеличится с 9 млн чел. в 1927 г. до 16 млн в 1937–1938 гг. и 21–22 млн чел. в 1942–1943 гг. Доля городского населения повысится с 13,7 до 28,7%. Прирост населения за счет переселенцев из европейских районов за этот период планировался в 6 млн чел. Были намечены меры по по-

вышению доли самостоятельного населения до 49% на селе и 57% в городе, по подготовке рабочих и квалифицированных кадров, развитию жилищно-коммунального хозяйства и других секторов социальной сферы. Фактически же социальная сфера развивалась медленнее запланированного. А это отставание сохраняется до настоящего времени.

Намечалось выполнить большой объем геологоразведочных и топографогеодезических работ. Предполагалось, что 40% территории Сибирского края будет иметь к 1942–1943 гг. топографические карты масштабом 1:1000000 и 40% – масштабом 1:200000.

В 1929 г. в Сибири был основан первый научно-исследовательский физико-технический институт в Томске. За 10–15 лет планировалось создать ряд институтов и филиалов научных организаций теплотехнического, металлургического, химического, электротехнического профиля, НИИ. Они должны были обслуживать промышленность строительных материалов, лесной комплекс, отрасли обработки полезных ископаемых, кожевенную промышленность и др.

За прошедшие 70 лет в Сибири была создана мощная база НИОКР и подготовки квалифицированных кадров. В настоящее время задача состоит не в расширении созданной системы научных и учебных заведений, а главным образом в сохранении и воспроизводстве научных кадров, техническом переоснащении и перестройке работы научных, технологических и конструкторских организаций.

Намечавшиеся генпланом стратегические направления развития народного хозяйства были успешно воплощены в жизнь. В ходе дальнейшего развития, частично уже за временными границами генерального плана и на новой технологической основе, были созданы многие хозяйственные объекты. Был сформирован мощный комплекс новых, не рассматривавшихся в генплане высокотехнологичных производств, в том числе оборонных. Однако большинство концептуальных подходов и стратегическая направленность развития, содержащиеся в генплане, сохраняют актуальность и на предстоящую перспективу, соответствуют современной региональной политике.



ЛОЖЬ И ДВУСМЫСЛЕННОСТЬ

(Российские комментарии
к «Психологии лжи» Пола Экмана)

Н. В. ГЛАДКИХ,
кор. «ЭКО», Новосибирск

Книга Пола Экмана, профессора психологии Калифорнийского университета в Сан-Франциско, «Психология лжи» (СПб.: Питер, 2000) – результат многолетних исследований одного из крупнейших специалистов в мире по данной проблеме¹. В ней читатель найдет обсуждение таких вопросов, как определение лжи, ее причины, формы, моральные и социальные аспекты, существующие методы распознавания лжи – от наблюдений за речью, мимикой и жестами лжеца до использования механических детекторов, которым посвящена специальная глава.

Практические выводы книги едва ли утешительны для честных людей. Вполне гарантированных и эффективных способов определения лжи не существует, а попытки получить какие-либо объективные результаты с помощью так называемых «детекторов лжи» все равно зависят от субъек-

¹ Ранее на русском языке выходила его книга «Почему дети лгут» (М.: Педагогика-Пресс, 1993).



тивных интерпретаций людей-экспертов. Люди могут лишь более осторожно и внимательно вести себя в определенных ситуациях.

Русский перевод книги сопровождается содержательное послесловие доктора психологических наук, профессора В. В. Знакова «Западные и русские традиции в понимании лжи». Этот сопоставительный анализ отношения к лжи на Западе и в нашей стране настолько любопытен, что главным образом на нем я и хотел бы остановиться, а некоторые моменты проинтерпретировать по-своему.

В своей книге Пол Экман определяет ложь, или обман, как «действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды». С точки зрения В. В. Знакова, это слишком расширительное толкование понятия «ложь». Вызывает его возражение и использование понятий «ложь» (lie) и «обман» (deception) в качестве синонимов, тем более что ряд других западных исследователей (С. Бок, Р. Хоппер и Р. А. Белл, У. Шиблс) считает нужным их различать.

Российский психолог предлагает исходить из трех критериев: 1) есть ли у говорящего субъекта намерение ввести в заблуждение слушающего; 2) соответствует ли фактическое содержание сообщения действительности и 3) верит ли говорящий в правдивость того, что сам говорит.

При таком подходе можно выделить три феномена: *неправда* как «высказывание, основанное на заблуждении, неполном знании или шутливом намерении»; *ложь* как «сознательное искажение известной субъекту истины, осуществляемое с целью введения в заблуждение собеседника»; *обман* как «такая полуправда или правда, которая, по мнению обманщика, спровоцирует обманываемого на ошибочные выводы из достоверных фактов».

Различение *неправды* и *лжи* имеет четкое основание — человек может передавать неверную информацию, не зная, что она не верна, и в этом случае может не рассматриваться как лжец.

Ложь и обман в понимании В. В. Знакова различаются тем, что ложь — это намеренное искажение информации безотносительно к результату этого искажения (в ложь могут поверить, а могут и нет), тогда как обман может не содержать собственно лжи — это *эффект* искажения информации в сознании жертвы обмана. «Обман основан на сознательном стремлении одного из участников коммуникации создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, но обманывающий не искажает факты. Отличительный признак обмана — полное отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истины». Он имеет две разновидности — обман с помощью полуправды и обман с помощью правды.

Пример обмана с помощью полуправды автор берет из арабской истории. Халиф Осман Ибн-Аффан осаждал крепость Тамиссу. После долгих переговоров он заключил договор с осажденными, включавший такой пункт: «и одного человека мусульмане не убьют, когда войдут в крепость». Осажденные поняли эту фразу как обещание сохранить *все* жизни. Халиф же имел в виду другое — войдя в крепость он убил всех, кроме *одного* человека. Полуправда проявляется в том, что обманщик утаивает часть информации, необходимой для точного понимания сообщения. Обман — «диалогический феномен, суть которого не воздействие, а взаимодействие. Отсюда следует, что если нас обманули, то нередко мы в этом виноваты не меньше, чем тот, кто это сделал: вследствие непредусмотрительности, глупости или жадности мы пошли на поводу у обманщика. Как показывают судебные дела о мошенничестве, люди, иногда сознательно, иногда не осознавая этого, “хотят быть обманутыми”».

Пример обмана с помощью правды В. В. Знаков заимствует из текста книги П. Экмана. Это эпизод из романа Дж. Апдайк «Давай поженимся». Муж случайно слышит часть телефонного разговора своей жены с любовником и спрашивает, с кем она говорила. Руфь отвечает с сарказмом: «О, я говорила с любовником, он звонит мне каждый час. Поскольку мы с ним занимаемся любовью по три раза на дню, нам необязательно быть в постоянном контакте,

чтобы условливаться о встречах». Правда сказана таким образом, что муж не в состоянии в нее поверить. Он вынужден отказаться от выяснения ситуации, чтобы не подвергаться дальнейшим насмешкам.

Возникает сомнение – говорилась ли в приведенных примерах правда или полуправда? Подобные случаи давно являются компетенцией риторики – теории прагматической речи, или речи, направленной на достижение эффекта. В риторической речи часто используются уловки, делающие критерий истинности неприменимым из-за принципиальной *двусмысленности* сообщения. Хрестоматийный пример – когда лидийский царь Крез собрался воевать с Персией, он спросил у дельфийского оракула, каков будет результат его похода. Оракул ответил: «Ты разрушишь большое царство». Обрадованный Крез начал войну, но о том, что разрушенным царством может оказаться *его собственное*, Крез не подумал. Сказал ли оракул правду, полуправду или ложь? Обманул ли оракул Креза или Крез обманул сам себя? Ответьте на свое усмотрение – любой однозначный ответ окажется правильным, но неполным. На двусмысленности сообщения сыграли и халиф Оман и Руфь из романа Апдайка, также имевшая прагматическую цель – быстро прекратить расспросы мужа, поставив его в нелепое положение.

На наш взгляд, квалификация приведенных случаев как *обмана* несколько затемняет суть дела. Главное в риторических уловках – *невозможность различения* истины и лжи². Однако заметим: как не все слушатели верят в ложь,

² П. Экман выделяет сбивающие с толку увертки (dodge) как возможность солгать, не говоря неправды (с. 30). Но явление, о котором мы говорим, значительно шире. Так, на риторике основана подавляющая часть рекламы. Рекламный текст не должен содержать лжи, поскольку ложь проверяема, но и не может ограничиться правдой, поскольку стремится сформировать представление об исключительном превосходстве товара над аналогами. Самый эффективный способ достичь этой цели – перенести внимание с содержания сообщения на его форму. Игровая, гротескная, преувеличенная либо изощренно-эстетизированная форма привлекает внимание, но не дает никакой реальной информации о своем объекте. В качестве примера приведу рекламу, печально памятную многим вкладчиком: «“Хопёр-инвест” – отличная компания! – От других...». Всем было понятно, что это шутка, но не всем – что *только* шутка.

так не все люди и не всегда попадают на риторические уловки. Распознав уловку, всегда можно попросить говорящего переформулировать сообщение так, чтобы двусмысленность исчезла. К этой теме я вернусь чуть позже.

В послесловии В. В. Знакова проведено интересное сопоставление понимания лжи на Западе и в России. Обращаясь к материалам толковых словарей, философской литературы и собственных опросов, российский психолог обнаруживает, что в разных культурах определения лжи по-разному акцентированы. Практически все западные дефиниции содержат упоминание о человеке, которому лгут. Так в американских, английских, немецких словарях, как и в процитированном выше определении П. Экмана: ложь – это «действие, которым один человек вводит в заблуждение *другого*». Ложь характеризует субъект-субъектные отношения. «Краеугольным камнем убеждения в недопустимости лжи, – поясняет В. В. Знаков, – служит представление о том, что ложь нарушает права обманываемого человека».

В русских определениях указания на обманываемого субъекта, как правило, нет, в них отмечается лишь отношение высказывания к *истине*. «Лгать – врать, говорить или писать ложь, неправду, противное истине. Ложь – то, что солгано, слова, речи, противные истине» (Словарь В. И. Даля). «Ложь – намеренное искажение истины; обман, неправда» (Словарь современного русского литературного языка в 17 т. Т. 6. М.; –Л., 1957. С. 331). Примеры из философских текстов подтверждают: «В. С. Соловьев, И. А. Ильин и другие русские мыслители осуждают солгавшего, потому что он отступает от своей божественной и человеческой сути, но в их определениях лжи тоже нет ни слова о том человеке, которому лжет субъект». Наконец, та же ситуация проявляется и в результатах опросов, проведенных В. В. Знаковым.

Это убедительно выявленное различие в понимании лжи можно дополнить.

О советском отношении к лжи П. Экман, посетивший СССР в 1979 и в 1990 г., написал в предисловии к книге «Почему дети лгут» (С. 10): «За многие десятилетия совет-

ские люди усвоили, что добиться чего-либо они могут, лишь обходя установленные предписания. Хитрость и обман в этой стране стали нормой. Каждый знал, что законы несправедливы, система порочна и выжить можно, лишь перехитрив систему».

Такова оценка со стороны. Если смотреть изнутри ситуации, утверждение П. Экмана, по крайней мере, не точно. Далеко не «каждый знал, что...», и большинство людей вовсе не думали выживать с помощью хитрости и обмана. Основная часть населения совершенно определенно считала (и сейчас люди старшего поколения считают) себя честными людьми, и у них были для этого основания.

С точки зрения советской морали, лгать мог только сознательный враг общества либо отщепенец. Социально адаптированный человек мыслился максимально честным. Мог ли советский гражданин быть честным на практике?

Люди избегали лжи, то есть того, что сами определенно считали ложью. В то же время это была честность в условиях систематического искажения и утаивания информации на государственном уровне. Другими словами, человек мог быть честным только при условии незнания или неполного осознания истины. Всякое «прозрение» ставило перед ним сложные вопросы самоидентификации. Но большинство не «прозревало», потому что для этого существовало много разных механизмов, в том числе психологических.

Один из самых главных — тотальное внедрение риторики в язык и речь, то, что Дж. Оруэлл назвал «новоречь» (newspeak). Язык описания основных тем — политики, экономики, психологии, экзистенциального существования человека — приобрел тот условный и формалистический характер, благодаря которому правда и ложь в сообщениях на «новоречи» перестали быть различимы. Слова означают одно, но могут употребляться в прямо противоположном значении («борьба за мир» и т. п.). Эта «перевернутость» официального языка вскрыта в анекдоте:

Западный корреспондент приехал в советскую деревню и по свежим впечатлениям написал статью, как пьяный колхозник на переломанном тракторе пашет поле вкривь и вкось.

– Как ты мог ему такое показать? – спрашивают у колхозника.

– Да ну и что? Нехай себе клеветуют!

В анекдоте использован прием обратного переворачивания смысла. Отождествляя правду с клеветой, герой показывает, что вся так называемая клевета – скорее всего, чистая правда.

Долгое использование «перевернутого» языка неизбежно деформирует сознание. С одной стороны, носители риторического сознания никогда полностью не верят в то, что им говорят, но с другой – они утрачивают способность к выделению в потоке речи откровенной лжи. Второй эффект с лихвой компенсирует первый. Наша честность тоже имеет риторический, двусмысленный характер. Мы можем сказать, что никогда не принимали всерьез «лапшу», которую нам «вешали на уши» на собраниях, в газетах и по телевизору, и, значит, были честней, чем государство. Но одновременно мы честны и в том, что верили руководителям, которые нас обманывали.

По сравнению с людьми, жившими в социалистическом лагере, американцы в целом кажутся более доверчивыми, даже наивными людьми. Но наша искушенность и недоверчивость не делают нас более защищенными от манипуляций, особенно в государственном масштабе. Мы можем не верить политикам и телекомментаторам в принципе, но легко попадаем в ловушки самых примитивных политиков, агитаторов и «бизнесменов», в которые американец ни за что не попадет.

На рубеже 1980–1990-х годов русско-американский социолог Владимир Лефевр исследовал рефлексивные установки американцев и людей, недавно покинувших Советский Союз. Некоторые из вопросов затрагивали отношение к лжи и к сокрытию информации с благими целями: «Должен ли врач скрывать от больного диагноз онкологического заболевания, чтобы уменьшить его страдания?», «Следует ли лжесвидетельствовать в суде ради спасения невиновного?» Американцы, как правило, отвечали на эти вопросы отрицательно, а люди, приехавшие из СССР – в основном поло-

жительно. Вывод В. Лефевра звучал так: «Мы видим драматические различия между ответами американцев и советских людей. Большинство американцев негативно оценивали комбинацию добра и зла и позитивно – их разделение, в то время как большинство советских наоборот – позитивно оценили соединение добра и зла и негативно – их разделение»³.

Признание допустимости смешения добра и зла, правды и лжи – разумеется, в благих целях, – формировалось всей государственной и социальной системой. Цель этого очевидна – дезориентированным человеком, не различающим правду и ложь, легко управлять. Об этом ясно писал Ф. Хайек: «если субъективное ощущение гнета не является в тоталитарных странах таким острым, как воображают многие люди, живущие в условиях либерализма, то только потому, что здесь удается заставить граждан думать в значительной степени так, как это нужно властям... Но тоталитарная пропаганда приводит и к более серьезным последствиям, разрушительным для всякой морали вообще, ибо она затрагивает то, что служит основой человеческой нравственности: чувство правды и уважение к правде»⁴.

Риторика не только подрывает способность различать правду и ложь, но и само стремление соотносить речь с реальностью. Для коммунистической идеологии реальность – неистинна. Истинна идея преобразования реальности в нечто совсем другое⁵. Не вдаваясь в сложные дискуссии о том, «что есть истина?» и «что есть реальность?», замечу, что существует *реальность*, с которой всегда можно соотносить содержание речи в момент самой речи, – *это люди и их интересы*.

В. В. Знаков связывает выявленное им различие в понимании лжи с господством принципов индивидуализма на

³ Вопросы философии. 1990. № 7. С. 38.

⁴ Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992. С. 117–118.

⁵ То же можно сказать и о христианстве, обещающем человеку Рай в награду за тяготы в посюсторонней жизни. Но описанная Максом Вебером протестантская этика, сыгравшая важную роль в становлении капитализма, как раз и была смысловым прорывом, придавшим духовности реалистическое измерение. Лучшая форма служения Богу – труд, а успех в делах – это прижизненное воздаяние и обещание посмертного спасения.

Западе и принципов коллективизма – у нас. Западная культура ориентирована на индивидуализм и равенство – каждый человек равно свободен в реализации своих интересов⁶. Мораль и право при этом следят, чтобы одни свободные индивиды не ущемляли свободу других индивидов. Ложь есть действие одного человека, направленное против другого человека. Российская и другие культуры, пережившие социализм, ориентированы на коллективизм и иерархию. Индивиды здесь не преследуют собственные интересы, а выполняют отведенные им функции. Ложь при этом понимается как действие индивида, направленное против целого, против безличной истины.

Неочевидная сторона этого обезличивания состоит в том, что человеком легко может управлять не только представитель власти, но и любой мошенник, преследующий свои, подчас самые примитивные интересы.

Наша беда не в том, что мы плохо распознаем ложь (американцы, судя по книге П. Экмана, тоже в этом не сильно преуспели), а в том, что за речью мы не видим, что за человек ее произносит, и хуже того – не видим самих себя как адресатов речи. Нам часто свойственны эмпатия, сочувствие, сострадание к ближним, но *мы плохо осознаем свои личные интересы, подавленные нашими социальными функциями*. В этом и кроется источник внутренней несвободы, делающий нас легкими объектами манипуляции, «совками» и «лохами» (по одной из версий, производное от слова «лопух»).

Сотраждане, которые добиваются своих целей откровенно и прямо, вызывают у нас инстинктивное неприятие, но, как правило, они менее опасны, чем те, кто добивается личных целей, прикрываясь коллективистской риторикой, или говорит, что действует не в своих интересах, а в наших.

⁶ «Его (индивидуализма – Н. Г.) основной чертой является уважение к личности как таковой, т. е. признание абсолютного суверенитета взглядов и склонностей человека в сфере его жизнедеятельности, какой бы специфической она ни была, и убеждение в том, что каждый человек должен развивать присущие ему дарования» (Ф. А. Хайек. Цит. соч. С. 19).

Безличный характер риторики (в отличие от собственно лжи) проявляется в том, что мы наполовину обманываем себя сами.

Гением и образцовым примером ратора в советском варианте навсегда останется Остап Бендер. Во-первых, это ярко выраженный прагматик, ясно знающий, чего он хочет, и не делающий ничего, что не вело бы его к цели. Во-вторых, он индивидуалист, внутренне не включенный ни в какие формы социалистической общности. В-третьих, он в совершенстве умеет использовать и порождать словесные химеры, имеющие магическую власть над данной средой. «Ах, — сказал Лоханкин проникновенно, — ведь в конце концов кто знает? Может быть, именно в этом великая сермяжная правда. — Сермяжная? — задумчиво повторил Бендер. — Она же посконная, домотканая и кондовая? Так, так. В общем, скажите, из какого класса вас вытурили за неуспешность? Из шестого? — Из пятого, — ответил Лоханкин» («Золотой теленок»). С трех слов, как с трех нот, Бендер распознает скрытые интересы или страхи собеседника, и тут же начинает на них играть.

Можно ли сказать, что знаменитая речь Великого Комбинатора в Васюках — ложь или обман? Отчасти. Но ее эффект в том, что Бендер озвучивает глубоко спрятанную «истину» — тайную мечту всех неприкаянных провинциалов внезапно оказаться в центре, да что там — самим центром Вселенной. Для Бендера реальность — *люди*, для его жертв — *слова*. Подлавливая людей на слова, он управляет всей реальностью, иной раз и сам забывая, что она все-таки более многолика. «Объявляя сеанс одновременной игры, он как бы берется доказать, что понимание человеческой психологии может успешно заменить специальные познания в конкретной области» (Ю. К. Щеглов).

По словам Пола Экмана, *«признаков обмана как таковых не существует»*, и чаще всего нам доступно только наблюдать его печальные результаты. Чтобы распознавать ложь в действии, необходимо хорошо понимать системный характер социальной психологии. Но самое трудное — увидеть в действии ложь, которая опирается на наш собствен-

ный самообман, на глубоко укоренившуюся привычку жить частичной истиной, на двойную бухгалтерию в отношении к правде и лжи, на доверчивость к словам и роковую слепоту к людям, которые их произносят.

Отказаться от риторики – значит, научиться говорить недвусмысленно о поступках, мыслях и намерениях. Своих и чужих. Себе и другим людям. Тогда, возможно, нам удастся реализовать завет великого современника: жить не по лжи.

Приложение.

Факторы, влияющие на эффективность распознавания лжи (по книге П. Экмана)

Человеку удастся эффективнее скрыть ложь, если

- у него есть возможность подготовиться и предвидеть, когда именно придется солгать;
- он лжет из человеколюбия, тогда как ему самому ложь не обещает никакой выгоды;
- он является прирожденным или опытным лжецом;
- он изобретателен, обладает умом, хорошей памятью и богатой фантазией;
- он умеет хорошо и убедительно говорить;
- он знает специальные техники распознавания и сокрытия лжи;
- он является актером, умеющим пользоваться такими техниками, как система Станиславского;
- ему удавалось удачно обманывать свою жертву ранее;
- жертва доверяет лжецу и не испытывает никаких подозрений;
- он не разделяет социальных ценностей своей жертвы;
- лжец и жертва не знакомы и, особенно если жертва является анонимной, – ослабляются угрызения совести;
- эксперт вынужден скрывать свои подозрения от лжеца – он может увлечься необходимостью скрыть подозрение и менее бдительно отнестись к поведению лжеца;
- эксперт имеет репутацию человека, которого трудно обмануть, – тогда лжец менее склонен испытывать угрызения совести;

- эксперт стремится избегать проблем и предпочитает думать о людях хорошо;
- у эксперта имеются предубеждения против лжеца – несмотря на бдительность, он склонен видеть ложь там, где ее нет.

Человека легче поймать на лжи, если

- ему приходится скрывать или искажать свои негативные эмоции, такие как гнев, страх или расстройство;
- он очень боится разоблачения;
- он знает, что в случае разоблачения может быть прощен;
- жертва и лжец разделяют общие ценности (усиливаются угрызения совести);
- эксперт обладает специальной подготовкой по выявлению лжи и имеет особые способности к интерпретации поведения;
- эксперт и лжец имеют одинаковое языковое, национальное и культурное происхождение (меньше ошибок в интерпретации обмана);
- эксперт и лжец хорошо знакомы (меньше ошибок, возникающих из-за индивидуальных различий в поведении);
- эксперт имеет репутацию справедливого человека – угрызения совести лжеца усиливаются;
- при обмане присутствуют люди, знающие правду.

Шансы на разоблачение лжи уравновешены, если

- награда в случае удачной лжи или наказание в случае разоблачения велики – «высокие ставки» могут вынудить человека лгать более успешно, но боязнь разоблачения также может повышаться;
- лжец стыдится того, что хочет скрыть, – чувство стыда препятствует признанию, но признаки стыда могут выдать ложь;
- эксперт имеет репутацию очень недоверчивого человека – это может и ослабить угрызения совести у лжеца, и усилить страх разоблачения.



Экономическое воображение и трезвый расчет

Проблемные регионы ресурсного типа: программы, проекты и транспортные коридоры / Под ред. М.К.Бандмана и В.Ю.Малова. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. – 264 с.

Занимаясь всю жизнь экономической историей, я люблю читать книги, обращенные в будущее. Но не околонульную фантастику, а строгие исследования, основанные на объективном анализе социальных и экономических реалий. Научная корректность вовсе не отрицает полета экономического воображения. Напротив, только те исследователи, которые обладают этим божественным даром – воображением – и способны создавать достоверные футурологические работы.

Книга, о которой идет речь, и есть замечательный пример редкого сочетания экономического воображения и трезвого расчета. Судя по всему, в секторе формирования территориально-производственных комплексов ИЭиОПП СО РАН собрались люди творческие, интересные. Не зря труды, публикуемые авторскими коллективами под руководством профессора М. К. Бандмана, имеют неизменный успех у научной общественности. К сожалению, эти работы издаются сверхмалыми тиражами и не могут стать достоянием обычной читающей публики. И очень жаль! Во всяком случае, книга, о которой идет речь, написана нормальным русским языком. Авторы намеренно избегают сугубо профессионального научного жаргона и, видимо, рассчитывают, что их труд прочтут не только коллеги по институту, но и хозяйствующие практики, государственные деятели и просто любители экономического чтения¹.

А книгу стоит прочитать! Энциклопедически насыщенная, она раскрывает тему не столько проблемных регионов, сколько проблемной страны. При этом авторы полны оптимизма. Ни тени апо-

¹ Представляю, сколько трудностей возникает у авторов при составлении списка адресов для рассылки книги, изданной тиражом в 300 экземпляров!



калипсических пророчеств, никакой новомодной мрачности! Наши проблемы разрешимы – вот главная идея труда. Замечу, многие наши проблемы были бы разрешены, если бы наука была востребована. Но недалёковидное пренебрежение научными исследованиями, проявляемое в наши дни власть предержащими (при всей «наукоемивой» демагогии), затрудняет наше прогрессивное движение, к счастью, объективно неизбежное. Ведь мы – страна ресурсного типа, у нас есть все для достойной жизни. (Правда, многолетние исторические исследования привели меня к выводу, что народы живут так, как хотят жить. Людям только кажется, что им кто-то мешает жить по-иному. Благосостояние граждан практически никак не связано с наличием или отсутствием природных ресурсов.)

Описав «крупными мазками» геополитическое положение России после распада СССР, авторы подробно анализируют место российского Севера и Сибири в укреплении этого положения. Именно Север и Сибирь обеспечивают нам ресурсную независимость. Однако ресурсные преимущества Сибири, по мнению авторов, будут реализованы при условии переориентации нашей внешнеэкономической активности на восточное и юго-восточное направления. Во всяком случае, топливно-энергетический комплекс Сибири может победоносно проявиться на рынках Юго-Восточной Азии, несмотря на жесткую конкуренцию производителей и продавцов углеводородов.

Но чтобы комфортно чувствовать себя на мировых рынках, России придется решать новые масштабные задачи транспортных коридоров. Только таким образом можно реализовать Богом данные географические преимущества России – страны-моста между Евро-Атлантической и Азиатско-Тихоокеанской цивилизациями. Логика здесь проста: имея ресурсы, мы, во-первых, должны до них добраться, а во-вторых, заполучив, должны возить их по стране и миру. Особое значение авторы придают двум широтным транспортным магистралям: Северному морскому пути и реалистично-перспективной трансконтинентальной Северо-Российской железнодорожной магистрали.

Рассмотрев мирохозяйственные проблемы России, авторы переходят к сюжету относительно локального свойства – к интеграции проблемных регионов европейского Северо-Востока и Северного Урала. Межрегиональный проект «Коми – Урал» ставит своей целью, на первый взгляд, реализацию, так сказать, внутренних преимуществ интеграционного процесса, но оказывается настолько масштабным, что приобретает значение мировое. Опуб-

ликованный проект со всеми необходимыми расчетами – практически готовый документ для нужд государственных хозяйствующих органов и крупного частного бизнеса.

Что же касается транспортной системы «Енисей – Северный морской путь», то она рассматривается как международная программа. Подробнейшее описание грузообразующего потенциала для этой океанической магистрали убеждает не только в возможности, но и крайней необходимости реализации проекта. Морская дорога – условие коренного изменения роли Арктики в жизни нашей северной страны. Сохраняя военно-стратегическую и политическую роль, российская Арктика приобретает огромное экономическое и геополитическое значение.

Завершает книгу высокопрофессиональное исследование Енисейского кроссполярного воздушного моста, соединяющего Европу через Россию с Северной Америкой и Юго-Восточной Азией. Воздушные трассы – лучший способ использования такого возобновляемого ресурса, как выгодное экономико-географическое положение региона. И здесь во главу угла ставится точный расчет эффективности кроссполярного воздушного моста.

Все проекты, описанные в книге, естественно, требуют значительных инвестиций. Настолько крупных и долгосрочных, что мобилизация капиталов потребует значительных международных усилий. Но не надо быть экономистом, чтобы понять: бесплатно в этом мире ничего хорошего получить нельзя. Даже любви. Но капиталовые вложения в проблемные регионы России дадут поистине великий социальный, экономический и политический эффект прежде всего для Севера России и Сибири. До сих пор Сибирь, с легкой руки М. В. Ломоносова, считалась территорией, с помощью которой будет прирастать могущество России. Пришло время подумать о могуществе самой Сибири. Рассматриваемый труд дает реализуемые рецепты решения этой задачи.

Недоверчивый читатель спросит: неужели в книге все столь блестяще, неужели нет предмета для критики? Ответ зависит от того, какие цели перед собой ставит рецензент. Естественно, придаться есть к чему. Но именно придаться. Однако глубина разработки темы, фундированность выводов, оптимистический взгляд на будущее России настолько захватывают, что не хочется заниматься пустяками.

Р. М. ГУСЕЙНОВ,
доктор экономических наук,
Новосибирск



БИЗНЕСМЕНЫ И СЕКС

С тех пор как перед россиянами открылась реальная возможность разбогатеть, они четко разделились на тех, кто более или менее удачно стремится это сделать, и тех, кто наблюдает за процессом со стороны. Из слияния точных замечаний с банальной завистью появился анекдотический образ «нового русского». Однако у этого процесса есть наблюдатели-специалисты, не понаслышке знакомые с тем, как появление больших денег влияет на личность. Об одной из важнейших сторон этой проблемы рассказывает психотерапевт Ю. А. КАЗАНЦЕВ (Ростов-на-Дону).

– Юрий Алексеевич, влияют ли успехи в бизнесе на сексуальную жизнь? Существуют ли у бизнесменов специфические сексуальные проблемы?

– Ну, появление доселе невиданных проблем – это было бы слишком! Но проблемы есть. Их у мужчин всего несколько, я постепенно перечислю. А вот причин, по которым они возникают, очень много. Нередко сексуальные проблемы появляются именно в связи с изменением экономического статуса. Точнее сказать, даже не появляются, а резко проявляются. Помните поговорку: «Деньги есть – Иван Петрович, денег нет – паршива сволочь»? Это наше, российское. Когда человек с такими взглядами становится богат, у него возможен такой психологический дисбаланс, что самая хрупкая сфера – сексуальная – нарушается.

– Вы хотите сказать, что когда денег становится больше, потенция снижается?

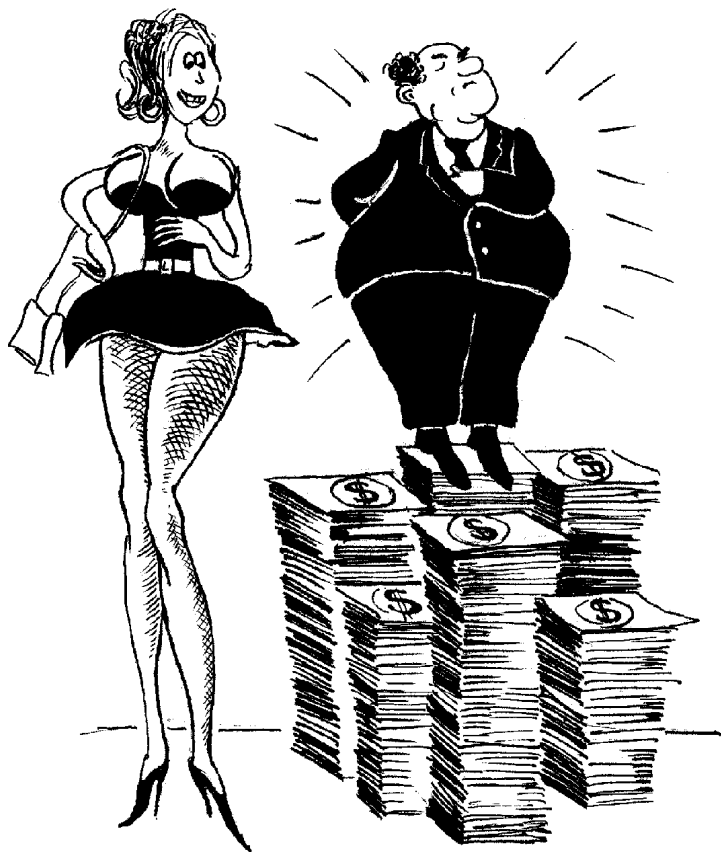
– Не стоит так упрощать. Речь идет о сложных внутренних механизмах, очень специфических и индивидуаль-



ных. Что касается потенции, то возможно несколько вариантов ее нарушения, например, довольно часто встречается формирование «избирательной потенции».

– Это то же самое, что «избирательная импотенция»?

– Как это называть – вопрос принципиальный. Вы ведь знаете, что даже в травматологии отношение пациента к болезни влияет на успех лечения? А в психотерапии иногда достаточно изменить это отношение – и человек полностью здоров. Так вот, когда у моего пациента все получается с постоянной партнершей, а при контакте с другими женщинами возбуждение нормально возникает, но



в самый ответственный момент эрекция пропадает, я не считаю возможным говорить об импотенции. Это избирательная *потенция*.

Здесь мы имеем дело с одним из наиболее распространенных неврозов, затрагивающим самые разные стороны личности. В основе такой патологии лежит проблема самооценки. Когда мужчина, с одной стороны, создает в голове образ героя-любовника-сексуального гиганта, а с другой – не уверен, что сможет этому образу соответствовать, то возникает страх позора, который его просто парализует. При этом не только сексуальная, но и социальная, и деловая, и все прочие сферы жизни этого человека могут быть задеты, только это не так заметно. Как правило, такие люди более или менее комфортно чувствуют себя в привычных условиях, а в новой ситуации испытывают тот же самый страх оказаться не такими «крутыми», какими видят себя в фантазии. Сами понимаете, как эта штука мешает бизнесмену, вынужденному постоянно адаптироваться к новым условиям. Но люди привыкли не обращать на такие вещи внимания, им даже в голову не приходит, что жизнь могла бы быть более приятной и успешной. Другое дело – секс. С проблемами в этой сфере мириться трудно.

– И как такому человеку помочь?

– По-разному, в зависимости от того, как болезнь формировалась, как проявляется, как больной сам видит ситуацию. Могу только сказать, что эта проблема не из числа суперсложных, ее практически всегда можно быстро решить.

– Не совсем понятно, как у успешного бизнесмена вдруг появляется «избирательность», если он, по идее, наоборот, должен поверить в себя с новой силой.

– Очень просто: если мужчина привык связывать мужскую привлекательность с толщиной кошелька, то в какой-то момент, когда денег становится достаточно, он начинает достраивать к кошельку другие внешние признаки – и происходит то, что принято называть кризисом идентичности. У людей с нормальной самооценкой все это протекает спокойно, а вот если она занижена, то здесь и расцветает целый букет проблем. Например – ни с одной женщиной,

которая соответствует новому образу мужчины, ничего не получается в постели. Более того, даже если она не соответствует (извините за цинизм, в этих случаях качества человека рассматриваются как качества товара), но мужчина предъявляет ей себя в новом образе, то и с ней ничего не получается.

– А может, это даже к лучшему, ведь не секрет, что мужчины, увеличив свой доход, часто имеют беспорядочные связи, разрушают собственные семьи...

– Видите ли, я не священник, а врач; морализировать – не моя профессия. Я считаю, что любая норма лучше любой патологии, а уж как человек этой нормой распорядится – это вопрос его воспитания, ценностных установок и темперамента.

– Ясно. Но ведь это не единственная проблема?

– Нет, есть и другие. Например, преждевременное семяизвержение.

– Что, тоже появляется одновременно с деньгами?

– К счастью, тоже не у всех, а лишь у тех, кто от процесса увеличения капитала получает слишком большое удовольствие. Видите ли, мудрая природа не сделала секс жизненно необходимым для нас, она отвела ему место главного удовольствия. Благодаря этому демографические процессы сами собой разумно регулируются. Так вот, если занятие бизнесом начинает приносить человеку большее удовлетворение, чем секс, то сексуальная сфера теряет свою значимость и деформируется.

– Почему она деформируется именно таким образом?

– Не только таким. Здесь все по принципу «где тонко, там и рвется». А почему это место такое «тонкое» – вопрос, заслуживающий ответа. Преждевременное семяизвержение – очень распространенная психогения. Она формируется на почве психотравм, связанных с мастурбацией. Поскольку еще недавно мастурбация считалась постыдной и вредной (такое отношение педагогов и родителей поддерживали даже некоторые популярные брошюры), то можно смело утверждать, что травмированы были практически все подростки. Это теперь мы знаем, что мастурбация

безвредна и неизбежна, особенно в том возрасте, когда гормональный статус предельно высок, а социальный опыт, необходимый для контакта с партнером, недостаточен.

Юноши восьмидесятых (и всех предыдущих) годов испытывали в процессе мастурбации, как правило, кроме удовольствия, множество страхов и стыд, который, как известно, влияет на сексуальную сферу разрушительно. Этот стыд может не покидать и взрослого во время полового акта, что сокращает его продолжительность. А уж когда в жизни появляется удовольствие, не омраченное стыдом, секс не выдерживает конкуренции.

– Такое может случиться с кем угодно?

– Снова нет. У тех, с кем это случается, как правило, задолго до успехов в бизнесе бывают сформированы патологические установки. Секс для них является областью самоутверждения, что само по себе не позволяет ему занять место главного удовольствия. Кроме того, если смотреть шире, то можно утверждать, что о самодостаточности здесь речи не идет.

– Вы считаете, что в самоутверждении нуждаются только несамодостаточные личности?

– Безусловно, всем нам время от времени необходимо самоутверждение в разных областях, но простая потребность и потребность невротическая – не одно и то же. Основное свойство невротической потребности – ее ненасыщаемость. Понимаете? В этом случае самоутверждение не приносит удовлетворения и становится системой поведения.

– Наверное, такие люди – не лучшие в мире партнеры?

– Наверное. Впрочем, если факт сексуальной дисгармонии удастся констатировать, то нужно просто пойти к врачу, ведь дело-то вполне поправимо.

– Не хотите ли Вы сказать, что сексуальная дисгармония не всегда очевидна самим, скажем так, «действующим лицам»?

– Хочу. Я бы даже осмелился утверждать, что счастливых семей, которые, как заметил классик, «похожи друг на друга», гораздо меньше, чем можно предположить. К

сожалению, люди часто склонны обманывать и партнера, и самих себя. Почему? Да потому, например, что неудовлетворительный секс может и не иметь своей главной целью удовлетворение. Он может попросту являться платой за социальное и материальное благополучие. Тогда все довольны, несмотря на то, что один из партнеров неудовлетворен.

– Но ведь мужчине важно чувствовать, что женщина удовлетворена...

– Обмануть мужчину гораздо легче, чем принято считать, потому что он «сам обманываться рад». И еще хочу обратить ваше внимание на то, что я неспроста говорил «партнер», а не «мужчина» и «женщина». Женщины часто выходят замуж (или заводят роман) по расчету, но и мужчины нередко женятся «на деньгах», «на связях» и ради карьеры.

– Так что же получается? Если семьяизвержение стало преждевременным, то значит, и раньше гармонии не было?

– Увы. Но тут главное – не растеряться и пойти к врачу.

– Часто ли к Вам обращаются люди с подобными проблемами?

– Достаточно часто, но, видимо, гораздо реже, чем того требуют обстоятельства. Все-таки для наших граждан, в отличие от цивилизованных людей, обсуждение сексуальных проблем – отважный шаг, на который может толкнуть только полное отчаяние.

– На ваш взгляд, россияне нецивилизованны?

– В определенном аспекте – безусловно. Это неудивительно, если учесть, что речь идет о стране, в которой семьдесят лет подряд главной потребностью человека официально считался труд, а физиология была чем-то из области неприличного. Человек с цивилизованным сознанием точно знает, когда и к кому ему обращаться – к врачу, юристу или психологу, и делает это спокойно, не теряя собственного достоинства.

– Какая сексуальная проблема, на Ваш взгляд, чаще всего встречается у удачливых бизнесменов?

– Представьте себе, половая холодность. То есть отсутствие чувств. Ведь эти люди ведут специфический образ жизни, когда досуга очень мало, и он к тому же регламентирован, поскольку методы его проведения диктует среда. Мужчины посещают сауны, где можно и о делах поговорить, и расслабиться – выпить пива, заказать себе массаж, вызвать девушек-профессионалок, чтобы все было качественно и гигиенично. В рамках такой жизни нет места ни любви, ни страсти. К тому же у людей, посвятивших себя деньгам, всегда есть подозрение, что именно деньги и привлекают противоположный пол, они не верят, что кто-то полюбит их самих. Одних такая жизнь устраивает, другие чувствуют вакуум, и жизнь начинает им казаться неполноценной.

– А у богатых женщин есть проблемы?

– Конечно. К той же невозможности найти партнера из-за недоверия и ориентации на материальное состояние мужчин присоединяется нарушение полоролевого стереотипа. У людей за главное достоинство мужчины почитается эффективность, а за главное достоинство женщины – привлекательность. Когда женщина становится эффективной, она часто начинает относиться к мужчинам пренебрежительно, а обратной стороной этого пренебрежения является неуверенность в себе как в женщине. Налицо внутренний конфликт.

– Что же, по всему выходит, что «богатые тоже плачут». И что с этим делать?

– Идти к психологу и менять отношение к деньгам. Они не должны становиться целью жизни. Деньги – средство. Средство достижения комфорта, средство обретения независимости, средство для улучшения жизни. А целью может быть только сам человек – его чувства, развитие, его благополучие и счастье. Чего и Вам искренне желаю.

**Беседовала Елена КАЛУЖСКАЯ,
специально для журнала «ЭКО»**



Внешние долги Римской республики

Из древнеримских и третьеримских анналов

Во время правления Юлия Цезаря внешний долг Римской республики достиг астрономической суммы – 150 миллиардов сестерциев серебром. В связи с этим в сенате Римском начались дебаты: платить по долгам иностранным кредиторам или же объявить дефолт.

Сначала слово взял сенатор-оптимат Публий. Он сказал:

– Цезарь! Отцы-сенаторы! Всякая цивилизованная нация обязана платить по своим долгам. Предлагаю заплатить.

Следом за Публием взял слово сенатор-популяр Квинт. Он сказал в свою очередь:

– Цезарь! Отцы-сенаторы! Если мы заплатим по долгам нашим, государству не хватит денег на римское образование, культуру и науку. Предлагаю объявить государственный дефолт.

Прения в сенате подытожил сам Гай Юлий:

– Отцы-сенаторы! – сказал он. – Предлагаю вам компромиссное решение. В этот год и в ближайшие девять лет мы будем платить по внешним долгам 3 миллиарда сестерциев серебром ежегодно. За эти годы народ римский, лишенный средств на образование, науку и культуру, полностью одичает и станет вполне варварской нацией. И вот тут-то мы и объявим дефолт на оставшиеся 120 миллиардов, ибо уже никто в мире не упрекнет нас в цивилизованности.

Эмиль ВЕЙЦМАН,
Москва

© ЭКО 2001 г.





ПЕРСОНА НОН-СТОП

Дефолк.

*Кажется, европейский дом уже требует
евроремонта.*

*В шоу-бизнесе – как в фигурном катании:
сначала раскручивают, потом бросают.*

Ньюменклатура.

VIP-инфицированный.

*В России одно из двух: или харизматический
лидер, или – маразматический!*

Перекур – опиум для народа.

*Второй хлеб – тот, который мы покупаем
за границей.*

Иерархия – мать порядка.

Циркулярный душ – поток распоряжений.

**В. В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти**

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 6. 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 23.05.01.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 444.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**





Нестареющие истины

Три пути ведут к знанию: путь размышления – это путь самый благородный, путь подражания – это путь самый легкий и путь опыта – это путь самый горький.

Конфуций

Знать много и не выставять себя знающим есть нравственная высота. Знать мало и выставять себя знающим есть болезнь. Только понимая эту болезнь, мы можем избавиться от нее.

Лао-Цзы

Чем меньше знаешь, тем меньше сомневаешься; чем меньше открыл, тем меньше видишь, что остается открыть.

А. Тьюго





ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

**предлагает комплекс
услуг всем, кто занят
в производственной сфере и бизнесе:**

- ☐ анализ исходного состояния предприятий (положение на рынках продукции, сырья, финансовое состояние, использование ресурсов, эффективность систем управления, инвестиции) и разработка стратегических направлений их развития;
- ☐ разработка и внедрение программ реформирования систем управления и организационных структур предприятий с использованием современных управленческих технологий;
- ☐ консалтинговые услуги в области финансово-экономической деятельности, разработка программ финансового оздоровления;
- ☐ составление бизнес-планов предприятий по отдельным инновационным программам;
- ☐ маркетинговые исследования (положение предприятия на рынке продукции, конкурентоспособность продукции, ценовая политика, платежеспособность спроса и пр.);
- ☐ разработка программ и проектов технологического обновления заготовительных, сварочных и окрасочных производств машиностроительных предприятий на базе современного отечественного и импортного оборудования.

Высококвалифицированные специалисты помогут Вам в трудную минуту.

Наш адрес:

г. Барнаул, пр. Социалистический, 26.

Почтовый адрес: 656099, г. Барнаул, а/я 3241

Тел./факс: (8-385) 35-36-57; тел. 35-36-67

e-mail: spa_ippr@alink.altai.ru

www.vc.secna.ru/spa/

Директор института – д.э.н. В. А. БОРОДИН