

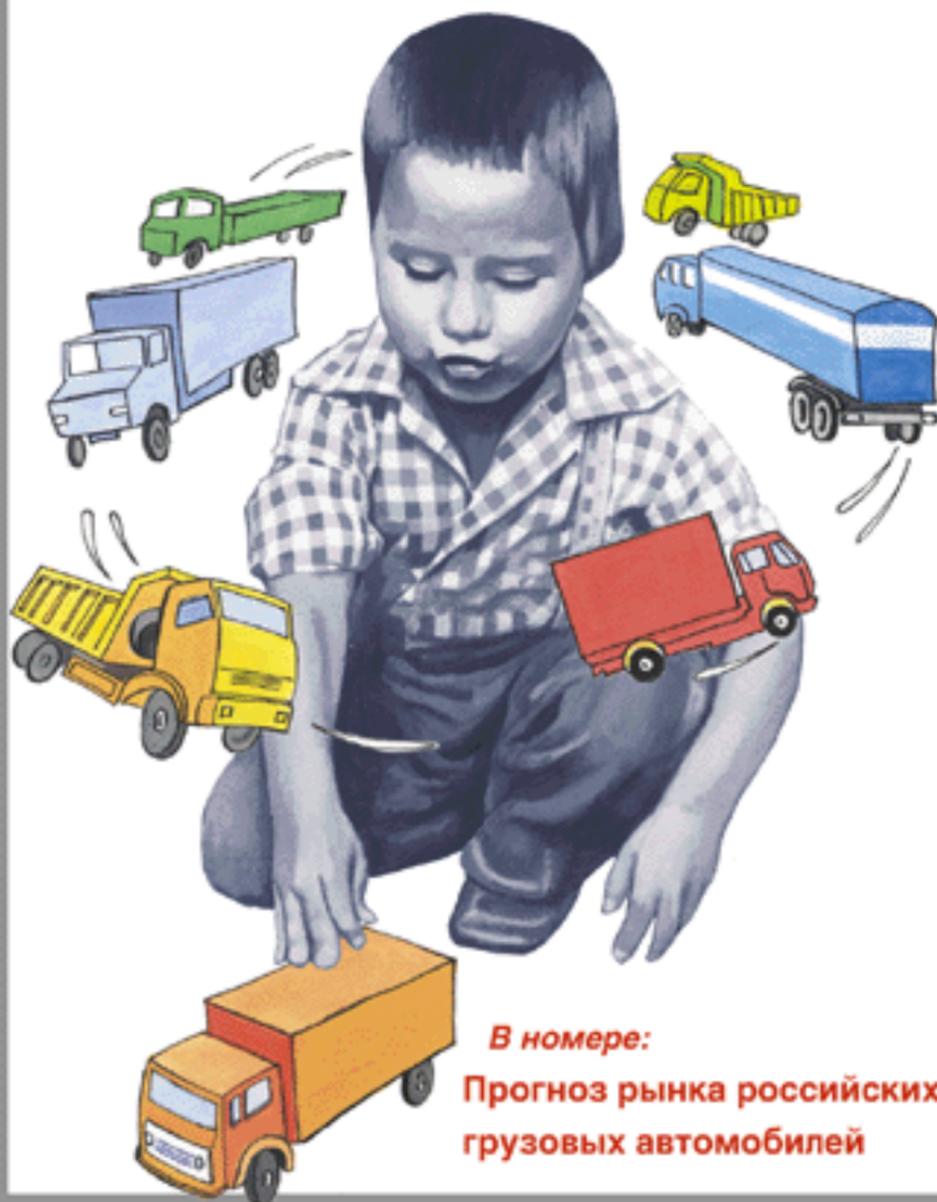
ISSN 0131-7692

ЭКО

№ 7

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



В номере:
Прогноз рынка российских
грузовых автомобилей

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

7 (325) 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 ЗЕЛТЫНЬ А. С.
Инвестиционная активность
в России в 2000 г.
- 19 КУРЬЕРОВ В. Г.
Внешнеэкономические связи
России в 2000 г.

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 44 КАЗАНЦЕВ С. В.
Рукотворные факторы эффектив-
ного воспроизводства
- 56 БИКТИМИРОВА З. З.
Прогноз уровня жизни населения
России в 2001–2010 гг.
- 68 ГУБАНОВА Г.
Сети магазинов: Часть 2-я

«ЭКО»-ИНФОРМ

67, 102, 137, 157

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

От кризиса – к возрождению

- 80 СТЕПАНОВ И. Г.
Способы восстановления плате-
жеспособности предприятий
- 86 КОНОПЛЕВ В. А.
Арбитражный управляющий:
«слуга десяти господ»
- 88 КУЗНЕЦОВ В. Б.
Опытным руководителям дорога
в арбитражные управляющие
закрыта
- 90 «Жить или не жить»: нетрадици-
онный выход из банкротства

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 103 НОВИКОВ Н. И.,
ИПАТЬЕВА О. В.
Зачем создают офшорные
компании
- 107 КНЯЗЕВА И. В.
Концентрация отраслевых
рынков Российской Федерации

ОТРАСЛЬ

- 114 КОСТИН И. М.,
ФАСХИЕВ Х. А.
С ориентацией на внутренний
рынок

РЕГИОН

- 122 КОВАЛЕВА Г. Д.
Узбекистан и Сибирь
- 134 ХМАЛАДЗЕ Г. Д.
Грузинская нефть в ожидании
инвестиций

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 139 ЛОКТЕВ С. В.
Инвестиции в производство:
Опыт барнаульских пивоваров
- 149 Пивной рынок России

УПРАВЛЕНИЕ

- 158 СОЛДАТЕНКОВ Д. Ю.
Бремя или благо
- 163 АБАХОВ Ю. М.,
СМОТРИЦКАЯ И. И.,
ГОРДЕНКО Г. В.
Трансформация институтов
внутрифирменного управления

КОНВЕРСИЯ

- 171 РЫЖКОВА И.
Открыть закрытое

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 177 БЕРДАШКЕВИЧ А. П.
Закон грядущий нам готовит...

СТРАНИЦЫ

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

- 182 КУЗЬМИЧЕВ А. Д.
История «вождей» русской
экономики

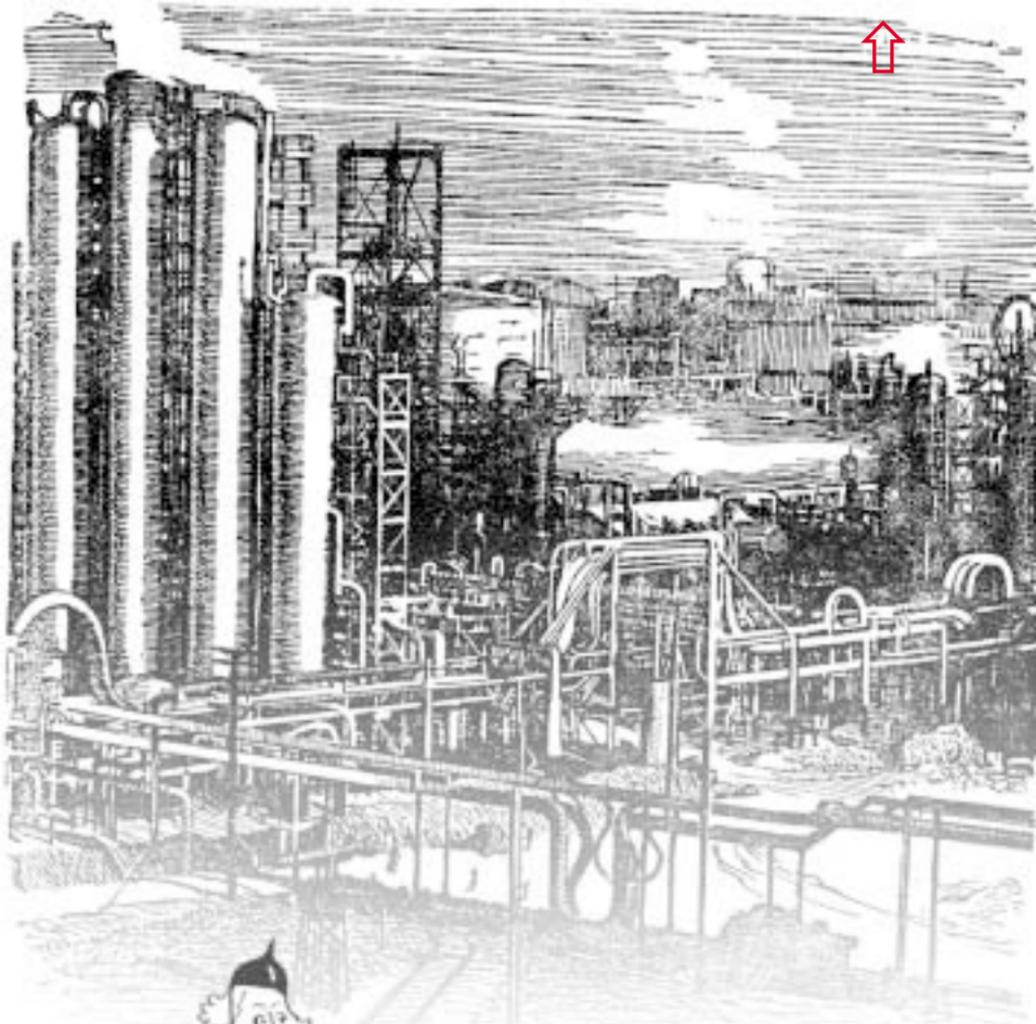
РАЗМЫШЛЕНИЯ

НАД ПРОЧИТАННЫМ

- 188 КОЗЛОВА А. А.
Война и коллективное
бессознательное

POST SCRIPTUM

- 192 НЭШ О.
Вакантное место?
Надо подумать



Мы продолжаем начатую в предыдущем номере «ЭКО» публикацию материалов, подготовленных в Высшей школе международного бизнеса Академии народного хозяйства при правительстве РФ. В этом номере речь пойдет об инвестиционной активности и внешнеэкономических связях России в 2000 г.

Надеемся, что публикуемые материалы помогут деловым людям лучше оценить тенденции и перспективы изменения инвестиционного климата в стране и внешних экономических связей и на этой основе точнее определить стратегию ведения бизнеса.

Инвестиционная активность в России в 2000 г.

А. С. ЗЕЛТЫНЬ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

Динамика и структура инвестиций

В 2000 г. инвестиционная активность в России заметно оживилась (табл. 1). По оценке Госкомстата РФ, уровень инвестиций в основной капитал увеличился по сравнению с предыдущим годом, на 17,4%. Объем инвестиций в основной капитал в 2000 г. превзошел и показатели 1997 г., и 1998 г. – соответственно на 9% и 24%. Однако резко выраженная концентрация инвестиций в основной капитал в весьма ограниченном числе отраслей хозяйства и промышленности, продолжающийся в крупных размерах отток капитала из страны при слабом притоке иностранного

капитала свидетельствуют о том, что **кардинального улучшения инвестиционного процесса в экономике России в 2000 г. не произошло.**

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной активности в России, % к предыдущему году

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Инвестиции в основной капитал	60	88	76	90	82	95	93	105	117,4
Объем подрядных работ	64	92	76	91	86	94	95	106	111,5
Ввод в действие жилых домов, млн м ² общей площади	41,5	41,8	39,2	41,0	34,3	32,7	30,7	32,0	30,0

Существенное оживление инвестиционной активности в 2000 г. было связано прежде всего с заметным улучшением финансового положения российских предприятий в 1999–2000 гг., обусловленного благоприятной для российских экспортных отраслей конъюнктурой на мировых сырьевых рынках и укреплением позиций отечественных производителей на внутреннем российском рынке вследствие девальвации рубля. Кроме того, немаловажное влияние на динамику инвестиционного процесса в 2000 г. могло оказать оживление деятельности некоторых предприятий ВПК в 1999–2000 гг. в результате значительного роста военных расходов и реализации крупных контрактов по экспорту вооружений и военной техники.

Важнейшая роль улучшения спросовых факторов в оживлении инвестиционной активности российских предприятий подтверждается результатами обследования более 5 тысяч промышленных предприятий, проведенного в 2000 г. Госкомстатом РФ. На первое место среди факторов, стимулирующих инвестиционную активность, руководители обследованных предприятий поставили спрос на выпускаемую продукцию. На этот фактор указали 66% обследованных

предприятий, тогда как на наличие собственных финансовых средств – 46%, состояние технической базы – 38 и прибыльность инвестиций в основной капитал – 37% обследованных предприятий.

Улучшение финансового положения российских предприятий проявилось в заметном уменьшении доли убыточных предприятий и росте положительного сальдо прибылей и убытков в большинстве отраслей хозяйства и промышленности (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес убыточных предприятий
и сальдо прибылей и убытков в промышленности**

Отрасль	1998		1999		2000	
	1	2	1	2	1	2
Промышленность, всего	49,2	-4,7	39,2	427,9	38,7	726,3
<i>В том числе:</i>						
Электроэнергетика	30,9	20,7	40,7	26,1	40,7	34,4
Топливная	53,0	3,0	47,2	114,0	39,5	314,2
<i>Из нее:</i>						
нефтедобывающая	40,4	1,5	27,1	117,9	14,4	265,6
нефтеперерабатывающая	31,1	-3,8	22,7	17,3	17,1	27,7
газовая	51,5	6,4	35,1	10,5	32,5	19,8
угольная	63,7	-1,2	60,0	-1,9	54,3	-0,04
Черная металлургия	44,9	-5,7	28,3	37,7	28,1	72,0
Цветная металлургия	51,7	2,9	37,0	89,5	36,9	134,8
Химическая и нефтехимическая	48,5	-2,8	32,3	25,1	30,3	31,1
Машиностроение и металлообработка	46,5	-11,5	35,2	45,5	31,4	64,1
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	68,1	-8,5	51,0	16,8	53,9	17,3
Производство строительных материалов	56,9	-0,5	49,9	2,9	46,9	5,1
Легкая	61,8	-1,1	49,1	2,4	47,0	3,1
Пищевая	43,5	-5,8	36,6	24,6	41,3	34,2

1 – доля убыточных предприятий, % к общему числу предприятий;
2 – сальдо прибылей и убытков, млрд руб.

В 2000 г. **доля убыточных предприятий и организаций** в их общем числе составила в промышленности 38,7% (49,2% в 1998 г.), строительстве – 36,0 (39,6), на транспорте – 45,8 (57,1), в сфере связи – 23,2 (40,2), в торговле и общественном питании – 29,5% (44,5%). И лишь в жилищно-коммунальном хозяйстве доля убыточных предприятий выросла – до 64,3% против 60,6%.

В 2000 г. все основные отрасли промышленности, за исключением угольной, имели положительное сальдо прибылей и убытков, тогда как в 1998 г. в целом ряде промышленных отраслей убытки превышали прибыль (табл. 2).

Вместе с тем, обращает внимание усиление в 2000 г. концентрации полученной в промышленности прибыли в нескольких отраслях топливно-энергетического и материалопроизводящего комплексов: если в 1999 г. на топливную, металлургическую и химическую, включая нефтехимию, промышленность пришлось 62% всей прибыли промышленных предприятий, то в 2000 г. – почти 73%.

На оживление инвестиционной активности российских предприятий в 2000 г. повлияло и существенное увеличение **финансирования инвестиционных программ региональными органами власти** (табл. 3). Если в 1999 г. за счет бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов финансировалось 9,6% инвестиций в основной капитал, то в 2000 г. – 14,4%.

В качестве примера активной поддержки инвестиционного процесса на региональном уровне можно привести Татарстан, где создан республиканский бюджет развития в размере 6 млрд руб. Из средств этого бюджета оказывается финансовая поддержка предприятиям, реализующим наиболее перспективные инвестиционные проекты. Среди таких предприятий крупнейший в России производитель шин «Нижекамскшина», ПО «ЕлАЗ», Казанский вертолетный завод, завод по производству холодильников.

В то же время **Федеральная адресная инвестиционная программа на 2000 г.**, как и в предыдущие годы, не была выполнена. Из 458 объектов, предусмотренных к вводу в 2000 г., был сдан в эксплуатацию лишь 51 объект

(из них на полную мощность – 33). Кроме того, были введены в строй 44 объекта из числа предусмотренных к вводу в последующие годы (из них на полную мощность лишь 13).

Очень медленно реализуются пользующиеся государственной поддержкой инвестиционные проекты – победители инвестиционных конкурсов предыдущих лет. Из 350 таких проектов на начало 2001 г. реализованы полностью 62, в том числе в 2000 г. 3 проекта.

Таблица 3

**Источники финансирования инвестиций
в основной капитал по крупным и средним
предприятиям России в 2000 г.**

Источник	Млрд руб.	%
Инвестиции в основной капитал, всего	1012,9	100,0
<i>В том числе:</i>		
Собственные средства	466,5	46,1
<i>Из них:</i>		
фонд накопления	237,1	23,4
амортизация	183,4	18,1
Привлеченные средства	546,4	53,9
<i>Из них:</i>		
кредиты банков	29,5	2,9
в том числе кредиты иностранных банков	5,9	0,6
заемные средства других организаций	72,7	7,2
Бюджетные средства	214,6	21,2
федерального бюджета	58,6	5,8
бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов	145,4	14,4
Средства внебюджетных фондов	48,4	4,8
Прочие	181,2	17,8
в том числе средства от эмиссии акций	4,9	0,5

Удельный вес банковских кредитов и заемных средств других организаций, вместе взятых, **в финансировании инвестиций в основной капитал в 2000 г.** практически

не изменился по сравнению с 1999 г. При этом Сбербанк наращивает активность в финансировании инвестиционных проектов в реальном секторе экономики. Он, как сообщалось в российской печати, кредитует долгосрочные инвестиционные программы многих российских предприятий практически во всех отраслях экономики, в том числе таких предприятий, как Северсталь, Оскольский металлургический комбинат, Лебединский ГОК, Тюменская нефтяная компания, Вымпелком, Ростелеком и др.

А был ли инвестиционный бум? Может, бума и не было?

Свидетельствует ли значительный рост инвестиций в основной капитал в 2000 г. о том, что в российской экономике существенно улучшился инвестиционный климат? Думается, что для положительного ответа на эти вопросы все-таки нет достаточных оснований.

Прежде всего, существенный рост инвестиций в основной капитал произошел лишь в нескольких отраслях хозяйства и промышленности. Судя по данным Госкомстата РФ об изменениях в структуре инвестиций в основной капитал по основным отраслям хозяйства и промышленности в 2000 г. по сравнению с 1999 г., значительный рост реальных инвестиций имел место в топливной промышленности, цветной металлургии и на транспорте (табл. 4,5). На эти отрасли пришлось 60,3% прироста инвестиций в основной капитал (в текущих ценах) в экономику в целом за 2000 г. В то же время в большинстве других отраслей хозяйства инвестиционная активность была намного слабее. Более чем на 6% уменьшилась в 2000 г. **площадь построенного жилья**. При этом обращают на себя внимание два обстоятельства. Во-первых, площадь построенного в 2000 г. жилья **сократилась до самого низкого за последние десять лет уровня и более чем в 2 раза уступала показателю 1990 г.** Во-вторых, впервые за последние годы уменьшилось количество жилья, построенного населением за свой счет и с помощью кредита. Если в 1999 г. соответствующий показатель равнялся 13,8 млн м², что составляло 43,3% всего введенного в строй жилья, то в 2000 г. он понизился до 12,8 млн м² (42,2%).

**Инвестиции в основной капитал по отраслям
хозяйства (по крупным и средним предприятиям
в текущих ценах)**

Отрасль	1999		2000	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Инвестиции в основной капитал, всего	565,6	100,0	1012,9	100,0
<i>В том числе:</i>				
промышленность	237,0	41,9	419,4	41,4
строительство	12,9	2,3	24,9	2,5
сельское хозяйство	18,2	3,2	28,3	2,8
лесное хозяйство	0,9	0,2	1,1	0,1
транспорт	105,2	18,6	241,0	23,8
связь	19,6	3,5	25,4	2,5
торговля и общественное питание	8,7	1,5	17,9	1,8
жилищно-коммунальное хозяйство	100,7	17,8	152,7	15,1
здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	15,9	2,8	30,4	3,0
народное образование	8,8	1,6	14,1	1,4
культура и искусство	6,0	1,1	6,9	0,7
наука и научное обслуживание	2,6	0,5	4,4	0,4
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	8,3	1,5	9,6	0,9
управление	10,8	1,9	16,5	1,6

Эти тенденции в жилищном строительстве служат дополнительным свидетельством низкого уровня доходов основной части населения, крайне медленного становления среднего класса, недостаточного внимания со стороны властей к развитию системы ипотечного кредитования жилищного строительства.

Объемы строительства жилых домов в 2000 г. снизились во всех федеральных округах страны. Наиболее сильным было сокращение строительства жилья в Дальневосточном (на 18,8%) и Сибирском (на 15,5%) федеральных округах. В существенно меньшей степени сократилось жилищное

строительство в Центральном (на 4,1%) и Северо-Западном (на 5,8%) федеральных округах.

Крайне неблагоприятна инвестиционная ситуация в **сфере коммунального хозяйства и в первую очередь в системах теплоснабжения.**

По данным Госкомстата РФ, протяженность введенных в действие в 2000 г. тепловых сетей сократилась по сравнению с предыдущим годом на 45,6%, водопроводов – на 18,2, канализационных сетей – на 18,1, газовых сетей – на 14,2%.

Продолжает развиваться инвестиционный кризис **в сельском хозяйстве России.** В 2000 г. по сравнению с предыдущим годом строительство помещений для крупного рогатого скота и свиней уменьшилось на 54%, для птицы на – 74,8%. Строительство зернохранилищ сократилось на 30%. Площадь подвергшихся орошению и осушенных земель уменьшилась соответственно на 68 и 39%.

В сфере **социально-культурного строительства** по некоторым его категориям в 2000 г. положение несколько улучшилось по сравнению с 1999 г. Однако если сравнивать соответствующие показатели 2000 г. с показателями середины 90-х годов, не говоря уже о начале 90-х годов, картина складывается безрадостная.

Так, в 2000 г. было введено в действие больничных учреждений на 8,5 тыс. коек (8,8 тыс. коек в 1999 г., 9,7 тыс. в 1995 г. и 22 тыс. коек в 1990 г.), общеобразовательных учреждений – на 128 тыс. мест (109 тыс. мест в 1999 г., 218 тыс. в 1995 г. и 515 тыс. мест в 1990г.), дошкольных учреждений – на 6,6 тыс. мест (4,4 тыс. мест в 1999 г., 28 тыс. места 1995 г. и 225 тыс. мест в 1990 г.).

Резко выраженными отраслевыми особенностями отличался инвестиционный процесс промышленности (табл. 5).

При высоком темпе роста инвестиций в топливной промышленности в большинстве других крупных промышленных отраслей увеличение инвестиций происходило в размерах, вряд ли позволяющих говорить о буме, причем в пищевой и легкой промышленности инвестиции в основной капитал с учетом роста цен на элементы основного капитала в 2000 г. даже уменьшились по сравнению с предыдущим годом.

**Инвестиции в основной капитал в промышленности
(по крупным и средним предприятиям
в текущих ценах)**

Отрасль	1999		2000	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Промышленность, всего	237,0	100,0	419,4	100,0
<i>В том числе:</i>				
электроэнергетика	29,3	12,4	42,3	10,1
топливная	91,8	38,7	211,1	50,3
химическая и нефтехимическая	10,0	4,2	17,1	4,1
черная металлургия	13,1	5,5	22,9	5,5
цветная металлургия	15,9	6,7	30,4	7,2
машиностроение и металлообработка	21,4	9,0	30,7	7,3
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	9,5	4,0	16,0	3,8
производство строительных материалов	3,9	1,6	6,1	1,5
легкая	1,3	0,5	1,4	0,3
пищевая	36,3	15,3	33,1	7,9
мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,3	0,5	1,8	0,4
медицинская	1,3	0,5	2,0	0,5
полиграфическая	0,4	0,2	1,0	0,2

Следует иметь в виду, что, по мнению некоторых экономистов, фактический рост инвестиций в нефтяной промышленности был существенно выше, чем следует из данных Госкомстата РФ. Например, согласно оценке Топливо-энергетического независимого института, фактические масштабы инвестиционной программы нефтяного комплекса в 2000 г. как минимум на 10–12% выше официально заявленных объемов¹. Еще более существенную оценку несоответствия между реальными и официальными оценками

¹ Эксперт. 2000. № 42. С. 29.

инвестиций в основной капитал в нефтяной промышленности дает председатель экспертного совета при Министерстве энергетики Э. Грушевенко, по мнению которого «нефтяники вынуждены занижать отчетность по капитальным вложениям... процентов на 30% не только по налоговым соображениям, но и потому, что деньги приходится возвращать в страну окольными путями из офшоров»².

Динамика цен на оборудование также не позволяет назвать инвестиционную ситуацию в российской экономике общехозяйственным инвестиционным бумом, характерного для инвестиционного бума ускорения темпов роста цен на оборудование в 2000 г. не наблюдалось. Так, цены российских производителей на оборудование в декабре 2000 г. выросли по сравнению с декабрем 1999 г. на 21,2%, тогда как за 1999 г. их прирост составил 66,7%. Несколько ускорился в 2000 г. рост цен на строительно-монтажные работы (их прирост в 2000 г. и 1999 г. составил соответственно 40,5% и 37,3%), однако масштабы ускорения вряд ли соответствуют условиям инвестиционного бума.

Наконец, в периоды инвестиционного бума, как правило, происходит значительный рост объемов **импорта оборудования**. Однако за январь–ноябрь 2000 г. импорт машин и оборудования в Россию в текущих ценах увеличился по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. лишь на 3,1%.

Конечно, в существенной мере на уровень импорта оборудования повлияла девальвация рубля 1998 г., повысившая ценовую конкурентоспособность российских производителей оборудования. Судя по статистике производства машиностроительной продукции инвестиционного назначения за 1999–2000 гг., российские предприятия в целом смогли воспользоваться благоприятной конъюнктурой (табл. 6).

Резко выраженная отраслевая неравномерность инвестиционного процесса в 1999–2000 гг. привела к тому, что довольно быстро проявилась **неспособность российского машиностроения поддерживать поставки оборудования для реализации инвестиционных программ в топ-**

² Эксперт. 2000. № 46. С. 20.

ливной промышленности. Состояние производственного аппарата российской промышленности, особенно ее машиностроительных отраслей, в течение 90-х годов ухудшилось вследствие низкого уровня инвестиций настолько, что возникли трудности в поддержании в целом умеренного роста промышленного производства в 1999–2000 гг.

Таблица 6

**Динамика производства машиностроительной
продукции инвестиционного назначения,
% к предыдущему году**

Продукция	1997	1998	1999	2000
Металлургическое машиностроение	85	71	92	130
доменное и сталеплавильное оборудование	64	103	103	168
прокатное оборудование	97	62	88	125
агломерационное	73	102	102	179
Железнодорожное машиностроение	82	87	109	107
вагоны грузовые	67	78	105	99
вагоны пассажирские	115	97	142	111
Химическое и нефтяное машиностроение	96	96	121	120
нефтеаппаратура	80	75	140	173
насосы центробежные	101	84	121	124
холодильные установки	130	110	118	96
компрессоры	116	91	176	129
Станкостроительная и инструмен- тальная промышленность	85	82	100	112
металлорежущие станки	78	74	97	112
деревобработывающие станки	92	94	157	100
кузнечно-прессовые машины	95	99	80	118
Грузовые автомобили	108	97	123	104
Автобусы	122	99	109	108
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	92	71	159	148
тракторы	90	79	157	125
зерноуборочные комбайны	92	45	186	+2,5 раза
Контрольно-кассовые аппараты	102	122	149	93

По оценке ученых из Института макроэкономических исследований, уровень загрузки производственных мощностей в промышленности возрос с 51% в 1998 г. до 57% в 1999 г. и в первой половине 2000 г. составил 65%. По их мнению, «дальнейшее увеличение загрузки мощностей начинает все более упираться в объективные ограничения – высокий уровень физического и морального износа производственного капитала»³.

Согласно результатам опроса Центром экономической конъюнктуры при правительстве РФ 120 предприятий, входящих в 15 финансово-промышленных групп, в 2000 г. резко выросла доля опрошенных предприятия, указавших на изношенность оборудования как на основной фактор, сдерживающий их развитие. Если в 1999 г. на него указывали 50% опрошенных предприятий, то в 2000 г. – почти 80%⁴.

Инвестиционный климат и государственная политика

Несмотря на значительный рост объема инвестиций в основные фонды в 2000 г., **вряд ли есть основания для вывода об улучшении инвестиционного климата в российском хозяйстве в целом.**

Во-первых, не только не сократился, но продолжает увеличиваться отток капитала из страны. По оценке аналитиков компании «Тройка – Диалог», в 2000 г. он вырос до 33,5 млрд дол. против 25,1 млрд дол. в 1999 г. При этом официальный отток капитала они оценивают в 18,7 млрд дол. (в 1999 г. – 14,0 млрд дол.) и неофициальный (т. е. незаконный) в 14,8 млрд дол. (в 1999 г. – 11,1 млрд дол.)⁵.

Как на позитивное явление аналитики компании «Тройка-Диалог» указывают на то, что «в 2000 г. при небывалом экспортном подъеме драматического роста оттока капитала не произошло». Однако это может служить лишь слабым

³ Эксперт. 2000. № 42. С. 30.

⁴ Экономика и жизнь. 2001. № 5. С. 27.

⁵ НГ – Политэкономика. 2001. 23 янв. С. 10.

утешением, учитывая огромные потребности России в инвестициях для модернизации хозяйства.

Существенно иные данные о масштабах неофициального оттока капитала из России в 2000 г. приводит директор Института проблем глобализации М. Делягин. По его оценке, отток капитала за этот год вырос почти на треть со сравнением с уровнем 1999 г. и достиг 24,6 млрд дол.⁶

Во-вторых, в 2000 г. хотя и произошло увеличение притока в российское хозяйство иностранного капитала, поступление капитала в форме прямых инвестиций фактически не изменилось по сравнению с уровнем 1999 г.: по данным Госкомстата РФ, в 2000 г. прямые иностранные инвестиции в российскую экономику составили 4,4 млрд дол. по сравнению с 4,3 млрд дол. в 1999 г.

Оптимизм иностранных инвесторов, связанный с избранием нового президента РФ и стабилизацией политической ситуации в России, дальнейшего развития на протяжении 2000 г. не получил. Подтверждением разочарования инвесторов служит динамика котировок акций на российском фондовом рынке: рост котировок в первой половине года сменился их резким падением во второй.

К факторам, препятствующим улучшению инвестиционного климата в российской экономике, относятся, прежде всего, **высокие инвестиционные риски**, которые к тому же имеют тенденцию к росту. Согласно результатам исследования инвестиционной привлекательности российских регионов в 1999–2000 гг., проведенного журналом «Эксперт», выравнивание инвестиционного климата в различных регионах произошло «преимущественно за счет повышения уровня инвестиционного риска»⁷.

Основные составляющие этих рисков следующие: высокий уровень криминализации экономики, слабая защищенность прав собственности, недоверие инвесторов к российской судебной системе, низкий уровень корпоративного управления, слабая прозрачность деятельности компаний и неразвитость банковского сектора.

⁶ Сегодня. 2001. 10 янв.

⁷ Эксперт. 2000. № 41. С. 68.

Из приведенного списка основных составляющих рисков следуют некоторые направления **государственной политики по улучшению инвестиционного климата в России**. Это укрепление судебной системы, ускорение принятия законов, закладывающих юридическую основу деятельности институтов долгосрочного инвестирования, совершенствование банковской системы. Следует, однако, отдавать себе отчет в том, что реализация на этих направлениях государственной политики требует довольно много времени.

В экономической политике российского правительства в 2000 г. системного подхода к созданию условий, способных стимулировать инвестиционный процесс, к сожалению, не просматривалось. Не было предпринято сколько-нибудь заметных усилий по возвращению в страну незаконно вывезенного в предыдущие годы капитала и борьбе с коррупцией. Явно недостаточное противодействие исполнительной и судебной власти России коррупции и другим экономическим преступлениям нашло отражение в том, что осенью 2000 г. международная организация по борьбе с отмыванием денег не сочла возможным отнести Россию к странам, достигшим значительного прогресса в контроле за банковской деятельностью и в сотрудничестве с мировым сообществом в борьбе с незаконными финансовыми операциями.

В области налоговой политики правительство, предлагая значительно увеличить нормы амортизации и использовать ее ускоренный метод, одновременно выступило за отмену налоговой льготы на прибыль в размере 50% от капиталовложений в производство. Лишь после активных протестов предпринимательских кругов, нашедших поддержку у президента В. В. Путина, правительство согласилось продлить действие указанной льготы еще на пять лет.

Правительство не озаботилось заблаговременной разработкой программы коренной реформы инфраструктуры, в частности коммунального хозяйства и систем теплоснабжения, несмотря на крайне плохое состояние этих сфер хозяйства, так резко проявившееся в ряде регионов страны зимой 1999–2000 гг.

В 2000 г. так и не был приведен в действие такой потенциально мощный инструмент инвестиционного кредитования, как Российский банк развития. Складывается впечатление, что у правительства до сих пор нет четкого представления о направлениях его деятельности.

Вместе с тем, правительство реализовало некоторые меры, способные оказать позитивное влияние на инвестиционный климат. В частности, была начата работа по созданию кодекса корпоративного управления, обозначилось стремление ослабить бюрократизацию хозяйственной жизни и облегчить условия реализации инвестиционных проектов. Правительство намерено предложить изменения и дополнения к закону «Об инвестиционной деятельности в России, осуществляемой в форме капитальных вложений», направленные на резкое сокращение количества разного рода разрешительных инстанций и облегчение оформления прав инвестора на земельные участки.

Активизировалась внешнеполитическая и внешнеэкономическая деятельность государства в целях реализации геоэкономических, в частности транзитных, преимуществ России, деятельность, способная придать дополнительный импульс инвестиционной активности российских структур, а также привлечению иностранного капитала в Россию. В этом отношении можно отметить подписание в сентябре 2000 г. соглашения между Индией, Ираном и Россией о строительстве транспортного коридора Север – Юг, который, по имеющимся оценкам, способен более чем в два раза сократить сроки поставок грузов между Северной Европой, Ближним Востоком и Южной Азией.

Еще одним примером удачной внешнеэкономической деятельности государственных ведомств может служить достигнутая договоренность с Вьетнамом о погашении долга Вьетнама перед Россией посредством инвестиций в крупные межгосударственные проекты на территории Вьетнама, поставки оборудования для которых будут осуществлять российские компании.

Большим инвестиционным потенциалом обладает проявившаяся в 2000 г. заинтересованность европейских стран

в значительном увеличении импорта энергоносителей из России в обмен на европейские инвестиции в развитие российской энергетики. Наконец, в самом конце 2000 г. на переговорах премьер-министра М. М. Касьянова с канцлером Германии Г. Шредером возникла идея трансформации российского долга странам Парижского клуба в акции российских предприятий. В печати сообщалось о предложениях 15 германских компаний различных отраслей промышленности, проявивших интерес к конвертации долга России в инвестиции по «схеме Шредера». Основное требование германских компаний к интересующим их российским предприятиям – финансовая прозрачность этих предприятий. Вместе с тем, вряд ли стоит преувеличивать возможный инвестиционный эффект «схемы Шредера».

Оценка инвестиционной активности в России в 2001 г.

Сложившееся в конце 2000 г. сочетание основных конъюнктурообразующих факторов говорит о вероятности заметного замедления инвестиционного процесса в 2001 г.

Ухудшились оценки предприятиями состояния платежеспособного спроса на производимую ими продукцию.

Велика вероятность понижения уровня цен на нефть на мировых рынках как в результате сезонных факторов, так и вследствие, по крайней мере, замедления экономического роста в США.

Необходимость крупных выплат внешних долгов уменьшит и без того весьма ограниченные инвестиционные возможности российского правительства.

Значительный рост тарифов на продукцию естественных монополий способен существенно ухудшить финансовое положение предприятий.

Сдерживать инвестиционный процесс в нефтяной промышленности России будет и проявившаяся уже в 2000 г. неспособность российских машиностроительных предприятий быстро выполнять заказы нефтяных компаний на оборудование.



Внешнеэкономические связи России в 2000 г.

В. Г. КУРЬЕРОВ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

Итоги внешней торговли

В 2000 г. после двухлетнего перерыва возобновился рост внешнеторгового оборота России. Его объем, рассчитанный по методологии платежного баланса (с учетом официально не регистрируемых торговых операций), в долларах и в текущих ценах увеличился по сравнению с 1999 г. на 29,7%. Экспорт возрос на 38,9%, импорт – на 29,7%. Положительное сальдо торгового баланса достигло рекордного за весь период реформ уровня – 61 млрд дол. (табл. 1).

Таблица 1

**Внешняя торговля России в 1992–2000 гг.,
млрд дол.***

Показатель	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт, всего	53,6	81,1	88,6	88,3	74,6	75,7	105,2
<i>В том числе:</i>							
в страны дальнего зарубежья	42,4	65,6	71,0	69,9	58,8	63,6	90,6
в страны СНГ	11,2	15,4	17,6	18,3	15,8	12,1	14,6
Импорт, всего	43,0	61,0	68,8	73,7	59,8	39,5	44,2
<i>В том числе:</i>							
из стран дальнего зарубежья	37,0	44,1	49,1	55,9	45,4	29,1	30,9
из стран СНГ	6,0	16,8	19,7	17,8	14,4	10,4	13,3

* С учетом официально не регистрируемых внешнеторговых операций.

© ЭКО 2001 г.



Характерные черты динамики внешней торговли в течение года – **постепенное замедление роста экспорта** (в основном вследствие замедления роста экспортных цен) и, напротив, **ускорение роста импорта**, причем в натуральных показателях. Пока это еще не привело к уменьшению сальдо торгового баланса, но при сохранении нынешних тенденций оно может сократиться: **за 2001 г. правительство РФ ожидает его уменьшения примерно на 10 млрд дол. по сравнению с 2000 г., по прогнозу, экспорт сократится на 7–8% и примерно в таких же пределах возрастет импорт.**

В ВВП доля экспорта, если его пересчитать в рубли по среднегодовому валютному курсу, поднялась в 2000 г. до рекордного уровня 42,6% (в 1999 г. она составляла 39,7%). Такой уровень, как правило, характерен для сравнительно небольших или слаборазвитых стран, не обладающих достаточно обширным и емким внутренним рынком (для сравнения – в США доля экспорта в ВВП составляет 7,5%). Доля импорта по отношению к ВВП понизилась с 21,9 до 17,9%, но в товарных ресурсах розничной торговли, особенно если подсчеты вести в неизменных ценах, удельный вес импортной продукции в течение всего 2000 г. неизменно повышался: в первом квартале он составлял 38%, во втором – 39, в третьем – 40 и в четвертом квартале – уже 43%.

Развитие экспорта РФ в 2000 г. в основном определялось повышением мировых цен на многие его компоненты и в меньшей мере – «остаточным» воздействием девальвации рубля. Через постепенно ослабевающие процессы импортозамещения последняя продолжала влиять и на импорт, сдерживая его рост. Оживление экономической активности в стране, однако, способствовало расширению спроса на импортные товары.

В **географии** внешней торговли в 2000 г. произошли разнонаправленные изменения. Если в экспорте доля стран дальнего зарубежья повысилась до 86,1 с 84% в 1999 г., то в импорте, напротив, понизилась до 69,9 с 73,7% в 1999 г. Благоприятной конъюнктурой, сложившейся на российском рынке, воспользовались в первую очередь партнеры России по

СНГ, доля которых в импорте РФ достигла в 2000 г. рекордно-го уровня за все годы реформ – 30,1%.

Крупнейшим торговым партнером России в 2000 г. по размерам товарооборота, если пользоваться данными таможенной статистики за январь–сентябрь 2000 г. (эта статистика не учитывает официально не регистрируемые и некоторые другие внешнеторговые операции), осталась Германия. На второе место вышла Беларусь, оттеснив США и Украину (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес крупнейших торговых партнеров
в товарообороте внешней торговли РФ*
в январе–сентябре 1998–2000 гг., % к итогу**

Торговый партнер	1998	1999	2000
Германия	10,7	10,6	9,5
Беларусь	7,7	6,7	6,8
Украина	7,5	6,7	6,3
Италия	4,5	4,6	6,3
США	8,1	7,1	5,5
Великобритания	3,4	3,4	3,9
Нидерланды	...	3,9	3,8
Польша	3,0	3,2	3,8
Китай	3,6	4,3	3,7
Казахстан	3,5	2,4	3,2

* Без учета официально не регистрируемой торговли.

Товарная структура как экспорта, так и импорта РФ, если исходить из данных таможенной статистики, осталась примерно такой же, как и в предыдущем году (табл. 3).

В **структуре экспорта** продолжают доминировать минеральные продукты. Удельный вес основных топливно-энергетических ресурсов в общем объеме экспорта в декабре 2000 г. составлял 48,8% против 43,9% в декабре 1999 г. Нефть и нефтепродукты остаются крупнейшим источником валютных доходов: в 2000 г. поступления на транзитные валютные счета от их экспорта составляли 28 млрд дол. Сохраняется очень сильная зависимость ТЭК от внешних

рынков (табл. 4), причем, если подсчитать удельный вес экспорта топливно-энергетических товаров в их производстве на основе стоимостных показателей, то он окажется еще выше, чем при расчете по натуральным показателям.

Таблица 3

**Товарная структура внешней торговли России,
% к итогу**

Товарная группа	Страны дальнего зарубежья			Страны СНГ		
	1995	1999	2000*	1995	1999	2000*
<i>Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье**</i>						
экспорт	3,5	2,4	0,8	2,8	4,4	4,2
импорт	29,4	28,4	28,8	25,4	20,0	20,3
<i>Минеральные продукты</i>						
экспорт	40,2	42,8	42,5	50,3	53,7	50,7
импорт	2,9	2,0	1,9	14,9	8,8	8,7
<i>Продукция химической промышленности, каучук</i>						
экспорт	9,6	8,2	8,3	11,7	10,0	10,3
импорт	11,4	17,2	16,0	9,5	14,2	14,9
<i>Древесина и целлюлозно-бумажные изделия</i>						
экспорт	5,9	5,4	6,3	3,8	2,7	3,2
импорт	3,0	4,0	4,0	0,9	2,4	3,1
<i>Текстиль, текстильные изделия и обувь</i>						
экспорт	1,3	1,0	1,0	2,3	1,8	1,8
импорт	4,7	3,1	3,1	7,6	11,1	10,4
<i>Металлы, драгоценные камни и изделия из них</i>						
экспорт	29,8	28,5	30,1	8,9	8,1	8,5
импорт	5,0	5,1	5,4	16,7	13,2	12,7
<i>Машины, оборудование и транспортные средства</i>						
экспорт	8,1	9,5	9,1	18,4	17,6	18,5
импорт	38,7	36,2	37,3	21,8	26,4	25,3
<i>Прочие</i>						
экспорт	1,6	2,2	1,9	1,8	1,7	2,8
импорт	4,9	4,0	3,5	3,2	3,9	4,7

* По данным за январь–сентябрь. ** Кроме текстильного.

Примечание. Данные, представленные в таблице, рассчитаны на основании текущих (фактических) цен и без учета официально не регистрируемой торговли.

**Удельный вес экспорта топливно-энергетических
товаров в их производстве в России
в 1997–2000 гг., % ***

Товар	1997	1998	1999	2000
Нефть сырая	41,5	45,2	44,2	44,7
Бензин автомобильный	18,3	10,8	7,2	15,4
Дизельное топливо	49,2	53,7	48,0	48,6
Мазут	44,4	39,0	42,7	52,6
Природный газ	35,2	34,5	36,5	34,9
Каменный уголь	14,5	15,7	26,1	16,8

* Данные таблицы рассчитаны на основании натуральных показателей.

Доля машин и оборудования в российском экспорте, а это фактически основной показатель «качества» экспорта (используемое в экономике понятие «облагораживание экспорта» как раз подразумевает прежде всего повышение в его составе удельного веса машин и оборудования, особенно высокотехнологичных), уже многие годы держится на уровне около 10%. Аналогичный средний показатель для других стран составляет 41–42%, а для стран Северной Америки – около 50%. Ниже, чем в России, этот показатель только в странах Африки, Ближнего и Среднего Востока – 6–7%.

На изменение структуры экспорта в последние два года, когда в нем еще более повысилась и без того очень высокая доля минерального сырья и топлива, существенное влияние оказал **рост экспортных цен** (товарная структура внешней торговли РФ рассчитывается на основании текущих цен), хотя в 2000 г. он несколько замедлился, а во втором полугодии 2000 г. цены на ряд крупнейших товаров даже понизились (табл. 5). Правда, надо учитывать, что декабрьский уровень цен для нефти и нефтепродуктов (особенно для нефти) был нетипичен.

Если взять за крайнюю точку ноябрь, а не декабрь, то окажется, что, в отличие от данных, приведенных в табл. 5, цены на сырую нефть по сравнению с серединой 2000 г.

возросли на 13%, на бензин – также на 13, на дизтопливо – на 34, на мазут – на 24%.

Таблица 5

**Изменение средних фактических (контрактных)
долларовых цен экспорта РФ по товарам,
декабрь 1998 г. = 100%**

Товар	Декабрь 1999	Июнь 2000	Декабрь 2000
Нефть сырая	310,0	353,2	314,6
Бензин автомобильный	240,1	287,5	293,0
Дизельное топливо	250,1	278,5	339,7
Мазут	260,4	303,4	327,0
Газ природный	106,7	137,3	156,5
Уголь каменный	90,0	148,2	166,5
Руды и концентраты железные	78,6	78,6	84,2
Чугун переделный	101,6	118,8	100,2
Ферросплавы	91,7	99,9	103,1
Полуфабрикаты из углеродистой стали	95,4	123,9	119,8
Алюминий	107,3	114,0	103,4
Медь	85,0	91,3	99,9
Никель	140,1	267,9	173,5
Удобрения минеральные азотные	62,4	100,7	120,6
Удобрения минеральные калийные	100,5	97,7	102,0
Каучук синтетический	98,7	103,1	119,7
Лесоматериалы необработанные	89,1	82,3	98,3
Бумага газетная	94,4	107,7	115,8

Цены на нефть регулируются странами ОПЕК, и до конца 2000 г. Россия в общем поддерживала предпринимаемые этим картелем меры. С начала 2000 г. страны ОПЕК трижды принимали решения о согласованном снижении уровня добычи нефти с целью ограничения поступления нефти и нефтепродуктов на внешние рынки и обеспечения тем

самым достаточно высокого уровня цен. Однако осенью 2000 г. под нажимом в первую очередь США, которые, кстати, сами являются крупнейшим производителем нефти в мире, и в обстановке резкого подъема этих цен в августе–сентябре они несколько неосторожно согласились расширить добычу нефти, что вместе с продажей части стратегических запасов нефти Соединенными Штатами и странами ЕС и предопределило спад цен в конце года.

Но уже в январе 2001 г. ОПЕК принимает новое решение – об уменьшении добычи нефти примерно на 5%, присоединиться к которому была приглашена и Россия. Однако, руководствуясь собственными экономическими интересами и, возможно, политическими соображениями, российское правительство увеличило квоту на экспорт нефти в первом квартале 2001 г. Несколько раньше – в конце 2000 г. – оно отклонило и неофициальное предложение руководства ОПЕК вступить в эту организацию.

Каковы бы ни были текущие краткосрочные интересы России (в настоящее время, когда несколько обострилась ситуация с госбюджетом, они подталкивают Россию к тому, чтобы вести «свою игру»), в долгосрочном плане она, конечно, заинтересована в сотрудничестве с ОПЕК, эффективность действий которой без поддержки других нефтедобывающих стран (на страны ОПЕК падает 37–40% мировой добычи нефти) будет весьма ограниченной. Нельзя забывать, что мировые цены на нефть отличаются крайней неустойчивостью и в долгосрочном плане – определенной склонностью к понижению.

Из других товаров довольно сильно повысились в 2000 г., особенно в первом полугодии, цены на природный газ. Они следуют обычно за ценами на нефть с полугодовым лагом. Буквально взлетели в первом полугодии прошлого года экспортные цены на никель, но затем резко упали. Почти в два раза увеличились за год цены на азотные удобрения, повысились цены на основные виды продукции черной металлургии, медь, каучук, лесоматериалы и бумагу.

Потоварные данные о движении **цен на импорт**, публикуемые Госкомстатом РФ, гораздо менее представительны,

поскольку промышленную продукцию почти не затрагивают. Из этих данных следует, что цены на ряд сельскохозяйственных и продовольственных товаров в 2000 г. несколько понизились. Особенно сильным было снижение цен на мясо птицы – на 37%. В меньшей степени упали цены на мясо, исключая мясо птицы, масло сливочное и прочие молочные жиры, цитрусовые, чай, кофе. Немного подорожали сахар, зерно, рыба.

По физическому объему, т.е. в натуральных единицах, экспорт подавляющего большинства товаров (без официально не регистрируемого, составляющего около 2% всего экспорта) в 2000 г. увеличился. Из энергоносителей сильнее всего вырос экспорт каменного угля – на 54%, тогда как экспорт сырой нефти – лишь на 7%, нефтепродуктов – на 9%. Поставки за границу природного газа даже сократились на 6%, в том числе в страны СНГ – на 19, а электроэнергии – на 2%. Из других товаров наиболее значительно расширились поставки железной руды (в основном в страны СНГ) – на 73%, черных металлов – на 28 (в том числе в страны СНГ – на 49), целлюлозы – на 21, лесоматериалов необработанных – на 20%. На 13% увеличился экспорт аммиака, на 6 – минеральных удобрений, на 2 – алюминия и газетной бумаги, на 1% – меди. Экспорт машин и оборудования (в стоимостном выражении) расширился на 16,5%, в том числе на 23% – в страны СНГ.

На показателях потоварного развития импорта известный дефект таможенной статистики – отсутствие учета официально не регистрируемых операций – сказался значительно сильнее, поскольку его общие размеры в результате этого оказались недооцененными примерно на 24%. В натуральном измерении из числа промышленных товаров наиболее сильно увеличились закупки легковых и грузовых автомобилей – соответственно на 40 и 36%, а также медикаментов – на 41%. Всего на 6% по стоимости – и это несмотря на значительный рост внутренних инвестиций в основной капитал – возрос импорт машин и оборудования, в том числе из стран дальнего зарубежья – на 1,1% и из стран СНГ – на 23%.

Из прочих товаров сильно увеличился ввоз мяса птицы – в 2,9 раза, кофе – в 2,2 раза, сливочного масла – на 43%, цитрусовых – на 24%, пива – на 53%, крепких спиртных напитков – на 31%, но сократился импорт сахара, мяса (исключая мясо птицы), мясных консервов, молока, подсолнечного масла, зерна, чая, сигарет.

Платежный баланс

Состояние платежного баланса РФ по текущим операциям находится в прямой зависимости от состояния внешнеторгового баланса, а поэтому, по имеющимся пока данным за январь–сентябрь 2000 г., его положительное сальдо резко увеличилось – до 33,6 млрд дол. с 14,6 млрд дол. в январе–сентябре 1999 г. (табл. 6). В то же время возросло отрицательное сальдо в торговле услугами и остался прежним баланс доходов.

Таблица 6

Сальдо платежного баланса России по текущим операциям, млрд дол.

Сальдо	1993	1995	1997	1998	1999 (январь–сентябрь)	2000 (январь–сентябрь)
По текущим операциям	+12,8	+7,9	+3,3	+2,5	+14,6	+33,6
<i>В том числе:</i>						
торгового баланса	+15,6	+20,8	+17,6	+17,4	+21,3	+44,5
баланса услуг	-1,4	-9,5	-5,2	-3,1	-1,7	-5,6
баланса доходов*	-2,3	-3,4	-8,5	-11,4	-5,3	-5,4
баланса трансфертов	+0,9	-	-0,6	-0,4	+0,2	+0,1

* Доходы от инвестиций, кредитов, а также оплата труда.

Как всегда, значительно хуже выглядела ситуация по счету **операций с капиталом и финансовыми инструментами** платежного баланса. Отрицательное сальдо этого счета увеличилось, по данным за январь–сентябрь, с 11,2

до 26,2 млрд дол., но в основном за счет пополнения резервных активов (покупка иностранной валюты государством учитывается в платежном балансе как отток капитала).

Внешнеторговая политика

Государственное регулирование внешнеторговых связей России по-прежнему сохраняет преимущественно фискальную направленность.

Руководство РФ практически не предпринимает никаких мер по содействию экспорту (исключая, пожалуй, лишь экспорт вооружений) и изменению его крайне архаичной («колониальной») структуры, а осуществленная в конце 2000 г. корректировка Таможенного тарифа отнюдь не способствует усилению связи таможенной политики с задачами хозяйственного развития страны. Такое безразличие к проблемам внешней торговли выглядит тем более странным, что само же российское правительство прогнозирует падение экспорта и существенное ухудшение торгового баланса страны в ближайшие несколько лет, особенно в 2001 г., когда экспорт, по официальной оценке, должен сократиться по сравнению с 2000 г. на 6%, а положительное сальдо торгового баланса – на 10 млрд дол.¹ Ожидаемые же потери федерального бюджета в 2001 г., связанные с вынужденным сокращением поступлений от экспортных пошлин и запланированным понижением импортных тарифов, оценивались в 45 млрд руб.²

Российской внешнеторговой политике, отметим это еще раз, не хватает прочного фундамента в виде национальной промышленной политики, лишь в рамках которой она может приобрести должный экономический смысл и стратегическую ориентацию. Смысл государственной внешнеторговой политики в конечном счете состоит не в том, чтобы соответствовать нормам ВТО, каким-то идеологическим

¹ Экономика и жизнь. 2001. № 4.

² См. «Прогноз социально-экономического развития РФ на 2001 год» и «Пояснительную записку» к проекту Федерального бюджета на 2001 г., подготовленные правительством РФ.

доктринам или ожиданиям ведущих торговых партнеров, а в том, чтобы наиболее эффективно содействовать национальному экономическому развитию, разумно защищая интересы отечественных товаропроизводителей (великий химик и незаурядный экономист Д. И. Менделеев в свое время писал, касаясь вопросов выбора «правильной» внешнеторговой политики, о «золотой середине умеренного и разумного протекционизма»).

Нравится это или нет «романтикам» свободного рынка, государства (правительства) являются ведущими игроками на поле мирохозяйственных отношений. Элементарный здравый смысл требует, чтобы страна приспособлялась к той обстановке, которая сложилась в мировой экономике. Как раз по этому поводу советник президента Клинтона по науке Джон Гиббонс как-то сказал: «Поскольку никто не хочет играть по нашим правилам (правилам «свободной торговли», которым якобы только США и пытаются следовать, – **В. К.**), мы выглядели бы глупо, ничего не делая, в то время как другие страны показывают нам пример»³. Такой прагматичный подход заслуживает подражания.

В сложившихся условиях **экспортная политика**, естественно, занимала центральное место в общей системе государственных мероприятий по регулированию внешней торговли, а в рамках этой политики основное внимание было приковано к проблеме определения «оптимального» (с точки зрения интересов государства и частного бизнеса) уровня **экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты**. Повышение мировых цен на нефть на протяжении почти всего прошедшего года, исключая самый его конец, дало возможность правительству поэтапно повышать и соответствующие вывозные пошлины.

Весной 2000 г. правительством РФ были установлены пропорции изменения пошлин на сырую нефть (уровень обложения вывозимых нефтепродуктов является в значительной мере производным от них) в зависимости от движения

³ New Forces in the World Economy. Edited by Brad Roberts. The MIT Press, Cambridge, Mass., 1996. P. 10.

мировых цен, причем их пересмотр должен происходить не чаще раза в два месяца и с учетом среднего уровня цен, сложившегося в течение предшествующего двухмесячного периода. Изменение пошлины, таким образом, происходит как бы постфактум, в результате чего в конце 2000 г. возникла ситуация, когда пошлины были увеличены в обстановке падения текущих цен на нефть.

Схема расчета уровня пошлин такова: при цене 12,5–15 дол. за баррель они должны составлять 2 евро с тонны, 15–17,5 дол. за баррель – 5 евро, 17,5–20 дол. – 9 евро, 20–22,5 дол. – 14 евро, 22,5–25 дол. – 20 евро, 25–27,5 дол. – 27 евро, 27,5–30 дол. – 34 евро., 30–32,5 дол. – 41 евро и более 32,5 дол. – 48 евро с тонны.

Существенным недостатком порядка обложения вывозимых нефти и нефтепродуктов, как впрочем, и других не только вывозимых, но и ввозимых товаров, является отсутствие механизма корректировки размера пошлин в зависимости от изменений обменного курса евро, который в течение 2000 г. упал по отношению к доллару более чем на 10%, приведя к потере бюджетных доходов. Лишь в самом конце истекшего года власти РФ решились наконец учесть этот фактор при очередном пересмотре уровня пошлин на экспорт сырой нефти. С 2,5 евро с тонны в феврале 1999 г. экспортные пошлины на сырую нефть (они, как и все прочие экспортные пошлины, взимаются лишь при поставках за пределы Таможенного союза пяти стран) были подняты до 15 евро с тонны к началу 2000 г., а с середины января 2001 г. установлены на уровне 48 евро с тонны (с учетом средней цены в октябре–ноябре, составлявшей 30,1 дол. за баррель, и поправки на понижение курса евро). Ставки пошлин на вывозимые легкие и средние дистилляты и дизельное топливо в это же время были определены в размере 39 евро с тонны, на мазут – 31 евро с тонны.

В общем средний уровень таможенного обложения энергоносителей является довольно щадящим, позволяя экспортерам сохранять подавляющую часть «даровых» доходов, обусловленных повышением мировых цен. По отношению к фактическим экспортным ценам нефти и основных нефте-

продуктов он составлял в течение последнего года около 15–17%. Исключение – мазут, экспорт которого облагался примерно в 1,5 раза больше, что было связано с необходимостью поддержать степень наполнения соответствующего внутреннего рынка.

В конце 2000 г. в правительстве рассматривался ряд проектов существенного повышения уровня обложения вывозимых нефти и нефтепродуктов (в частности, Минфин и Минэкономразвития РФ предлагали увеличить ставки пошлин примерно в 1,5 раза по сравнению с вышеприведенной шкалой обложения), но из-за сопротивления российских нефтяных магнатов этого не произошло.

Необходимость расширения государственных доходов от добычи и экспорта нефти, учитывая обострившуюся ситуацию с погашением внешнего долга РФ, сохраняется, тем более что, по оценке российских налоговых служб, нефтяные компании за прошедший год недоплатили налогов (используя механизмы внутриотраслевых трансфертных цен и офшоров) на сумму около 9 млрд дол.⁴ На встрече с представителями деловых кругов в Кремле 24 января 2001 г. президент РФ В. В. Путин предупредил, что «если работа над Налоговым кодексом в Думе будет затягиваться, ...правительство вынуждено будет повысить вывозную таможенную пошлину»⁵. Правда, действующие пока правила требовали совсем обратного, а именно понижения экспортных пошлин на сырую нефть до 22 евро с тонны, так как в декабре 2000 г. – январе 2001 г. ее средняя экспортная цена упала и составила лишь немногим более 24 дол. за баррель. Поэтому, несмотря на предложения некоторых ведомств отложить решение данного вопроса до того момента, когда правительство разработает комплекс мер, касающихся налоговой нагрузки на ТЭК, в середине февраля было все же официально объявлено о понижении пошлин именно в указанных выше размерах.

В течение 2000 г. был скорректирован, в основном в сторону небольшого повышения, и размер пошлин на экспорт ряда

⁴ The Wall Street Journal Europe. 2000. Nov. 30.

⁵ Известия. 2001. 25 янв.

других товаров – лесоматериалов, целлюлозы, бумаги, удобрений, сжиженного газа, драгоценных и полудрагоценных камней, кожсырья, некоторых химических товаров и др.

Экспортные пошлины, как предполагалось, должны были использоваться не только в фискальных целях, но и в целях регулирования оттока особенно важных для экономики товаров за границу, стимулированного девальвацией рубля. Однако величина пошлин на энергоносители слишком мала, чтобы они могли выполнять эту функцию. В связи с этим «в целях осуществления гарантированных поставок на внутренний рынок РФ отдельных видов нефтепродуктов, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения и функционирование отраслей экономики РФ, и создания условий энергетической безопасности государства» (текст правительственного постановления № 281 от 29 марта 2000 г.) правительству пришлось продолжить практику административного регулирования соответствующего экспорта посредством установления нефтяным компаниям и нефтеперерабатывающим предприятиям балансовых заданий по поставкам своей продукции на внутренний рынок (обычно в процентах от общего объема производства). Этот метод регулирования, вызывающий серьезные возражения со стороны МВФ как «нерыночный», применялся прежде всего в чрезвычайных ситуациях, к которым в России можно отнести периоды посевных кампаний, уборки урожая и отопительного сезона.

Наиболее жестко по понятным причинам ограничивается вывоз мазута: согласно установленному еще осенью 2000 г. балансовому заданию, которое должно действовать до конца марта 2001 г., разрешено экспортировать лишь около 10% от общего объема его производства. Балансовое задание на I квартал текущего года по сырой нефти первоначально предусматривало поставку на внутренний рынок 47 млн т и на экспорт – 26 млн т, но в конце января 2001 г., приняв во внимание временно возникшее перепроизводство нефтепродуктов, правительство сократило задание по поставкам нефтяного сырья на внутренний рынок в I квартале до 43,8 млн т, тем самым расширив возможности для поста-

вок нефти на экспорт. С точки зрения общей ситуации на мировом нефтяном рынке это решение представляется несколько спорным, особенно если учесть, что как раз в это же время страны ОПЕК в целях поддержания нефтяных цен приступили к скоординированному сокращению добычи нефти на 1,5 млн баррелей в сутки. Повторяем еще раз, что в общем и целом Россия должна быть заинтересована в сотрудничестве с ОПЕК по вопросам контроля за мировым нефтяным рынком. Для этого не обязательно вступать в данную организацию (неофициальное приглашение присоединиться к ней в прошлом году было получено), но согласовывать с ней свою нефтяную политику, избегая всякого «штрейкбрехерства», на которое Россию могут подталкивать как внутренние обстоятельства, так и крупнейшие западные потребители нефти, в конечном счете имеет смысл.

В немногих случаях эту же задачу учета интересов отечественного рынка и отечественного производства правительство пыталось решать все же посредством регулирования экспортных пошлин, но, если верить специалистам из соответствующих отраслей, не очень удачно. Речь идет прежде всего об экспорте отходов и лома цветных металлов, необходимых для отечественной металлургии. В июле прошлого года, отклонив предложения о применении административных мер, правительство установило повышенные пошлины на вывоз **отходов и лома всех основных цветных металлов** – 30%, но не менее определенной суммы в евро за тонну, величина которой колеблется в зависимости от вида металла от 105 (свинец) до 1200 (кобальт). В сентябре 2000 г. экспортные пошлины на лом и отходы медные, а также алюминиевые были подняты до 50%, но не менее соответственно 420 и 380 евро за тонну. Продолжали действовать и установленные ранее повышенные пошлины (15%, но не менее 15 евро за тонну) на экспорт отходов, лома и слитков для переплавки черных металлов. Скольконибудь серьезного сдерживающего влияния на поставки подавляющего большинства товаров экспортные пошлины по-прежнему не оказывают – и дело здесь не только в их небольшом размере. Многие мировые рынки основных про-

филирующих товаров российского экспорта так или иначе регулируются, а в некоторых случаях их емкость ограничена по объективным причинам, и ценовая конкурентоспособность для сбыта таких товаров определяющей роли не играет. Так, рынок нефти и нефтепродуктов регулируется странами ОПЕК при поддержке других нефтедобывающих стран, рынок природного газа ограничен наличной трубопроводной сетью и функционирует исключительно на основе долгосрочных контрактов, рынки черных металлов, удобрений и ряда других товаров регулируются странами-импортерами с помощью антидемпинговых мер и т. д. Иначе говоря, **рынки сбыта основных товаров российского экспорта неэластичны с точки зрения влияния цен на их емкость.** В ряде случаев сказалась и ограниченность российской производственной базы, сильно деградировавшей за годы реформ.

Взаимная невзаимность

От ограничительных мер, используемых странами-импортерами, в самое последнее время особенно пострадали российские экспортеры черных металлов и удобрений. Всего, по одним оценкам, на мировых рынках сейчас действуют более 90 «персональных» дискриминационных нетарифных ограничений в отношении российских товаров, по другим – до 150. Наиболее острая ситуация сложилась с экспортом стали в США, с которыми еще в середине 1999 г. – после проведения антидемпинговых расследований – были заключены откровенно протекционистские и дискриминационные по отношению к России соглашения (соглашение по горячекатаному листу и «всеобъемлющее соглашение» по 14 основным видам металлопродукции), лишившие российских экспортеров в 1999–2000 гг. продаж на сумму более 1,5 млрд дол.

Соглашения, подписанные в свое время под нажимом американской стороны и при довольно вялом сопротивлении российских переговорщиков, резко сократив российские поставки, тем не менее предусматривают возможность

их небольшого увеличения в дальнейшем (на 3–6% в год). Однако включенная в них ценовая оговорка – введение определенных лимитов цен, не позволяющих российским поставщикам понижать цены ниже установленного уровня – в условиях начавшегося в 2000 г. падения цен на сталь в США стала препятствием для использования российскими экспортерами даже тех заниженных квот, которые им были выделены.

Летом 2000 г. российское правительство обратилось к американским властям с предложением пересмотреть соглашения, но США на уступки не пошли. На односторонний же разрыв соглашений, которого требовали все крупнейшие отечественные поставщики стали, исключая объединение «Севсталь», правительство не решилось.

В связи с этой историей вновь приходится вспомнить о **принципе взаимности**, который в российской внешнеэкономической политике все еще не начал играть подобающую ему роль. В возникающих торговых спорах с влиятельными партнерами типа США и ЕС, российская сторона неизменно занимает чрезмерно осторожную, если не робкую позицию, не решаясь прибегать – в полном соответствии с мировой практикой – к ответным мерам давления или возмездия. Видимо, в этом сказывается – помимо определенных идеологических «предрассудков», отсутствия опыта и недостаточного знания реалий международных экономических отношений – также и опасение испортить политические отношения с лидерами Западного мира. Но принцип взаимности является одним из основополагающих принципов мировой торговой системы, и хотя эффективность его использования, конечно, немало зависит от сравнительной силы конфликтующих стран, меры по его соблюдению, как правило, межгосударственных политических отношений серьезно не портят. Хорошая иллюстрация – отношения США и ЕС, которые фактически не пострадали из-за «мер возмездия», примененных в 1999 г. американской стороной в ответ на некоторые торговые ограничения, введенные ЕС (американские меры состояли в ограничении импорта из Европы на сумму 308 млн дол.).

С 1997 г. действует и соглашение о регулировании (ограничении) поставок российских черных металлов на рынок ЕС, носящее менее жесткий характер. Здесь в 1999–2000 гг. возник конфликт, связанный с тем, что российские власти весной 1999 г. ввели временные пошлины на вывоз лома и отходов черных металлов, что было сочтено ЕС посягательством на интересы западноевропейских металлургов, пользующихся дешевым российским сырьем. В начале 2000 г. эти пошлины стали постоянными, подтолкнув ЕС на введение со своей стороны ответных «штрафных» мер в виде урезания на 12% квот, выделяемых в Европе российским поставщикам металлопродукции (еще один пример, пусть и спорный, как используется принцип взаимности в международных торговых отношениях). Попытка добиться отмены санкций успеха не принесла, и в январе 2001 г. Еврокомиссия продлила их действие. Но той же Еврокомиссией в марте 2000 г. была отменена действовавшая с 1993 г. антидемпинговая пошлина на российский феррохром – редкий случай облегчения доступа товаров из России на западные рынки.

Мировой рынок черных металлов остается одним из самых жестко регулируемых в международной торговле, что делает перспективы развития отечественной металлургии, сделавшей ставку на внешние рынки, довольно туманными. Под предлогом демпинга все больше стран ограничивают импорт из России. В 2000 г. к их числу присоединились Китай и Венгрия (последняя обвинила Россию в демпинге труб).

Очередное соглашение о «добровольном» ограничении (самоограничении) поставок, но теперь уже **нитрата аммония** (азотных удобрений), было заключено весной 2000 г. опять-таки с США – и вновь под угрозой применения антидемпинговых пошлин в размере 264%. Соглашение регулирует как ежегодные объемы поставок, так и минимальные экспортные цены. Напомним, что использование подобных соглашений в принципе запрещено нормами ВТО, но только в отношении членов этой организации. Положение России в этом отношении уязвимо, но в общем

она вправе рассчитывать на применение к ней недискриминационного режима, поскольку строит свои внешнеторговые связи де-факто на основе норм ВТО и сама практикует в отношении иностранных партнеров весьма либеральный и недискриминационный подход.

В российской печати сообщалось, что осенью 2000 г. Минэкономразвития РФ решило впредь не соглашаться на подобные формы ограничения торговли, хотя следует заметить, что в конечном счете дело не формах, а в сути, которая в данном случае состоит в явно прослеживающейся тенденции ограничить проникновение на западные рынки даже тех немногих российских готовых изделий и полуфабрикатов, которые способны конкурировать с западной продукцией. Эта тенденция, однако, в известной мере касается не только России, но и многих развивающихся стран, специализирующихся на производстве и экспорте низкотехнологичной продукции. Более жесткая и прагматичная внешнеторговая политика, как и вступление России в ВТО, может что-то изменить, но не радикально. **Радикальное и стратегическое решение данной проблемы состоит в изменении структуры российского экспорта** в сторону значительного повышения удельного веса высококачественной наукоемкой продукции, особенно машинотехнической, спрос на которую стабильно растет, и режим торговли которой в мире более либерален (хотя и здесь есть свои сложности). Нет нужды доказывать, что необходимой предпосылкой радикального «облагораживания» экспорта является коренное изменение состояния российской экономики, которое невозможно без целенаправленной государственной промышленной политики.

Государственная поддержка экспорта

Государственная финансовая поддержка экспорта является одним из важнейших элементов не только внешнеэкономической, но и хозяйственной политики в целом во многих странах мира. Так, в США, являющихся, казалось бы, лидером мирового экономического либерализма,

объем государственных программ по льготному финансированию экспорта, включая гарантирование и страхование экспортных кредитов, реализуемых одним только Экспортно-импортным банком, составлял в 1999 финансовом году около 13 млрд дол., с помощью которых был обеспечен экспорт (в подавляющей части – машинотехнических изделий, особенно самолетов) на сумму 17 млрд дол. Помимо этого экспортерам оказывалось содействие посредством налоговых льгот (форма скрытого субсидирования), составлявших около 4 млрд дол.; обширные программы финансовой и технической поддержки экспорта осуществлялись также министерствами сельского хозяйства и торговли и рядом других организаций.

К сожалению, в России, несмотря на ожидаемое сокращение экспорта и отсутствие каких-либо признаков «облагораживания» его структуры, этот элемент политики, как уже выше отмечалось, развития не получил. В последние годы неоднократно принимались программы и решения, направленные на создание механизмов государственного финансирования экспорта в первую очередь машинотехнической продукции, но они не были реализованы. Обычные ссылки на отсутствие финансовых средств вряд ли применимы к 2000 г., когда у государства, благодаря перевыполнению бюджетного плана, образовались определенные финансовые резервы. Дело, видимо, в другом: прямая финансовая поддержка экспорта за счет госбюджета плохо вписывается в ту хозяйственную идеологию, которую, вопреки опыту последнего десятилетия, по-видимому, продолжает исповедовать российское правительство.

Регулирование импорта

В российской государственной политике **по регулированию импорта** в 2000 г. явно наметился уклон в сторону ее дальнейшей, причем односторонней либерализации. В середине 2000 г. были понижены импортные пошлины на видеозаписывающую и видеовоспроизводящую аппаратуру, включая телевизоры, а также прокатные станы

горячей прокатки металлопродукции, в октябре правительственным постановлением № 806 освобождены от обложения НДС различные виды импортного технологического оборудования, включая комплектующие и запасные части, аналоги которых не производятся в России. Фактическим, хотя и непреднамеренным снижением пошлин, начисляемых, как известно, в евро, можно считать отказ от их индексирования в связи с падением курса евро по отношению к доллару (предложение о таком индексировании обсуждалось в правительственной Комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике, но было в начале 2001 г. отклонено). Впрочем, эту же проблему можно было решить посредством перехода на исчисление пошлин в долларах. Стоит отметить и еще одно, хотя экономически пока малозначительное либерализационное мероприятие – подписание в августе 2000 г. договора о свободной торговле с Югославией.

Осенью 2000 г. в соответствии с новой хозяйственной стратегией правительства и входящим в ее состав «планом действий» был предпринят существенный пересмотр Таможенного тарифа, который преследовал две цели – понижение среднего уровня таможенного обложения импорта примерно на 20% и ослабление дифференциации ставок импортных пошлин (новые ставки вводятся пока сроком на девять месяцев).

Либерализация таможенного обложения была бы вполне уместной в первые месяцы после девальвации рубля, когда произошла вспышка инфляции, но в современных условиях она выглядит неадекватной складывающейся ситуации как в сфере внешней торговли, так и во всем народном хозяйстве. В настоящее время продолжается повышение реального курса рубля, ослабляющее конкурентоспособность отечественных товаров, прогнозируется сокращение торгового баланса, возобновилось усиление позиций иностранных поставщиков на российском рынке, наметилось значительное замедление роста промышленности и экономики в целом. Продолжающееся уже в течение двух лет повышение реального курса рубля, с точки зрения воздействия на

импорт (что равноценно понижению импортных тарифов), уже привело к фактическому ослаблению уровня дополнительной таможенной защиты отечественных производителей, созданной девальвацией рубля, более чем на 30%. С учетом либерализации импорта в 1999–2000 гг. и пересмотра Таможенного тарифа с начала текущего года этот уровень понизится, таким образом, почти на 45%. Такой удар по ценовой конкурентоспособности отечественных производителей, совпавший с появлением признаков затухания экономического роста, не может не осложнить общей экономической ситуации в России, только еще начавшей выходить из многолетнего кризиса.

Замысел российских реформаторов понятен: они хотят усилить конкуренцию на отечественном внутреннем рынке, подстегнув тем самым процесс «естественного отбора», наиболее эффективных и жизнеспособных предприятий. Однако **усиление иностранной конкуренции – не единственный и отнюдь не главный способ создания здоровой конкурентной среды**, особенно в таких крупных государствах, как Россия (американская экономика, например, достигла нынешних высот преимущественно посредством развития внутреннего рынка и внутренней конкуренции). Вот, в частности, что писал по этому поводу главный экономист и вице-президент Всемирного банка Джозеф Стиглиц, еще недавно работавший председателем Совета экономических консультантов при президенте США Клинтоне: «Торговая либерализация не является ни необходимым, ни достаточным средством для создания конкурентной и инновационной экономики... Обычный аргумент, что протекционизм удушает инновации – отчасти несправедлив... Проблему торговой либерализации спутали с проблемой создания конкурентных рынков... Правительства могли бы организовать конкуренцию и среди отечественных фирм... Причиной стагнации (стран с переходной экономикой) в большей степени является неудача с созданием конкурентной обстановки внутри страны, чем защита от конкуренции извне. Конечно, иностранная конкуренция могла бы явиться важным источником внутренней конкуренции, но не

исключен и такой результат, что в неравной гонке с иностранными компаниями шансы отечественных фирм просто выбыть из соревнования окажутся более весомыми, чем шансы стать полноправными участниками этой гонки»⁶.

Метод «естественного отбора» не только не оптимален с точки зрения решения тех задач коренной модернизации экономики, которые стоят перед Россией, но и разрушителен для «переходных экономик», не обладающих достаточным запасом прочности для участия в открытой конкуренции с внешним миром. Не случайно все ныне процветающие государства прошли в свое время через этап всестороннего покровительства по отношению к своему производству, да и сейчас практикуют гораздо более жесткий механизм регулирования доступа на национальные рынки, чем тот, которым пытается оперировать Россия.

Практически все «переходные экономики» имеют в настоящее время более высокий уровень таможенной защиты, чем Россия. Средний уровень таможенного обложения импорта составлял в нашей стране в конце 2000 г. около 15%, но реальный уровень взимания пошлин оценивался Министерством торговли и экономического развития лишь в 6–7%. Если же говорить об аграрном секторе, то различия в степени его защиты даже при сравнении России с высокоразвитыми странами, носят просто разительный характер. В ЕС, например, по данным ВНИКИ, уровень фактического обложения импортируемых сельскохозяйственных товаров при измерении его в адвалорном тарифном эквиваленте составлял: по пшенице – 156%, сахару – 297, говядине и телятине – 125; в Мексике соответствующие показатели – 73, 173, 50; в Японии – 240, 126 и 39% и т. д.

Понижение таможенных тарифов с начала 2001 г., как уже отмечалось, было предпринято Россией в одностороннем порядке, без каких-либо попыток получить встречные торговые уступки со стороны зарубежных партнеров, немало выигравших от этой акции. В короткой экономической

⁶ WIDER Annuae Lectures 2. Joseph E. Stiglitz . More Instruments and Broader Goals: Moving toward (the Post –Washington Consensus. Jan. 1998. P. 19.

истории новой России уже был пример подобного характера, когда правительство РФ – также без оглядки на принцип взаимности намеревалось произвести широкомасштабное снижение импортных пошлин и даже взяло на себя соответствующие обязательства. Речь идет о принятом в феврале 1995 г. постановлении № 190, которое ровно через три года пришлось отменить как ошибочное. Сейчас эта ошибка вновь повторяется, причем она усугубляется еще и тем, что правительство делает очередной «широкий жест» в сторону иностранных партнеров в то время, когда идут напряженные переговоры о присоединении России к ВТО. Но идя на односторонние «бескорыстные» уступки, Россия в какой-то мере обезоруживает себя, т. е. лишает себя «материала» для торга с ведущими членами ВТО по поводу условий ее приема в эту организацию, и соответственно ослабляет свои позиции на переговорах. Такое одностороннее «таможенное разоружение» – явление в международной практике крайне редкое и обычно связанное с отношениями политической зависимости между соответствующими государствами.

Что же касается дифференциации тарифных ставок, то в России и до пересмотра Таможенного тарифа она была значительно слабее, чем в любом из западных государств: российский тариф содержал семь уровней таможенного обложения (0%; 5; 10; 15; 20; 25; 30%), тогда как тариф, например, ЕС – около 100 уровней. Теперь количество уровней обложения в российском тарифе сокращено до четырех – 5%, 10, 15, 20% (некоторые дополнительные колебания в степени обложения обусловлены различиями в специфических составляющих комбинированных ставок, величина которых привязана к величине цен на соответствующие товары).

Сам факт сокращения количества тарифных ставок в данный момент, возможно, никаких особо негативных последствий в себе не несет, но он тревожен как отражение, видимо, бытующих в российских «верхах» весьма архаичных представлений о характере и функциях национальной внешнеторговой политики и как свидетельство сложившейся тенденции к неправомерному упрощению этой полити-

ки. Очень слабая дифференциация ставок российского Таможенного тарифа – верный признак того, что он нацелен преимущественно на выполнение фискальных функций в ущерб экономическим. Последние состоят в тщательном учете конкурентной ситуации на конкретных рынках и в конкретных национальных отраслях и соответственно в избирательном применении различных уровней таможенной защиты, т. е., напротив, требуют значительной дифференциации тарифа.

Высказывается мнение, что гораздо большую роль, чем тариф, играет для защиты рынка уровень валютного курса, которым он и предлагает пользоваться в этих целях. Но манипулировать валютным курсом несравненно сложнее, чем тарифом, не говоря уже о том, что произвольные его изменения, если они вообще технически и экономически возможны, могут оказать разрушительное воздействие на финансовую систему страны. Кроме того, манипуляции валютным курсом – это средство «огульного» (линейного) изменения уровня таможенной защиты, тогда как для решения тактических и стратегических задач национального экономического развития требуется именно избирательное («селективное») применение разных уровней защиты, своего рода «тонкая настройка» механизма таможенного регулирования.

С этой точки зрения особенно эффективно применение нетарифных барьеров (НТБ), но оно требует хорошо отработанного механизма принятия решений и четкого представления о национальных экономических приоритетах на микроуровне, а это является как раз самым слабым местом в российской внешнеэкономической и общехозяйственной политике. Применение НТБ остается поэтому, скорее, исключением, чем правилом в российской системе торгового регулирования.

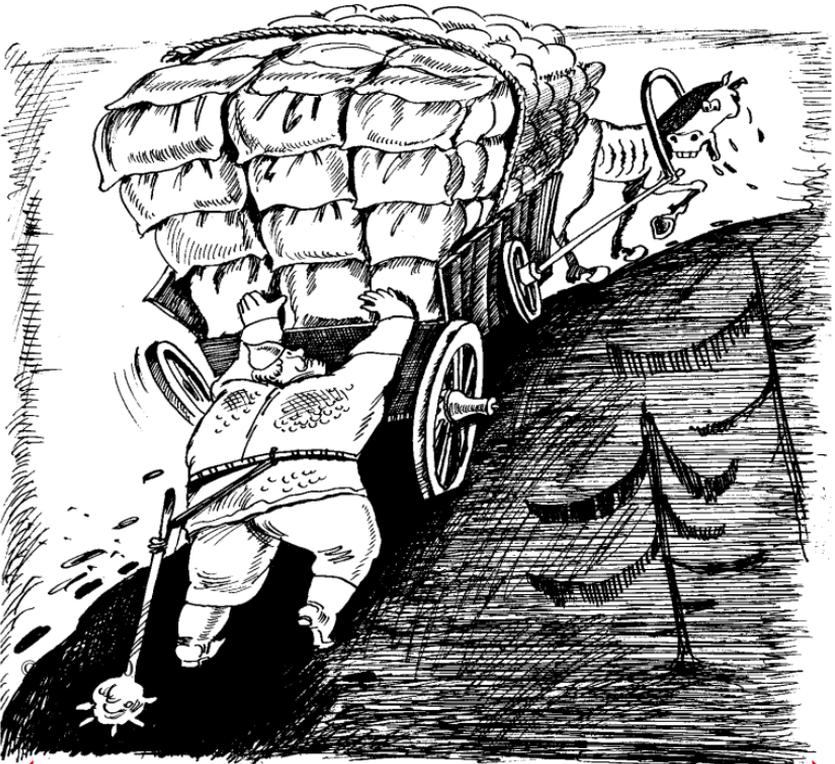


В статье оцениваются возможности регионов России осуществлять расширенное воспроизводство. Утверждается, что есть основания не считать Россию навсегда вышедшей из числа ведущих экономик мира.

Статья рассчитана на интересующихся вопросами экономического развития, региональной экономикой и конкурентными преимуществами регионов.

Рукотворные факторы эффektivного воспроизводства

С. В. КАЗАНЦЕВ,
доктор экономических наук,
заместитель директора Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск



Продуктивность экономики

Жизнеспособность экономической системы, то есть ее способность осуществлять расширенное воспроизводство, во многом определяется системой используемых технологий.

Системы технологий, позволяющие обществу осуществлять расширенное воспроизводство, назовем (по аналогии с названием матриц технологических коэффициентов) продуктивными.

В формализованном виде входящую в систему отдельную технологию можно описать с помощью набора затрат и выпусков продукции. Ключевыми элементами затрат являются предметы труда, средства труда и рабочая сила.

Показатели затрат и выпусков зависят не только от свойств системы технологий, но и от всей совокупности факторов и условий ее применения. Поэтому данные показатели отражают не только продуктивность системы технологий, но и продуктивность экономической системы, применяющей эти технологии. Обобщающими показателями способности экономической системы к расширенному воспроизводству выступают доля прибавочной стоимости в цене созданной продукции и норма прибавочного продукта. По их величине можно судить о продуктивности экономической системы.

Приняв, что размер прибавочного продукта равен величине совокупного общественного продукта минус объемы промежуточного продукта и потребления основного капитала (суммы амортизации), легко получить следующее соотношение значений нормы прибавочного продукта в расчете на единицу фонда оплаты труда (s), зарплатоемкости (w), материалоемкости (a) и фондоемкости (f) продукции и нормы амортизации основного капитала (d):

$$s \cdot w = 1 - a - d \cdot f$$

Из пяти входящих в это выражение параметров на основе публикуемых Госкомстатом РФ данных для регионов России можно рассчитать лишь два – зарплатоемкость и фондоемкость продукции.

Не имея возможности вычислить материалоемкость, используем в дальнейшем исследовании одну из ее составляющих – электроемкость продукции. А вместо нормы прибавочного продукта будем работать с величинами валового накопления основного капитала, приходящимися на одного занятого в экономике. Аналог или показатель, приблизительно описывающий норму амортизации, в отечественной статистике найти не удалось. Но в круг исследуемых факторов, характеризующих способность экономической системы к расширенному воспроизводству (или ее продуктивность), включим еще один широко применяемый в экономических исследованиях параметр – трудоемкость продукции.

Итак, по данным официальной статистики¹, для 87 субъектов Российской Федерации (из-за отсутствия информации в их число не вошла Чеченская республика, а из-за неполноты данных – Республика Ингушетия), рассчитаны объемы валового накопления основного капитала, приходящиеся на одного занятого в экономике, трудоемкость, фондоемкость, зарплатоемкость и электроемкость валового регионального продукта (ВРП). Показатели валового накопления основного капитала относятся к 1998 г. (за другие годы данных нет), все остальные параметры – к 1995 г. и 1998 г.

Статистическая проверка показала, что в 1995 и 1998 гг. величины трудоемкости и фондоемкости, а в 1998 г. – еще и электроемкости ВРП и валового накопления основного капитала, приходящиеся на одного занятого в экономике, линейно коррелированы с объемами валового регионального продукта. Это служит дополнительным основанием для рассмотрения их в качестве показателей продуктивности экономики. Что касается показателя зарплатоемкости, то отсутствие его связи с объемами производства продукции в нашей стране наблюдалось еще в экономике СССР.

¹ Используются статистические ежегодники «Российский статистический ежегодник» и «Регионы России». Размеры отчисления электроэнергии, необходимые для учета электроемкости продукции, взяты из прибавочника официальной топливно-энергетического комплекса «Топливо и энергетика России». М., 1999.

Разделив значения рассматриваемых показателей каждого региона на значения этих же показателей, рассчитанных для страны в целом, получим относительные показатели.

Величины относительных показателей для России равны единице. Когда экономика региона по некоторому обеспечивающему воспроизводству фактору продуктивнее экономики страны в среднем, значение относительного показателя для этого фактора оказывается меньше единицы. Если же по некоторому показателю экономика региона менее продуктивна, чем национальное хозяйство, величина соответствующего относительного показателя будет больше единицы.

В качестве интегрального показателя относительной продуктивности экономики региона принято среднее геометрическое рассматриваемых относительных индикаторов. Для экономики России в целом величина этого среднего по-прежнему равна единице. Будем говорить, что экономика региона относительно продуктивна по рассматриваемому набору показателей, если рассчитанное для этого региона значение среднего геометрического меньше единицы. Превышающая единицу величина интегрального показателя указывает на меньшую продуктивность хозяйства региона по сравнению с экономикой страны в целом.

Классифицирование регионов

Выбранный интегральный показатель позволил ранжировать регионы по их относительной продуктивности, а анализ полученной ранжировки и значений исследуемого круга показателей – объединить регионы в три группы. Первые две из них показаны в табл. 1, их мы обсудим ниже. В третью группу вошли регионы, не включенные в первые две группы. Их мы в данной работе оставим без внимания.

В рассматриваемой системе показателей регионы первой группы следует охарактеризовать как продуктивные²: трудоемкость, фондоемкость и электроемкость ВРП в 1995 и 1998 гг. у этой группы были значительно ниже средних по стране уровней и за этот период снизились. Значения относи-

² Напомним, что речь идет об относительной (относительно среднего) продуктивности.

**Две группы регионов России, выделенные
по признаку относительной эффективности
их хозяйства в 1998 г.**

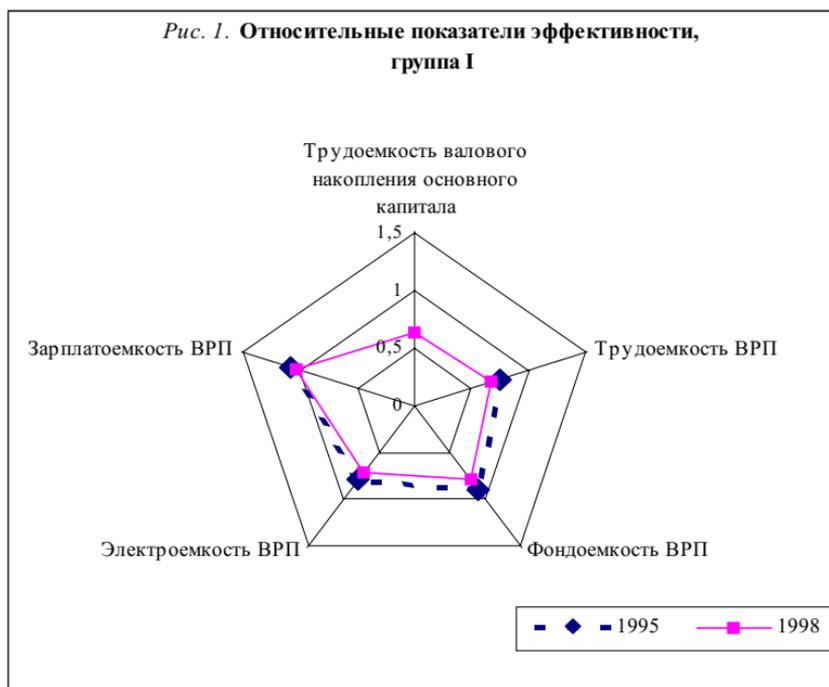
Регионы I группы	Интегральная относительная продуктивность	Регионы II группы	Интегральная относительная продуктивность
Тюменская область*	0,459	Свердловская область	1,011
Москва	0,568	Ярославская область	1,033
Сахалинская область	0,697	Нижегородская область	1,034
Республика Саха	0,723	Краснодарский край	1,035
Камчатская область	0,757	Архангельская область	1,048
Республика Коми	0,817	Мурманская область	1,053
Томская область	0,823	Белгородская область	1,069
Самарская область	0,846	Приморский край	1,072
Московская область	0,848	Оренбургская область	1,090
Хабаровский край	0,855	Ставропольский край	1,093
Магаданская область	0,858		
Республика Татарстан	0,859		
Санкт-Петербург	0,864		
Республика Башкортостан	0,909		
Пермская область	0,911		
Чукотский автономный округ	0,946		
Вологодская область	0,948		
Красноярский край**	0,993		

* Включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

** Включая Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский автономные округа.

тельного показателя накопления валового капитала в данной группе в 1998 г. превышали средний российский уровень. Это говорит об относительно высокой способности регионов первой группы к расширенному воспроизводству. В дальнейшем для сопоставимости с относительными показателями трудо-, фондо- и электроемкости валового регионального продукта и для большей наглядности графического представления совокупности факторов будем использовать не накопление валового капитала в расчете на одного занятого в экономике (n), а обратный к нему показатель трудоемкости валового накопления основного капитала ($g = 1/n$). Чем меньше значение последнего, тем выше способность экономической системы к расширенному воспроизводству.

Что же касается относительного показателя зарплатоёмкости ВРП, то в I группе регионов в целом его значение было выше среднего и снижалось (рис. 1). В связи с этим отметим два момента. *Во-первых*, это превышение достиг-



нуто исключительно благодаря Москве и Санкт-Петербургу. В Москве относительная зарплатоемкость ВРП почти в два раза больше среднего по стране уровня, в Санкт-Петербурге – на 2%. Во всех остальных регионах I группы уровень зарплатоемкости валового регионального продукта ниже, чем в России в целом.

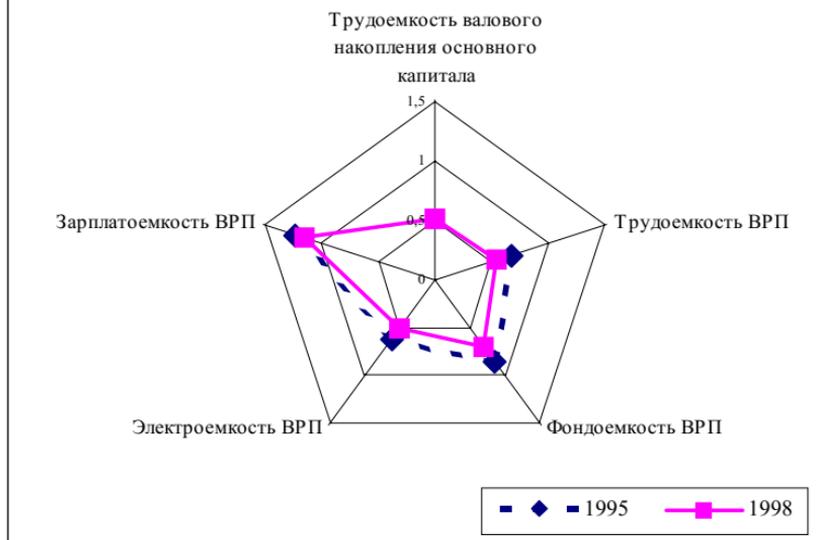
Во-вторых, думается, что уровень зарплатоемкости продукции в продуктивной экономике должен быть выше, чем в непродуктивной³. Способность к расширенному воспроизводству в продуктивной экономике, как представляется, достигается не вопреки, а благодаря более высокому уровню оплаты труда, повышающему зарплатоемкость продукции. Решающими конкурентными преимуществами при этом выступают высокие уровни производительности труда, нормы прибавочного продукта, органического строения капитала. «Сочетание высокой производительности и низкой оплаты труда – явление чрезвычайно редкое, оно рассматривается обычно как экономическое чудо⁴.

С 1995 г. по 1998 г. относительные показатели продуктивности факторов экономического роста в I группе регионов стали еще лучше. При этом наиболее высокая продуктивность была у пяти из 18 регионов I группы (группа I а). Это Москва, Тюменская область, Республика Саха, Самарская и Московская области. У них значения всех рассматриваемых относительных показателей (кроме зарплатоемкости продукции в Москве) существенно ниже, чем в среднем по России (рис. 2). У оставшихся 13 регионов I группы один или несколько относительных показателей продуктивности факторов были несколько хуже, чем по стране в целом (группа I б), однако это не помешало экономике каждого из них быть в целом относительно продуктивной.

³ Подтверждение этого суждения данными межстранового сравнения читатель найдет, например, в работе Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report», 1999. Geneva.

⁴ Гельвановский М. И., Жуковская В. М. О методах межстранового сопоставления показателей конкурентоспособности // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 24.

Рис. 2. Относительные показатели эффективности, группа I а



Можно предположить, что лучшие относительные показатели I группы регионов помогли ей увеличить свою долю в валовом внутреннем продукте страны. При этом доля группы I а выросла, а группы I б – снизилась (табл. 2). Последнее указывает на то, что кроме рассматриваемых нами пяти факторов, на экономический рост регионов влияют и другие факторы и условия.

Таблица 2

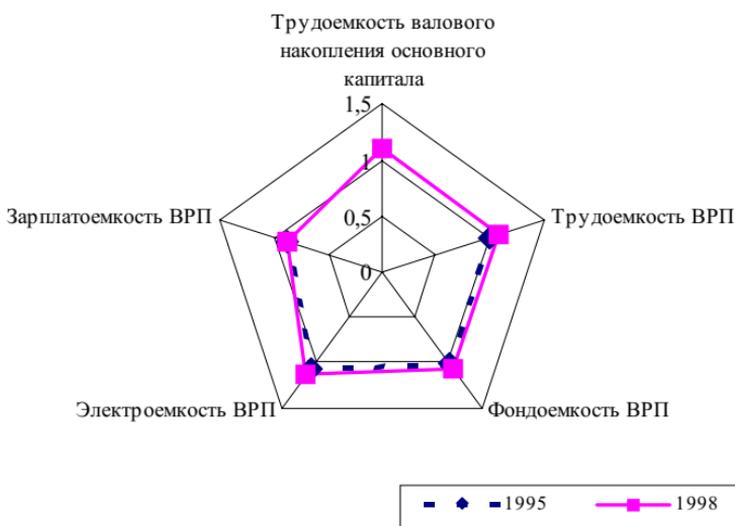
Доля ВРП I и II групп регионов в ВВП, %

Год	Группа регионов				
	I	I а	I б	II	II а
1995	46,4	26,0	20,4	15,6	3,6
1998	52,2	32,1	20,1	14,1	3,5

Значение интегрального показателя продуктивности каждого из регионов II группы меньше среднего по стране не

более, чем на 10%. С 1995 г. по 1998 г. относительные показатели продуктивности факторов роста в этой группе регионов в целом ухудшились (рис. 3), и ее доля в ВВП снизилась (табл. 2). При этом в двух из 12 регионов группы II (группа II а: Краснодарский и Приморский края) относительные показатели факторов продуктивности улучшились (рис. 4), и снижение общей их доли в ВВП было незначительным (см. табл. 2).

Рис. 3. Относительные показатели эффективности, группа II

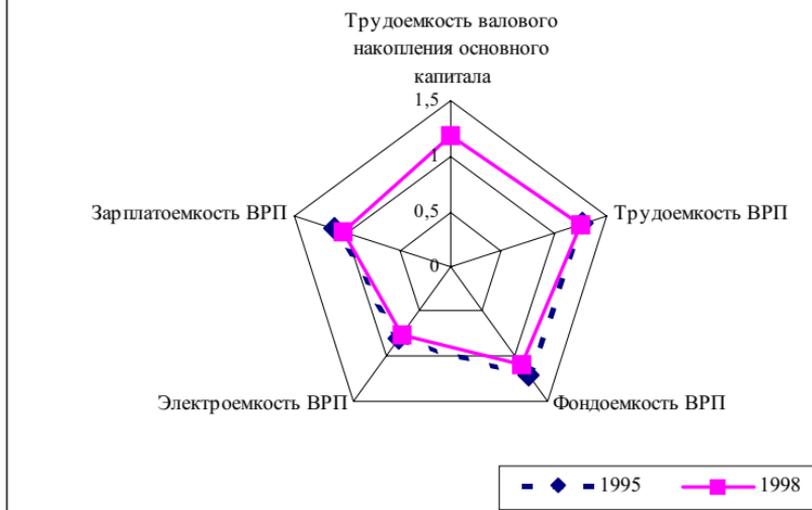


Выводы

Итак, из множества факторов экономического роста мы рассмотрели лишь малую часть тех, которые создаются или были созданы обществом. Конечно, на продуктивность экономики влияют далеко не только рассматриваемые в этой статье факторы, но уже анализ выбранных пяти факторов позволяет выделить ряд содержательных моментов.

Во-первых, в группу относительно продуктивных регионов вошли субъекты Российской Федерации, расположен-

Рис. 4. Относительные показатели эффективности, группа II а



ные в разных географических и природно-климатических зонах. Следовательно, ни суровые природно-климатические условия, ни удаленность от мест повышенного платежеспособного спроса (Москва и Санкт-Петербург) и внешних рынков не помешали относительно эффективному воспроизводству экономических систем.

Во-вторых, в регионах и I, и II, и III групп представлен весь спектр существующих в России секторов экономики: добывающая и обрабатывающая промышленность, гражданское и оборонное производство, строительство, транспорт, связь, сельское хозяйство, наука и научное обслуживание, финансово-кредитный сектор и т. д. Следовательно, продуктивность региональных экономик в рассматриваемые годы определялась не только и, возможно, не столько их производственной специализацией.

В-третьих, в каждой из трех групп есть регионы как богатые, так и бедные в части добываемых природных ресурсов. Следовательно, наличие собственных разрабатываемых природных ресурсов в общем случае не является

ключевым фактором, обуславливающим продуктивность экономической системы. Это положение прекрасно иллюстрирует, например, экономика Японии.

В-четвертых, экономика региона может быть относительно продуктивна, несмотря на то, что часть используемых ею факторов роста в некоторый отрезок времени относительно непродуктивна. В качестве примера можно назвать несколько регионов I группы. Так, фондоемкость валового регионального продукта в республиках Коми и Татарстан, Томской и Сахалинской областях и электроемкость ВРП в Республике Башкортостан, Красноярском крае, Магаданской, Вологодской и Пермской областях выше средних по стране.

Следовательно, непродуктивность отдельного фактора или группы факторов не означает неизбежную непродуктивность экономической системы.

В-пятых, интегральный уровень относительной продуктивности и продуктивности факторов меняется во времени. Показатели способности системы к расширенному воспроизводству могут как улучшаться (см. рис. 1, 2, 4), так и ухудшаться (см. рис. 3). Следовательно, способность экономической системы к расширенному воспроизводству имеет исторический характер, и не следует считать, что непродуктивная в некоторый отрезок времени экономика обречена всегда быть непродуктивной, а продуктивная не станет на какое-то время непродуктивной. В мировой экономике исторический характер продуктивности экономических систем проявляется в неравномерности социально-экономического развития стран.

В целом описанное выше исследование продуктивности экономических систем позволяет сформулировать три утверждения, существенные для оценки экономических возможностей страны и ее регионов, для выработки национальной и региональной экономической политики.

1. Способность экономической системы к расширенному воспроизводству формируется под воздействием множества факторов и условий. Поэтому неправомерно делать вывод о неспособности системы к эффективному воспроиз-

водству, основываясь только на анализе одного фактора (например, низкая среднегодовая температура, высокая энергоёмкость продукции) или отдельной группы факторов (например, плохие климатические условия, большие расстояния, на которые приходится перевозить грузы).

2. Факторы и условия, определяющие продуктивность системы, меняются во времени (по составу, связям, направлению и силе влияния на эффективность работы системы, по значимости и т. д.). Уже поэтому неправомерно на основе знания текущей ситуации полагать, что продуктивность системы предопределена на веки вечные.

3. Часть обуславливающих характер воспроизводства факторов создается и меняется людьми в процессе развития общества и в ходе развертывания технологического прогресса. Это так же предопределяет изменчивость продуктивности во времени, однако наиболее важно, на мой взгляд, то, что общество способно целенаправленно формировать благоприятную для своего развития систему условий и факторов и в результате не только противодействовать негативному воздействию не находящихся в данное время под его влиянием факторов (например, таких природных явлений, как выпадение или невыпадение осадков, движение воздушных и водных масс, землетрясения и т. п.), но и создавать технологии, позволяющие системе продуктивно работать даже в самых, казалось бы, неблагоприятных условиях. Примерами могут служить продуктивное строительство, в том числе атомных электростанций, в Японии, территория которой подвержена частым и сильным землетрясениям, атакам цунами; создание комфортных условий жизни в странах с экстремально жарким и влажным климатом и экономические успехи этих стран.



Как будет складываться в начале нового столетия обычная жизнь обычного человека? Как отразятся реформы, проводимые в России, на уровне жизни населения, на его благополучии? Будут ли они способствовать повышению жизненного уровня ныне живущих поколений?

Как показано в статье, без регулирующей роли государства прогноз для большей части населения России — пессимистический.

ПРОГНОЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В 2001–2010 гг.

З. З. БИКТИМИРОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург

Для населения России XX век — это бесконечная череда крупномасштабных социальных и экономических экспериментов во имя лучшего будущего и беспрецедентное пренебрежение ценностью человеческой жизни. Причем эта особенность государственной политики характерна как для советского периода развития государства, так и постсоциалистического.

Как мы жили в XX столетии

Более наглядно условия жизни населения России в прошедшем столетии, по нашему мнению, можно оценить на основе исторического, а не статистического подхода. Это обусловлено, прежде всего, отсутствием корректной информации социальной статистики.



Если составить хронологию событий, которые, бесспорно, отрицательно влияют на качество жизни (революция, война, массовый голод, эпидемии, карточная система распределения продовольствия, насильственное переселение людей из сел, депортация отдельных народов и т. п.), то оказывается, что **в XX столетии в России не было ни одного (!) десятилетия, в котором не происходили бы крупные политические или экономические события, имеющие долговременные негативные последствия для благополучия рядовой российской семьи.** Основной задачей населения России в XX столетии было выживание, а не развитие.

1900–1910 – военные действия русских войск в Маньчжурии, Иране; русско-японская война; крестьянские бунты, рабочие забастовки; первая русская революция;

1911–1920 – первая мировая война, февральская революция, октябрьская социалистическая революция, карточная система распределения продовольствия, гражданская война, разруха и голод, введение продразверстки и продналога, начало создания концентрационных лагерей для «классовых врагов»;

1921–1930 – послевоенная разруха и голод; массовые эпидемии, засуха и неурожай на большой территории; массовый голод в 1921–1922 гг.; начало коллективизации, разрушение общественной структуры и традиционного уклада в деревне; карточная система распределения продовольствия, начало индустриализации, начало жилищного кризиса; принудительные государственные займы у населения;

1931–1940 – карточная система распределения продовольствия, массовый голод в 1933 г.; массовые репрессии; коллективизация; индустриализация, начало юридической дискриминации крестьян (до 1965 г.); введение трудового законодательства с репрессивными мерами, военный конфликт с Японией; финская война;

1941–1950 – вторая мировая война; послевоенная разруха, карточная система, принудительные государственные займы у населения, массовая депортация народов; массовый голод в 1947 г.; денежная реформа; увеличение длительности рабочей недели (до 1956 г.); идеологическое и политическое ужесточение, разрастание репрессивных органов и концентрационных лагерей; создание лагерей специального режима;

1951–1960 – до 1956 г. – действие закона, прикреплявшего трудящихся к предприятиям (с 1940 г.); послевоенная массовая алкоголизация населения; кампании по укрупнению колхозов, про-

тив приусадебных подсобных хозяйств; принудительные государственные займы, послевоенные демографические перекосы в структуре населения; крупные экологические катастрофы;

1961–1970 – «кукурузный эксперимент»; денежная реформа; ограничение размеров приусадебных участков, повышение цен на продукты питания;

1971–1980 – реализация на государственном уровне идеи «бесперспективных деревень» – насильственное разрушение естественной системы расселения; введение войск в Афганистан; «тихая экологическая катастрофа»;

1981–1990 – военные действия в Афганистане, начало «перестройки»; Чернобыльская катастрофа; карточная и талонная системы распределения;

1991–2000 – революция 90-х годов, «хаос государственно-правовой анархии и экономической разрухи»; первая чеченская война; вторая чеченская война; массовые нарушения экономических и социальных прав человека¹.

Конечно, по глубине политических потрясений и экономических спадов эти десятилетия неравноценны. Так, 50–80-е гг. и особенно 60–80-е гг. на фоне десятилетий гражданской и отечественной войн и революций кажутся более благополучными. Особо значимым фактором улучшения условий жизни стало массовое жилищное строительство 1955–1964 гг. Однако и в эти годы благополучие населения также подвергается множеству угроз и рисков, причем действия некоторых из них носили латентный, скрытый характер. Именно в эти годы осуществлялись крупномасштабные военные и космические проекты, несообразные экономическому потенциалу страны. Развитие отдельных отраслей шло за счет урезанного личного потребления населения страны.

Преобразования 90-х гг. привели только к разрушению прежней системы политического устройства государства и централизованной системы управления экономикой без создания альтернативных переходных механизмов. Итогом десятилетия таких преобразований стало то, что и без того

¹ При составлении хронологии использованы: Верт Н. История советского государства. 1900–1991. М.: Инфра-М., 1998; СССР// БСЭ. М.: Советская энциклопедия, 1977. С. 124–158; История России /Под ред. Ш. М. Мунчаева. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1993.

бедное – по мировым меркам – население России стало жить еще беднее.

Таким образом, в XX столетии ни одно поколение российской семьи не было свободно от угрозы потери члена семьи в военных действиях, ни одно поколение не выросло, не испытав продовольственной проблемы – если не массовый голод и военная разруха, то карточная система или дефицит, ни одно поколение не могло бы сказать, что знает революцию только по учебникам. Хотя перемены 90-х годов официально именуется реформами, однако их глубинная сущность и методы преобразований соответствуют характеру революционных преобразований. При этом **идея опять оказалась важнее человека.**

Закономерным результатом модели развития, избыливающей проявлением факторов риска благополучию населения, является то, что **к концу XX столетия Россия оказалась в числе стран с самым низким уровнем жизни.**

По оценке западных специалистов, которую приводят В. Кудров и В. Тремль, потребление в СССР в расчете на душу населения в 1976 г. составило 34,4% от уровня США, в 1985 г. – 32, в 1988 г. – 30%².

По данным Института экономического анализа, ВВП на душу населения в России составлял в 1913 г. 96,7%, в 1998 г. – 66,1% среднемирового уровня. Российская Федерация находится на 42-м месте среди 50 стран по среднегодовым темпам прироста ВВП на душу населения в 1913–1998 гг. Если абсолютный рост ВВП на душу населения в 1913–1998 гг. составил, например, в Тайване 21 раз, в Японии – 15 раз, в Финляндии – 9 раз, то в России – 2,54 раза³.

² Кудров В., Тремль В. Достоинства и недостатки западной экономической советологии // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 70.

³ Илларионов А. Н. Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 11–26.

⁴ Здесь и далее сопоставление производится на основе данных, опубликованных в: ПРООН. Доклад о развитии человека за 1999 год. Нью-Йорк: Оксфорд Университи пресс, 1999. С. 181–183, 151–154, 134–137, 85, 168–171.

По данным, которые приводятся в «Докладе о развитии человека за 1999 год» ПРООН (Программа развития ООН), ежегодные темпы роста (снижения) ВВП на душу населения за 1975–1995 гг. в России составили 0,8%⁴. ВВП на душу населения в 1997 г. в РФ в 10 раз меньше, чем в среднем в промышленно развитых странах, в 2 раза меньше, чем в среднем в мире, в 17 раз меньше, чем в стране с самым высоким уровнем жизни, и в 2,1 раза больше, чем в развивающихся странах.

ВВП на душу населения в нашей стране с 1975 г. по 1990 г. вырос в 2 раза и с 1990 г. по 1997 г. снизился в 1,64 раза. В 1975 г. ВВП на душу населения в РФ составлял 18% от среднего уровня по промышленно развитым странам, в 1980 г. – 22,7%, в 1985 г. – 19,7%, в 1990 г. – 25,6%, в 1997 г. – 14,2%.

По уровню реального ВВП на душу населения РФ занимала в 1997 г. 79-е место среди 174 стран. Реальный ВВП на душу населения в России составляет (1997 г.) 18,4% от среднего уровня по промышленно развитым странам, 63,6 – странам Латинской Америки и Карибского региона, 69% – от среднемирового уровня.

По индексу развития человеческого потенциала, выступающего интегральным показателем качества жизни, Россия занимает 71-е место. Уместно добавить, что 70-е место занимает Самоа (Западное), а 72-е – Эквадор. В Докладе ПРООН за 1999 г. представлена также таблица тенденций развития человеческого потенциала с 1975 г. по 1997 г. – для 79 стран, за 1990–1997 гг. – для 98 стран. Данные этой таблицы свидетельствуют, что за 1990–1997 гг. только в 16 странах из 98 (в том числе в России) произошло ухудшение показателей развития человека, в остальных отмечается позитивная тенденция. И только в 5 из этих 16 стран – Зимбабве, Замбии, Ботсване, Азербайджане и Бурунди – ухудшение уровня и качества жизни было больше, чем в России.

Добавим, что ожидаемая продолжительность жизни в России снизилась с 68,7 лет в 1970 г. до 66,6 лет в 1997 г. и составляла от среднего уровня в промышленно развитых

странах соответственно 96,2 и 85,7%. С 1989 г. по 1996 г. ожидаемая продолжительность жизни мужчин уменьшилась более чем на 4 года и составила 60 лет, что на 2 года меньше среднего показателя для развивающихся стран. Коэффициент младенческой смертности был в 1970 г. выше, чем в среднем в промышленно развитых странах, в 1,5 раза, в 1997 г. – в 3,3 раза, детская смертность – соответственно в 1,5 и 3,6 раза.

Таким образом, **к началу XXI столетия Россия увеличивает разрыв по уровню жизни населения с промышленно развитыми странами.** При этом по показателям, отражающим характер изменений в условиях жизни (годовые темпы прироста ВВП на душу населения и степень регресса в развитии человеческого потенциала) она оказалась в группе стран, которые классифицируются как «наименее развитые», и стремительно превращается в мировую свалку грязных технологий, низкокачественной промышленной и вредной для здоровья продовольственной продукции.

Одной из наглядных характеристик ценности человеческой жизни в России является оплата труда медицинских работников. Зарботная плата начинающего педиатра составляет около 600 руб. (после последнего повышения в январе 2001 г.). Оплата труда хирурга самой высокой квалификации меньше зарботной платы уборщицы в рентной отрасли, сантехника или дворника в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Сколько бедных в России? Точность оценки зависит от квалификации эксперта, поскольку при существующей социальной статистике никто не располагает достоверной информацией. Однако, на наш взгляд, можно достаточно точно предсказать следующее – при сохранении существующего принципа оплаты труда работников здравоохранения, образования и науки – отраслей, которые в современном мире являются стратегическими с точки зрения формирования человеческого капитала, главного фактора экономического роста и конкурентоспособности страны, в бедной России скоро **все могут оказаться очень бедными** – потому что перераспределять будет уже нечего, а произво-

дить конкурентную продукцию будет некому. И это проблема не только количества, но и качества человеческого потенциала, разрушение которого имеет более долговременные и опасные последствия для развития общества, поскольку сложность восстановления потерь несоизмерима с преодолением трудностей материального порядка. Счет при этом может пойти не на десятилетия, а на поколения.

Прогноз уровня жизни населения в 2001–2010 гг.

Для большей части населения прогноз уровня жизни населения на предстоящие 10 лет пессимистический. Основные характеристики жизненного уровня населения будут складываться под воздействием следующих тенденций.

Здоровье населения

Предстоящее десятилетие будет характеризоваться ухудшением здоровья населения, прежде всего за счет действия следующих факторов:

- недостаточное и неполноценное питание детей и беременных женщин в 1990–2000 гг. Медицинскими исследованиями установлено, что ущерб, наносимый организму ребенка из-за неполноценного питания в утробе матери, невосполним даже при самом качественном питании во взрослом состоянии;
- рождение изначально ослабленных детей (в 1990–2000 гг. стало рождаться намного больше гипотрофиков, значительно снизилась доля нормальных родов, существенно выросла младенческая заболеваемость);
- значительное ухудшение показателей здоровья женщин и детей, а, следовательно, детей и взрослых следующего поколения;
- ухудшение показателей здоровья населения трудоспособного возраста;
- недоступность высококачественной медицинской помощи для основной части населения;
- общий низкий уровень качества медицинского обслуживания из-за кризиса в здравоохранении (в первую очередь низкой оплаты труда и оснащенности оборудованием), а также сложившейся системы приема и обучения в медицинских вузах;

- усиление факторов риска, характерных для периода реформирования общества;
- ухудшение экологической обстановки;
- низкое качество продуктов питания;
- рост заболеваемости сердечно-сосудистыми, легочными, онкологическими, глазными болезнями;
- резкий рост заболеваемости социально опасными болезнями, в том числе СПИДом, наркоманией;
- низкий общий уровень социально-экономических условий формирования здоровья.

Образование

Пессимистический вариант:

Общая ситуация в сфере образования будет характеризоваться снижением, а не расширением возможностей получения высококачественного образования для большей части населения. Это выразится в следующих тенденциях:

- углубление дифференциации в возможности получения высококачественного образования;
- недоступность высшего образования вообще, качественного в частности;
- рост затрат на услуги образования в общей структуре расходов населения;
- углубление качественного разрыва в образовательном уровне, обусловленного неравным доступом к современным информационным и коммуникационным технологиям;
- снижение грамотности населения, то есть числа лиц школьного возраста, охваченных обучением;
- сохранение «утечки мозгов».

Оптимистический вариант:

- рост качества образовательных услуг вследствие повышения инвестиций в сферу образования;
- расширение доступа к мировым достижениям науки и образовательным программам за счет развития современных информационных технологий.

Жилищные условия

Пессимистический вариант:

- углубление дифференциации;
- резкий и значительный рост расходов на коммунальные и жилищные услуги в общей структуре расходов населения

вследствие увеличения стоимости услуг; рост затрат на капитальный ремонт в связи с износом и ветхостью жилого фонда, в структуре которого велика доля строений 60–70-х гг.;

- общая нестабильность и повышение факторов риска безопасности человека в жилищной сфере вследствие законодательной неурегулированности жилищных вопросов, криминализации жилищного бизнеса и недостаточной обоснованности проводимых в этой сфере реформ.

Оптимистический вариант:

- расширение возможностей улучшения жилищных условий для населения вследствие создания условий для приоритетности жилищного строительства;
- постепенность перехода к полной оплате жилищно-коммунальных услуг при опережающем создании конкурентной сферы;
- принятие законодательных актов, позволяющих вывести жилье из сферы криминального бизнеса.

Права человека

Пессимистический вариант:

- ✓ сохранятся виды дискриминации, усилившиеся в 90-е годы – по возрасту, полу, национальной принадлежности;
- ✓ углубится гендерное неравенство;
- ✓ ухудшится экономическое положение женщин;
- ✓ возрастут нарушения прав человека в трудовой сфере и в сфере экологической защищенности;
- ✓ сохранится правовая незащищенность граждан;
- ✓ сохранятся условия, ограничивающие нормальную предпринимательскую деятельность;

Оптимистический вариант:

- ✓ расширятся возможности международных связей.

Доходы и потребление

Пессимистический вариант:

- ☒ рост реальных доходов будет несущественным в связи с резким и значительным ростом цен на услуги;
- ☒ рост цен на услуги жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, отдыха будет опережать рост цен на товары;

- ☒ сохранение высокого уровня дифференциации доходов и углубление имущественной дифференциации;
- ☒ сохранение высокого уровня межотраслевой дифференциации, основанной на обесценении интеллектуального и высококвалифицированного труда. Основная часть работников здравоохранения, образования, науки по-прежнему будет оставаться в числе низкодоходных групп населения;
- ☒ сохранение массовой бедности, а при определенных вариантах проведения жилищной реформы – даже усиление обнищания населения;
- ☒ структура расходов не менее чем одной трети населения будет состоять в основном из затрат на питание и оплату жилищно-коммунальных услуг;
- ☒ в структуре доходов домохозяйств сохранится высокой доля натуральных поступлений;
- ☒ в формировании доходов сохранится высокий удельный вес иных (кроме заработной платы по основному месту деятельности) доходов;
- ☒ в структуре расходов всех слоев населения увеличится доля затрат на оплату услуг: у богатых – здравоохранения, образования, отдыха; у бедных – жилищно-коммунальных услуг; у среднего слоя – на оплату жилищно-коммунальных услуг, услуг образования, здравоохранения, отдыха;
- ☒ в структуре потребления сохранится высокая доля низкокачественных продовольственных и промышленных товаров, а также услуг.

Оптимистический вариант:

- ☒ реформа оплаты труда и устранение необоснованной межотраслевой дифференциации в заработной плате, связанной с недооценкой квалифицированного труда и сверхдоходами работников рентных отраслей экономики;
- ☒ увеличение доли лиц со средним уровнем доходов как следствие улучшения условий предпринимательской деятельности, изменения системы оплаты труда в образовании, здравоохранении и культуре;
- ☒ рост оплаты труда вследствие повышения производительности труда и экономического роста.

Занятость и условия труда

Пессимистический вариант:

- первоначально в начале десятилетия – некоторый рост занятости и снижение безработицы в связи с экономическим ростом;

- сохранение высокого уровня женской и молодежной безработицы;
- в дальнейшем – значительный рост структурной безработицы (снижение занятости в 90-е годы – это безработица экономического спада; безработица в европейском понимании, связанная со структурными преобразованиями, внедрением инноваций, ростом производительности труда и более широких масштабов – еще впереди);
- сохранение высоких рисков безопасности труда и дальнейшего ухудшения условий труда связаны, в том числе, с ростом частного сектора экономики и правовой неурегулированностью в нем условий труда;
- сохранение высокого уровня правовой незащищенности граждан в трудовой сфере.

Оптимистический вариант:

- высокий уровень занятости населения и благоприятные условия получить работу в связи с общим экономическим ростом, приоритетностью развития малого предпринимательства, жилищного строительства и отечественного производства.

Таким образом, хотя в первом десятилетии XXI века не будет такого падения жизненного уровня, как в 90-е годы, и будут действовать факторы, способствующие его повышению – экономический рост, расширение свободы предпринимательской деятельности, **однако качество жизни большей части населения будет невысоким**. Прежде всего за счет ухудшения состояния здоровья, а также усиления факторов риска безопасности человека, с одной стороны, и отсутствия эффективных механизмов снижения этих рисков и смягчения их последствий – с другой.

В первую очередь это – общая нестабильность, присущая периоду реформирования, в том числе таких важных для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека областей, как жилищная сфера, пенсионное обеспечение, трудовые отношения, энергетическая система и железнодорожный транспорт.

Все эти факторы будут многократно усилены вследствие низкого качества государственного управления федерального и регионального уровня, неразвитости местного самоуправления и почти полного отсутствия институтов гражданского общества, а также правовой незащищеннос-

ти граждан. Возможность влиять на процесс принятия политических решений в экономической и социальной областях останется недостаточной, поэтому будет очень высокая вероятность принятия решений, отражающих интересы ограниченного круга лиц, в ущерб интересам всего населения.

* * *

Хотя снижение жизненного уровня населения – неизбежное следствие столь масштабных преобразований, однако глубина падения – процесс регулируемый. Более эффективное государственное управление и регулирование на всех уровнях – федеральном, региональном, местном – и воздействие общества на государственную политику могли бы предотвратить широкое распространение бедности и возникновение негативных тенденций, неблагоприятно влияющих как на возможности экономического роста, так и на развитие общества.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Прирост потребительских цен за I квартал 2001 г., % к декабрю 2000 г.

Регион	Все товары и услуги	В том числе			Средне- месячный прирост цен в I квартале
		продол- вольст- венные товары	непродол- вольст- венные товары	платные услуги	
Россия	7,1	7,3	4,0	12,9	2,3
Северный район	7,1	7,0	4,3	12,4	2,3
Архангельская область	6,4	6,8	4,9	7,6	2,1
Вологодская область	5,1	6,1	2,6	7,4	1,7
Республика Карелия	7,7	7,4	4,4	17,2	2,5
Республика Коми	7,8	7,4	3,5	16,0	2,5
Мурманская область	9,2	7,8	6,6	18,4	3,0



СЕТИ МАГАЗИНОВ: РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ*

Г. ГУБАНОВА,
Новосибирск

Диалог про «сэконд-хэнд»

Уходит в прошлое дикий рынок одежды «сэконд-хэнд»**. Все больше погоду здесь делают вполне цивилизованные магазины. При этом крупнейшие российские импортеры и торговцы «сэконд-хэндом» приступили к созданию в Москве и других крупных городах специализированных торговых сетей. Сети, как и при торговле новыми товарами, создаются по образцу западных, где магазинов «сэконд-хэнд» – пруд пруди. Например, в столице Норвегии – Осло, население которого всего 500 тыс. человек, а уровень доходов – один из самых высоких в мире (пособие по безработице – 1900 дол. в месяц), число магазинов, торгующих одеждой «сэконд-хэнд», больше чем в многомиллионной Москве. Так, у компании Fretex Elevator, которая работает в этом бизнесе более 100 лет, только в Осло открыты 22 специализированных магазина. Бесплатно «сэконд-хэнд» на Западе не отдается даже самым бедным.

Что же касается Москвы, то здесь уже действует несколько специализированных сетей по торговле «сэконд хэндом». Одна из крупнейших – сеть магазинов «Одежда по карману». За 4 года работы она открыла в столице уже 9 магазинов и в ближайшее время планирует открыть еще несколько.

Позвольте рассмотреть данный проект более подробно – с вопросами и ответами наших же клиентов и предпринимателей:

* Начало статьи в ЭКО. 2001. № 6.

** См. Елизарова Е. Ю. Платье от Кардена – за пятерку// ЭКО. 1998. № 6. С. 189–192.

© ЭКО 2001 г.



– У нас, в России, принято ношеную одежду оставлять младшим детям или отдавать родственникам и знакомым. Откуда на Западе берется «сэконд-хэнд»?

– В США граждане приносят вещи в церковь в качестве пожертвований (за это списывают налоги, поэтому они стараются принести что-то получше и подороже). Церкви продают большую часть одежды крупным оптовым компаниям. В Голландии, Германии и Норвегии на улицах стоят специальные ящики для одежды, куда люди складывают вещи. А в Швейцарии в определенный день работники социальной службы проходят по домам и собирают заранее приготовленные вещи (обязательно чистые и целые!). Затем все это опять же продают специальным компаниям.

– Чем отличается одежда из Европы от одежды из США?

– В США традиционная технология (ей уже больше 100 лет!) по изготовлению трикотажа и джинсовой ткани, поэтому там эти вещи лучше, чем где-либо. Кроме того, в США сильна пропаганда здорового образа жизни и, чтобы людям хотелось заниматься спортом, спортивную одежду стараются делать максимально удобной, прочной и красивой. Детскую одежду мы также предпочитаем закупать в США. В отличие от Европы, там не принято передавать вещи «по наследству»: идеология свободы личности с детства приучает самовыражаться, так что в семье у каждого ребенка свои вещи, которые, когда он из них вырастает, отдают церквям. Европа же исторически является законодательницей моды, поэтому в основном там производят оригинальные, эффектные, «выходные» вещи. Поскольку в Россию привозят подавляющее большинство деловой и праздничной одежды, сшитой именно по европейским лекалам, нам более привычны их фасоны женской и мужской одежды. Кроме того, европейцы очень любят эксперименты с составом тканей, что прибавляет их вещам оригинальности.

– Правда ли, что «сэконд-хэнд» присылают нам как гуманитарную помощь?

– Возможно, что куда-то и присылают (хотя время, когда нам хотели помогать все развитые страны по любому

поводу, уже прошло). Мы платим деньги западным оптовым компаниям за товар; таможене, чтобы товар пересек границу; за помещения, где мы продаем одежду, и людям, которые у нас работают.

– Откуда у вас появляется товар вообще?

– Мы сами отбираем товар в Америке (США) и Европе (Германия, Бельгия, Голландия, Норвегия, Швейцария).

– Может ли одежда «сэконд-хэнд» принести вред здоровью?

– Только если вы займетесь голоданием, чтобы носить понравившуюся вещь. Что касается гигиены, абсолютно все вещи проходят специальную обработку еще за границей, на них обязательно выдается сертификат. Примерно треть мы повторно сами стираем в наших магазинах. Вы можете быть спокойны.

– Как часто в ваших магазинах появляются новые товары?

– Каждый день мы отправляем во все наши магазины более 1000 вещей. По мере подготовки их выносят в зал.

– Правда ли, что все самые хорошие вещи остаются в подсобке для работников магазина и их знакомых?

– Предположим, это так. Тогда кто-то должен отбирать из каждого мешка все самые хорошие вещи. Через руки этого человека каждый день будет проходить больше 1000 вещей, из которых 200 ему придется отложить «для работников и знакомых». Через месяц нам придется сделать отдельный склад, потому что вещей будет уже примерно 5000. Хорошо любоваться на отложенные самые хорошие вещи, но бизнес вынуждает их продавать. У вас есть столько знакомых, чтобы каждый месяц продавать им 5000 вещей? Если да, то приходите к нам работать.

– Кто ваши клиенты?

– От самых бедных до (не поверите!) новых русских. Много постоянных покупателей из людей мира искусства, заходят и иностранцы, в том числе понимающие толк в

одежде американцы и западноевропейцы. Ведь у нас практически новый пиджак можно купить за 380 руб., а если повезет (в дни распродаж, счастливые часы или как сюрпризы для покупателей), то и за 50 руб. Брюки Polo Ralph Lauren (любимая фирма принца Чарльза) – цена в бутике 170–190 дол. Сегодня в наших магазинах рубль равен американскому доллару – вы можете купить их за 170–190 руб.

Действительно, здесь вполне можно одеться за более чем скромную сумму, а уровень сервиса – почти на уровне бутика.

Сам себе маркетолог: анализ рынка одежды

Потребительские предпочтения покупателей оценивают по целому ряду факторов, определяющих товар. В качестве примера приведу результаты оценки по одному из них – отношению к продукции разных марок и стран-производителей, то есть к показателю известности. Он дает понять, насколько потребительская аудитория охвачена продукцией конкретных марок, присутствующих на рынке. При этом допускается, что известность марки определяет факт покупки. Показатель рассчитывался как частота упоминаний той или иной марки (в процентах от общего числа опрошенных, сумма превышает 100%, поскольку допускалось упоминание 2 и более марок). В лидеры вышли итальянская марка United Colours of Benetton и российская марка «Большевичка». Этот достаточно показательный результат свидетельствует о серьезности полученных ответов. В группу марок, известных среди более чем 10%, но менее чем 20% опрошенных, вошли Versace, Hugo Boss, Sasch, EKNY, Sysley. В гораздо более узкой группе (более 5%, но менее 10% опрошенных) известны Morgan, ISI, Deseigny. Наконец, в самой узкой группе (менее 5%, но более 3%) оказались марки, наименее известные массовому потребителю. Хочется также добавить, что результаты такого анализа, проведенного только по странам-производителям, показывают: лидером является Россия, от нее ненамного отстают Италия, далее следует Германия и США. В следующую группу по популярности входят Англия, Австрия, Франция и Турция.

Немаловажное значение в изучении рыночной конъюнктуры отведено анализу предложения. Этот анализ должен базироваться на информации о состоянии и тенденциях развития рынка, на который вы выводите свой товар, то есть о действиях конкурентов-импортеров, но в первую очередь, конкурентов-россиян. Последние, как мы видели выше, могут составить вам наиболее серьезную конкуренцию в ценовой нише массового потребителя. Поэтому изучение фирм-конкурентов – одна из основных задач маркетингового исследования. Причем речь идет не только о прямых конкурентах, но и о косвенных, об одинаковых и схожих товарах, реализуемых всеми каналами товародвижения. Для полного анализа конкурентной среды необходимо дифференцированно проработать отношения между конкурентами, но наша экономика еще не доросла до того уровня открытости информации, при котором это возможно сделать. Тем не менее собрать относительно точные сведения о конкурентной среде возможно. Каким образом? При известной закрытости рынка можно было бы использовать косвенные данные, полученные из рекламы. Но и это пока что не для нас: в России на рекламу денег стараются не тратить, а если и тратят, то не обязательно на продвижение качественной продукции.

Итак, необходимо использовать все возможные источники информации, как первичные (статистические), так и вторичные (опросы, вырезки из прессы, базы данных предприятий). На каждую фирму-конкурента в этом случае составляется справка-досье со следующими данными:

1. Полное и сокращенное наименование фирмы на русском и иностранном языке.
2. Адресные сведения.
3. Размеры фирмы и ее место на рынке.
4. Характер собственности.
5. Правовое состояние.
6. Основные этапы развития.
7. Сфера деятельности.
8. Основные виды реализуемой продукции, ассортимент.
9. Номенклатура импорта, экспорта.
10. Банки, через которые фирма осуществляет все финансовые операции.

11. Владельцы фирмы, ее оргструктура.
12. Число занятых.
13. Основные показатели финансового положения.
14. Важнейшие фирмы-контрагенты по основным видам реализуемой продукции.
15. Связи с другими фирмами.

Собрав все сведения, упорядочив их – можно проводить сравнительный анализ конкурентной среды. Результатом этого анализа является оценка сильных и слабых сторон конкурентов – обязательное условие выработки собственной стратегии развития.

Новосибирский рынок одежды

Маркетинговые исследования новосибирского рынка модной европейской одежды поколения XXI века выявили следующее.

На Новосибирском рынке на данный момент времени нет специально созданной сети магазинов с товаром от элитных марок производителей. Не так давно у нас открылся роскошный салон от Max Mara & Marina Rinaldy, у нас существуют бутики от Hugo Boss, Gerry Weber, Lagerfeld, Rene Lezard, Pret a Porter, Gardeur и других производителей, но как таковых бутиковых сетей нет.

Какова же концепция сетей? Эта система предполагает торговлю остатками бутиковых коллекций по ценам, которые ниже тех, что стоят в бутиках, в два раза. Это прошлогодние коллекции, продукция достаточно высокого качества, но уже не хит-сезона. Для внедрения данной схемы необходимы огромные связи с операторами, которые торгуют брендовой одеждой довольно высокого уровня. У них-то и предполагается забирать оставшееся, от сезонной продажи, и, по согласованию с ними, определяется цена. Все дело в том, что подобного рода бутики, уже существующие у нас, не могут продавать остатки коллекции, скажем, весна – лето 2000 г., в 2001 г., потому что бутиковая торговля предполагает постоянную новизну коллекций. Клиенты бутиков – люди с высоким достатком, хорошо знающие тенденции в моде, и они приходят и платят деньги именно за новинки и хиты сезона. А если наряду с новыми коллекциями предла-

гать им остатки прошлогодних, это может сильно подорвать авторитет бутика и оттолкнуть часть клиентов, что для бутиковой торговли довольно критично. А предлагаемая мной система «Чейн Деливери» может помочь крупным операторам бутиковой одежды решить сразу несколько проблем: сохранить «нормальное лицо» и позиционирование, что для торговли одеждой очень важно, и не иметь убытков, связанных с неликвидностью части закупленного товара. В данном случае забирается всё, что у них остается, что позволяет, в конечном итоге, и нам зарабатывать, и бутикам решать вышеназванную проблему. Данная система широко распространена в Америке. Там существует масса стоковых магазинов: Ross, TJMax и другие. Это целые системы, которые имеют многомиллиардные обороты. Да, на сегодняшний день в Новосибирске существуют стоковые магазины, но нет сетей. Наряду с этим возникает вопрос: в чем принципиальное отличие идеологии стоковой сети от идеологии магазина (бутика)?

Отличие бутика от стокового магазина

В европейском понимании сток – это не брак и не ширпотреб, а лишь коллекция прошлого сезона, не раскупленная по определенному ряду причин.

Управление одиночными стоковыми магазинами довольно-таки примитивно: завёз товар, поставил товар и всё. А когда ты создаёшь сеть, возникает главная проблема – отработка некой технологии по управлению этими продажами сразу в нескольких точках. Все дело в том, что сама по себе стоковая одежда обладает рядом особенностей, самая главная из них – достаточно сильно выбитый размерный ряд. Ведь существует определенная структура спроса на рынке, так называемые размерные горки. Например костюмов 52–54 размеров продается в два раза больше, чем 48. Так вот, поступающая продукция приходит с выбитым размерным рядом и выбитой цветовой гаммой, и поэтому при управлении продажами должны учитываться эти специфические особенности. В данном виде бизнеса главное – ценовой фактор. Скажем, когда завозится сток, он обладает

некой ликвидностью, потому что какая-то пропорциональность в размерном ряде и цветовой гамме более или менее нормальная. У такого стока существует определенный срок продаж. Дальше, когда размерная линия выбивается, динамика продаж начинает резко снижаться. И тут главным фактором в управлении ликвидностью становится цена. Тогда необходимо продолжать снижать цену до такого уровня, когда даже если у человека нет потребности в приобретении некой вещи, он всё равно её берёт, понимая, что в «регулярном» магазине аналог стоит в два-три раза дороже. Взять, к примеру, костюм Calvin Klein. Да, он 52-го размера. Но в сетевом (стоковом) магазине он стоит 99 дол., а в регулярном магазине – 500 дол. Видя такую цену, человек принимает решение о покупке. Либо ему нравится модель и он готов платить за неё большие деньги, либо ему предлагается вещь, которая, может быть, не очень нравится и не нужна, но по такой цене, от которой он не может отказаться. В этом и заключается идеология стоковой торговли. В сетевых магазинах должен предлагаться широкий ассортимент продукции: имеется в виду наличие вещей, которые есть в одном магазине и которые отсутствуют в другом. Это совершенно нормально. Главное – чтобы соблюдались необходимые пропорции между разными группами товаров. Например, чтобы не сложилась такая ситуация, когда в одном магазине находятся одни костюмы, а в другом – одни брюки, то есть возникает серьёзная проблема оптимального управления товарными потоками. От этого зависит эффективность торговли.

Управление стоковым бизнесом само по себе достаточно специфично. В сетевом управлении должны существовать определенные технологии. При этом они делятся на несколько составляющих: бизнес-планирование, технология товародвижения, информационное обеспечение, позволяющее получать необходимые отчеты, чтобы отслеживать текущие результаты и возможность прогнозирования.

На мой взгляд, в России назрела проблема нормального управления сетью, связанная именно с оптимальным управлением товарными потоками, как в физической форме, так и в информационном виде. Большинство менеджеров и пред-

принимателей, с которыми я общалась, решают проблемы, возникающие при управлении, за счет набора персонала. Когда в любой сети изначально налажен нормальный технологический процесс всего товародвижения, управлять большой сетью можно и с минимальными людскими ресурсами, минимальными аппаратными средствами. И по мере развития бизнеса, проблема нормального управления становится все более актуальной: когда фирма разрастается до 3–4 бутиков, она начинает ощущать, насколько аппарат, который управляет сетью, громоздок и дорогостоящ. Решение проблемы на этом этапе стоит колоссальных денег. Допустим, чтобы фирма, имеющая 10 магазинов, нормально функционировала, только за программный продукт необходимо «выложить» 1,2 млн дол. Его внедрение потребует инвестиций – порядка 400 тыс. дол. с интервалом в 5 месяцев. Естественно, как только начинается перестройка во время торгового процесса, в сети начинаются проблемы, связанные с потерей прибыли, ведь любая инвентаризация неминуемо ведет к уменьшению доходов предприятия и сбоям на различных участках процесса. Анализ показывает, что лучше всего внедрять автоматизацию с самого начала работы сети, несмотря ни на что. База данных, с которой все начинали, – это продукт индивидуального пользования, не включенный в технологическую цепочку. А технологический процесс основан на четком выполнении каждым, кто участвует в технологической цепочке, своих обязанностей от начала и до конца. Основной причиной начала автоматизации работы сети была необходимость, во-первых, снизить затратность торгового процесса и, во-вторых, решить кадровую проблему. Крупной сети для управления 10 бутиками требуется 15 сотрудников. Чтобы найти или воспитать одного нормального менеджера, нужно перебрать тысячу кандидатов. А это затраты денег и времени.

Для торговли одеждой, срок реализации отдельных групп которой составляет несколько недель, очень важно грамотное управление продажами.

При координации работы сети из единого офиса происходит консолидация информации, а следовательно, и умень-

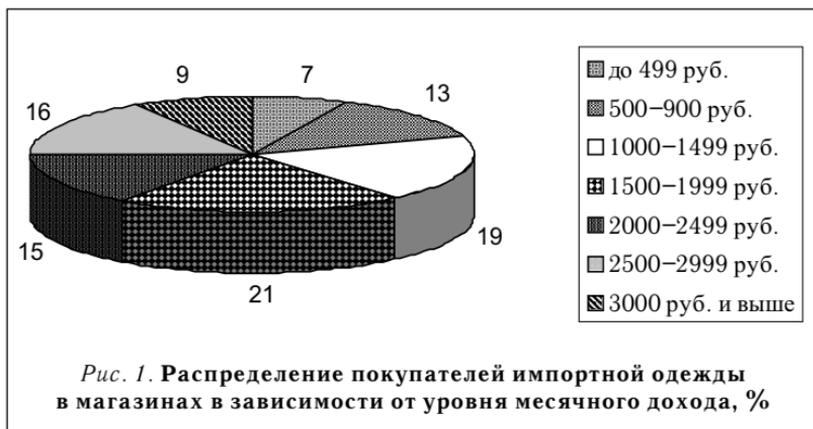
шение накладных расходов: чем больше сеть при определенном количестве сотрудников, тем меньше накладные расходы. Ведь когда вся информация консолидирована в одном месте, проще управлять сетью с технической точки зрения и оптимально распределять товар по магазинам, то есть следить, чтобы магазин взял ровно столько товара, сколько он реализует. Если один магазин берет больше, другому достанется меньше. В рознице существует определенный порог реализации. Поэтому, если один магазин товаром «затарится», его оборот все равно не увеличится, но другой пострадает.

С учетом больших затрат на автоматизацию торговли, с коммерческой точки зрения, перспектива торговли стоками бутиковых коллекций сегодня достаточна велика. Естественно, если экономическая ситуация будет меняться к лучшему, то в перспективе этим бизнесом будет интересно заниматься не только большим городам, но и районным центрам. В качестве примера можно привести Соединенные Штаты, где известные сети насчитывают порядка 400 магазинов общей площадью 3 тыс. кв. м каждый. Я считаю, что на российском рынке даже в условиях кризиса бизнес может быть высокодоходным, если постоянно совершенствоваться, изначально закладывая тот технологический подход к организации сети, который позволит с минимальными ресурсами обеспечить максимальную прибыль.

Но в то же время возникает проблема: работа с очень известными марками существенно ограничивает число потенциальных клиентов. Однако в стоковом бизнесе существует два вида позиционирования. Одни магазины ориентированы на верхушку среднего класса. Это прежде всего менеджеры среднего звена со средним уровнем доходов. Магазины второго типа ориентируются на массового покупателя. В самом начале лучше создавать сеть, которая заинтересует покупателя среднего уровня. Не стоит сразу ориентироваться на продажу самой дешевой продукции, потому что у потребителей этой категории уровень доходов очень низкий, и львиную долю своих денег они тратят на продукты питания.

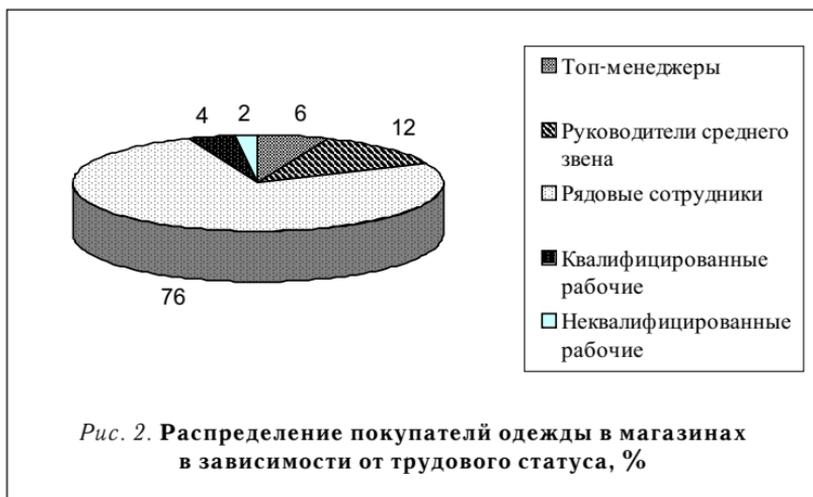
На рынке одежды конкурировать очень сложно – это самый массовый рынок, так же как и продуктовый. Когда появятся крупные сети, конкуренция будет ощущаться, но сейчас о ней особо говорить не приходится. Пока что на нашем рынке существуют лишь разоренные магазины.

Хочется заметить, что число потребителей в группах с разным уровнем дохода служит важнейшим показателем потенциального объема сбыта, позволяющим планировать масштабы и объемы спроса, а следовательно, и объем реализации одежды. В настоящее время основные группы потребителей сосредоточены в интервале выше 500 руб. в месяц на человека, то есть они представляют ту часть населения, которая традиционно характеризуется как «средний класс» (рис. 1).



Роли и статусы

Положение человека в обществе, так или иначе, имеет отношение к уровню его доходов и отражается на одежде, будь то туалет из дорогого бутика, костюм от Hugo Boss или Max Мага, кожаная «косуха» или майка с известным «брэндом». Эти сегменты требуют большой и серьезной проработки маркетологов: они достаточно расплывчаты, поскольку наше общество ещё далеко не устоялось. Гораздо легче оценить роль трудового статуса. У нас около 2/3 потребителей – рядовые сотрудники предприятий (рис. 2).



Выделение группы покупателей в зависимости от типа занятости показывает, что подавляющая доля потребителей одежды располагается в секторе работников государственных и частных предприятий (рис. 3).



К таким товарам, как специальная, рабочая, форменная или фирменная одежда, не подходят с общими мерками – они являются объектом применения специального концентрированного маркетинга, нацеленного на определенные профессиональные группы.



От кризиса – к возрождению

В этом номере мы завершаем публикацию материалов с заседаний «круглого стола», посвященного практике выхода из банкротства предприятий Кемеровской области (начало см.: ЭКО. 2001. № 4–6). Обсуждение проходило в рамках Делового «ЭКО»-клуба*.

СПОСОБЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

И. Г. СТЕПАНОВ, Новокузнецкий филиал Кемеровского государственного университета, Новокузнецк:

– Сегодня, по оценкам аналитиков, введение внешнего управления приводит к восстановлению платежеспособности лишь на 3% предприятий, где введена процедура банкротства. Зачастую кредиторская задолженность увеличивается. Так, на Западно-Сибирском металлургическом комбинате (ЗСМК) за первый год внешнего управления она возросла на 34%, на Кемеровском металлургическом комбинате (КМК) за первые полгода – на 15%. Основная причина – внешнее управление зачастую вводится, когда долги предприятия настолько велики, что выплатить их почти невозможно.

Индикаторы возможного банкротства. Относительно размера долговых обязательств, служащего индикатором для возбуждения процедуры банкротства, диапазон мнений достаточно широк: от 500 МРОТ, что предусмотрено новым Законом о несостоятельности (банкротстве), до балансовой стоимости активов предприятия, что предусматривалось старой редакцией этого закона, действовавшей до 1997 г.

Обе крайние оценки, на мой взгляд, несостоятельны. Первая – по причине малого значения этой суммы и нивелирования предприятий различного масштаба: от малого, с численностью работающих 2–3 человека и стоимостью ак-

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



тивов в несколько тысяч рублей, до крупнейшей компании, где работают несколько десятков тысяч человек, а стоимость активов измеряется миллиардами рублей.

С оценкой по балансовой стоимости активов нельзя согласиться по двум причинам. *Во-первых*, значительная часть активов низколиквидна и не может быть реализована по балансовой стоимости. К примеру, на ЗСМК и КМК стоимость незавершенного строительства составляет 15–20% стоимости всех активов. В основном это «нулевые» циклы промышленных объектов, возведенные много лет назад, на сегодняшний день они неликвидны. То же можно сказать и о значительной части дебиторской задолженности и производственных запасов. В целом неликвидная и низколиквидная части составляют порядка 30–50% стоимости активов. Отсюда следует, что реальная (рыночная) стоимость активов значительно ниже балансовой, и ориентация на последнюю не позволяет своевременно реагировать на ухудшение финансового состояния предприятия.

Во-вторых, от момента введения арбитражного управления до получения первых результатов проходит время, в течение которого финансовые результаты предприятия продолжают ухудшаться. Это важно принимать во внимание при определении момента начала процедуры банкротства.

Предлагаю в качестве основного признака банкротства использовать величину отношения просроченной кредиторской задолженности, включая долги по заработной плате к рыночной стоимости активов, определенное с учетом эффекта запаздывания.

Сложность введения такого показателя состоит в отсутствии на большинстве предприятий данных о рыночной стоимости активов. Проводить такую оценку «поголовно» слишком дорого. **Поэтому целесообразно ввести еще один показатель, предупреждающий о возможности возникновения на предприятии кризисной ситуации.** Этот показатель аналогичен предлагаемому выше, но вместо рыночной стоимости активов в расчете участвует балансовая стоимость. При достижении установленного значения такого показателя предприятию должно быть предложено

провести в определенный срок оценку своих активов и представить данные о рыночной стоимости в Федеральную службу по финансовому оздоровлению.

Способы восстановления платежеспособности: плюсы и минусы. Остановимся на других, помимо внешнего управления, возможных способах восстановления платежеспособности, их положительных и отрицательных сторонах.

Наиболее радикальным из них является банкротство, являющееся результатом конкурсного производства. Положительная сторона банкротства в том, что предприятие полностью «очищается» от долгов. Это делает его привлекательным для инвесторов, происходит смена собственника. Но при этом, во-первых, высока вероятность массового увольнения работников, что приведет к обострению социальной обстановки, особенно если предприятие крупное. Отметим, что при введении конкурсного производства закон предписывает уведомление работников о предстоящем увольнении. Во-вторых, пострадают акционеры, в том числе и мелкие держатели акций, которыми, как правило, являются работники предприятия-должника. В-третьих, могут пострадать кредиторы, особенно пятой очереди, требования которых не могут быть удовлетворены по причине недостатка средств, полученных от продажи предприятия.

Такое положение характерно для крупных предприятий с высокой стоимостью имущества: покупатель, готовый заплатить реальную цену, вряд ли найдется.

Так, при попытке продажи КМК начальную цену на торгах предполагали установить на уровне 1 млрд руб., в то время как кредиторская задолженность составляла более 6 млрд руб.

Не менее радикальный способ восстановления платежеспособности – **продажа предприятия (бизнеса) должника** во время процедуры внешнего управления. Положительные и отрицательные стороны этого способа аналогичны предыдущему, за исключением некоторых моментов. В частности, все трудовые договоры (контракты), действующие на момент продажи, сохраняют силу, а обязанности и права работодателя переходят к новому владельцу предпри-

ятия (правда, не исключается возможность увольнения работников после продажи). Кроме того, если сумма, вырученная от продажи предприятия, недостаточна для удовлетворения требований кредиторов в полном объеме, кредиторам предлагается заключить мировое соглашение.

Эти два способа следует использовать более активно с целью финансового оздоровления относительно небольших предприятий. На крупных и градообразующих предприятиях их применение может вызвать рост социальной напряженности.

Достаточно распространенным способом выхода предприятий из процедуры банкротства (но не восстановления платежеспособности) является заключение **мирового соглашения** на условиях отсрочки или рассрочки исполнения обязательств должника (реже – скидки с долга, предоставления отступного). Это дает возможность предприятию снять с себя клеймо банкрота и тем самым несколько повысить инвестиционную привлекательность, а также восстановить права акционеров. Но долги как были, так и остаются. Кроме того, мировое соглашение заключается только с конкурсными кредиторами, но у должника есть еще и обязательные платежи (бюджетам, внебюджетным фондам), на которые условия мирового соглашения не распространяются. Необходимо еще и с ними (кредиторами четвертой очереди) заключить отдельное соглашение.

Но даже выйдя из состояния банкротства, предприятие будет постоянно испытывать давление высокой кредиторской задолженности, оставаться малопривлекательным для инвесторов и иметь ограниченные возможности осуществления инвестиций за счет собственных средств, на долгое время забудет о дивидендах, будет постоянно находиться на грани нового банкротства.

В настоящее время распространяется практика получения легитимного контроля над предприятием путем **скупки «контрольного пакета» кредиторской задолженности** для того, чтобы проводить нужные решения через собрание и комитет кредиторов, в том числе и заключение мирового соглашения. А после заключения мирового соглашения проводить нужные решения уже через собрание акционеров.

Однако мировое соглашение отодвигает банкротство, но не исключает его в ближайшей перспективе. Поэтому, заключив мировое соглашение, необходимо осуществить комплекс мер по реструктуризации, направленных на восстановление платежеспособности. В ряду этих мер может быть реорганизация предприятия: создание на базе некоторых производственных подразделений дочерних предприятий, не имеющих кредиторской задолженности (что предусматривается разделительным балансом). Появится возможность привлечения через эти дочерние предприятия значительных инвестиций, ибо дочерние предприятия не отвечают по обязательствам материнских компаний. Такой механизм привлечения инвестиций возможен и без заключения мирового соглашения.

Наиболее эффективный способ восстановления платежеспособности видится через **конвертацию долговых обязательств в ценные бумаги предприятия**, т. е. в акции или облигации, конвертируемые впоследствии в акции. Но применение этого способа сдерживается действующим законодательством, в частности ст. 99 п. 2 ГК РФ.

Тем не менее существуют прецеденты применения этого способа. На КамАЗе разработана программа реструктуризации многомиллиардных долгов путем обмена их на облигации, конвертируемые впоследствии в акции. На Невском машиностроительном заводе (г. С-Петербург) проводится эмиссия акций с целью погашения долговых обязательств, и правомерность таких действий подтверждена судом.

Безусловно, указанная выше правовая норма является существенным тормозом восстановления платежеспособности предприятий, и ее следует отменить.

На многих предприятиях имеются условия для эмиссии акций, так как их уставный капитал значительно меньше стоимости основных средств (а тем более – активов). Так, для предприятий Кузбасса отношение размера уставного капитала к стоимости основных средств составляет: на ЗСМК – 0,04%, на КМК – 0,4, на горнорудных предприятиях – 26%.

В Программе реструктуризации горно-металлургического комплекса Кузбасса на 1999–2003 гг., в разработке которой принимал участие автор, восстановление платежеспособности предприятий предлагается осуществлять с использованием рассмотренного выше способа. При этом применяется механизм, прописанный в постановлении правительства РФ от 22.05.98 г. № 476 «О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства», где в п. 6 «Положения об ускоренном порядке применения процедуры банкротства» говорится: «осуществляются действия по реорганизации бизнеса организации-должника, в том числе путем создания на базе его имущества (за исключением имущества, не подлежащего включению в конкурсную массу) открытого акционерного общества с замещением в составе активов должника этого имущества на акции вновь образованного общества...»

В соответствии с этой программой предусматривается создание Сибирской горно-металлургической корпорации с включением в нее металлургических, горнорудных, угольных и ряда других предприятий и организаций, которые входят в нее своим имуществом, получая взамен акции корпорации. Через мировое соглашение (для предприятий, где осуществляется процедура банкротства) или через решения собрания акционеров производится обмен долгов на акции корпорации.

В заключение остановлюсь на **продлении внешнего управления** до 10 лет на крупнейших металлургических комбинатах Кузбасса – ЗСМК и КМК под поручительство администраций области и г. Новокузнецка. Можно сделать вывод, что

- этого срока недостаточно для восстановления платежеспособности из-за значительных долгов;
- техническое состояние предприятий будет катастрофически ухудшаться из-за недостатка инвестиций: привлечение заемных средств на предприятия, где осуществляется процедура банкротства, проблематично и связано с высоким риском для инвесторов; собственные средства пойдут в основном на выплату долгов;
- гаранты, т. е. администрации области и города, поручившиеся за комбинаты своими бюджетами, могут оказаться в сложном поло-



жении при невыполнении предприятиями графика погашения долгов. Вероятность такой ситуации высока, как в связи с ухудшением в последнее время финансовых результатов предприятий, так и невозможностью в целом погасить все долги.

Тем не менее продление внешнего управления на комбинатах оправданно, ибо альтернативы этому нет.

АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ: «СЛУГА ДЕСЯТИ ГОСПОД»

В. А. КОНОПЛЕВ, доктор экономических наук, арбитражный управляющий, лицензия 2-й категории, конкурсный управляющий ООО «Недра», г. Кемерово, и арендного предприятия «Юргинский кирпичный завод»:

– В соответствии с законом арбитражный управляющий должен обеспечить реализацию прав кредиторов, соблюдая определенную дистанцию в отношении с ними. Однако на практике «степень свободы» в действиях арбитражного управляющего определяется интересами тех кредиторов, которые инициировали его назначение. Если у кредиторов противоречивые интересы и они требуют действий, выходящих за рамки закона, начинается смена арбитражных управляющих. В конфликты вовлекается и арбитражный суд. Распоряжение и контроль за имуществом должника, его ликвидными активами, финансовыми потоками предопределяются количеством сменяемых арбитражных управляющих и уголовных дел, возбуждаемых против них.

Если конкурсные кредиторы ведут себя по отношению к арбитражному управляющему лояльно, у него появляются другие проблемы. Местная территориальная администрация, местные налоговые, бюджетные и другие организации, чьи интересы при банкротстве предприятий, как правило, на деле превращаются в пустую бумагу, ищут свои способы воздействия на предприятие. Для этого создаются различные организации, органы, службы, комитеты представителей и др., которые, заявляя о государственных интересах, организуют различные проверки деятельности арбитражного управляющего налоговыми органами, ОБЭП и другими.



По результатам проверок против арбитражного управляющего либо возбуждаются уголовные дела, либо возникает имущественная ответственность, либо отстраняют управляющего, заменяя его корпоративным.

Наконец, активы должника отчуждаются на рынке по цене в 10–20 раз ниже их реальной стоимости, и это вызывает интерес теневых структур и затрудняет деятельность арбитражного управляющего.

В соответствии с законом физическое лицо, претендующее на роль арбитражного управляющего, должно зарегистрироваться в качестве индивидуального частного предпринимателя (ИЧП) и получить лицензию ФСФО РФ. Следует отметить, что функции ИЧП и арбитражного управляющего противоречат друг другу. Как правило, ИЧП выполняет снабженческие, коммерческие, посреднические функции, а арбитражный управляющий – комплексное антикризисное управление.

При этом у арбитражного управляющего, как у каждого ИЧП, возникают проблемы: дополнительная отчетность перед налоговыми органами в части налога с продаж и др. Видимо, статус арбитражного управляющего следует приравнять не к ИЧП, а к госслужащему, например судебному приставу.

Задачи арбитражного управляющего известны: диагностика финансового состояния; оценка перспектив развития производства; регулирование процесса финансового оздоровления предприятия; оценка глубины финансового и экономического кризиса предприятия и разработка мероприятий по финансовому оздоровлению; выбор и реализация антикризисных процедур и многое другое.

Нужна новая модель специалиста антикризисного управления – это человек, который должен иметь не только специальную подготовку, соответствующую условиям работы, обладать умениями и навыками современного менеджмента, а также необходимыми личностными качествами. Вероятно, формы и методы аттестации арбитражных управляющих следует принципиально изменить – это должны быть университетские специалисты, с широким набором знаний, умений и навыков, включающих менеджмент, право, финансы и бухгалтерский учет.



ОПЫТНЫМ РУКОВОДИТЕЛЯМ ДОРОГА В АРБИТРАЖНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ ЗАКРЫТА

В. Б. КУЗНЕЦОВ, директор Центра профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов по антикризисному управлению при Кемеровском институте Московского государственного университета коммерции:

– По состоянию на 31 октября 2000 г. процедуры наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства были применены к 19166 организациям России*. В производстве арбитражного суда Кемеровской области на 10.12.2000 г. находилось 467 дел о несостоятельности (банкротстве), что в два раза превышает средний показатель по стране.

При этом доля процедур внешнего управления по отношению к процедурам конкурсного производства по России составила в 1999 г. 26% в сравнении с 63% по Кемеровской области. Это свидетельствует о том, что в Кузбассе большее внимание уделяется восстановлению платежеспособности организаций-должников, нежели их ликвидации.

Наиболее эффективный способ финансового оздоровления – реструктуризация организации.

Суть реструктуризации – совершенствование организационной структуры управления в результате проведения следующих мероприятий:

- выделение отдельных производств в самостоятельные бизнес-единицы путем продажи обособленных технологических имущественных комплексов на коммерческих конкурсах с социальными и инвестиционными условиями;
- формирование на основе имущества организации дочерних самостоятельных обществ;
- реорганизация структуры управления организации путем создания управленческой компании, которая является доверенным лицом простого товарищества, объединяющего бизнес-единицы и дочерние предприятия на основе договора о совместной деятельности;
- продажа оставшегося имущества на коммерческом конкурсе с социальными и инвестиционными условиями с цивилизованным списанием долгов.

В качестве примера приведу эффективное применение данной схемы внешним, а затем конкурсным управляющим А. Ю. Индыком при банкротстве ОАО «Кузнецкий завод металлоконструкций».

* Вестник ФСФО России. 2000. № 12. С. 62-63.



Практика 1996–1998 гг. показала, что при предоставлении **рас-срочки** (отсрочки) **долгов** по фискальной задолженности у предприятия появляется возможность маневра финансами и, как правило, увеличиваются платежи в бюджеты и фонды.

Предлагается заключать **соглашение с налоговой службой** о широком применении инвестиционного налогового кредита, налогового кредита, отсрочки платежей, с привлечением региональной межведомственной балансовой комиссии и коллегии государственных уполномоченных представителей. Ежемесячно из списка неплательщиков (готовит налоговая служба) предварительно отбираются предприятия, которым можно рекомендовать проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности и выработку мероприятий по оздоровлению. К этому процессу важно подключить организации, аккредитованные при ФСФО России и Российской гильдии профессиональных антикризисных управляющих. При этих учреждениях целесообразно создать группу из представителей администрации, профессиональных управляющих и специалистов для оценки и анализа финансового оздоровления предприятий с возможным оказанием услуг по их разработке и реализации.

Данная группа через Кузбасскую гильдию антикризисных управляющих могла бы выработать рекомендации для назначения арбитражных управляющих и применения соответствующих процедур банкротства.

В систему обучения арбитражных управляющих в настоящее время введены изменения, установлены ограничительные квоты.

На наш взгляд, эти ограничения нерациональны. Естественный отбор арбитражных управляющих может осуществляться при проведении надзора и лицензирования.

Сравнение программ показывает, что программа первого уровня упрощена, а программа повышения квалификации – чересчур усложнена. Необходима их модернизация с целью соответствия категориям лицензий и деятельности управляющих.

Предварительное тестирование кандидатов на обучение предусматривает, что будущий арбитражный управляющий должен иметь высшее экономическое или юридическое образование. Данный подход практически закрывает дорогу в арбитражные управляющие опытным профессиональным руководителям, часто имеющим техническое образование. Между тем практика арбитражного управления показывает, что многие «технари», прошедшие обучение, неплохо решают соответствующие вопросы при применении процедур банкротства.



«ЖИТЬ ИЛИ НЕ ЖИТЬ»

*(Нетрадиционный выход из банкротства –
это интересно всем!)*

Вот уже более 10 лет наша страна в своем экономическом развитии пытается достичь мирового уровня. На вопрос «Как этого добиться?» каждый человек, каждое предприятие, каждый регион отвечает по-своему.

Аман Гумирович ТУЛЕЕВ сказал об этом примерно так: государство не обустроишь, пока не внесешь лада в общество. А что значит создать общество, в котором царит лад, то есть мир и согласие? Это значит, что каждый из нас должен научиться пребывать в мире и согласии и с самим собой, и с окружающими. Тогда и в обществе будут преобладать отношения взаимопонимания и доброжелательности.

Как это сделать не знает никто.

Не знают (но очень хотят знать) и участники нашего сегодняшнего разговора, который состоялся по инициативе администрации Кемеровской области.

13 марта 2001 г. за «круглым столом» собрались **Александр Николаевич КУХАРЧУК** – внешний управляющий ОАО АК «Химволокно», управленческая команда: **Николай Григорьевич ДУДКИН**, зам. директора по управлению персоналом; **Татьяна Михайловна БАЙСАРОВА**, зам. начальника экономического отдела; **Наталья Александровна БУЛАНОВА**, начальник отдела кадров; **Олег Геннадьевич ПАХОМОВ**, зам. главного инженера по новой технике, и редакция журнала «ЭКО».



– Александр Николаевич, Ваше предприятие уже 30 с лишним лет хорошо известно не только в регионе, но и в России, как крупный производитель химических волокон. Созданные на их основе кордные ткани и нити незаменимы во многих отраслях народного хозяйства.

Вы пришли на «Химволокно» внешним управляющим не в самый лучший период его истории. Последние несколько лет производство здесь находилось в состоянии глубокого кризиса. Тем не менее, несмотря на все трудности, новому руководству удалось наладить нормальную работу коллектива. Поэтому интересно было бы посмотреть на процедуру банкротства в развитии. С самого начала вашей деятельности и до сегодняшнего дня...

А. Н. Кухарчук: – Наше положение было похоже на то, что испытывали в октябре 1998 г. многие российские заводы и фабрики. Сплошные неплатежи. Сплошные долги. Полное отсутствие сырья. Разрушен рынок сбыта. Посредников масса. Бартерные схемы – сплошная путаница. За горло берут налоговая инспекция и пожарники. Под окнами народ с лозунгами и плакатами: «Отдай зарплату!»

Двадцать один миллион задолжали. Года четыре люди ничего деньгами не получали, а всякими суррогатами и так далее. Социальная обстановка очень напряженная, коллектив специфичный – 3300 человек, в основном женщины. А женщины эмоциональны, принимают все близко к сердцу. На любое ухудшение очень болезненно и остро реагируют.

Загрузка мощностей в ноябре 1998 г. была у нас минимальная – 5 тонн в сутки. Дело к зиме – и ничего нет! Одним словом, предприятие погибает. Таков самый общий фон, на котором, как в драме, развивалось все остальное действие. Нужно было каким-то образом «раскрутить» завод. Прежде всего следовало убедить людей в том, что предприятие будет жить.

Договаривался я с ними, когда они стояли в пикете у заводских ворот. Они собрались стихийно и спросили меня

без обиняков: «Зачем ты сюда пришел?» И вот примерно два с половиной часа я стоял в толпе и рассказывал, «зачем я сюда пришел». До этого уже сменилось пять или шесть директоров, и люди не верили, что на предприятии может произойти что-то хорошее.

– Как Вам удалось убедить людей?

А. Н. Кухарчук: – Вероятнее всего, они решили еще раз испытать судьбу («авось не врет!»). И вот мы начали потихоньку загружать предприятие. К Новому году выдали первую «нормальную» зарплату.

Немного забегаю вперед, скажу, что со своими работниками в данный момент мы рассчитались полностью. Текущая заработная плата выдается без задержек и только деньгами. За этот период ее средняя величина выросла с 995 руб. до 3340 руб. (более чем в 3 раза).

Но вернемся к недавнему прошлому. В канун наступающего 1999 г. вот какой мы сделали шаг: поскольку многим не на что было купить угощение, то к праздничному столу каждый работник получил новогодний подарочный набор – закуску и еще к закуске кое-что (*смеется*). И по коробке конфет, естественно! Вот такие были у нас поздравления. Проявленное внимание не осталось незамеченным. Люди все больше начали утверждаться в мнении, что положение на заводе обязательно улучшится. Раньше такого не было.

– А как строились отношения с партнерами?

А. Н. Кухарчук: – В основном они сводились к организации бесперебойного поступления капролактама. Это наше основное сырье, без него нам не вытянуть нить. Если энергетическую установку еще можно приспособить свою, то сырье ничем не заменишь. Привозить его из других регионов – обойдется намного дороже, там для нас нет квот. А у нас единственный местный производитель капролактама – КОО «Азот». И вот, как только нам удалось договориться с нашим монополистом-сырьевиком, дела потихоньку двинулись вперед.

– Договориться о чем?

А. Н. Кухарчук: – О цене. Потому что цена капролактама на внутреннем рынке сегодня непомерно высокая. Она выше экспортной. Но это отдельная тема для разговора.

Т. М. Байсарова: – Цена основного сырья очень влияет на экономику предприятия. Ведь доля капролактама в производственных затратах составляет 75%. Чем дешевле сумеем его купить, тем будет ниже и себестоимость продукции.

– Каковы же ваши затраты?

Т. М. Байсарова: – В 2000 г. на рубль товарной продукции их набегало 94,7 коп. (для сравнения: в начале внешнего управления у нас в сутки уходило сырья всего 5,2 т, в каждом вновь «созданном» рубле затраты достигали 2 руб. 20 коп.!). Рекордное снижение затрат – 68 коп. на рубль товарной продукции – пришлось на первый квартал 2000 г.; тогда же потребление сырья поднялось на небывалую высоту – 60,8 т в сутки.

Благоприятные условия на рынке сбыта позволили нам какое-то время поддерживать высокие цены на кордную ткань. Но потом начался спад, и среднее потребление капролактама за год не превысило 45,8 т в сутки.

– Что же вам мешает перестроиться и приспособиться к новым условиям?

Т. М. Байсарова: – Мы перерабатываем один вид сырья. Это ахиллесова пята предприятия. Поэтому в случае сбоя на рынке поставок капролактама (ведь его в больших количествах отправляют на экспорт*) мы не можем перепрофилировать производство и компенсировать потери другими видами продукции.

А. Н. Кухарчук: – Во всяком случае, такого спада, как осенью 1998 г., больше не было. И за весь период внешнего управления на ту минимальную нагрузку не скатились ни разу. А вот максимального показателя («точки безубыточности», о которой только что упомянула Татьяна Михайловна), достигали – это когда мы перерабатывали 60,8 т

* см. ЭКО. 2001. № 4)

капролактама в сутки. Вот какие объемы осиливаем! И могли бы, конечно, постоянно держаться (и коллектив был «за», и оборудование готово) на этом уровне, но, к сожалению, борьба за сырье...

– Значит, вас держит не спрос, а сырье?

А. Н. Кухарчук: – Я бы так не говорил. Были проблемы и с восстановлением взаимоотношений с нашими потребителями. Перебои со сбытом готовой продукции тоже здорово подрезают наши крылья. Вы прекрасно знаете, что в декабре прошлого и январе-феврале нынешнего года практически все промышленные предприятия испытали резкое снижение спроса на свою продукцию.

Т. М. Байсарова: – Здесь надо учитывать и субъективные факторы. Так, в 2000 г. мы снизили нагрузку не только из-за падения спроса на кордную ткань, но и из-за того, что на соседнее предприятие пришел новый собственник. Техническую нить, которую они раньше брали у нас, стали брать на барнаульском заводе. Поэтому у нас сразу с нагрузкой стало плоховато и, соответственно, годовые экономические показатели выглядели уже не столь внушительно.

А. Н. Кухарчук: – «Химволокно» подобные перебои ощущает особенно остро, поскольку не знает такого понятия, как сезонность. Шинные заводы периодически меняют нагрузку и могут себе позволить отмечать праздники, начиная с католического Рождества и вплоть до середины января. У них из графика, в связи с этими делами, месяц вылетает полностью и потом еще один, пока раскачаются. А у нас схема работы непрерывная. И потому не все складывается так безоблачно, как хотелось бы...

Но мы не падаем духом. В данный момент всерьез взялись за восстановление предприятия.

О. Г. Пахомов: – Десять лет, а, возможно, даже и больше, предприятие работало на внутренних резервах. Никаких перспективных программ модернизации оборудования никто не разрабатывал.

– Неужели целых десять лет вы совсем не занимались внедрением новых технологий?

О. Г. Пахомов: – Модернизация оборудования сводилась к «латанию дырочек», а вот новые технологии, которые сокращают затраты, повышают качество выпускаемой продукции и ее рентабельность, мы не внедряли.

В прошлом году, впервые за много лет, благодаря инициативе команды внешнего управления, технической службой была разработана программа технического развития предприятия.

Она включает в себя несколько направлений развития и зависит от финансовых возможностей предприятия. Специалисты разработали 2 инвестиционных проекта, которые внесены в «Программу социально-экономического развития Кемеровской области до 2005 года». Один из них касается реконструкции производства кордной и технической нити, стоимость его достаточно велика – порядка 2 млрд руб. Такую сумму мы не в состоянии осилить без надежного инвестора или регионального финансирования. Мы предусмотрели даже возможность поэтапной реализации данного проекта, если не найдется достаточно сильный инвестор.

– Что вы собираетесь получить в конечном итоге, после того как ваша программа будет выполнена?

О. Г. Пахомов: – Мы предлагаем реконструировать производство. На это понадобится примерно 300 млн руб. Через 3 года эти деньги непременно окупятся. Данная реконструкция позволит восстановить линию полиамидного гранулята. Сегодня она простаивает. В дальнейшем линию очень легко будет соединить с работающим на нашем производстве оборудованием. Мероприятия получили поддержку в Департаменте экономики областной администрации. И сейчас идет этап их технического осмысления.

– А собственные средства вы тоже собираетесь вкладывать?

О. Г. Пахомов: – Частично реализация нашей программы будет производиться за счет собственных средств. Во всяком случае мы предполагаем изыскать такие возможности.

Рассчитываем в этом случае на то, что уже есть у нас в России. Собираемся также заинтересовать партнеров бывшего Советского Союза. В частности из Чернигова. Там когда-то был наш головной институт. Да и сегодня они имеют хорошие наработки. Мы надеемся, что и теоретики, и практики не откажутся от сотрудничества, и мы тогда за счет своих средств сможем произвести реконструкцию.

– Зачем же в таком случае говорить, что «заграница нам поможет»?

О. Г. Пахомов: – Просто в этом случае мы будем иметь маленькие объемы по сравнению с тем, что позволяют западные технологии. Но и полученный таким способом гранулят займет свое почетное место на рынке и будет способствовать сокращению издержек производства.

И еще мы стремимся к уменьшению отходов производства. Их разновидностей на нашем предприятии хватает, поскольку процесс производства «многoperеходный», а при нынешней технологии мы не все можем перерабатывать. Вот такую цель мы перед собой поставили и, изучив рынок, нашли производителей необходимого оборудования.

Теперь, получив желаемую установку, мы начнем переработку всех отходов, возникающих в процессе производства, и будем получать уже вторичный полимер. А его с успехом можно использовать для переработки на термопластавтоматах и других нужд.

– Установку изготовили российские производители?

О. Г. Пахомов: – Нет, зарубежные. В России многофункциональных установок, к сожалению, нет.

А. Н. Кухарчук: – Возможности технического перевооружения у нас появились в результате введения внешнего управления как такового, потому что предприятие получило некую передышку с выплатой своих долговых обязательств.

И эта передышка была правильно использована. Ведь действительно – лет десять здесь повсюду царили полный упадок и запустение: здания рушились, оборудование не

обновлялось, запчасти не покупали. И, что особенно плохо, кровлю не чинили, а у нас основной корпус – 11 гектаров. На такой кровле не одно футбольное поле можно разместить. Ясное дело, продукция портилась, потому что крыша текла.

– Что еще положительного было сделано, кроме починки крыши?

А. Н. Кухарчук: – Прежде всего, сохранили коллектив. Причем не просто определенную массу работников, вкальвающих за зарплату. Мы возродили, а кое-где и приумножили традиции, нас объединяющие. Это говорит о выздоровлении.

Раньше, когда люди собирались вместе, речь всегда шла только об одном: когда деньги дадут? Сегодня наши встречи выглядят по-иному. И конкурсы проводим, и флаги развешиваются, и музыка звучит. Мы гимн нашего родного предприятия написали и поем его с удовольствием в каждом торжественном случае. И девиз у нас сегодня тоже есть. Таким образом, собран полный набор атрибутики: гимн, флаг, девиз и символика.

В одном аналитическом исследовании как-то довелось прочитать, что все проблемы, которые сегодня существуют в нашем обществе, можно изложить в двух словах: «выживание» и «развитие». Наш девиз «От выживания к развитию» появился задолго до того, как была напечатана та статья. Но мы на этом не успокаиваемся и уже сейчас считаем, что от развития следует идти к процветанию. Такова наша цель в недалеком будущем. Я говорю об этом с гордостью.

– Раз уж мы заговорили о будущем, то каким вы себе его представляете?

Н. Г. Дудкин: – Наше будущее должна создать молодежь, и это самая важная задача, которая сегодня стоит перед нами. Предприятие тридцати с лишним лет – само по себе уже достаточно солидное образование, но оно зрелое еще и по своему составу. Средний возраст наших работников (это и рабочие, и инженерно-технический персонал) 42 года, а руководителям почти что всем уже под 50.

Мы стремимся пополнить свои ряды молодыми специалистами. Мы приглашаем к себе выпускников ведущих вузов города и, прежде всего, технического университета.

Молодой человек, перед тем как попадет на предприятие, проходит конкурсный отбор. Как правило, преимущество получает студент, закончивший с отличием университет и желающий у нас работать. Во время стажировки новоявленный специалист осваивает разные ступени производства в основных цехах и подразделениях. Такая школа очень необходима. Тот, кто ее прошел, потом, если понадобится, сможет без проблем проявить свои знания и умение на любом участке.

Но на этом мы не останавливаемся. У нас есть долгосрочный договор с техническим университетом. В этом договоре предусмотрено не только пополнение когорты заводских специалистов из числа выпускников данного учебного заведения, но и повышение квалификации наших работников в стенах вуза.

– Договор уже действует?

Н. Г. Дудкин: – Да. Например, начиная со следующего года вуз, в соответствии с потребностями предприятия, будет готовить для нас так называемых «волоконщиков» (специалистов по искусственным волокнам). К сожалению, ни одно высшее учебное заведение в Сибири ничего и близкого к подобному профилю предложить не может. Был факультет в Красноярске, но его закрыли. Сейчас на базе университета мы попытаемся восполнить пробел.

– Вы и здесь будете отдавать предпочтение отличникам?

Н. Г. Дудкин: – Естественно, у нас появится возможность выбора. Из всего потока мы сформируем группу наиболее перспективных студентов и займемся уже их индивидуальной подготовкой на предприятии и в институте.

– Но ведь вам нужны не только образованные инженеры?..

Н. Г. Дудкин: – Если говорить о рабочих, то тут у нас есть определенные проблемы. Наше базовое училище преобразовали в многопрофильный лицей и, в связи с этим, часть наших учащихся передали в другой лицей. Согласитесь, что если уж мы вкладываем средства в какое-то учебное заведение, то и отдачу должны иметь соответствующую. Его выпускники должны работать у нас не день или неделю, а постоянно. Однако, пока на это рассчитывать не приходится: в новом лицее нет необходимого оборудования, да и педагогический коллектив не в состоянии учесть в процессе подготовки нашу специфику.

Как тут быть? Мы нашли достаточно простой выход – решили усилить пропаганду наших рабочих специальностей в школах. Особенно в тех, где учатся дети наших работников. Хотим, чтобы они познакомились с предприятием. С директорами у нас уже состоялись встречи. Будем для старшеклассников проводить экскурсии по основным производственным участкам и многое другое.

За примерами далеко ходить не надо. Не так давно на «Химволокне» состоялся конкурс мастерства и в нем по нашему приглашению приняли участие ученики некоторых школ. Всем очень понравился праздник, посвященный Дню 8 марта. Все это делается для привлечения внимания молодежи к предприятию, чтобы они в нашем лицее профессию получили по душе и потом работали вместе с нами.

– *Согласитесь, что речь у нас сейчас идет не столько о новом, сколько о хорошо забытом старом?*

Н. Г. Дудкин: – Да, действительно, мы возвращаемся к уже пройденному. Мы возобновляем традиции, например праздники: День химика, День матери и, конечно же, Международный женский день 8 марта – это возрождение культуры.

В День Победы мы поздравляем наших ветеранов – фронтовиков и тружеников тыла. Я считаю это показательным, когда коллектив не оставляет без внимания своих славных стариков. Ведь сейчас очень тяжело смотреть на то, как они живут. Мы оказываем им материальную помощь, и

они радуются, как дети, всегда довольны и искренне признательны за любое проявление заботы о них.

Н. А. Буланова: – Люди говорят, что в нашем коллективе легко общаться, потому что очень хороший микроклимат. На нашем заводе образовался свой небольшой мир, в который поверили все. Мы хотим жить в атмосфере добра и участия. Поэтому мы заботимся не только о наших ветеранах войны, но и нынешних пенсионерах. Сегодня 900 заводчан завершили свой трудовой путь. Был момент, когда они совсем приуныли, а сейчас они благодарят нас со слезами на глазах.

– Скажите, большая ли у вас текучесть кадров?

Н. А. Буланова: – Один процент от численности коллектива. Это очень здорово. Значит, те, кто к нам пришел, хотят здесь работать.

Н. Г. Дудкин: – Поначалу мы ставили перед собой довольно скромные задачи: избавить людей от апатии и уныния, поднять настроение и вернуть рабочей профессии утраченный престиж. Но вскоре конкурсы стали по-настоящему школой мастерства и высокого профессионализма. Тут и квалификация проверяется и создается дополнительный стимул улучшения своих навыков и умений. Основная часть проводится в цехах, а затем начинаются шоу-концерты, звучит музыка. Папы и мамы приходят с детьми. Очень интересно.

– Вы затронули вопрос, который старательно обходят наши реформаторы: насколько базовые, устойчивые стереотипы влияют на психологию личности, и как с ними (то есть с этими стереотипами) быть в эпоху резких поворотов общества?

А. Н. Кухарчук: – Некоторые полагают, что раз изменились условия и теперь рынок на дворе, то и сознание у людей изменилось, стало какое-то не такое. Но извините! Простому человеку глубоко начхать на этот рынок. Ему без разницы, кто на предприятии стоит «у руля» – внешний

управляющий или генеральный директор. Он знает, что ты руководитель, и ты за все отвечаешь. Ты должен ему и его коллегам дать зарплату, обеспечить работой и сырьем. Остальное никого не волнует. Исполнение закона и прочее – это заботы того, кто взвалил на себя бремя власти. И раз он взялся за это дело, то обязан создать своим работникам нормальные условия труда. Это надо очень хорошо понимать. Это основа, азбука руководства.

Многие антикризисные управляющие (особенно молодежь) свою задачу видят в том, чтобы на обанкротившемся объекте разрушить все до конца, до основания. Им восстанавливать неохота, им разваливать охота то, что до них еще не развалили. А перед нами стояла другая задача: вернуть предприятие к прежней полноценной жизни...

– А это возможно?

А. Н. Кухарчук: – Вряд ли это возможно в том смысле, в каком обычно понимается вышесказанное. Ведь выполнение задуманного не подразумевает рост всех экономических показателей, восстановление платежеспособности предприятия и полный расчет с кредиторами уже сейчас (или хотя бы гарантированная возможность погасить долги в процессе мирового соглашения). Это абсолютно не реально, потому что в данный момент нет соответствующего механизма.

– Что же это за механизм?

А. Н. Кухарчук: – Существует только один метод, способный улучшить наше положение – проведение реструктуризации старых долгов. Формальные условия для мирового соглашения у нас существуют, но нас тянет вниз груз, накопленный за прежние годы. Мы легко можем договориться с кредиторами «пятой» очереди. И они согласятся предоставить нам реальную отсрочку на год, полтора или два.

А вот с долгами «четвертой» очереди, с перечислениями в бюджет и внебюджетные фонды своими силами нам не справиться. И пока нет никакой надежды, что из Москвы нам протянут руку помощи. Мы ждали, что про нас вспом-

нят в конце прошлого года, ждали, что вот-вот будет очередное правительственное решение, но его не последовало...

* * *

К сожалению, худшие предположения руководителей вскоре подтвердились. Возникла опасность повторного банкротства, конкурсного производства и распродажи завода по частям. Практически это означало ликвидацию предприятия.

Чтобы не допустить столь печального исхода, командой внешнего управления были предложены нетрадиционные методы санации: совместно с инвестором на базе имеющегося комплекса ОАО АК «Химволокно» решено создать новое предприятие. Данный шаг позволит сохранить региону необходимое производство и рабочие места для трех с лишним тысяч человек.

Но это уже новая история...

«ЭКО-ИНФОРМ»

Прирост потребительских цен за I квартал 2001 г., % к декабрю 2000 г.

Регион	Все товары и услуги	В том числе			Средне-месячный прирост цен в I квартале
		продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги	
Северо-Западный район и Калининградская область	7,7	6,8	4,6	18,3	2,5
Калининградская область	8,8	8,6	6,9	13,6	2,9
Ленинградская область	8,8	6,3	5,8	27,5	2,9
Новгородская область	7,0	6,8	5,0	11,5	2,3
Псковская область	6,5	5,7	3,2	19,2	2,1
Санкт-Петербург	7,4	6,7	3,7	16,9	2,4



ЗАЧЕМ СОЗДАЮТ ОФШОРНЫЕ КОМПАНИИ

**Н. И. НОВИКОВ,
О. В. ИПАТЬЕВА,**

**Новокузнецкий филиал Кемеровского государственного
университета**

Любое законопослушное предприятие, действующее в правовом поле, при правильном планировании может платить налоги в самых минимальных размерах. И это обоснованно, когда такое снижение рассматривается как один из факторов обеспечения нормальной жизнедеятельности предприятия.

Для минимизации налогов часто пользуются услугами посреднических компаний, имеющих налоговые льготы. Как правило, такие компании создаются в офшорных зонах, т. е. в странах и регионах с очень низкими налоговыми ставками. Эта особая разновидность свободных экономических зон отличается тем, что зарегистрированные в них предприятия не имеют права осуществлять производственную деятельность.

Основной признак офшорной юрисдикции заключается в обеспечении льготного характера налогообложения. Налоговые льготы для офшорных компаний весьма существенны. Часто такие компании полностью освобождаются от уплаты местных налогов. Они уплачивают лишь разовый регистрационный, а потом оплачивают годовые сборы, ставки которых, как правило, фиксированы и не зависят от коммерческой активности фирмы.

Другое значимое условие деятельности в режиме офшора – это запрет на проведение коммерческих операций оф-

© ЭКО 2001 г.



шорной компанией на территории страны регистрации. Учреждая офшорную компанию, ее владельцы реализуют право налогоплательщиков использовать допустимый законами механизм снижения налоговых обязательств, освобождаются от высоких таможенных тарифов, экспортных и импортных квот.

Льготный режим налогообложения в офшорной зоне характеризуется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов, а также низкими ставками стартового уставного капитала, который часто просто декларируется, но не оплачивается реально. Довольно часто офшорные компании создаются как общества с ограниченной ответственностью, которые не обязаны иметь офис, средства связи и штаты сотрудников. Фактически все ограничивается пакетом документов – это меморандум компании, внутренний регламент, протоколы собрания директоров об учреждении компании и передаче прав владения, акции компании, печать и сертификат инкорпорации. Чаще всего это дочерние предприятия, головные структуры которых действуют в обычных экономических зонах. При этом офшор привлекателен еще и стабильностью режима деятельности предпринимателей.

Наиболее известные офшорные центры созданы на Гибралтаре, Британских, Виргинских и Багамских островах, на Кипре, в Панаме, Белизе, Гонконге, на острове Мэн. В России, на территориях Ингушетии и Калмыкии, также были созданы офшорные зоны. Первая из них просуществовала всего четыре года – с 1994 по 1997 гг. Главной причиной ее закрытия стало нарушение принципов управления офшорной зоной. Там не были созданы необходимые в данном случае органы управления. Правительство республики Ингушетия передало все полномочия управления офшорной зоной финансовой корпорации «БИН» – акционерному обществу закрытого типа, которое совместно с коммерческим банком «БИН» стало ее учредителем. Практически все предприятия, зарегистрированные в этой зоне, действовали на территориях других субъектов Российской Федерации, нанося им и прежде всего ближайшим соседям Ингушетии –

Ставропольскому краю и Ростовской области, в бюджеты которых резко сократилось поступление налогов, серьезный экономический ущерб.

В Калмыкии предприятия-нерезиденты, если они не пользуются сырьевыми, природными и финансовыми ресурсами республики, в том числе по бартеру, аренде, залогу, но осуществляют инвестиционную деятельность на территории офшорной зоны, имеют льготы по налогообложению. Например, ставка налога на прибыль в части поступления в местный бюджет снижена здесь с 20 до 5%. Офшорные предприятия освобождены от многих местных налогов. Самым распространенным видом деятельности таких компаний является продвижение товаров от поставщиков к покупателям. Посредническая функция офшорной компании при этом заключается лишь в оформлении контрактов и счетов. При этом головная (т. е. материнская) компания заключает с офшорной компанией контракт на весь товар по единой льготной цене, а офшорная компания заключает контракты на партии этого товара с покупателями в различных странах по коммерческим ценам. Таким образом, головная компания получает фиксированную прибыль, а на счете офшорной компании остается разница между отпускной ценой головного предприятия и ценой проведенной коммерческой операции.

Как правило, с участием своих офшорных компаний головные предприятия проводят экспортные, импортные и экспортно-импортные операции.

На практике это выглядит следующим образом.

Офшорная компания заключает сразу два контракта. Первый – с оптовиком-экспортером на поставку головному предприятию, находящемуся в России, партии товара по минимальной цене, а второй – со своим головным предприятием на поставку ему этой же партии товара по более высокой цене. Предоплата идет напрямую (по указанию офшорной компании) из страны-импортера поставщикам-экспортерам. А разницу между ценами первого и второго контрактов получает дочерняя фирма, зарегистрированная в офшорной зоне.

Поскольку контракт 1 заключается на условиях минимальной прибыли для импортера, то получается, что офшорная компания просто перепродает товар (работы, услуги) по более высокой цене. Так как прибыль в офшорной зоне практически не облагается налогами, а сама компания принадлежит российскому предприятию, то предприятие платит в России только с той минимальной прибыли, которую получает по контракту 2, и имеет возможность распоряжаться той прибылью, которая оседает на счетах офшорной компании. Получить разницу в доходах от этой операции оно может в форме финансовых инвестиций или наличной валютой.

Еще более прибыльным для офшорных компаний становится экспорт-импорт деловых услуг, особенно консалтинговых и маркетинговых. Это связано с тем, что для отнесения затрат по оплате этих услуг на себестоимость фактически достаточно акта приемки-сдачи работ. Это значительно безопаснее и проще проведения крупных товарных операций.

Занимаясь заключением контрактов и оформлением сделок для головного предприятия, находящегося на территории России, дочерняя офшорная компания, как правило, сосредоточивает на своих счетах львиную долю доходов материнской фирмы. Это позволяет снизить размеры налоговых издержек и повысить финансовую состоятельность всей корпорации.

В заключение лишь добавим, что, в сущности, экономия на налогах – не самая важная задача предприятия. Но когда налоговое бремя становится непосильным, стремление снизить издержки от него выходит на первый план финансового менеджмента. В нынешних условиях российские предприниматели рассматривают налоги, составляющие 40–50% прибыли хозяйствующих субъектов, как весомый внешний фактор, который, используя силу закона, лишает его существенной доли дохода. Поэтому многие российские предприниматели сегодня и стремятся проводить коммерческие операции через офшорные зоны, главным образом по налоговому мотивам.



Концентрация отраслевых рынков Российской Федерации: *методологический аспект*

И. В. КНЯЗЕВА,
кандидат экономических наук,
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирск

В статье рассматриваются методы расчета показателей концентрации производства в условиях рыночной экономики, приводятся результаты экспертной оценки степени концентрации на товарных рынках России.

Знание раскрываемых в статье вопросов поможет маркетологам оценивать происходящие в стране процессы концентрации и монополизации товарных рынков.

ПОКАЗАТЕЛИ КОНЦЕНТРАЦИИ

Процессы монополизации экономики страны тесно связаны с концентрацией производства, хотя и не тождественны ей. Современные экономические теории, обобщающие накопленный опыт антимонопольной практики, отвергают прямолинейное отождествление монополизма с большими размерами предприятий и их высокой долей на том или ином товарном рынке. Нынешний этап развития экономики по-новому ставит проблему оценки процессов концентрации производства. Оценка всякой концентрации как заведомо неэффективной и опасной и формальное применение к ней норм конкурентного права не только недальновидны, но и способны затормозить развитие национальной экономики, особенно в части обеспечения конкуренции на мировых рынках.

Наиболее широко в мировой практике используются два способа измерения степени концентрации на товарных рынках (в отраслях): коэффициент концентрации лидирующих компаний (CR-3, 4 и т. д.) и индекс Херфиндала – Хиршмана (НИ), рассчитываемый как сумма квадратов долей всех субъектов рынка. Методы расчета этих показателей достаточ-

© ЭКО 2001 г.



но просты, что и предопределило широкое и повсеместное применение последних для описания параметров рынка.

Появление в России интереса к расчетам коэффициентов концентрации относится к началу 90-х годов, то есть к периоду возникновения российского антимонопольного закона, формирования исходных посылок государственной конкурентной политики, создания федерального органа исполнительной власти, ее проводящего. В 1992 г. задача расчета коэффициентов концентрации была поставлена федеральным антимонопольным органом (ГКАП России) перед государственной статистической службой (Госкомстат России). Методические основы расчета коэффициентов концентрации, выполняемого российскими статистическими органами, идентичны тем, что приняты в мире (CR-3 и HHI). Используемые ранее группировки не позволяли изучать структуру рынка во взаимосвязи с развитием отношений конкуренции, так как в них невозможно было разграничить процессы общего укрупнения производства и собственно концентрации. Систематические исследования процессов концентрации на отраслевых рынках в отечественной экономике были начаты только в 1992 г.

Методологические подходы к расчету концентрации в российской практике связаны либо с исследованием подотраслей промышленности (287 подотраслей), либо с показателями номенклатуры производимой продукции (около 1400 позиций). Для выделения указанных подотраслей и номенклатурных позиций используются существующие классификаторы (ОКОНХ, ОКП).

До 1997 г. расчеты и публикации показателей концентрации осуществлялись по комплексам отраслей на уровне подотраслей. Это позволяло антимонопольным органам не только определять и наблюдать те подотрасли, где были наиболее высокие уровни концентрации, но и разрабатывать комплекс мер, направленных на их демонаполизацию.

Зарубежная статистика в качестве важнейшей характеристики концентрации производства использует коэффициенты концентрации в продуктовом разрезе. В отечественной практике до 1995 г. такой анализ проводился по выбороч-

ной товарной номенклатуре, а с 1995 г. – по широкому спектру продукции. Рассчитанные таким образом показатели менее, чем отраслевые, подвержены погрешностям, связанным с учетом выпуска разнородной, зачастую непрофильной продукции, в общих отраслевых объемах производства. Например, по товарной группе «дизели и дизель-генераторы» в 1995 г. CR-3 составил 80,2% и НИИ – 2876,9, а в подотрасли «дизелестроение» эти же показатели составили 53,5% и 1275,0 соответственно.

Для получения наиболее объективной информации о применении различных методов расчета автором этой статьи исследована степень монополизации 8 отраслей промышленности за период 1995–1997 гг. С этой целью все подотрасли, характеризующие одну отрасль промышленности, по показателю CR-3 объединены в три группы рынков по уровню концентрации (высоко-, средне- и низкоконицентрированные). По аналогичному алгоритму были сгруппированы и виды продукции, отнесенные к одной отрасли промышленности. Структура отрасли по типам рынков рассчитана по обоим методикам. Сравнительная характеристика отнесения подотраслей и товарных групп, характеризующих одну отрасль промышленности, к различным типам рынков по степени их концентрации показала, что в шести из восьми отраслей наблюдается явное противоречие в полученных результатах.

Например, по количественным критериям концентрации к высококонцентрированным подотраслям в машиностроении в 1995–1997 гг. относились соответственно 17 и 25 подотраслей, что составляло 20 и 40% всех исследуемых подотраслей, а к низкоконицентрируемым – треть из них. В то же время анализ в потоварном разрезе демонстрирует совершенно противоположную ситуацию: высококонцентрированным является производство 90% исследуемой номенклатуры и полное отсутствие низкоконицентрированных товарных групп. Аналогичная тенденция наблюдается в лесной и деревообрабатывающей, строительной и легкой промышленности. В черной металлургии, например, потоварная оценка представляет высокий уровень концентрации (87%), а отраслевая – средний (67%). В пище-

вой промышленности 79% товарных групп характеризуются высокой концентрацией, в то же время 74% подотраслей имеют низкую концентрацию.

Таким образом, на основе разных методологических приемов и полученных расчетов могут формироваться принципиально противоположные выводы о степени концентрации отраслей промышленности Российской Федерации, рекомендациях по их демонаполизации, решениях о возможных слияниях и объединениях.

Причина столь значительных отклонений заключается, на наш взгляд, в несовершенстве статистической базы наблюдений. В отраслевом разрезе высок уровень агрегированности подотраслей, а товарном – наоборот, присутствуют излишнее дробление и детализация товарной номенклатуры. Отраслевые показатели имеют в своем составе значительную долю сопутствующей продукции и услуг, которые при отраслевом подходе не могут быть отфильтрованы. Продуктовый же разрез расчетов концентрации дает выборочные, разрозненные, индикативные показатели, которые не формируют целостной картины. Кроме того, органы статистики для упрощения выполняемых расчетов исключают из учета те виды продукции, которые выпускаются огромным количеством производителей с численностью количеством работников менее 200 человек. Сбор и обработка информации, получаемой от крупных и средних производителей, облегчают работу, но ведут к искажению конечного результата о состоянии конкуренции на рынке.

Анализ концентрации российского производства пока еще остается слабо систематизированным, методологически не подкрепленным. Продолжается поиск наиболее выразительной номенклатуры товарных позиций, по которым проводится наблюдение. Для этого необходимо выделение чистых отраслей через введение Отраслевого классификатора видов деятельности, продукции и услуг (ОКДП), что позволит достичь разумного компромисса и представительности расчетов концентрации, тем более, что его сопряженность с Международным стандартом отраслевых классификаций (МСОК) обеспечивает сопоставимость российских расчетов концентрации с результатами расчетов в других странах.

В сложившихся условиях целесообразно для совершенствования расчетов коэффициентов концентрации производства перейти на использование в расчетах первичной формы сбора данных от субъектов рынка «Ф№1 – предприятие», отражающей участие предприятия в производстве конкретного вида продукции, а не его отраслевую принадлежность, а также определить перечень видов деятельности, по которым осуществляются расчеты (не более 300–400 позиций) для проведения межстрановых сопоставлений.

Процессы концентрации в российской экономике через процедуру слияний или приобретения пакетов акций имеют тенденцию к росту, что ведет к некоторому сокращению числа предприятий в промышленности, торговле и сфере обслуживания. Для понимания основных направлений развития чрезвычайно важно в течение нескольких лет отслеживать основные тенденции, связанные с изменением уровня концентрации, ведет ли сокращение числа предприятий на рынке к выравниванию позиций оставшихся фирм и одновременному снижению существующего уровня концентрации или наоборот сокращает конкурентные возможности рынка.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ

Лонгитюдные наблюдения концентрации производства по заданной (и повторяющейся по периодам наблюдения) номенклатуре предпринимаются с целью определить экономический фон и направление его развития в динамике. Из таблицы 2 видно, что за три исследуемых года степень концентрации уменьшилась в половине подотраслей и трети товарных групп, наблюдаемых в машиностроительной отрасли. Увеличилась концентрация в 40% подотраслей и только в 30% товарных групп. Практически одинаковые тенденции в изменении уровня монополизации рынков наблюдаются в химической и нефтехимической, топливной и пищевой промышленности. В целом, векторы изменений концентрации, полученные с помощью различных методов расчета, имеют практически одинаковое направление. В то же время наблюдается более высокая стабильность в неизменности концентрации по товарной номенклатуре.

По мнению 36,7% руководителей территориальных управлений, на отраслевых товарных рынках наблюдается рост концентрации, при этом ее рост на продовольственных рынках отметили 45,9% экспертов, а на рынке инфраструктуры и услуг – 29,7%. Прежней концентрацию считают 30% ответивших. Треть респондентов отметила тенденцию к снижению концентрации на товарных рынках. При этом на развитие данной тенденции в отраслях, производящих средства производства, указали только 27% экспертов, а на потребительских рынках – 37,8% (табл.1).

Таблица 1

Оценка изменения степени концентрации на товарных рынках по результатам экспертного опроса в 2000 г.

Отраслевая характеристика рынков	Степень концентрации					
	растет		снижается		неизменна	
	число ответов	%	число ответов	%	число ответов	%
Продовольственные рынки	27		23		10	
% по столбцу		41,5		37,8		18,3
% по строке		45,9		37,8		16,2
Рынки инфраструктуры и услуг	18		21		21	
% по столбцу		26,8		35,2		39,3
% по строке		29,7		35,2		35,1
Рынки производственно-технического назначения	21		16		23	
% по столбцу		31,7		27,0		42,4
% по строке		35,2		27,0		37,8
Всего ответов по столбцу	66		60		54	
% по столбцу		100,0		100,0		100,0
% по строке		36,7		33,3		30,0

Существенных изменений в уровне концентрации производства за период 1992–1997 гг. не произошло. Наиболее концентрированными отраслями являются цветная металлургия, топливная, химическая и нефтехимическая промышленность, однако к 2000 г. стала проявляться тенденция усиления кон-

центрации через новые механизмы слияний и поглощения. В целом наметилась положительная динамика в изменении соотношения между отраслями, увеличившими и уменьшившими степень концентрации (табл. 2).

Таблица 2

**Эффект изменения уровня концентрации
отраслевых рынков в России за 1992–1997 гг.
(количество подотраслей)**

Годы	Степень концентрации			Эффект* изменения концентрации
	уменьшилась	увеличилась	не изменилась	
1993	60	79	18	1,31
1994	92	105	21	1,14
1995	103	91	12	0,88
1996	94	75	11	0,79
1997	100	73	8	0,73
Темпы роста 1995 к 1993, %	1,71	1,15	0,66	-0,56
Темпы роста 1997 к 1995, %	0,97	0,80	0,66	-0,17
Изменение темпов роста, п. п.	0,74	0,35	0	-0,39

* Отношение количества подотраслей, где концентрация увеличилась, к количеству подотраслей, в которых она уменьшилась (раз).

Если в 1992 г. это соотношение составляло 1,31 в пользу увеличившихся подотраслей, то к 1998 г. данный показатель снизился более чем наполовину и составил 0,73. Таким образом, количество подотраслей, в которых уменьшается концентрация, увеличилось за 6 лет в 1,66 раза, а подотрасли с растущей концентрацией снизились только на 8%. Следовательно, темп уменьшения концентрации превышает темп ее роста в исследуемых 180 подотраслях промышленности на 75 процентных пунктов (п. п.), что иллюстрирует наметившуюся положительную тенденцию в трансформации рынков в направлении снижения их уровня концентрации. Именно эти изменения позволяют говорить о тех структурных и институциональных изменениях, которые происходят в ведущих отраслях промышленности, а также об эффективности проводимой в стране антимонопольной политики.



Х. А. Фасхиев из Набережных Челнов известен читателям «ЭКО» своими обзорными статьями из автомобильного мира России. Так, в № 12/1998 г. была опубликована его статья «Тяжелый груз создателей грузовиков», в № 10/1999 г. — «Что такое качество автомобиля?», в № 9/2000 г. — «Дальнобойщики — и в цель и мимо».

В этом номере предлагается прогноз российского рынка грузовых автомобилей. Статья будет интересна не только автомобилестроителям, но и всем, кто занимается грузовыми перевозками, а также предпринимателям из многочисленных секторов экономики, занятых выпуском комплектующих для автомобилей, производством металла, пластмасс, двигателей и т. д.

С ориентацией на внутренний рынок

И. М. КОСТИН,
Х. А. ФАСХИЕВ,
доктор технических наук,
АО «КАМАЗ»,
Набережные Челны

В настоящее время половина грузоперевозок в России ведется на автомашинах. Для национальной экономики в целом и для отдельных автопредприятий важно знать объем производства грузовых автомобилей в перспективе. Разработка нового автомобиля сопровождается изучением рыночного спроса. Знание спроса помогает, во-первых, планировать производственные мощности, во-вторых, оценивать экономическую эффективность производства новой модели, в-третьих, установить порог безубыточности.

© ЭКО 2001 г.



У порога безубыточности

Предприятия грузового автомобилестроения России сегодня прилагают огромные усилия, чтобы выжить в условиях экономического кризиса в стране, преодолеть технико-технологическое отставание от мировых лидеров в автостроении. Наши предприятия работают преимущественно на внутренний рынок, выпускают грузовые автомобили, ориентируясь на платежеспособный спрос их потребителей.

Нами был рассчитан прогноз производства грузовых автомобилей на основе регрессионной модели (табл. 1). Спрос в существенной степени определялся такими макроэкономическими индикаторами, как валовой внутренний продукт, объем промышленной продукции, объем грузоперевозок всеми видами транспорта, инвестиции в народное хозяйство. Выявлено, что на объем производства в отрасли наиболее сильно влияет объем грузоперевозок автотранспортом, а наименьшее влияние оказали инвестиции в народное хозяйство. Сравнение рассчитанных нами объемов с фактическими за 1996–1999 гг. показало, что отклонения составили 3–6%, вполне приемлемые для неустойчивой экономики.

Таблица 1

Прогноз производства грузовых автомобилей в России в 2001–2015 гг., шт.

Год	Объем выпуска
2001	204960
2002	211620
2003	227280
2004	245000
2005	266000
2010	306000
2015	346000

Наиболее интенсивно в производстве грузовиков до 1998 г. росла доля АО «ГАЗ». Так, его доля в 1998 г. выросла до 59,7% с 38,6% в 1994 г. С 1999 г. доля АО «ГАЗ»

начала уменьшаться, что связано с оживлением производства автомобилей на АО «КАМАЗ», АО «УралАЗ», АО «Ижмаш». Кроме того, часть рынка малотоннажных автомобилей завоевал 3-тонный грузовик ЗИЛ-5301 («Бычок»).

Доля АО «КАМАЗ» с 12,9% в 1994 г. уменьшилась до 2,3% в 1998 г., но затем после реструктуризации долгов в 1999–2000 гг. выросла до 12,5%. Среди автозаводов в этом отношении наиболее стабильна позиция АО «УАЗ», который укрепил свои позиции на рынке.

Малым грузовикам – зеленый свет

Естественно, в период нестабильной экономики прогнозы весьма затруднительны. Производственные мощности многих автозаводов в 2–8 раз превышают «достигнутые результаты», и при благоприятных условиях любой из этих автозаводов может резко поднять объем производства. Однако общие тенденции этого рынка вряд ли изменятся.

В России до 1998 г. наиболее интенсивно росла доля автомобилей с **малой грузоподъемностью** 1,2–1,5 т. Так, если в 1993 г. в России автомобили такой грузоподъемности вообще не выпускались, то их доля в объеме выпуска возросла с 6% в 1994 г. до 56% в 1998 г. Больше всего в 1993–1998 гг. снизилась доля грузовиков средней (1,6–7,5 т) и большой (больше 7,5 т) грузоподъемности.

Доля **среднетоннажников** в общем выпуске с 71% в 1993 г. снизилась до 16,9% в 1998 г., а **большегрузных** автомобилей – с 20,5 до 5,7%. С одной стороны, шли интенсивные изменения в структуре производства автомобилей по грузоподъемности в соответствии с рыночным спросом, с другой – кризис в экономике привел к сокращению спроса на большегрузные автомобили.

Пожар на заводе двигателей АО «КАМАЗ» в 1993 г. поставил «на колени» основного производителя большегрузов в России. Доля автомобилей грузоподъемностью больше 7,5 т, постоянно снижавшаяся с 1994 г. по 1998 г., в последние три года начала медленно возрастать, и на их долю в 2000 г. пришлось 17,5%. С 1999 г. идет рост производства автомобилей большой грузоподъемности, и их доля в

2005 г. прогнозируется 15% в общем объеме выпуска, т. е. такая же, как и в парке грузовых автомобилей развитых стран.

Парадоксальна ситуация с автомобилями **особо малой грузоподъемности** (1,2 т). Их доля с 1990 г. по 1994 г. росла, а в 1995–1997 гг. – резко снизилась. Между тем в странах с развитой рыночной экономикой наибольшая доля грузовиков приходится именно на малый класс.

Так, в 1995 г. в Западной Европе было продано 1555 тыс. грузовиков, 78% из которых приходится на легкие грузовики с полной массой до 3,5 т. Доля грузовиков среднего и тяжелого класса полной массой 6 т и более составила 252 тыс. шт. (16,2%), в том числе свыше 16 т – 174 тыс. шт. (11,1%).

Начиная с 1998 г. доля автомобилей малой грузоподъемности в России начала расти. Производство 1,5-тонных грузовиков полностью принадлежит АО «ГАЗ», поэтому весь прогнозируемый объем выпуска на 2001 г. – 92400 грузовиков этого класса – будет, видимо, состоять из автомашин ГАЗ-3302 («Газель»), ГАЗ-2752 («Соболь») и их модификаций.

Производство тяжелых грузовиков не растет

Снижение доли легких грузовиков в России в объеме выпуска объясняется тем, что, во-первых, покупатели УАЗов и ИЖей начали отдавать предпочтение 1,5-тонным «Газелям» АО «ГАЗ», которые появились на рынке в июле 1994 г. по сравнительно низкой цене. Во-вторых, Ижевский автозавод из-за финансовых затруднений резко снизил объем выпуска – с 33 тыс. в 1994 г. до 2,4 тыс. в 1997 г. Оживление производства на «Ижмаше» началось в 1999 г. С освоением новых моделей «пикапов» (ИЖ-2717) завод возвращается на свои прежние позиции.

Ульяновский автозавод работает более или менее стабильно, и спрос на его устаревшие модели автомобилей также сравнительно постоянный. В дальнейшем вряд ли он возрастет, если завод не предложит рынку существенно обновленные модели. Российские просторы и бездорожье служат оплотом АО «УАЗ». Можно отметить, что структура

производства автомобилей в России по грузоподъемности приобретает **черты рынка грузовиков развитых стран, где верховодят малотоннажные (их доля 80%) и большегрузные (15%) автомобили.**

В каждом секторе автомобилей по грузоподъемности могут быть несколько производителей. Например, в России тяжелые грузовики производят ОАО «КАМАЗ», «Зил» и «УралАЗ». В 1999 г. на долю АО «КАМАЗ» приходилось 72% выпускаемых тяжелых грузовиков, а доля АО «УралАЗ» была 27%. Это соотношение, видимо, сохранится и в будущем, так как эти два автозавода имеют своих определенных потребителей. «Уралы» в основном эксплуатируются в армии, на нефтегазодобывающих предприятиях, в геологоразведочных экспедициях, в горных и бездорожных районах России.

Автодороги с твердым покрытием в России составляют 44 км на 1000 км² территории (в странах ЕС эта цифра равна 1000–2000 км, в США – 599 км), так что на автомобили «УралАЗа» в России спрос долго еще будет устойчивым. КамАЗы приобретают преимущественно предприятия, автомобили которых эксплуатируются в регионах, где дорожная сеть достаточно развита, где есть сельскохозяйственные предприятия, фермеры, индивидуальные предприниматели – участники междугородних автоперевозок.

Исходя из этого можно спрогнозировать, что **перераспределения доли объема выпуска в тяжелом классе между этими двумя автозаводами не произойдет**, и из ожидаемых в 2001 г. 39352 тяжелых грузовиков 63% будут приходиться на АО «КАМАЗ», 25% – на «УралАЗ», а остальные – на АМО «Зил».

На рынке седельных тягачей явный лидер – МАЗ, его доля – 65%, а вот на рынке тяжелых самосвалов основная доля (58%) приходится на АО «КАМАЗ». С учетом приверженности потребителей к определенным маркам можно предположить, что **структура рынка тяжелых грузовиков по типуажу сохранится и в будущем.**

Каждый производитель может планировать выпуск автомобилей по видам и моделям. Для этого делается ретро-

спективный анализ структуры выпуска в предыдущие годы и определяется динамика доли различных видов и моделей автомобилей. В ходе такого анализа выявляется планируемый объем выпуска того или иного вида автомобиля.

Для примера взглянем на производимые в АО «КАМАЗ» автомобили по их видам и моделям. Они могут быть разделены на 4 типа: самосвалы, бортовые и седельные тягачи, полноприводные. В 2001 г. при объеме выпуска 24600 автомобилей самосвалы составят 42%, бортовые – 28; седельные тягачи – 10, полноприводные – 12%.

Анализ продаж АО «КАМАЗ» показал, что в 2000 г. явный лидер среди моделей – самосвал КамАЗ-55111, доля которого достигает 29%. В последние годы, после освоения новых моделей самосвалов КамАЗ-65115 (11,2%), КамАЗ-65111 (1,3%) наблюдается некоторое снижение доли лидера продаж. На втором месте – базовая модель автомобилей семейства КамАЗ – бортовой КамАЗ-53215. Его доля – в среднем 12%. Полноприводной автомобиль КамАЗ-43101 имеет стабильную долю в объеме выпуска – 9%.

У желающих купить нет денег

Национальный рынок грузовых автомобилей формируется не только отечественными производителями. В открытой экономике он существенно зависит от воздействия зарубежных поставок и импорта автомобилей. До 1992 г. рынок грузовых автомобилей России практически был закрыт для зарубежных производителей. Например, в 1988 г. в СССР было импортировано всего 13,8 тыс. грузовиков, что составляло 1,5% от объема производства внутри страны.

С либерализацией внешнеэкономической деятельности для российских предприятий открылись широкие возможности как импорта, так и экспорта грузовых автомобилей, но низкая платежеспособность потенциальных покупателей грузовых автомобилей, большие таможенные ставки, дороговизна импортных грузовиков пока сдерживают интенсивный импорт в Россию грузовых автомобилей.

Так, по состоянию на 01.01.2000 г., в парке грузовых автомобилей доля иномарок составила лишь 14% (645 тыс).

В 2000 г. импорт зарубежных грузовиков составил 16180 шт. – 8,6% от внутреннего производства (табл. 2).

Таблица 2

Динамика импорта и экспорта грузовых автомобилей в Россию, шт.

Год	Экспорт	Импорт
1987	40651	14703
1988	36336	13836
1995	19972	14914
1996	16980	12770
1997	14000	12000
1999	нет дан.	15750
2000	нет дан.	16180

Экспорт российских грузовиков сдерживается их низкой конкурентоспособностью на мировом рынке, прежде всего, по экологичности, экономичности, надежности. По комфорту для водителя, дизайну, безопасности пока наши автомобили существенно проигрывают зарубежным аналогам. Несмотря на эти препятствия, импорт и экспорт грузовых автомобилей развиваются, особенно в классе большегрузных автомобилей, в частности интенсивно растет импорт седельных тягачей западных фирм, которые используются в основном в международных автомобильных перевозках.

Автотранспортные предприятия, специализирующиеся на международных перевозках, имеют рентабельность в среднем 5–10%, поэтому у них возможности покупки импортных грузовых автомобилей ограничены. А ведь раньше основной объем импорта грузовиков, особенно тяжелых, приходился на их долю. Высокие налоги, отсутствие отечественных грузовиков, приспособленных к международным перевозкам, привели к снижению доли российских автоперевозчиков на международном рынке транспортных услуг с 75% в 1990 г. до 25% в 1997 г.

Правда, за счет принятых экстренных мер в регулировании международных автомобильных перевозок, изменения

конъюнктуры рынка после августа 1998 г. долю российских перевозчиков в 2000 г. удалось поднять до 40%. Это обстоятельство положительно скажется и в спросе на тяжелые грузовики, прежде всего, на седельные тягачи.

С учетом этих факторов объем рынка грузовых автомобилей в России в 2001 г. будет 198500 шт. С учетом импорта и экспорта распределение внутреннего рынка грузовых автомобилей между отечественными производителями претерпевает существенные изменения.

Зачем нужна защита внутреннего рынка?

На рынке тяжелых грузовиков АО «КАМАЗ» – явный лидер, его доля составляет 53,6%, и с каждым годом она растет. Это происходит потому, что, во-первых, резко сдал свои позиции АМО «ЗиЛ», его доля с 46% в 1990 г. снизилась до 0,4% в 2000 г. Во-вторых, упали объемы производства на «МАЗе» и «КрАЗе», уменьшились их поставки в Россию, а АО «КАМАЗ» последние два года работает стабильно.

Импорт тяжелых грузовиков из дальнего зарубежья рос до 1998 г. в среднем на 2%. В 1997 г. в Россию из дальнего зарубежья было ввезено 1397 новых тяжелых грузовиков. Однако после дефолта 1998 г. импорт тяжелых грузовиков резко сократился. В 1998 г. было импортировано лишь 429 грузовиков, в 1999 г. – 568, в 2000 г. – 561. С улучшением экономической ситуации в России доля импорта автомобилей будет расти, желающих купить импортные грузовики много, лишь финансовые затруднения пока им мешают это делать.

В настоящее время основные препятствия импорту автомобилей – неблагоприятное соотношение курса национальной валюты и доллара, высокие таможенные пошлины. Если «открыть» границы импорту, то есть опасность сворачивания производства отечественных автомобилей, так как отечественные автомобили по технико-экономическим показателям существенно уступают импортным. В такой ситуации политика защиты внутреннего рынка оправдана.



НОВОЕ – ЭТО ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Г. Д. КОВАЛЕВА,
кандидат экономических наук,
**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,**
Новосибирск

Несмотря на резкое падение внешнеторгового оборота, Узбекистан был и остается одним из четырех ведущих торговых партнеров России среди стран СНГ. Экспорт России в Узбекистан, достигший в 1996 г. своего максимума – 1,1 млрд дол., затем ежегодно сокращался и упал до 0,24 млрд дол. (табл. 1). Импорт из Узбекистана достиг максимума (около 1 млрд дол.) в 1997 г., затем сократился более чем вдвое к 1999 г. В результате в 1999 г. импорт из Узбекистана превысил экспорт почти в 2 раза, и год был завершён с отрицательным для России сальдо в сумме 224 млн дол.

Туда – прокат, оттуда – хлопок

В 1999 г. РФ поставила в Узбекистан 17 тыс. т проката и 22,7 тыс. т стальных труб, 66 тыс. т минеральных удобрений, 499 тыс. шт. резиновых шин, обработанных лесоматериалов на 2,65 млн дол., 155 легковых и 317 грузовых автомобилей, 137 тракторов, 142 металлорежущих станка, 5,3 млн м² тканей, 508 тыс. телевизоров, 1,9 тыс. шт. стиральных машин.



В импорте из Узбекистана в Россию выделим волокно хлопковое, нечесаное – 143 тыс. т, шерсть – 3,7 тыс. т, овощи – 112 тыс. т, хлопчатобумажные ткани – 15,3 млн м², телевизоры – 31,6 тыс. шт. и 17,7 тыс. т – табачное сырье.

Таблица 1

Объемы внешней торговли Российской Федерации со странами СНГ и Узбекистаном (фактически действующие цены), млрд дол.

Экспорт								
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Россия – всего	53,6	59,6	67,5	81,1	88,6	88,3	74,6	75,1
Россия, экспорт в страны СНГ	11,2	15,3	14,5	15,4	17,6	18,3	15,8	12,3
Экспорт России в Узбекистан			0,75	0,821	1,087	0,877	0,566	0,243
Импорт								
Россия – всего	43,0	44,3	50,5	61,0	68,8	73,7	59,8	40,2
Россия, импорт из СНГ	6,0	11,5	13,6	16,8	19,7	17,8	14,4	10,0
Узбекистан, импорт из России			0,852	0,889	0,656	1,017	0,531	0,467

Экспорт. В 2000 г., когда общий экспорт России увеличился почти на 30 млрд дол., экспорт в Узбекистан остался примерно на прежнем уровне и составлял лишь 287 млн дол. При этом 20,4% этой суммы приходилось на Москву, 5,8% – на Московскую область (табл. 2). В целом 7 регионов европейской России обеспечили 55% российского экспорта в Узбекистан.

Такой перекося торговли Узбекистана в сторону европейской России объясняется не столько повышенной активностью центральных регионов, сколько «активным бездействием» сибирских. Между тем для Сибири отношения с Узбекистаном всегда имели особо важное значение.

Промышленный юг Сибири в значительной степени был ориентирован на тесные производственные связи с Узбекистаном, там был создан целый промышленный комплекс по

обеспечению техникой Средней Азии. В районах Сибири, где трудовые ресурсы позволяли организовать переработку хлопка, были построены крупные ткацкие комбинаты.

Таблица 2

**Основные торговые партнеры Узбекистана
среди регионов России в 2000 г.**

Регион	Объем экспорта	
	млн дол.	%
Россия	287	100
Сибирь	38,8	13,3
Москва	58,8	20,4
Самарская область	21,0	7,3
Свердловская область	19,0	6,6
Московская область	16,7	5,8
Санкт-Петербург	14,7	5,1
Челябинская область	13,5	4,7
Ростовская область	13,2	4,6

Торговля Сибири с Узбекистаном, как и России в целом, продолжает сокращаться. Экспорт Сибири в Узбекистан равнялся 88,8 млн дол., и это составляло всего 3,2% экспорта Сибири в страны СНГ. Из Узбекистана в Сибирь было ввезено товаров на сумму 68,8 млн дол., что соответствовало 6,5% стоимости учтенного импорта Сибири из стран СНГ.

Основной объем экспорта приходился на регионы Западной Сибири (табл. 3). Их суммарный вклад равнялся 84% российских поставок. В 2000 г. экспорт Сибири опустился до 38,3 млн дол., ее доля в общем объеме поставок России в Узбекистан сократилась до 13%.

Особо следует отметить, что из Сибири на рынок Узбекистана поставляется прежде всего продукция машиностроения (свыше 28% экспорта в 2000 г.), затем идут товары химической отрасли (особенно шины), далее – товары лесопромышленного комплекса и черные металлы (табл. 4).

**Региональная структура экспорта Сибири
в Узбекистан в 2000 г.**

Регион	Объем экспорта, млн дол.	Доля в экспорте Сибири, %	Доля в экспорте РФ, %	Объем экспорта, тыс. т	Доля в весе всех экспортных товаров Сибири, %
Красноярский край	4,4	11,5	1,5	19,5	12,7
Иркутская область	1,7	4,5	0,6	12,6	8,2
Республика Хакасия	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Республика Бурятия	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Алтайский край	10,1	26,4	3,5	67,3	43,7
Новосибирская область	7,8	20,3	2,7	9,8	6,4
Кемеровская область	6,5	16,9	2,3	31,4	20,4
Омская область	4,5	11,8	1,6	3,4	2,2
Томская область	2,1	5,5	0,7	8,6	5,6
Республика Алтай	0,6	1,6	0,2	0,4	0,3
Тюменская область	0,5	1,3	0,2	0,8	0,5
Сибирь	38,3	100,0		153,9	100,0
Россия в целом	287,8		100	546,9	

Более внимательное изучение товарной номенклатуры экспортных поставок позволяет дать высокую оценку рейтинга рынка Узбекистана для сибирских товаров. В структуре экспорта практически нет сырья и материалов, он выделяется более высокой степенью переработки продукции.

При этом сравнительно низкая условная среднеконтрактная цена 1 т экспортных грузов на Узбекистан (249 дол.) обусловлена высокой долей габаритных товаров металлургического, лесопромышленного и химического комплексов. Из Сибири в Узбекистан поставлялись достаточно дорогие строительные материалы, товары цветной металлургии, машиностроения и прочих отраслей, не развитых в Узбекистане.

Таблица 4

Отраслевая структура экспорта Сибири в Узбекистан в 2000 г.

Отрасль	Объем экспорта, млн дол.	Доля, %	Объем экспорта, тыс. т	Доля, %	Цена, тыс. дол./т
Сельское хозяйство	0,1	0,3	0,2	0,2	0,5
Пищевая промышленность	0,1	0,3	0,3	0,2	0,4
Строительные материалы	1,1	2,8	0,2	0,2	4,4
Цветная металлургия	0,4	1,1	0,2	0,1	2,2
Черная металлургия	7,5	19,5	25,7	16,7	0,3
Топливо-энергетический комплекс	0,6	1,7	14,8	9,6	0,04
Химическая	8,9	23,2	31,8	20,6	0,3
Легкая	1,2	3,1	1,0	0,7	1,2
Лесопромышленный комплекс	7,5	19,6	75,1	48,8	0,1
Машиностроение	10,9	28,3	4,4	2,9	2,5
Сибирь, всего	38,3	100	153,9	100	0,2

Это – рельсы, сосновые продольно распиленные лесоматериалы (доски и шпалы), грузовые автомашины, крытые железнодорожные вагоны, радиостанции, грузовые автомашины с холодильными камерами, стрелочные переводы для железных дорог, стальные водогазопроводные трубы, непро-

питанные шпалы из хвойных деревьев, древесностружечные и древесноволокнистые плиты, проволока из низкоуглеродистой и углеродистой стали, бесчелночные ткацкие станки, сельхозшины, техническая сода, газетная бумага.

Всего в Узбекистан из Сибири в 2000 г. были поставлены товары 512 наименований (в целом из России – 2843 наименования). Практически все поставки предназначались для производственных нужд. Это – комплектующие изделия для вертолетов, различное оборудование, инструменты, станки, транспортные средства, шины различного назначения, металлоконструкции и др. Значительное место занимает продукция лесной, деревоперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, но практически нет товаров легкой промышленности.

Сибирский акцент узбекских хлопководов

На рынке Узбекистана в 2000 г. работали 322 сибирских экспортера (организации, предприятия, предприниматели). Первые 20 экспортеров обеспечили 51% стоимости всех поставок. Лидеры среди экспортеров Сибири в поставках товаров в Узбекистан в 2000 г. – это АО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (Новокузнецк), АООТ «Релеро» (Омск-9), (Новокузнецк), АОЗТ «Сибел» (Новосибирск), «Омкшина», «Алтайвагон», Ачинский глиноземный завод.

В организации экспорта Сибири в Узбекистан все более важное значение приобретает частное предпринимательство. Так, частный предприниматель из Рубцовска занимает 4-е место в списке экспортеров-лидеров. Причем этот бизнес в значительной степени охватывает поставки продукции производственного назначения. При сохранении соотношения рубля к доллару следует ожидать дальнейшего роста активности частного бизнеса и посредничества. Для интенсификации торговли важно создать им условия для широкого выхода на рынок Узбекистана, поддержать в решении транспортных проблем, системы контроля, обслуживания и расчета.

Импорт. Наибольший объем импорта из Узбекистана был зафиксирован в 1997 г., когда по стоимости он приблизился к 97 млн дол. (табл. 5).

Таблица 5

Объем импорта регионов Сибири из Узбекистана в 1997 г.

Регион	Импорт				
	млн дол.	доля, %	тыс. т	доля, %	цена, тыс. дол./т
Алтайский край	13,2	13,6	29,9	32,9	0,4
Красноярский край	7,4	7,6	8,2	9,0	0,9
Иркутская область	8,1	8,4	10,9	12,0	0,7
Кемеровская область	3,5	3,6	2,9	3,2	1,2
Новосибирская область	20,1	20,8	7,5	8,2	2,7
Омская область	12,5	13,0	13,6	15,0	0,9
Томская область	18,1	18,7	8,1	8,9	2,2
Тюменская область	10,0	10,4	5,4	6,0	1,8
Читинская область	1,8	1,9	0,9	1,0	2,0
Республика Бурятия	1,4	1,5	2,8	3,1	0,5
Республика Алтай	0,1	0,1	0,3	0,3	0,5
Республика Хакасия	0,5	0,5	0,2	0,2	2,3
Сибирь	96,7	100	90,8	100	1,1

Лидировали по ввозу Новосибирская и Томская области. Крупнотоннажные грузы ввозили Алтайский край, Омская и Иркутская области. Самая высокая условная цена 1 т импортного груза для Узбекистана была в Новосибирской области. Для 1997 г. в импорте была характерна большая доля продукции машиностроения (38,5 %), легкой промышленности (16%), цветной металлургии (14%) и сельского хозяйства (14%) (табл. 6). В 1998 г. началось сокращение закупок товаров в Узбекистане, и объем импорта опустился до 69 млн дол. Сократились показатели по всем отраслям, кроме химической. В отраслевой структуре

импорта при абсолютном сокращении закупок еще большее значение приобрела продукция машиностроения.

Таблица 6

Отраслевая структура сибирского импорта из Узбекистана в 1998 г.

Отрасль	Млн дол.	Доля, %	Тыс. т	Доля, %	Цена, тыс. дол./т
Сельское хозяйство	4	5,1	9	13,5	0,4
Пищевая промышленность	7	9,5	9	14,0	0,7
Строительные материалы	0	0,4	0	0,0	29,4
Цветная металлургия	5	7,0	2	3,3	2,2
Черная металлургия	0	0,1	0	0,0	2,1
Топливо-энергетический комплекс	0	0,7	1	1,6	0,5
Химическая промышленность	11	15,4	29	43,4	0,4
Легкая промышленность	10	14,4	6	9,0	1,7
Лесопромышленный комплекс	0	0,1	0	0,1	0,4
Машиностроение	33	47,4	10	15,1	3,3
Сибирь, всего	69	100	67	100	1,0

С участием капитала из Узбекистана в РФ на 1 января 2000 г. создано 124 совместных предприятия (с Украиной – 395, Белоруссией – 292, Казахстаном – 128). На 1 января 2000 г. в Узбекистане было накоплено российских инвестиций 361 тыс. дол., что в общих российских вложениях в экономику стран СНГ составляло всего 0,1%. Узбекистан, в свою очередь, за период реформы инвестировал в экономику РФ 3,5 млн дол., т. е. почти в 10 раз больше. Его доля в суммарных инвестициях стран СНГ в Россию превысила 18%.

Без конкурентов на внутреннем рынке

Сложившееся состояние торговли не отвечает реальным потребностям ни сибирских регионов, ни Узбекистана. Экономический кризис и развал традиционных производственных связей катастрофически отразился на их экономике. Новые отношения с Узбекистаном формируются значительно медленнее интеграции с другими партнерами из СНГ. Восстановление экономического взаимодействия сибирских регионов и Узбекистана следует рассматривать как важнейшее условие экономического подъема той и другой стороны.

Товарами первой необходимости, или «критическими», от поставок которых зависят целые отрасли экономики Узбекистана, надо считать продукцию лесной и деревообрабатывающей отрасли, бумагу, картон, сельскохозяйственную технику и запчасти к ней, шины, металлоконструкции, комплектующие изделия для вертолетов.

Для регионов Сибири критически важными являются импорт хлопка, хлопчатобумажной пряжи, отдельных видов машин и оборудования, фруктов, овощей, круп, консервов. Организация этих товарных потоков – основа для подъема сельскохозяйственного машиностроения в Сибири, совершенствования и расширения лесозаготовок и повышения степени переработки древесины, восстановления легкой промышленности. Для Узбекистана это означает подъем растениеводства, развитие пищевой промышленности.

В частности, необходимо восстановить производство тракторов в Алтайском крае для их вывоза в другие регионы. И только тогда начнется превращение региона из депрессивного в экономически благополучный, установятся прочные экономические связи со странами Средней Азии, в первую очередь – Узбекистаном.

В Узбекистане был проведен эксперимент по замене российских тракторов американскими. Сравнительные испытания показали, что алтайский трактор обладает важными преимуществами перед американским колесным трактором «Челенджер», закупленным взамен алтайских тракторов. Американский колесный трактор не обеспечивает нужную

глубину вспашки, что в сухом климате ведет к развитию солончакования почвы и снижению урожайности хлопка. В его цену входит транспортировка, что также снижает его конкурентные позиции.

Алтайский Т-250 значительно дешевле «Челенджера», проще в обслуживании, его срок службы в условиях Средней Азии составляет 4–5 лет, и к нему подходят российские горюче-смазочные материалы. Алтайским тракторостроителям проще организовать техническое сопровождение своей техники на территории страны-потребителя. Экономический фактор – более низкие цены на алтайские машины, а также их более высокая надежность и адаптированность к условиям Средней Азии – обеспечивают им реальную конкурентоспособность на рынке этих стран.

Так, на трактор Т-250 предьявляли заявку Узбекистан (в 1997 г. на 1,5 тыс. машин для глубокой вспашки на условиях оплаты в конце года) и Туркменистан. До недавнего времени (до перехода на американские тракторы) **завод поставлял в Узбекистан до 8 тыс. тракторов в год** и на имеющихся мощностях **может удовлетворять спрос в 12 тыс. тракторов в год**. В этом случае объем сделки может составить 400 млн дол. Но при недостатке оборотных средств такой объем выпуска для завода непосилен. **Решить проблему можно, если Россия предоставит Узбекистану связанный кредит для закупки на Алтае сельхозтехники в обмен на хлопок.**

Все восемь тракторных заводов в России были узко ориентированы. Алтайский тракторный не имеет конкурентов внутри страны – это единственный завод, производящий трактор, удовлетворяющий условиям обработки почв в большинстве стран Средней Азии и Ближнего Востока. На продукцию завода существует реальный спрос.

Государственный уровень решения проблемы объясняется и тем, что алтайское тракторостроение замыкает технологические цепочки, в которых заняты крупные производства многих российских регионов (**свыше 300 субпоставщиков**) и Алтайского края. Решение проблемы сбыта тракторов должно сопровождаться реформированием струк-

туры производства тракторостроительного комплекса с ориентацией на требования страны-контрагента.

Принципиально новая фаза

В организации нового экономического пространства большое значение приобретает соглашение о расширении сотрудничества между субъектами РФ и административно-территориальными образованиями Республики Узбекистан. Однако без эффективного взаимодействия на правительственном уровне двух государств темпы восстановления отношений вряд ли ускорятся. Это связано с необходимостью решения проблем, без которых невозможно эффективное сотрудничество. К ним относятся:

- вопросы расчета по поставкам сельскохозяйственной техники в Узбекистан и встречных закупок хлопка-сырца и хлопчатобумажной пряжи;
- интенсификация создания совместных производств как в Сибири, так и в Узбекистане;
- решение проблем транзита грузов через Казахстан;
- организация международной вертикально интегрированной ФПП;
- реальное обеспечение со стороны правительств возможности взаимовыгодного сотрудничества на межрегиональном уровне;
- организация всемерной поддержки развития малого и среднего бизнеса в совместном производстве и посредничестве;
- расширение научно-технического сотрудничества и сотрудничества в области подготовки кадров с использованием потенциала Узбекской академии наук и СО РАН;
- объединение усилий в области сертификации, стандартизации и таможенного обслуживания торговли.

Развитие отношений с Республикой Узбекистан в начале 2001 г. вступило в принципиально новую фазу. В Красноярске состоялось совместное заседание Координа-

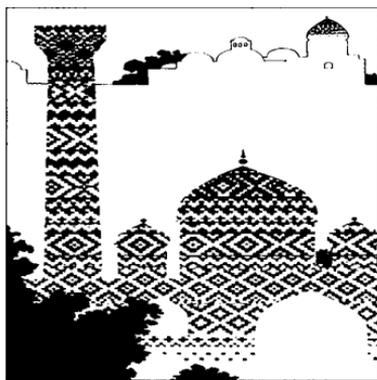
ционного совета по внешним связям Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» и правительственной делегации Узбекистана.

Рассмотрев вопрос об организации взаиморасчетов при осуществлении торгово-экономического сотрудничества с Республикой Узбекистан, Координационный совет «Сибирского соглашения» отметил исключительную важность:

- организации двусторонней государственной поддержки регионального сотрудничества;
- разработки совместной программы взаимодействия Сибири и Узбекистана;
- создания зоны свободной торговли.

При поддержке государственных органов Республики Узбекистан и посольства Российской Федерации в Узбекистане уже создано и функционирует объединение представителей российских деловых кругов – «Российский деловой центр», целью которого является содействие развитию торгово-экономических и иных связей между регионами России и Узбекистана и хозяйствующими субъектами.

Стратегически важно рассматривать отношения Сибири и Узбекистана в контексте формирования экономического пространства стран Центральной Азии. Рождающееся на новой основе содружество имеет не только важное региональное, но и геополитическое значение. Речь идет о создании крупного международного рынка стран, уровень производства и экономические условия в которых сопоставимы.





В Грузии есть нефть, но нет средств на ее добычу. Как нет законодательной базы для привлечения иностранных инвестиций.

ГРУЗИНСКАЯ НЕФТЬ В ОЖИДАНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Г. Д. ХМАЛАДЗЕ,
кандидат экономических наук,
Тбилисский государственный
университет им. Ив. Джавахишвили

Грузия сегодня находится в трудном положении: потребности в топливно-энергетических ресурсах удовлетворяются собственными силами только на 10–15%. Да и ближайшем будущем доля импортных энергоресурсов будет составлять не менее 70%.

Структура топливно-энергетического комплекса Грузии сформировалась в период плановой экономики, и в ней до сегодняшнего дня не произошло существенных изменений. В стране продолжается лишенное экономического рационализма расточительное энергопотребление: удельная энергоёмкость национального продукта в 3–4 раза превышает аналогичный показатель развитых стран.

Нефть и газ – это не только топливно-энергетические ресурсы, это деньги, власть и инструмент, обуславливающий победу в политической игре.

Грузинские нефтяные месторождения находятся в эксплуатации продолжительное время. Их запасы почти иссякли, поэтому увеличение нефтедобычи возможно только за счет открытия новых, высокопродуктивных месторождений. Это же требует проведения большого объема геолого-разведочных работ как на суше, так и в акватории Черного моря.

Из общей территории Грузии (69, 7 тыс. кв. км) районы, перспективные в отношении разведки нефти и газа, составляют 26,5 тыс. кв. км на суше и 9 тыс. кв. км в акватории Черного моря. По состоянию на сегодняшний день начально-суммарные запасы нефти составляют

© ЭКО 2001 г.



583 млн т, из них 390 млн т, по расчетам, находятся на суше, а 193 млн т – в акватории Черного моря. Начально-суммарные запасы газа рассчитаны только в Восточной Грузии и оцениваются в 98 млн куб. м.

На 1 января 2001 г. в Грузии добыто 26,8 млн т нефти. Оставшийся промышленный запас нефти (категория С1) составляет 12 055 млн т.

К концу 80-х годов добыча нефти упала до 180 тыс. т в год. В силу сложившейся в Грузии нестабильной и криминогенной обстановки в 1992–1993 гг. добыча нефти сократилась до 100 тыс. т, а в 1994–1995 гг. составила 67 и 45 тыс. т соответственно. В 1996–1998 гг. по сравнению с предшествующим периодом имел место некоторый рост нефтедобычи. В 1996 г. было добыто 127,9 тыс. т нефти, в 1997 г. – 133,8, в 1998 г. – 117, а в 1999 г. – 91,3 тыс. т.

Восстановление нефтяной промышленности – приоритетное направление развития экономики страны, поскольку именно отрасль обеспечит ее энергетическую независимость, полное удовлетворение потребностей в нефтепродуктах, а по мере возможности и их экспорт.

Находящаяся в кризисном положении нефтегазовая промышленность требует огромных капиталовложений. Ее восстановление за счет средств государственного бюджета невозможно. Исходя из специфики отрасли (высокая степень риска), использование иностранных государственных кредитов также не является эффективным средством. Значит, нефтегазовой промышленности необходимы прямые иностранные инвестиции.

В условиях полного законодательного вакуума, на основе лишь нормативных актов правительства и президента государственная компания «Сакнавтоби» («Грузнефть») с целью привлечения инвестиций от зарубежных компаний заключила контракты «О долевом распределении продукции» с четырьмя компаниями:

- швейцарской «Нешнл Петролеум Лимитед» (1995 г.);
- британской «Джей-Кей-Экс» (1996 г.);
- американской «Фронтера Рисорсиз Джорджия Корпорейшн» (1997 г.);
- шотландской «Рамко энержи (Кахети)».

На основе подписанных контрактов созданы соответствующие совместные компании.

Каждой из компаний Министерством природных ресурсов и защиты окружающей среды Грузии выдана лицензия на разведку и добычу нефти и газа сроком на 25 лет. Общая площадь выделенной под лицензии территории составляет 17697 кв. км.

К сожалению, на сегодняшний день этими четырьмя иностранными партнерами в нефтегазовую промышленность Грузии инвестировано всего 67,067 млн дол. США. Названная сумма – капля в море, но есть надежда, что партнеры своевременно осуществляют предусмотренные контрактами инвестиции, тем более что в последнее время налицо положительные сдвиги, выражающиеся в росте нефтедобычи.

До 1998 г. нефтеперерабатывающую промышленность Грузии представлял только Батумский нефтеперерабатывающий завод с мощностью до 5 млн т в год. Батумский завод перерабатывал всю добытую в стране нефть, подававшуюся по магистральному трубопроводу Самгори-Хашури-Батуми протяженностью в 440 км. Сегодня завод полностью амортизирован, поэтому для внедрения новой технологии и технического перевооружения требуются крупные инвестиции.

Наладить нефтепереработку Грузия смогла с помощью инвестиций американской компании «Аргонаут Ойл энд Гэс», осуществленных в 1998 г. Усилиями созданной «Грузино-американской нефтеперерабатывающей компании» в июле 1998 г. поблизости от Тбилиси пущен в эксплуатацию мини-нефтеперерабатывающий завод производительностью 97 тыс. т в год. Так была снята проблема переработки на месте добытой в стране нефти. Если добывавшаяся в предшествующие годы нефть (около 250 тыс. т) целиком шла на экспорт, то со второй половины 1998 г. она используется для удовлетворения внутренних потребностей, что в определенной мере сокращает импорт нефтепродуктов, облегчает проблему занятости, способствует сохранению высококвалифицированных кадров и т. п. На сегодняшний день «Грузино-американской нефтеперерабатывающей компанией» переработано 38 811 т нефти.

Этот пример удачного сотрудничества показывает, что можно сделать с помощью прямых иностранных инвестиций даже на очень скудном правовом поле.

Создание соответствующей законодательной базы для притока в страну иностранных инвестиций – необходимое условие оживления нефтегазовой промышленности, а значит, и всей экономики Грузии.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Прирост потребительских цен за I квартал 2001 г., % к декабрю 2000 г.

Регион	Все товары и услуги	В том числе			Средне- месячный прирост цен в I квартале
		продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги	
Центральный район	6,9	7,1	4,2	12,7	2,2
Брянская область	6,9	5,2	4,4	24,2	2,2
Владимирская область	6,9	6,5	2,4	18,5	2,2
Ивановская область	7,8	7,1	4,3	18,0	2,5
Калужская область	6,7	6,1	4,0	16,9	2,2
Костромская область	5,7	5,9	4,2	9,1	1,9
Москва	6,2	7,8	4,6	5,2	2,0
Московская область	8,2	8,4	4,2	14,6	2,7
Орловская область	6,1	6,4	4,0	11,6	2,0
Рязанская область	6,4	6,1	3,0	16,8	2,1
Смоленская область	5,9	5,5	5,5	9,1	1,9
Тверская область	6,7	6,1	4,6	14,6	2,2
Тульская область	5,8	5,6	4,4	10,4	1,9
Ярославская область	8,1	6,0	3,4	25,9	2,6
Волго-Вятский район	6,5	6,5	4,1	11,6	2,1
Кировская область	5,3	5,7	3,3	7,5	1,7
Республика Марий Эл	8,9	6,7	4,6	31,0	2,9
Республика Мордовия	7,8	6,2	5,7	20,9	2,5
Нижегородская область	6,2	6,3	4,2	9,9	2,0
Чувашская Республика	6,1	7,7	3,4	3,6	2,0



ОАО «Барнаулский пивоваренный завод» сумело выстоять в сложные 90-е годы и сейчас устойчиво развивается. В 2000 г. здесь произведено и реализовано 5,6 млн дал. пива. Около 76% продукции продано на Алтае, где она занимает не менее 53% рынка пива. Его сорта «Барнаулское»; «Ворсинское» – классическое, особое, светлое, оригинальное; «Златогорье», «Медея», «Привал». Сорта «Медея» и «Златогорье» производятся по эксклюзивной технологии.

Думаем, что опыт по привлечению инвестиций будет полезен для руководителей товаропроизводящих фирм.

ЧТО МОЖЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ

Опыт барнаульских пивоваров

С. В. ЛОКТЕВ,
кандидат экономических наук,
генеральный директор
ОАО «Барнаулский пивоваренный завод»,
Барнаул

Влияние внешних условий

Весной 2001 г. в курортной Белокурихе Алтайского края была проведена международная научная конференция, в работе которой принимали участие представители зарубежных инвестиционных компаний. Обсуждался вопрос: как создать в России условия, привлекательные для внешних ин-

весторов? Обсуждение показало, что приемлемая законодательная база для этого в стране практически создана. Проблема в том, как на основе существующих законов сформировать условия, позволяющие отечественному предпринимателю развивать свой бизнес. Если у товаропроизводителей появится возможность получать доход и прибыль, то сформируются и условия, необходимые для притока инвестиций. Если же предприятия и в дальнейшем будут вынуждены перекачивать финансы, необходимые для пополнения оборотных средств, в налоги, успеха мы не добьемся.

Когда мы говорим об инвестициях, то имеем в виду, как правило, иностранный капитал. По моим наблюдениям, под контролем национального капитала почти не осталось заслуживающих внимания предприятий. Самое интересное и ключевое в нашей промышленности уже не принадлежит России. Поэтому, мягко говоря, дезинформированием населения можно считать сетования о том, что в страну плохо идет иностранный капитал. Многие ответственные лица, понимая менталитет русского человека, особо эту тему не развивают, она замалчивается в средствах массовой информации, хотя большинству наших граждан уже все равно, кто будет владеть предприятием, лишь бы были рабочие места и приличная зарплата. Региональные власти вынуждены смотреть на это «спокойно», поскольку, как правило, основным источником местных бюджетов является подоходный налог с населения, который все равно не покрывает затрат. Дефицит региональных бюджетов возмещается Москвой, а там строптивых не любят.

Приход иностранного капитала, на первый взгляд, безусловно положительный фактор развития экономики (доказано мировым опытом). Однако это не всегда однозначно для России, к которой применяются двойные стандарты, особенно в новейшей истории. Проблема в том, какова скрытая и явная стратегия новых собственников или тех, кто за ними стоит? Направлена ли она на развитие предприятия, как у нас в отрасли, или, наоборот, на свертывание производства, чтобы освободить рынок в Европе, Америке или самой России? Купить два завода и оставить один...

Итак, власть должна создать нормальные правила игры и, главное, справедливые для всех. Тогда и капитал будет работать, невзирая на неизбежные колебания макроэкономической и политической динамики, потому что бизнес не бывает без риска.

Подтверждение – ситуация в отрасли пивоварения, где большинство крупных компаний принадлежат иностранному капиталу. На мой взгляд, при определении величины акцизного сбора для нашей отрасли удалось выдержать весьма приемлемую пропорцию, позволяющую соблюсти определенный баланс интересов государства и товаропроизводителя. В результате сложились неплохие внешние условия для развития бизнеса, остальное – за менеджментом. По сути, сегодня это единственная в России динамично развивающаяся отрасль, в которой идут системные процессы реконструкции, внедряется современное производственное и технологическое оборудование. К сожалению, такой подход не универсален. Эффективность и дееспособность разных отраслей оценивается с разных позиций и по разным критериям, отсюда, очевидно, и определяются ставки акцизов, таможенных пошлин и т. п. В известных пределах это правильно, но границы пределов должны быть научно обоснованы. Если разумный подход отсутствует, предприятия облагаются чрезмерно высокими налогами и тогда влачат жалкое существование. Пример – положение на «родственных» нам ликеро-водочных заводах, где ситуация значительно сложнее, чем в пивоварении, что определяется неоправданно высокой величиной акцизного сбора.

Иностранные компании вкладывают довольно большие средства не только в покупку акций пивоваренных заводов, но и в развитие предприятий, в их техническое переоснащение. Инвестиции в один завод могут исчисляться десятками миллионов долларов.

Одна из ключевых задач государства, на мой взгляд, – **поддержка отечественного производителя, в том числе в Сибири.** Этого требует элементарное понимание законов воспроизводства. Удивляюсь, почему не срабатывает

такая простая логически и практически выверенная цепочка рассуждений: больше работающих хозяйствующих субъектов – больше рабочих мест – больше масса доходов – выше платежеспособный спрос – больше индивидуальных инвестиций и т. д.? Какие бы формы не получал капитал, какие бы фазы не проходил в своем движении и в каких местах он бы не концентрировался, главным источником инвестиций, в конечном итоге, все равно остаются доходы населения. Известно, что в стране с нормальным жизненным уровнем и экономикой 80% населения прямо вовлечены в воспроизводственный процесс. Это означает, что их доходы (в основном заработная плата), как в форме потребления, так и в форме накопления участвуют в процессах кругооборота и оборота общественного капитала. Десять процентов живет за счет государства, остальные, представляющие сверхбогатых, преследуя сверхвысокие жизненные стандарты, также практически не участвуют в экономике страны (путешествия, дорогие отели, клиники, курорты, драгоценности и т.п).

С другой стороны, известно, что в депрессивной экономике разница в заработной плате между самыми богатыми и самыми бедными достигает тридцатикратного и более размера. Это говорит о том, что величина заработной платы не может обеспечить

- высокий оборот товаров и услуг в обществе (даже компенсировать стоимость сырья на завозные товары);
- нормальную среднюю заработную плату;
- внутренние инвестиционные накопления;
- инвестиционную привлекательность и т. п.

Когда в стране нет достаточного производства, когда нет возможности трудоустроить население, нет заработной платы в ее реальном наполнении, когда нет возможности осуществления вкладов работающими, тогда нет и товарного воспроизводства и развития экономики.

В чем может выражаться поддержка государством отечественного товаропроизводителя?

Думаю, государство должно выработать достаточную внятную общегосударственную промышленную

политику, необходимость которой определяется приоритетами национальной безопасности. Мировой опыт промышленной политики в странах с переходной экономикой свидетельствует, что такая политика осуществляется в двух кардинальных направлениях. Первое – это реализация методов и подходов государственного регулирования реального сектора. Второе – содействие развитию предпринимательства и конкурентной среды. Возрастание роли государства определяется, прежде всего, созданием определенного хозяйственного порядка, институтов, правил поведения и юридических основ, норм поведения рыночных институтов и государства.

Что может регион?

Конечно, возможности региона невелики, но кое-что сделать можно. Перспективно, например, привлечение инвестиций под гарантии краевой администрации. Так, Главное управление по инвестициям и экономике Алтайского края предлагает ряд программ, одна из которых – «Птица». На базе наших птицефабрик создается мощный комплекс по производству и переработке птицы. Поставлять продукцию планируется в Китай. Предполагается привлечь более полумиллиарда долларов инвестиций под гарантии администрации.

Конечно, наше предприятие в той ситуации, которая сегодня сложилась в промышленности края, не в праве претендовать на какую-либо поддержку. Но администрация края поддерживает нас инвестиционными кредитами для сельского хозяйства под программу производства пивоваренного ячменя. Раньше мы закупали его в Тамбовской и Воронежской областях, Краснодарском крае, а также в Англии, Франции. Стоимость ячменя в России очень высокая, поскольку отечественный товаропроизводитель обеспечивает пивоваренные заводы страны этим сырьем всего на 50%. Поэтому затраты на закупку занимали серьезный объем в себестоимости нашей продукции. Участие в краевой про-

грамме оказалось выгодным, как нашему ОАО, так и сельскохозяйственным предприятиям Алтай. Начиная с 1991г. мы сотрудничаем с Алтайским научно-исследовательским институтом земледелия и сельского хозяйства, специалисты которого выводили сорт пивоваренного ячменя, приспособленного к условиям Алтай. Свои взаимоотношения с ВНИИ и сельскохозяйственными предприятиями, производящими ячмень, мы оформили в долгосрочном договоре.

В 1998 г. нужный нам сорт ячменя был получен, и в 2000 г. мы полностью обеспечили себя пивоваренным ячменем за счет местного производителя. Сейчас действие договора продлено, поскольку мы хотим стать региональным поставщиком ячменя для предприятий пивоваренной промышленности. Возможности для этого есть. Нашему предприятию требуется около 20 тыс. т ячменя, а в программе предусмотрено довести его производство до 50 тыс. т. Значит, более половины произведенного продукта можно будет реализовать за пределами региона, привлекая деньги в Алтайский край. Таким образом целый комплекс предприятий Алтайского края разных отраслей получает финансовую отдачу от реализации этой программы.

Формирование внутренних условий

В наших условиях, к сожалению, преимущественным источником оборотных средств для промышленной фирмы является прибыль. Получить достаточную прибыль – дело, конечно, непростое. Это зависит от стечения многих, зачастую неопределенных, факторов, но в значительной степени определяется и уровнем организации управления.

До середины девяностых годов теперь уже прошлого века наш завод, как и вся отрасль, переживал сложные времена. Активно формировалась рыночная среда, и существующая на заводе в то время управленческая структура уже не соответствовала новым задачам. Но в 1991–1992 гг. основные усилия руководства предприятия были направлены на проведение приватизации, поэтому модернизацией управления мы занимались не в полную силу. Такая ситуация

была на большинстве предприятий России, где еще не был определен собственник. Это время характеризуется наибольшим диапазоном неуправляемости, что связано, в первую очередь, с приватизационными процессами: скупались и распродавались акции предприятий, приходили и уходили собственники.

Формирование акционерного общества закончилось на нашем заводе в 1995 г. Руководство предприятия начало определять, что же делать дальше. Плановая экономика, в рамках которой мы до этого работали, осталась в прошлом. Если раньше предприятие выступало, по сути дела, в роли переработчика сырья, то теперь приходится решать весь комплекс вопросов, связанных с обеспечением его жизнедеятельности, снабжением, сбытом, изучать рынки и конкурентов... Ситуация осложнялась тем, что многие предприятия-партнеры прекратили свое существование и нужно было искать новых поставщиков сырья.

При этом внутри акционерного общества мы столкнулись с тем, что не весь руководящий состав понимал необходимость перемен, не все могли действовать в новых условиях. **Большое значение в связи с этим приобрела система информирования руководителей ОАО о процессах, протекающих на заводе, в режиме реального времени.** С этой целью все компьютеры завода были объединены в сеть и на этой основе разработаны и внедрены автоматизированные комплексы бухгалтерского учета, планирования, сбыта, система поддержки решений и ряд других.

Появилась возможность в оперативном режиме обрабатывать информацию и принимать решения по проблемным ситуациям. Это позволило решить часть технических задач при принятии решений. Однако, как показал опыт, техническое обеспечение без интеллектуального наполнения не дает должного эффекта от рационализации управления. Необходимо было идти дальше. В результате собственных исследований, мнений ведущих менеджеров и экспертов была **выбрана концепция производственного менеджмента, главной составной частью которого выступает ана-**

литическое планирование. Оно состоит из двух ключевых автоматизированных подсистем: бизнес-планирования и финансового планирования. В рамках бизнес-планирования с определенной детализацией определяются параметры бизнес-процессов на уровне задач и функций и их бюджеты. Финансовое планирование позволяет «проиграть» варианты денежных потоков, структур оборотных фондов, кредитные линии и т.п.

Затем мы поставили задачу приобретать сырье по оптимальным ценам. Сделать это очень сложно, если собственник не взял под контроль все процессы на предприятии. Руководители, обладающие старым менталитетом, действуют по отработанным десятилетиями стандартам. Они не вникают в глубину процессов, происходящих на заводе и вне его, основываясь, причем это происходит уже автоматически, на своем прежнем опыте, исходя из тех представлений о положении дел, которое сформировалось ранее. Они подписывают контракты на поставку сырья и материалов, потому что предприятие давно покупает их именно у этих поставщиков. В результате наш завод, например, переплачивал поставщикам 10–11% по сравнению со стоимостью аналогичных материалов на рынке.

Не обходилось и без того, что определенную мзду получали при этом всевозможные посредники, в том числе из числа менеджеров предприятия, которые убеждали руководителя в необходимости подписать тот или иной контракт.

Как избежать такой ситуации? Попытки убеждения не срабатывают. Самый простой путь – увольнение работника, но он мало что дает, поскольку каждый вновь принятый через некоторое время делает то же самое. Ментальность наших работников и их материальное положение нередко толкают на то, чтобы «погреть руки» у финансового потока, который идет через их службу.

В итоге собственник платит деньги, а получает проблему. **Поэтому мы поставим под контроль собственника все процессы, протекающие на предприятии.**

И, наконец, мы упорно работаем над снижением издержек на производстве и себестоимости за счет

имеющихся резервов и общезаводских расходов, повышая рационализацию, учет, контроль их использования в рамках каждого бизнес-процесса. Эти меры естественно увеличивают прибыль предприятия. Однако механизмов ее эффективного накопления нет.

Вы достигли прибыльности, свели концы с концами. А что же дальше?

Еще в 1996 г. мы не сводили концы с концами, а в 1997 г. получили первую прибыль: сначала она составила всего лишь 28–30 тыс. руб., а в 1999 г. достигла 100 млн руб. **Мы всерьез стали работать над программами реконструкции предприятия в интересах повышения качества продукции.** За год вкладываем в развитие производства в среднем 2,5–3 млн дол. и получаем неплохую отдачу.

В этой области у нас сложились свои правила.

Один из источников поступления инвестиций на предприятие – **кредитные ресурсы. Их можно использовать, если руководитель уверен в завтрашнем дне предприятия и хорошо просчитал возможные последствия этого шага.** Характер нашего производства таков, что мы можем за короткое время достичь оборачиваемости вложенных в выпуск продукции денежных средств и перекрыть размер взятого кредита.

Для своего завода мы считаем нормальным положение, когда уровень кредитов не превышает 25–28% от общих капиталовложений. Может быть, для предприятий, где оборачиваемость вложенных финансовых средств ниже, это чрезмерно высокий уровень, но нас он устраивает. И еще одно неперемное условие: несмотря на обилие коммерческих банков, среди них много слабых. Кризис 1998 г. еще раз показал это. **Поэтому к выбору банков надо подходить очень внимательно.**

Почему мы не привлекаем зарубежных инвесторов, которые не прочь вложить в наше производство свои средства? Дело в том, что они хотят сильно подстраховаться, поэтому **ставят условие о получении в залог пакета**

акций. Их не интересуют основные фонды – только акции! В договорах с зарубежным инвестором много других кабальных пунктов для отечественных предприятий.

А банки ничего такого не требуют. Поэтому при сотрудничестве с ними руководители и собственники не испытывают серьезного психологического давления: а как распорядится с пакетом акций вашего предприятия зарубежный инвестор? Ведь чистоту их намерений расшифровать невозможно, и последствия такого взаимодействия могут быть самые разные: действия по завоеванию российских предприятий идут по разным направлениям, в том числе и через инвестиции. Те предприятия отрасли, которые получали иностранные инвестиции, потом сменили собственника.

Пока мы уходим от переговоров на эти темы, хотя периодически получаем предложения о крупных инвестиционных вливаниях в развитие предприятия. **Поэтому большую часть средств мы тратим не на приобретение сырья и материалов, а на программы развития предприятия и на то, чтобы выкупить акции, которые находятся на стороне.**

Мы постоянно анализируем ситуацию на предприятии и вне его, вычленяем перспективные направления капиталовложений, по которым можно получить наибольший эффект, и действуем строго по отработанным программам. Одна из них – снижение издержек на всех уровнях, что позволяет высвободить средства для развития предприятия. В результате можно сокращать привлечение дорогих кредитных ресурсов.

Так, три года назад мы перевели котельную на газ. При таком бешеном росте энергетических тарифов предприятие вынуждено было пойти на этот шаг. В результате в последние полтора года одна гигакалория тепловой энергии обходится для предприятия в 2,5 раза дешевле, чем раньше, когда мы получали тепло от городской ТЭЦ. Таким образом, мы уже перекрыли затраты на реконструкцию котельной. А жизнь ведь не заканчивается сегодня...

Еще одна довольно эффективная программа – **структурная перестройка предприятия, которая позволяет высвободить инвестиционные ресурсы и сократить издержки. Это создание холдинга, в рамках которого легче перестраивать финансовые потоки в интересах производства, минимизируя налоги законным путем.**

Сейчас наше небольшое предприятие стало лидером в городе по платежам в бюджет. По этому показателю мы обошли всех гигантов индустрии Барнаула, а также коммерческие структуры. Мы занимаем шестое место и по платежам в федеральный бюджет. Это говорит о том, что основы для жизнедеятельности предприятия мы заложили.

ПИВНОЙ РЫНОК РОССИИ

Сегодня налицо две тенденции развития отечественного пивного рынка: распространение продукции центральных пивоварен-гигантов в регионах и борьба региональных производителей за свое место на рынке.

Объем производства пива в России в 2000 г. по сравнению с 1999 г. вырос на 21% и, по предварительным данным, составил около 540 млн дал.

На европейском техническом уровне в стране работают 15 предприятий, 60 заводов по техническому оснащению соответствуют уровню предприятий развитых европейских стран 10–15 летней давности. Остальные заводы работают на старом, сильно изношенном оборудовании.

Можно выделить основных конкурентов, занимающих все более устойчивое положение на рынке пива.

□ **SAB (South African Breweries), ЮАР.** Сегодня эта компания по объему производимого пива (430 млн дал в 1998 г.) занимает 4-е место в мире (после «Anheuser Busch», «Miller», «Heineken»). Всего компании принадлежит 58 пивоваренных заводов, 12 солодовен, 10 заводов по розливу

безалкогольных напитков в 19 странах мира. Годовой оборот в 1998 г. составил 5,877 млрд дол. На предприятиях занято около 80 тыс. человек.

В 1998 г. компания «SAB» начала свою деятельность в России с приобретения Калужской пивоваренной компании («КПК»), выкупив 100% акций. В настоящее время закончена полная реконструкция бывшего пивобезалкогольного завода, установлено современное оборудование германской фирмы «Нирртан». В реконструкцию вложено 40 млн дол. Завод стал самым крупным инвестиционным проектом в Калужской области. Первоначальная мощность нового комбината составляет 50 млн дал пива в год.

Выход на российский рынок компания начала с изучения потребительского спроса. Был создан специальный брэнд для российского потребителя – «Золотая бочка». Первая продукция была розлита в мае 1999 г. За 2 месяца компания продала около 5 млн дал пива. В настоящее время продвигает свою продукцию как на рынках городов-мегаполисов, так и в регионах.

В Калуге производят самое популярное чешское пиво «Starogramen» (владелец марки – чешский «Prazske Pivovary»), которое подешевеет в России, как минимум, в 2 раза. Договоренность об этом достигнута между владельцем марки, английской компанией «Bass Biers», и южно-африканской «SAB», которые совместно будут инвестировать средства в рекламу и продвижение на российский рынок этой марки пива. В 2000 г. немецкий концерн «Holsten Brauerei AG» и «SAB» достигли соглашения для производства фирменного немецкого пива «Хольстен». В 2000 г. эти две марки появились на российском рынке пива.

□ **Американская компания «Miller Brewing Company»** начала производить свое всемирно известное пиво «Miller Genuine Draft» на производственных мощностях Калужской пивоваренной компании. По предварительным расчетам, перенос производства в Россию позволит американцам снизить розничные цены на «Miller» почти на треть. Производство американского пива в Калуге будет осуществляться на основе пятилетнего лицензионного соглаше-

ния, подписанного между «SAB» и «Miller». Согласно ему, американцы обязуются обеспечить поставки сырья и технологическую поддержку, а «SAB» займется непосредственно выпуском и сбытом пива. Для производства этой марки Калужская пивоваренная компания получила специальное оборудование, чтобы обеспечить процесс холодной фильтрации. По прогнозам дилеров, объем производства будет сопоставим с объемом производства «Хольстен» – порядка 1 млн дал в год.

□ **Скандинавский концерн «ВВН».** На российском рынке присутствует с 1990 г. Учредители: шведская пивоваренная компания «Pripps Ringnes AB» и финская «Oy Hartwall». Имеют 50% акций компании. «ВВН» полностью или частично владеет 12 пивоваренными предприятиями России, Украины и стран Балтии. В их числе следующие.

Пивоваренная компания «Балтика» (Санкт-Петербург). Инвестиционные вливания сюда составили около 114 млн дол. Объем продаж в 1999 г. составил около 50 млн дал пива. К 2002 г. планируется увеличить до 120 млн дал.

АО «Тульское пиво» («ТАОПИИ»). Вошло в концерн в 1996 г. Инвестировано 30 млн дол. в виде оборудования, сырья и материалов. Объем производства – 12 млн дал в год, в перспективе в 2002 г. – 20 млн дал; далее планируется довести объемы производства до 30 млн дал в год.

АО «Балтика – Дон» (бывшее «Донское пиво», Ростов-на-Дону). 81% акций принадлежит ОАО «Пивоваренная компания “Балтика”». Инвестировано 30 млн дол. В 1999 г. выпустило 8,2 млн дал против 4,8 млн дал в 1998 г. и по объемам продаж переместилось за год с 22-го на 12-е место среди российских заводов. Этому способствовал заверченный в мае 1999 г. первый этап реконструкции стоимостью в 25 млн дол. Была установлена система водоочистки на молекулярном уровне шведской фирмы «Wattentechnik».

В 1999 г. цены на продукцию не повышались, а в 2000 г. рост цен не превысил 5–10%. В январе «Балтика-Дон» приступила ко второму плану реконструкции, осуществляемой

за счет средств кредита ЕБРР в сумме 18 млн дол., который позволит увеличить проектную мощность до 15 млн дал в год. Общий объем «балтийских» инвестиций в донское пивоварение составит 50 млн дол.

В январе 2001 г. ОАО «Балтика-Дон» приступит к третьему этапу реконструкции, в результате которой производственная мощность увеличится до 23 млн дал в год. Его предварительная стоимость оценивается в 12 млн дол. Согласно проекту, в ходе третьего этапа реконструкции будут установлены новые линии для варки пива, дополнительное холодильно-компрессорное оборудование, а также вторая очередь системы водоочистки. В перспективе – строительство собственных очистных сооружений. В 2000 г. объемы производства составили 10,6 млн дал.

ОАО «Ярпиво» (Ярославль). С июля 2000 г. была запущена в строй линия по розливу пива в пэт – бутылку 1,5 литра, что позволило нарастить объемы производства на 53,9% по сравнению с 1999 г. Объем продаж в 2000 г. составил 25,01 млн дал.

«Пикра» (Красноярск). «ВВН» приобрел 50,1 % акций предприятия. В ближайшее время «ВВН» намерен начать модернизацию производства (варочное оборудование – немецкое, холодильный цех – датский, броидильнолагерное оборудование – бельгийское), которая позволит довести производство пива до 7 млн дал. В 1999 г. продажи «Пикры» ориентировочно составили 2,8 млн дал. Стратегическая цель «Пикры» – закончить реконструкцию пивоваренного производства к 2003 г. и достичь объемов выпуска пива мировых стандартов качества в 17 млн дал. В июле 2000 г. состоялся запуск новой современной линии по розливу пива германской фирмы «Krones», производительностью 55000 бут./час. Только за 6 месяцев 2000 г. было установлено оборудование стоимостью 6,6 млн дол. Общий объем инвестиций оценивается в сумму 34,5 млн дол.

ОАО «Челябинскпиво». В начале 1999 г. «ВВН» приобрел 20% акций «Челпекса» – Челябинского пивоваренного комбината (проектная мощность 6 млн. дал) и договорился

о дополнительной эмиссии акций комбината, после чего доля «ВВН» увеличится до 75%. «ВВН» намерен уже сейчас приступить к модернизации комбината с целью увеличения объемов производства и улучшения качества продукции. 40 млн дол. «ВВН» запланировала потратить на развитие сети дистрибьютеров, уже открыты региональные представительства в 12 крупнейших городах России.

На Украине под контролем «ВВН» находятся *ОАО «Пивобезалкогольный комбинат “Славутич”»* и *ОАО «Львовская пивоварня»*.

Внедрение на рынок предприятия группы «ВВН» осуществляют посредством развития торговых представительств, которых в России насчитывается уже 17. В Санкт-Петербурге на долю «Балтики» приходится 45% рынка, в Москве – до 30%, в регионах – 10%. В 2001 г. ОАО «Пивоваренная компания “Балтика”» планирует инвестировать в развитие производства более 100 млн дол. В будущем компания планирует занять более 20% российского рынка пива за счет наращивания производственных мощностей и объемов продаж.

В области ценообразования компании группы «ВВН» планируют вести политику на снижение цен. Впервые за последние семь лет компания направит 15 млн дол. на сокращение затратной части производства, планируется снизить себестоимость одного литра пива на 12 коп.

□ **«Сан Интербрю».** Альянс создан в начале 1999 г. В него вошли бельгийская компания «Интербрю» и компания «Сан Брюинг» (инвестирует частный инвестиционный фонд «TUSRIF», которую финансирует правительство США – 440 млн дол.; в проекте инвестиционных вливаний «TUSRIF» по России включено 30 предприятий, в том числе «Святой источник», телеканал СТС и др.).

«Сан Брюинг» вошел в альянс в следующем составе: ОАО «Пермская пивоваренная компания», ЗАО «Ивановская пивоваренная компания», ОАО «Курская пивоваренная компания», ЗАО «Саранская пивоваренная компания», ОАО «Поволжье» Волжский, ОАО «Пивоваренный завод “Бава-рия”», ЗАО «Екатеринбургская пивоваренная компания».

«Сан Интербрю» создал специальный брэнд пива для российского потребителя – пиво «Толстяк», претендующий на национальный сорт.

«Интербрю» представлен следующими предприятиями:

ЗАО «Клинский пивокомбинат». Занимает 5-е место в России по объемам продаж. Контрольный пакет акций был приобретен «Интербрю» за 27 млн дол. В настоящее время производственная мощность составляет около 20 млн дал пива. В реконструкцию вложено собственных средств 13 млн дол.;

В 1999 г. комбинат выпустил дополнительный пакет акций (100% существующего количества) для продажи инвестору («Interbrew»). В 1999г. было поставлено оборудование на 30 млн дол. В 2000 г. дополнительные инвестиции «Interbrew» составили еще порядка 30 млн дол. В 2000 г. объемы производства выросли на 22,2% к уровню прошлого года;

ЗАО «Росар». Контрольный пакет акций приобретен концерном «Интербрю» в августе 1998 г. На реконструкцию производства было привлечено собственных 26 млн дол. и 44 млн дол. иностранного капитала (всего бельгийцы намерены инвестировать до 2004 г. около 100 млн дол.). В 2000 г. продажи составили 11 млн дал. Реконструкция продолжается, мощность будет наращиваться.

Альянс «Сан Интербрю» подобно группе «ВВН» тоже достаточно четко обозначил свою брэндовую политику. В своей деятельности он делает упор на развитие трех брэндов:

«**Клинское**» – для регионов Европейской части России;

«**Сибирская корона**» – зона Сибири и Дальнего Востока;

«**Толстяк**» – национальный брэнд.

□ **Комбинат им. Степана Разина.** С 1995 г. на комбинате проводилась реконструкция производства. Комбинат выпускает 9 сортов пива. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области реализуется 88% продукции, остальное – в 18 регионах России.

□ **Компания «Пивоварня Москва-Эфес»** была учреждена голландской компанией «Efes Breweries International BV»

(91 % пакета акций) и российской компанией ОАО «Князь Рюрик» (9% пакета акций). На сегодня завершено строительство первой очереди завода с производительностью 15 млн дал в год и общей суммой затрат 80 млн дол. После выхода на полную мощность производительность возрастет до 30 млн дал в год. Общий объем инвестиций составит 140 млн дол.

□ **«Очаково»** (Москва) выпускает 30 млн дал. 14% продукции реализуется в Москве, до 50% – в регионах.

АО «Московский пивобезалкогольный комбинат “Очаково”» завершает реконструкцию головного предприятия в Москве, и с 2000 г. он производит 70 млн дал пива в год.

В июне 1999 г. в Краснодаре на территории завода «Сатурн» заложен новый завод по производству безалкогольных напитков и пива. Инвестором проекта выступает «Очаково». Мощности комбината рассчитаны на выпуск 40 млн дал пива в год. В дальнейшем планируется строительство собственной солодовни, использующей кубанское сырье, мощностью до 150 тыс. т солода. Стоимость проекта – 279 млн дол. Этот проект дает возможность «Очакову» выйти на южно-российский рынок, который сейчас делят «Балтика» («Дон-пиво») и «Сан Интербрю». С начала 2000 г. комбинат «Очаково» начал поставки своего пива в Объединенные Арабские Эмираты (дважды в месяц), с мая продукция поступает в Израиль, в перспективе – поставки в США и Китай.

□ **Компания «Красный Восток»** за счет собственных средств приобрела и установила новое оборудование, что позволило увеличить мощность завода до 30 млн дал пива в год. По имеющимся данным, в 2000 г. завод реализовал 25,5 млн дал.

В настоящее время компания «Красный Восток» ориентирована на максимально широкий ассортимент. Ассортимент насчитывает 17 сортов пива.

□ **ОАО «Винап»** (Новосибирск) является многопрофильной компанией с широкой рыночной диверсификацией. Объем продаж пива за 1999 г. составил 6,7 млн дал.

Модернизация производства (высокопроизводительная линия розлива бутылочного пива, розлив пива в кеги) проводилась за счет собственных средств предприятия. В последнее время интерес к «Винапу» проявляют собственники иностранного капитала. Однако, чтобы приобрести в собственность пивоваренное производство, необходимо отделить его от водочного производства, принадлежащего государству.

«Винап» – одна из немногих компаний, которая допустила падение реализации в 2000 г. по сравнению с 1999 г. на 7,26%, несмотря на рост рынка.

□ **«Браво»** (Санкт-Петербург) (производитель слабоалкогольных коктейлей) с февраля 1999 г. начал выпуск пива «Бочкарев». Планируемый объем производства – около 4,5 млн дал пива в год. По итогам 1999 г. было произведено около 5 млн дал. В августе 1999 г. предприятие вышло на технический уровень производства 10 млн дал в год. Планируется направить средства в размере 50 млн дол. на реконструкцию производственных помещений и приобретение нового оборудования. В 2000 г. ввели в строй новую линию по розливу пива, что позволило в 2 раза увеличить объем его производства. Имена инвесторов неизвестны, хотя компания со 100% иностранным капиталом.

□ **Пивоваренный завод «Амстар»** (Уфа) вступил в строй в 1999 г. Общий объем производства первой очереди – 3 млн дал пива, в будущем планируют довести до 6 млн дал. Завод укомплектован самым современным оборудованием, все ингредиенты поставляются из Германии, Чехии, Англии. Специалисты прошли стажировку в Нидерландах на пивоваренном заводе фирмы «Гролш»; в варке пива принимают непосредственное участие немецкие и голландские пивовары. Выпускают сорта: «Сокол» (подвергается процессу двойной очистки), «Amsterdam Navigator» (по лицензии голландской компании «Grolsch International B.V.»). На подходе новые сорта: «Белый медведь», «Старый лощман».

□ **АО «Афанасий – пиво»** (Тверь). Датская фирма «APV» с марта 2000 г. начнет поставки оборудования на 7 млн дол. за счет кредита, предоставленного Сберегатель-

ным банком РФ (Москва). Оборудование будет запущено в эксплуатацию в марте 2001 г. и позволит увеличить мощности до 10–12 млн дал в год. В 2000 г. произведено 5,1 млн дал, прирост составил 1,9% к уровню 1999 г.

Весной 2000 г. началось строительство завода стоимостью 4–6 млн по производству пивных бутылок емкостью 0,5 л. Планируемая мощность – 80–100 млн дал в год. Ввод в строй – в конце 2001 г. Инвестор пока неизвестен.

□ **«Москворецкий пивоваренный завод»** производит 7 млн дал пива в год. Планы на 2002–2003 гг. предусматривают увеличение объемов производства до 10 млн дал в год за счет поэтапной реконструкции.

□ **ОАО «Томское пиво»**. С 1994 по 2000 гг. была проведена большая модернизация производства – заменено оборудование участков розлива и дрожжевого отделения, начата реконструкция бродильного отделения. В 2002 г. планируется выйти на мощность – 5 млн дал пива в год. В 2000 г. было произведено 2,21 млн дал пива.

В основном деятельность ОАО «Томское пиво» распространяется на рынок Томска и Томской области.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Прирост потребительских цен за I квартал 2001 г., % к декабрю 2000 г.

Регион	Все товары и услуги	В том числе			Среднемесячный прирост цен в I квартале
		продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги	
Центрально-Чернозёмный район	6,8	5,5	3,5	21,3	2,2
Белгородская область	9,4	6,0	2,8	40,8	3,0
Воронежская область	4,9	4,0	3,1	12,5	1,6
Курская область	10,0	8,2	6,2	29,4	3,2
Липецкая область	6,4	5,8	2,4	19,3	2,1
Тамбовская область	4,8	5,0	2,9	9,2	1,6



ВРЕМЯ ИЛИ БЛАГО

Д. Ю. СОЛДАТЕНКОВ,
ассистент кафедры «Финансы» Финансовой академии
при правительстве РФ,
Москва

Собственнический инстинкт выражается по-разному. Это может быть любовь к собственному добру. А может быть и ненависть к чужому.

С. Довлатов

Одна из основных причин частой неэффективности государственной собственности – несовпадение в одном лице собственника и управляющего. Государство – это особый субъект экономической деятельности, не сводимой к одному физическому лицу. Любым предприятием, находящимся в собственности государства, управляют чиновники, реже – частные менеджеры. Интересы же отдельно взятой личности, пусть даже высокоразвитой, никогда не отражают интересы государства. Человеку присущи чувства, инстинкты, слабости. Сильнейшим побудительным мотивом его действий служит чувство собственности. Именно это чувство препятствует чиновнику должным образом относиться к вверенному ему государственному имуществу. К сожалению, современное законодательство не создает предпосылок для смягчения этого «естественного» противоречия.

Неверно думать, что в частном секторе экономики с данной проблемой справились. В нынешних условиях акционерное общество является наиболее распространенной организационно-правовой формой предприятия. Одна из отличительных черт АО – большое количество участников-акционеров (собственников). Непосредственно же управляет акционерным обществом один или несколько человек. Зачастую к управлению акционерным обществом пригла-



шают стороннего профессионала, не являющегося собственником. Акционеры формулируют задачи и цели, а также разрабатывают систему контроля. И возникает конфликт интересов собственников и управляющего.

Просматривается аналогия между государством и акционерами по отношению к тому, кто управляет их собственностью. Государство условно можно назвать АО, где акционерами выступают все члены общества. Можно также сказать, что государственная собственность – это более высокая степень развития корпоративной (коллективной) собственности. Соответственно, ей должны быть присущи определенные черты и свойства коллективной собственности, а также свои специфические признаки.

В науке об управлении корпоративной собственностью существует так называемая агентская теория, исходящая из того, что нанятые собственниками агенты (управляющие) действуют так, чтобы максимизировать полезность для себя, а не для собственника. Это происходит в случае, когда ответственность за последствия действий агентов ложится на их плечи не полностью – основная часть приходится все же на долю собственника.

Почвой для конфликта интересов собственника и управляющего служат различия в степени информированности и несовершенства контракта между ними. Собственник, владея неполной информацией, не в силах оценить усилия менеджера и степень его ответственности и участия.

Автор статьи в 1999–2000 гг. занимал высокую должность в производственно-торговом холдинге, работающем в области нефтяного машиностроения, в одном из регионов России. Взаимоотношения собственников и управляющих он видел собственными глазами.

Итак, 1999 г: рост цен на нефть, далее по цепочке – на нефтяное оборудование. Растут и выпуск продукции, и отпускные цены. Перед собственником, непосредственно не участвующим в управлении холдингом, встают примерно такие вопросы. Рост прибыли – это заслуга менеджеров или благоприятной конъюнктуры? Если происходит потеря крупного клиента, это вина управляющего или следствие покупки клиента определенными структурами, имеющими собственных поставщиков оборудования? В холдинге не раз-

рабатывается новая продукция – это нежелание менеджеров брать на себя дополнительный участок работы или в данных условиях это экономически невыгодно?

Чтобы собственники могли обоснованно ответить на эти вопросы, им необходимо быть хорошими экономистами, финансистами, производственниками, маркетологами, торговцами. Но именно для выполнения этих функций они нанимали профессиональных управляющих – специалистов в указанных областях!

Невозможность вычленить вклад усилий и меру ответственности управляющего отражает и составленный с ним контракт. Как правило, вознаграждение управляющего не зависит напрямую от того изменения размера чистой прибыли, которое вызвано его действиями.

Еще в 1882 г. В. А. Лебедев в своей монографии «Финансовое право» написал: «...практика показала, что управление казенными имениями самим государством представляет значительные неудобства и невыгоды, и именно по той причине, что лица, управляющие казенными имениями, получая известное содержание, во всяком случае, хорошо ли идет управление или худо, не имеют особенного интереса стараться вести дело лучше. Конечно, правительство может заинтересовать такого управляющего или чиновника, предоставив в его пользу известный процент прибыли, но и такая мера не дает особенно блестящих результатов».

Феномен подмечен весьма верно, хотя в XIX веке и не оперировали такими понятиями, как информационная асимметрия и различия в функциях полезности.

Однако даже если действия менеджера и их последствия можно определить, не всегда можно сказать, были ли данные действия совершены в интересах собственника. Например, проводя дорогостоящий ремонт заводоуправления, управляющий хотел повысить комфортность условий своей работы или стремился улучшить имидж фирмы в глазах клиентов?

Неполные контракты между собственником и управляющим появляются и по другой причине – затраты на их составление (при огромном количестве вариантов развития ситуации) очень велики.

Типичными видами агентских издержек в России являются:

- сверхпотребление менеджеров за счет компании (роскошные офисы, использование служебного транспорта в личных целях, оплата отдыха, «представительских» расходов);

- трансфертное ценообразование – заключение контрактов с поставщиками и потребителями, находящимися под контролем менеджера, на более выгодных условиях, нежели существующие на рынке;
- инвестирование (использование) прибыли вместо выплаты дивидендов. Расширение и рост стоимости компании, благотворительность, подарки местной администрации положительно сказываются на социальном статусе, а иногда и на вознаграждении менеджера. Но могут входить в противоречие с интересами собственника.

Помимо конкретных рекомендаций по устранению агентских издержек, следует затронуть еще одну проблему, не решаемую в краткосрочном периоде, поскольку касается она скорее этической стороны дела. В целом можно обозначить эту проблему как неуважительное отношение к собственнику вообще. С советских времен осталось отношение к (генеральному) директору как к высшему существу. Директор – это царь и бог, последняя инстанция. Собственники же – нечто аморфное, постороннее, обычно мешающее работе. Ладно бы такое отношение было у трудового коллектива, но когда так мыслит сам директор – это опасно и говорит, как минимум, о недостаточной профессиональной культуре.

Зачастую директор рассуждает следующим образом: «Это я подобрал коллектив, обучил его, под моим руководством заключены выгодные контракты и установлены связи, я провел ремонт и закупил оргтехнику с мебелью. Это – мое предприятие, моя вотчина». При этом совершенно забывая, что производственной и финансовой базой для всех этих действий послужили средства акционеров: только благодаря их вложениям стали возможны все преобразования.

На наш взгляд, проблема окончательно будет решена только со сменой нынешнего поколения менеджеров, когда им на смену придут управленцы, выросшие, обученные и воспитанные в условиях рыночной экономики.

Однако и собственники должны повысить свою профессиональную культуру. Как справедливо отмечает профессор МГУ Е. А. Суханов, собственность – это не только благо, но и бремя. И прежде всего, бремя управления и эф-

фективного использования. Собственнику следует четко формулировать цели и задачи, создавать систему контроля, мотивации и управления менеджерами. Нынешние собственники зачастую ограничиваются требованием дивидендов от менеджеров, не создавая условий для их возникновения.

Чему же сегодня может поучиться наше государство у частного сектора? В отношении управления собственностью это в первую очередь:

- наем профессиональных менеджеров, хорошо зарекомендовавших себя в управлении частной собственностью. Чиновники из МГИ, Минфина, РФФИ, в настоящее время представляющие интересы государства в акционерных обществах, должны заниматься своими основными обязанностями;
- формулировка четких задач на год (полгода) перед менеджерами по производственным, финансовым показателям, автоматизации и т. д. Эффективный контроль за выполнением этих заданий;
- система мотивации менеджеров, способствующая выполнению поставленных задач. Это и доля от прибыли, и опционы на покупку части собственности (где возможно), публичное признание профессионализма в случае успеха, особый социальный статус (например, «поверенного в делах государства») и т. д.;
- усиление контроля за использованием собственности через систему внутреннего и внешнего аудита. Повышение статуса Совета директоров от наблюдательного органа до принятия активного участия в управлении. Недопущение вхождения в Совет директоров должностных лиц акционерного общества (инсайдеров);
- повышение личной ответственности руководства за результаты деятельности предприятия, выражающееся в составлении более полных контрактов.

Появление унитарных и казенных предприятий (как организационно-правовых форм) обусловлено беспокойством государства за нецелевое распоряжение объектами собственности. Однако при этом задача эффективного использования собственности не решается, не создаются даже предпосылки для ее решения. А в соответствии с российской традицией права, право собственности – это не только владение и распоряжение, но и использование объекта. Поэтому законодательное закрепление вышеперечисленных принципов помогло бы оставить эту традицию в прошлом.



В статье рассматриваются направления совершенствования структуры финансового управления службы маркетинга и инвестиционного управления компанией в России. Предложения автора могут заинтересовать руководителей предприятий сферы материального производства.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Ю. М. АБАХОВ,
И. И. СМОТРИЦКАЯ,**
кандидаты экономических наук,
Г. В. ГОРДЕНКО,
научный сотрудник,
Институт экономики РАН,
Москва

Управление финансами и маркетинг: эффективное взаимодействие

Развитие рыночных отношений в России требует от собственников и руководителей предприятий новых подходов и к решению финансовых проблем.

Технология финансового менеджмента у нас лишь начинает формироваться, практикам бизнеса не хватает опыта, концептуальных разработок, причем именно отечественных, учитывающих условия российского рынка, наши стандарты, правила бухгалтерского учета и отчетности.

Наиболее динамично эта технология развивается в частных фирмах, работающих в сфере торговли. Использование финансового менеджмента является также обязательным в

© ЭКО 2001 г.



практике управления фирм, созданных с участием западных партнеров или имеющих с ними совместный бизнес. Для корпоративных объединений и крупных компаний характерна диверсификация функций финансового менеджмента, организационное выделение подразделений или даже фирм, специализирующихся на управлении финансами. Практика показывает, что финансово-промышленные группы, холдинги, например «Альфа-группа», «Госинкор-холдинг», АФК «Система» и др., имеют в своем составе компании, финансовые институты, осуществляющие функции финансового планирования и финансового контроля на уровне как объединения, так и предприятий, входящих в состав объединения. Для среднего и малого бизнеса характерно выделение структурных финансовых подразделений (департаментов, отделов, групп), выполняющих те или иные функции финансового менеджмента.

В настоящее время постановка регулярной комплексной системы финансового менеджмента характерна для крупных и средних предприятий (фирм), корпоративных объединений, выстоявших в кризисе и ставящих своей целью перестройку и развитие своего бизнеса.

Интересен опыт закрытого акционерного общества «Б.Л.К.», занимающегося оптовой и розничной торговлей техническими видами бумаги, канцтоварами, бумажно-беловыми товарами, лаками и клеями для мебели и строительной промышленности. Несмотря на крайне неблагоприятные условия ведения бизнеса в 1998 г., руководство предприятия смогло правильно сформулировать ассортиментную и ценовую политику, гибко изменить условия поставки продукции клиентам. Путем диверсификации направлений бизнеса удалось компенсировать потери от снижения спроса на канцелярские и бумажно-беловые товары, расширив продажи товарной группы «Лаки и клеи». В результате даже в условиях стремительного роста курса доллара «Б.Л.К.» практически не испытывало недостатка оборотных средств, решая за счет собственных ресурсов вопросы закупки продукции к сезону и своевременно оплачивая другие коммерческие и управленческие расходы. Положи-

тельным обстоятельством явилось и то, что в целом за 1998–1999 гг. компании удалось добиться опережения темпов роста валового дохода над темпами роста совокупных затрат.

Отличительной чертой деятельности данной компании является постоянное совершенствование технологии управления, в том числе формирование и развитие комплексной системы управления финансами.

Технология постановки системы управления финансами включает уточнение, изменение организационной структуры компании, разработку финансовой структуры предприятия, создание системы «бюджетирования» (бюджеты движения денежных средств, бюджеты доходов и расходов), организацию управленческого учета.

На «Б.Л.К.» при проведении реорганизации организационной структуры компании был учтен характер деятельности компании, необходимость решения большого комплекса задач в области продаж и создания гибкой, имеющей определенную степень самостоятельности коммерческой системы. Организация коммерческой деятельности компании по региональному и продуктовому принципу дала возможность наделить менеджеров товарных групп полномочиями для принятия оперативных решений в области продаж и покупок товара и сделать их ответственными за эффективность выполнения принимаемых решений.

Финансовая структура, разработанная на «Б.Л.К.», включает в себя: перечень центров финансового учета (далее ЦФУ), состав их организационных звеньев, виды деятельности, систему показателей для оценки различных видов деятельности и ЦФУ, методику разнесения затрат по ЦФУ, принципы и центры консолидации финансовых результатов, ответственность специалистов ЦФУ различного уровня. Финансовая структура охватывает все виды деятельности предприятия: сбытовую, инвестиционную, финансовую.

Формирование системы управления финансами тесно увязано с задачами маркетинговой деятельности фирмы в двух основных направлениях. Во-первых, это **исследовательский, или аналитический, маркетинг**. Его задача

– сбор информации для принятия управленческих решений. Исходным пунктом является поиск на рынке ниши, которую могла бы занять данная фирма. В процессе поиска осуществляются анализ и прогноз конъюнктуры рынка по основным продуктам выпускаемым фирмой, и услугам, оказываемым ею. На их основе формируется маркетинговый отчет, который становится частью процедур стратегического или бизнес-планирования. Всесторонний финансовый анализ проекта бизнес-плана позволяет определить экономическую эффективность выбранного вида хозяйственной деятельности и становится базой для разработки бюджета предприятия.

Во-вторых, это **маркетинг продаж**, то есть разработка программ реализации, стратегии продвижения и сбыта товара. В организационной и финансовой структуре торговых фирм выделяют маркетинговые подразделения, и менеджер по продажам играет значительную роль в продвижении бизнеса. В реальном секторе экономики одной из задач сбытовых отделов в условиях неплатежей является поиск товара, который может стать предметом обмена в целях получения нужной для предприятия продукции или реализации собственной. В связи с этим предприятия, а также посреднические снабженческо-сбытовые фирмы достаточно часто рассматривают возможности покупки пакета акций или участия в производстве предприятий, выпускающих необходимую им или конкурентоспособную продукцию.

Например, крупнейшая оптово-посредническая компания «Росконтракт» одним из стратегических направлений деятельности выбрала формирование устойчивых позиций на профильных товарных рынках. Для этого она приобретает акции предприятий, выпускающих интересующую компанию продукцию, что позволяет ей постоянно иметь конкурентоспособный товар. В результате на современном этапе корпорация трансформируется в торгово-промышленную группу.

В целом управление с учетом концепции маркетинга позволяет строить работу компаний на основе сочетания ее интересов и возможностей с интересами рынка, ориентируясь при выработке бизнес-решений на потребности рынка.

В свою очередь, использование финансового менеджмента позволяет предприятиям, компаниям рационально управлять товарными и денежными потоками, анализировать эффективность деятельности в рамках одного или нескольких бизнес-проектов.

Таким образом, маркетинг и финансовый менеджмент являются звеньями общего процесса формирования и выполнения бизнес-плана предприятия и позволяют осуществлять управление предприятием в соответствии с рыночными условиями хозяйствования.

Институты инвестиционного менеджмента

В настоящее время в России существует проблема оживления инвестиционного процесса и повышения эффективности управления инвестиционным процессом.

Анализ данных 171 предприятия показал, что работники не проявляют активности в управлении своей компанией. Официальные консультационные услуги по стратегическим проблемам организованы на 58% из этих предприятий. Только 15% предприятий сообщили, что работники оспаривают способность менеджеров эффективно управлять компанией. Доля внешних инвесторов в советах директоров и других органах управления значительно выше, чем их вклад в акционерный капитал приватизированных предприятий. Средства предприятия использовались в основном для финансирования краткосрочных операций: оборотного капитала – 48,5%, фонда заработной платы – 10,2%*.

Участие иностранных инвесторов в управлении инвестиционным процессом также неоднозначно. Иностранные инвестиции подчас используются не для развития производства и расширения российского рынка, а для устранения конкурентов.

Отсутствие разграничения и неупорядоченность прав и ответственности собственников и руководителей предприятий привели к превалированию сиюминутных собствен-

* Проблемы теории и практики управления, 1997. № 6. С. 66–67.

нических интересов над стратегическими, что нашло отражение в использовании полученной прибыли для выплаты дивидендов и в переориентации деятельности с целью получения сверхприбылей в торгово-закупочной сфере. Это в конечном счете привело к тому, что система внутрифирменного управления инвестициями не соответствует современным условиям воспроизводства.

Для исправления сложившейся ситуации необходимо изменить систему планирования и управления инвестициями на предприятии. В структуре предприятия должны быть опытно-конструкторские и научно-исследовательские подразделения, службы повышения квалификации кадров, подразделения управления инвестициями. Как показывает практика, именно отсутствие подразделения управления инвестициями является главной предпосылкой некачественной подготовки инвестиционного проекта.

Зарубежный опыт управления инвестиционным процессом говорит об эффективности интегрированных форм управления, позволяющих совмещать проектирование и строительство. Эти формы управления включили в себя все позитивные элементы организации и управления, модифицировали их и приспособили к современным условиям воспроизводства.

Интегрированные формы организации использования инвестиций получают развитие и в России. При использовании этих форм в освоении инвестиций наряду с крупными строительными фирмами могут принимать участие и мелкие высокоспециализированные строительные фирмы. Однако организационные формы управления инвестиционным процессом не могут эффективно применяться в рамках существующих старых организационных форм. Необходимо создание адекватных мировым стандартам *форм управления проектом*. Сложность и многоплановость строительных проектов, их масштаб, стоимость, технологические особенности исполнения, изменчивость внутренней и внешней среды требуют индивидуального подхода к выбору организационных форм управления проектом.

При этом возможно:

- использование существующей структуры инициатора проекта или организации-исполнителя, выполняющей функции управления проектом;
- создание внутри организации-инициатора проекта или организации-исполнителя новой группы, занимающейся только проектом;
- наем консалтинговой фирмы, по контракту выполняющей для организации-заказчика или организации-исполнителя практически всю работу по проекту, за исключением официального заключения контракта по проекту. В этом случае заказчик как юридическое лицо и инвестор заключают все виды контрактов с проектными и строительными организациями, а планирование, координацию и контроль за их реализацией полностью осуществляет консалтинговая фирма;
- создание отдельного юридического лица, наделенного конкретными полномочиями по заключению контрактов. Эта группа может быть тесно связана с организацией-заказчиком или выполнять совершенно самостоятельные функции.

Создание эффективной структуры управления проектом с наделением ее полномочиями и трудовыми ресурсами, необходимыми для выполнения ее функций, является одним из важнейших условий успешной реализации проекта. Однако в настоящее время формирование таких организационных структур наталкивается на ряд препятствий. Это низкий уровень профессионализма работников строительных и проектных организаций; нежелание руководителей привлекать по контракту квалифицированных специалистов; отсутствие финансовых и материальных ресурсов, необходимых для реорганизации структуры управления; нехватка квалифицированных специалистов; недостатки в существующей системе контрактных отношений; трудности с привлечением к ответственности организаций-исполнителей.

Однако в России существуют и развиваются научные и консультационные структуры, освоившие систему «управление проектом». Цена таких услуг высока, и не всякому предприятию они под силу. Для большинства российских предприятий целесообразно создание внутри себя структур, занимающихся «управлением проектом», с привлечением независимых консультантов.

Суммируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

□ Изменения в экономике России, связанные с переходом к рыночным отношениям, требуют от руководителей предприятий (фирм) всех форм собственности использования принципиально новых методов управления. При этом финансовый менеджмент, маркетинг становятся неотъемлемой частью процесса управления предприятием. Опыт деятельности ряда фирм и компаний показывает, что сложное положение предприятия на рынке, особенно в кризисный период, во многом связано с неэффективностью управления, отсутствием обоснованной стратегии поведения на рынке, продуманного финансового менеджмента.

□ Фирмы, применяющие в управлении инструменты финансового менеджмента, оказались более устойчивыми и смогли с меньшими потерями справиться с последствиями августовского экономического кризиса 1998 г. Использование многовариантного бюджетного моделирования и финансового анализа позволило менеджерам компаний рассмотреть различные наборы комбинаций цен и продаж и выработать оптимальные варианты реагирования на изменения внешней среды.

□ В России происходит переход от решения простых задач (планирование и анализ движения денежных средств) к более сложным, комплексным (бюджетирование, планирование и управление капиталом, разработка и реализация финансово-экономической стратегии).

□ Обострение экономической ситуации сделало развитие финансового менеджмента остро необходимым. Чтобы выжить и развиваться, предприятия вынуждены внедрять системы бюджетов, финансовый анализ, налаживать управленческий учет и контроль, повышать эффективность сбыта и вообще реструктурировать бизнес.

□ Практика показывает, что эффективность инвестиций связана с эффективностью форм и методов управления, уровнем профессионализма управляющих, а отнюдь не зависит от форм собственности или степени участия в инвестиционных проектах иностранных инвестиций.



Публикуемая работа выпускницы школы из Златоуста получила первую премию на конкурсе, проведенном Вольным экономическим обществом. Статью директора этой школы В. Н. Онохова о проблемах экономического образования см.: ЭКО. 2001. № 4.

ОТКРЫТЬ ЗАКРЫТОЕ

И. РЫЖКОВА,
ученица 11-го класса средней школы № 35,
г. Златоуст Челябинской обл.

Наша страна отличается тем, что имеет особую группу городов – «закрытых». Их нет на географических картах и в экономических справочниках. Они вообще как бы не существуют, хотя в них проживает более 1 млн чел., или 1% городского населения. Таких городов 25. Они имеют статус закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО) и делятся по принадлежности к ведомству на две группы: в ведении Минатома (10 городов) и Минобороны (15). Самый крупный из них – Северск с населением 118 тыс. жителей.

***Запрещающих знаков нет,
но ехать трудно***

Атомграды появились после второй мировой войны. Их основа – НИИ, КБ, опытные заводы. Как правило, в этих городах находились мощные строительные организации. Здесь работали крупные ученые – академики, Герои Социалистического Труда. Но о них, как и о самих научных центрах, почти никто не знал. Секретность обрекала атомграды на довольно узкую специализацию.

© ЭКО 2001 г.



Закрытые города требовали «маскировки». Определенную часть их населения числили не по месту жительства, а в областных и краевых центрах. Многие жители атомградов были приписаны к городам в других областях. Максимальное количество закрытых городов было в Уральском экономическом районе, часть их жителей числилась живущими в Западной Сибири, за 1000 км от их фактического места жительства.

Такие города обычно строились в лесах, в которых терялись ведущие к ним дороги. Например, в мордовских лесах был запрятан г. Саров – филиал московского института, руководимого И. В. Курчатовым. У города был собственный аэропорт. Сухопутные дороги тщательно перекрывались. На них не было запрещающих знаков. Водители просто упирались в ворота воинских частей и, только проехав их, можно было попасть в секретный город.

Вторая группа «закрытых» городов – военные. Три из них были связаны с космической деятельностью, были и города-базы военно-морского флота. Самые крупные имели население до 35–40 тыс. чел.

Заслуга атомных и военных городов велика в научном и оборонном значении. В Сарове – на родине атомной бомбы – трудились академики А. Д. Сахаров, Я. Б. Зельдович, Ю. Б. Харитон, И. В. Курчатов. Все они были удостоены трех звезд Героев Социалистического Труда за научные и практические достижения.

Первыми приходят торговцы алкоголем

Когда-то в закрытых городах платили повышенную зарплату, их жители были хорошо обеспечены жильем, продуктами питания и товарами. Теперь ничего этого не осталось. Обвальная конверсия привела к резкому падению объемов производства. Большинство закрытых городов сегодня дотационные, из федерального бюджета некоторые из них получают 50–60% своих средств. Приостановлено капитальное строительство, разрушается созданная инфра-

структура, снижается квалификация работников, растет безработица. Концентрация опасных технологий и материалов в таких условиях таит серьезную угрозу.

Оборонные предприятия, где запрещена конверсия (а таких большинство в ЗАТО), не могут привлекать на конверсионные программы негосударственные средства.

Раньше закрытые города не имели контактов даже с ближайшими соседями, тем более с ближним и дальним зарубежьем. Теперь они создают на своей территории офшорные зоны. Однако это не улучшило ситуацию, поскольку бюджет городов получал только 25% налоговых сумм, а 75% оставалось у зарегистрированного в офшоре предприятия. Эффект для развития науки от создания офшорных зон – нулевой.

Правительство РФ выразило свое отрицательное отношение к этим зонам через постановление, принятое в 1998 г. В нем регламентировалось получение дополнительных налоговых льгот для предприятий в закрытых административно-территориальных образованиях, если эти предприятия ведут свою деятельность только на этой территории и направляют все средства на инвестиции и создание новых рабочих мест.

В надежде на льготы на режимные предприятия министерств обороны и атомной промышленности стали «стучаться» налогоплательщики страны. Первыми оказались торговцы алкогольными напитками, они получили существенные льготы. Доля налогов в цене алкогольной продукции больше, чем в любой другой, поэтому даже небольшие льготы моментально дают хороший доход.

Закон же о закрытых административно-территориальных образованиях освобождает зарегистрированные здесь предприятия от 85% всех федеральных и областных налогов. Потери федерального бюджета от этого увеличиваются из года в год. В 1998 г. они составили, например, 4 млрд руб.

Исходная идея создания новых рабочих мест, служащая оправданием льготы, таким образом, не была реализована.

И трудные проблемы можно решать

Есть другие способы решения экономических проблем закрытых городов. Это – привлечение в Россию радиоактивных отходов на хранение, переработку или захоронение. За это многие страны Запада готовы платить, и немало. Но захоронение радиоактивных отходов чревато опасностью для жителей.

Еще один способ «встраивания» закрытых зон и городов в экономику России – создание в них технополисов, что придало бы новый импульс для их высокотехнологичного развития. Технополисы создают условия для научных работ и их практического использования, для вывоза готовой продукции на внутренний и внешний рынок, для решения проблемы занятости специалистов.

Создание технополисов в закрытых городах облегчено потому, что они расположены в местах, где промышленность не сконцентрирована чрезмерно, вблизи крупных промышленных и известных научно-исследовательских центров, с хорошими транспортными связями. В качестве примера приведем технополис Заречный (Свердловская обл.).

Здесь в рамках программы технополиса конверсия на предприятиях Минатома РФ привела к появлению почти десятка производств, выпускающих продукцию мирового уровня, продолжают создавать новые производства, малый бизнес. При этом доля оборонного заказа сократилась с 90% до 10%. Дальнейшее развитие таких производств будет повышать их роль как центров инноваций, способных решать народнохозяйственные задачи на новом научном уровне.

Самая тяжелая проблема в закрытых городах и зонах – безработица. Она появилась здесь раньше, чем где-либо в стране. Штаты на предприятиях начали сокращать, зарплату задерживать. Куда пошли наиболее предприимчивые специалисты? Разумеется, в коммерцию.

Они монополизировали право ввоза товаров, беспрепятственно начали накручивать цены. В некоторых закрытых городах цены на товары стали в 2 раза выше, чем в Москве.

Для «борьбы» с безработицей создавались временные рабочие места, совместные предприятия, но этих мер явно недостаточно.

Другая социальная проблема в закрытых городах – жилье. Раньше это были хорошо сбалансированные города, построенные с соблюдением всех градостроительных норм и правил. Но прошли годы, и сейчас тысячи семей нуждаются в улучшении жилищных условий. Проблему можно было решить за счет рынка жилья, но кто будет покупать квартиры, если до сих пор не сняты ограничения на въезд в эти города и проживание в них? Конечно, можно было решать эту проблему за счет бюджетных средств, но их крайне мало.

Радиационный «топор» над головой

Печальную известность закрытым городам принесли крупные аварии. Челябинск-40 до 1951 г. сбрасывал радиоактивные отходы без какой-либо очистки в реку Теча, в которой радиоактивность в 1949–1952 гг. достигала нескольких миллионов кюри. Эти сбросы были разнесены на огромные территории вплоть до Северного Ледовитого океана.

Невзирая на загрязнения, только в 1955 г. были переселены жители прилегающих к реке сел. Они пили радиоактивную воду, на ней варили пищу. Сотни людей из этих мест болеют и по сей день.

После аварии в ПО «Маяк» в 1957 г. общая площадь заражения была более 15 тыс. км². На этой территории жили около 270 тыс. чел. Дезактивацию здесь вели, в основном перепахивая зараженные сельскохозяйственные земли. В зараженных районах были созданы совхозы, специализировавшиеся на производстве мяса.

Общие расходы по ликвидации последствий этой аварии (включая переселение людей) составили около 20 млн руб. в ценах 1990 г., а ущерб от изъятия земель – примерно 7 млн руб.

Речь шла лишь об одном закрытом городе Минатома, а их 10. На ликвидацию последствий аварий раньше выделя-

лись немалые средства. Сейчас финансирование прекращено, платежи, компенсирующие загрязнение природной среды, если и выделяются, расходуются не только на решение экологических проблем. А работы на загрязненных территориях вообще не ведутся из-за отсутствия денег.

Пример решения экологических проблем – федеральная программа о социальной и радиационной реабилитации населения и территорий Уральского региона, пострадавших от деятельности ПО «Маяк», на период до 2000 г.

Население закрытых городов растет быстрее, чем в среднем по стране, в частности, потому что миграция односторонняя – въехать можно, а выехать нельзя.

В этих городах – спокойствие и порядок на улицах, поскольку туда трудно попасть людям с сомнительным прошлым и настоящим. И раньше пускали в них далеко не каждого желающего. В институтах отбирали лучших выпускников, рабочих – самых квалифицированных, и лишь после тщательной проверки. Конечно, в этих городах есть свои преступники, но они известны каждому жителю. И потому раскрываемость уголовных преступлений стопроцентная.

Ранее права жителей таких городов серьезно ущемлялись. Здесь не проводились ни перепись населения, ни выборы. Родителям можно было приехать к живущим там детям один раз в три года, потом это ограничение уменьшили до двух лет.

* * *

Секретность информации об этих городах искажает представление общества о социально-экономической реальности и ведет к неверному решению проблем всего общества. Несправедливо, что люди в закрытых городах вынуждены бороться за выживание. Существование этих городов вовсе не утратило смысл, а конверсия на расположенных в них предприятиях имеет хорошие перспективы. Требуются лишь правильная политика и финансирование. Нельзя терять и технологические достижения закрытых городов.



ЗАКОН ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ...

А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,
член Комитета Госдумы по образованию и науке,
Москва

Финансовая поддержка научных организаций и научной деятельности производится не только путем прямого выделения средств, но и за счет налоговых преференций.

Налоговые льготы имеют важнейшее значение для научных организаций России. Например, освобождение от налога на имущество научных организаций дает экономию в сумме около 3 млрд руб. Аналогичная поправка об освобождении от налога на землю приведет к увеличению объема финансирования науки примерно в 5,8 млрд руб.

По несколько миллиардов рублей каждый год приносит науке поправка в законодательство об освобождении от налога на добавленную стоимость (НДС) научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых за счет средств бюджета и государственных бюджетных и внебюджетных фондов. В соответствии с федеральным законом «О федеральном бюджете на 2000 год» от 31.12.99 г. № 127-ФЗ объем финансирования по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» – 16,73 млрд руб. В случае уплаты НДС с этого объема финансирования размер налоговых платежей (при расчете по ставке 20%) составит 3,35 млрд руб. При сохранении сложившихся тенденций роста отчислений во внебюджетные фонды (по данным Российского фонда технологического развития) объем финансирования за счет средств внебюджетных фондов в 2000 г. будет в размере около 2,2 млрд руб. НДС по работам, финансируемым за счет внебюджетных фондов, составит около 0,44 млрд руб. (при расчете по ставке 20%). Если не будет принята льгота

© ЭКО 2001 г.



по налогу на НДС, общий объем финансирования науки за счет средств федерального бюджета и внебюджетных фондов сократится на 3,79 млрд руб.

По данным статистического сборника «Наука России в цифрах: 1999», доля финансирования за счет средств внебюджетных фондов в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки составила в 1998 г. 5,5%, или приблизительно 1,4 млрд руб. По данным Российского фонда технологического развития, средства которого составляют около четверти всего финансирования за счет внебюджетных фондов, объем финансирования в 2000 г. увеличится по сравнению с 1998 г., по прогнозам, на 60%. При аналогичной тенденции в других внебюджетных фондах объемы финансирования 1998 г. необходимо умножить на коэффициент 1,6 для получения суммы, которая будет характеризовать размер финансирования за счет средств внебюджетных фондов в 2000 г.

Поправка в налоговое законодательство об освобождении от налога на научные гранты международных организаций позволяет российским ученым использовать внебюджетные средства для работы по российским или международным научным программам и планам. Без такой льготы многие международные фонды не смогут работать в России. Дело в том, что средства международных или иностранных грантодателей освобождены от налогообложения в стране регистрации. Поэтому обложение налогом в другой стране вызывает претензии к данной международной организации и прекращение ее деятельности.

В настоящее время завершается многолетняя работа по формированию налогового законодательства. Государственная Дума приняла, а Совет Федерации одобрил главы Налогового кодекса о налогах на имущество физических лиц и налоге на добавленную стоимость. После подписания закона президентом Российской Федерации в порядке, установленном законом о введении в действие Налогового кодекса, нормы налогового законодательства вступят в силу. Проведем сравнение ныне действующих и вновь вводимых норм.

Согласно ныне действующему закону «О подоходном налоге с физических лиц» в целях налогообложения в сово-

купный доход, полученный физическими лицами в налогооблагаемый период, не включаются суммы, полученные физическими лицами в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации международными и иностранными учреждениями, а также международными и иностранными некоммерческими и благотворительными организациями (фондами), зарегистрированными в установленном порядке и входящими в перечни, утверждаемые федеральными органами исполнительной власти, отвечающими за науку и техническую политику, а также за образование, культуру и искусство в Российской Федерации.

В новой редакции указанная норма сохранена. В тексте ч. 1 ст. 217 гл. 23 нового Налогового кодекса указано, что освобождаются от налогообложения «суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации, международными или иностранными организациями по перечню таких организаций, утверждаемому правительством Российской Федерации». Дополнительно планируется освободить от налогообложения суммы, получаемые налогоплательщиками в виде международных, иностранных или российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования, культуры, литературы и искусства по перечню премий, утверждаемому правительством РФ.

Сейчас закон «О налоге на добавленную стоимость» освобождает от уплаты НДС «научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет бюджета, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров».

В новой редакции Налогового кодекса в тексте гл. 21, озаглавленной «Налог на добавленную стоимость» в ч. 3

ст. 149 дана следующая редакция указанной нормы: «Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) следующие операции: выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполненных за счет бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциации; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров».

Аналогичным образом сохранены основные ныне действующие льготы для научных организаций и научной деятельности.

Ныне действующим законом освобождаются от НДС «товары, ввозимые на территорию Российской Федерации: оборудование и приборы, используемые для научно-исследовательских целей; товары (за исключением подакцизных), ввозимые в качестве безвозмездной помощи (содействия), а также в соответствии с договорами с иностранными организациями и фирмами о проведении совместных научных работ... научные периодические издания... все виды печатных изданий (в том числе в виде записи на электронных носителях), получаемые государственными и муниципальными библиотеками, библиотеками научных обществ и творческих союзов, музеями по международному книгообмену, а также ввозимые на территорию Российской Федерации в целях осуществления некоммерческого обмена и распространения, приобретенные за счет средств бюджетов всех уровней, товары за исключением подакцизных (работ, услуги), реализуемые (выполненные, оказанные) в рамках безвозмездной помощи, обороты по реализации продукции средств информации, книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, а также редакционная, издательская и полиграфическая деятельность по производству книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, газетной и журнальной продукции».

В нынешнем тексте Налогового кодекса соответствующие нормы сохранены. В частности, не подлежат налогообложению следующие операции: «передача товаров (выполнение работ, оказание услуг) безвозмездно в рамках благотворительной деятельности в соответствии с законом «О благотворительной деятельности», за исключением подакцизных товаров. Не подлежит налогообложению (ст. 150) ввоз на территорию Российской Федерации «товаров (за исключением подакцизных товаров), ввозимых в качестве безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации, в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации»: ввоз «технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, ввозимых в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы организаций».

Не подлежат налогообложению следующие операции: «реализация научной и учебной книжной продукции, а также редакционная, издательская и полиграфическая деятельность по ее производству и реализации; реализация продукции средств массовой информации, книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой; редакционных, издательских и полиграфических работ и услуг по производству продукции средств массовой информации и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой».

Пожалуй, только одна из ранее существовавших льгот, имеющих отношение к научной деятельности, исчезла из нынешней версии налогового законодательства. А именно: от НДС освобождались «патентно-лицензионные операции (кроме посреднических), связанные с объектами промышленной собственности, а также получение авторских прав».

Все остальные основные льготы для научной деятельности в новом законодательстве сохранены.



ИСТОРИЯ «ВОЖДЕЙ» РУССКОЙ ЭКОНОМИКИ, *или несколько слов в защиту отечественных предпринимателей*

А. Д. КУЗЬМИЧЕВ,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

«Было где-то написано, что история кавалерии – история ее генералов, и с не меньшим основанием можно сказать, что история экономики – это история ее вождей».

Владимир Рябушинский

«...дух предпринимательства охватывает новые регионы планеты...»

Вряд ли преуспевающие предприниматели или солидные менеджеры известных компаний, рассуждая о причинах экономических чудес (или о приближающемся крахе западной цивилизации, или о миссии своих фирм), думают о том, что их имена войдут в Историю. Вот и самый богатый человек планеты начала XXI века Билл Гейтс, уже вошедший в Историю, сообщая в сети Интернет о том, что «...по мере того как дух предпринимательства охватывает новые регионы планеты, а правительства все большего числа стран осознают необходимость поддерживать в экономике свободные рыночные отношения, растет и число предприимчивых людей, в том числе в Восточной Европе, Китае и многих других регионах»¹, почему-то забывает упомянуть матушку

¹ http://www.infoart.ru/it/press/cwm/13_97/bgates.htm. Заметим, что с апреля 2001 г. самым богатым человеком планеты считается владелец сети магазинов компании Wal-Mart Робсон Уолтон (67,5 млрд дол.). Билл Гейтс занимает второе место (55,87 млрд дол.). (Прим. редакции).



Россию. Неужели мы опять в стороне, на обочине прогресса? Вовсе нет. Просто в нашей стране деловой человек на протяжении многих веков был как бы виртуальным: присутствие свое в обществе и государстве он обозначал не успехом на поприще конкуренции, а на ниве меценатства, благотворительности, в советское время – верности раз и навсегда выбранной линии. И литература воспитывала обывателей-россиян на достойных подражания примерах – деяниях самодержцев или полководцев. Труд предпринимателя, менеджера не воспевался: «Бригадир – в колхозе командир» – вот и вся недолга.

«Одни только усердные действия...»

Но вот простой пример, только одно хрестоматийное событие – война 1812 г. Казалось бы, знакомо и основательно изучено. Однако даже исследователям войны 1812 г. практически неизвестно имя одного из героев этой победоносной для России эпопеи. И не просто героя, не только обладателя усыпанной бриллиантами медали «За усердие», медали 1812 г. с андреевской лентой и медали купеческой, коей награждались все, пожертвовавшие на войну не менее десятой части своего капитала. О нем граф А. Е. Татищев, генерал-кригс-комиссар российской армии, ведавший снабжением всех войск, писал: «Одни только усердные действия Варгина на пользу казны и дали мне возможность преодолеть все трудности в заготовке вещей с 1808 по 1815 годы и, что всего важнее, заготовить их по прежним ценам, какие только нужда самой казны и истощение способов государственных могли назначить... Сравнение цен, утвержденных правительством, с обыкновенными биржевыми ценами показывает, что казна в смутные годы приобрела от трудов и усердия Варгина многие миллионы»².

Серпуховской купеческий сын Василий Варгин долгое время оставался загадкой для современников. Никто не мог понять, каким образом он мог так оперативно поставлять

² Баранова С. Ф., Родионов В. Н. Дело Варгиных. М., б/г. С. 10.

обмундирование русской армии по низким ценам и не разориться, наживая при этом большие деньги. Секретом Варгина было, с одной стороны, открытие полотняных фабрик в Костроме, Вяземах, Переяславле и Москве и, с другой стороны, создание сети контор по всей стране для заказов и закупки. Доверие к его имени было так велико, что все дела велись по запискам и счетам без векселей. Однако несвоевременная оплата за поставки, воровство и растрата чиновников (то за его счет покупали товары, которые он якобы должен был поставить, хотя это не было оговорено контрактами, то порча его грузов) привели династию Варгиных к краху. Вскоре после постройки на свои средства по проекту выдающегося московского архитектора И. Бове Петровского (нынешний Малый) театра, открывшего в 1824 г. свой первый сезон, после серии доносов повелением Николая I практически все его недвижимое имущество, включая театр, расходы на который составили миллион рублей, перешло государству. Сам Варгин 3 января 1830 г. был взят под стражу и заключен в Петропавловскую крепость. С 1834 г. после ссылки в Выборг он вновь стал жить в Москве, обремененный казенными и частными взысканиями. Стараниями друзей и высоких покровителей лишь к 1858 г., менее чем за год до его кончины, дело Варгина было пересмотрено: его подпиской обязали не искать в казне должных ему денег, которые по позднему расчету ведомства государственного контроля составили сумму в 33800000 руб.

Так государство, используя капитал династии Варгиных, когда это было необходимо, сэкономив многие миллионы «народных» денег, через дворцовые интриги и подлоги фактически поставило вне российского общества героя войны 1812 г. и Почетного гражданина России. Практически бесправное общество не смогло защитить делового человека. Действовавшие нормы и обычаи вынуждали предпринимателей приспосабливаться к нормам и методам проведения экономической политики. Эти нормы – «мздоимство», «лихоимство» и «злостное вымогательство» (определение В. Радаева) и поныне живут в России.

Заметим, что приспособление предпринимателей к экономической политике государства не менее «успешно» проходило и в Советской России. Ю. Ларин в работе «Частный капитал в СССР» (находилась до последнего времени в спецхране) указывает на срастание частного капитала и бюрократии. «Это явление, — отмечает он, — было распространено чрезвычайно широко. Можно было бы привести сотни примеров того, как различные ответственные и не очень ответственные деятели, коммерческие директора и другие деятели заводов, различных хозяйственных объединений, железных дорог, торговых организаций — государственных и кооперативных — организовывали параллельные лавки, параллельные магазины, параллельные общества, параллельные фирмы, которые и начинали якобы заниматься поставками и подрядами на государственные органы и всякими сделками с ними. Но все это выполняли путем прямой передачи в порядке злоупотреблений создаваемым ими частным учреждениям тех средств, которые находились в их распоряжении по службе в советских учреждениях»³.

«Весьма противоестественно купцу быть лениву»

Однако этот «купчишка», овладевая законами рынка, постепенно перенимал западные образцы поведения. В России еще с середины XVIII столетия оформилось и распространилось само понятие «совершенного купца» — идеал нравственного хозяйствования, переводились французские и немецкие книги, рисовавшие европейский идеал «совершенного» негоцианта. В сочинениях самих российских купцов второй половины XVIII века описывался новый тип идеального предпринимателя, обеспечивающего процветание порядочностью, добронравием и строгостью к себе. Крупный торговец из Архангельска А. Фомин писал, что такому купцу следует быть трудолюбиву, ласкову, обходи-

³ Антология экономической классики. Т.2. М., 1993. С. 440–441.

тельную, учтивую, честную, скромную... умеющую говорить красноречиво и порядочно и словом вкрадывающемуся... в людей. Надобно, чтоб бодрость и предприимчивость было его удел; осторожность и быстрота мыслей – его счастье, а довольная опытность и осмотренность – его подпора. Весьма противоестественно купцу быть ленивым или тратить время в излишних забавах. А самым главным Фомин считал «честность и непоколебимое держание своего слова»⁴.

«Великому организатору промышленности»

От нецерковного мужского имени Второй пошла именитая фамилия Второв, гремевшая по всей стране в начале XX века: фамилию знали в Иркутске, Верхнеудинске, Чите, Сретенске, Троицко-Савске, Томске, Барнауле, Бийске, Новониколаевске, Камне и Екатеринбурге. Второвские «пассажи» по Транссибирской магистрали стоят и поныне. Перебравшись в первопрестольную, Н. А. Второв выстроил на Варварке огромный «Деловой двор», начал прибирать к рукам текстильные московские предприятия, объединив крупнейшие ситценабивные фабрики Альберта Гюбнера, Даниловскую и Коншинскую; приобрел ряд кредитных учреждений.

В 1911 г. Н. А. Второв вошел в финансовую группу Рябушинского, став одним из влиятельных пайщиков, а затем – руководителем Сибирского торгового банка. В 1915 г. на фронте стала ощущаться острая нехватка снарядов. Мощностей казенных заводов явно было мало. Для производства гранат требовался металл, которого не хватало катастрофически. И тогда Николай Александрович решил на строительство металлургического завода. В архивах сохранился прелюбопытнейший документ того времени – «Устав Товарищества на паях “Электросталь”». На титульном листе поблекшего от времени документа значатся сле-

⁴ Керов В. В., Кузьмичев А. Д. У истоков российской деловой культуры // Российская деловая культура. М., 1998. С. 16.

дующие слова: «На подлинном написано: Государь Император устав сей рассматривать и ВЫСОЧАЙШЕ утвердить соизволил в Царской Ставке, в пятый день сентября 1916 года. Подписал: Управляющий делами Совета Министров И. Ладыженский».

Параграф первый устава гласил: «Для приобретения и эксплуатации устраиваемого Н. А. Второвым в Московской губернии, Богородском уезде, Шебановской волости завода для изготовления специальных высших сортов стали, для разработки залежей полезных ископаемых и для торговли металлами, учреждается Товарищество на паях под наименованием «Товарищество на паях “Электросталь”».

Вместе с заводом возвели и два первых каменных здания – гостиницу для специалистов и игорный дом. Видимо, никто не мог предугадать, как повернутся события в совсем не далеком будущем, что готовит «грядущий день». К 1917 г. Н. А. Второв совместно с Рябушинским и немецкой фирмой «Вогау» проектировал ряд важнейших объединений промышленных и банковских предприятий. Но... Шел уже ноябрь 1917 г. Первая плавка была осуществлена 17 ноября, за шесть месяцев до убийства Второва. Его ежегодный доход составлял 150 миллионов рублей!

Н. А. Второв был убит при загадочных обстоятельствах в мае 1918 г. Его похороны, с разрешения советской власти, – как образно отмечает электронная газета подмосковного города «Электросталь» – были последним собранием буржуазии. Рабочие несли венок с надписью: «Великому организатору промышленности». Прощались с Николаем Александровичем в его особняке на Арбате, в Спасо-Песковском переулке, построенном по проекту архитектора Шехтеля. С двадцатых годов в этом доме разместилось посольство США. Пятидесятидвухлетнего Николая Александровича похоронили рядом с отцом, на кладбище Скорбященского монастыря. Нет больше того монастыря, нет и кладбища; сегодня на этом месте Московский станкоинструментальный институт.



Война и коллективное бессознательное:

60 ЛЕТ НАЗАД ФАШИСТСКАЯ ГЕРМАНИЯ НАПАЛА НА СОВЕТСКИЙ СОЮЗ

Уважаемая редакция!

Оказавшись по своим делам в редакции вашего журнала, я увидела на стенде статью, вырезанную из «Независимой газеты». Ее тема меня очень заинтересовала. Возможно, и вам, и вашим читателям будет любопытна кое-какая дополнительная «информация к размышлению».

Статья доктора философских наук И. Ю. Алексеевой «Прав ли был Иван Ильин, или Как я полюбила Карла Густава Юнга» посвящена довольно-таки болезненной теме – отношению Запада к России¹. Не заурядные обыватели, а очень интеллигентные люди, в том числе ученые, писатели, политики *часто* демонстрируют по отношению к нашей стране чувства, которые Ирина Алексеева назвала «коктейлем из раздражения, презрения и ненависти».

Вообще, по личному опыту я бы сказала, что гораздо чаще встречала людей непредвзятых, доброжелательных и искренне интересующихся всем русским. Но с необъяснимой ксенофобией тоже сталкивалась. Я готова согласиться с автором статьи – вряд ли все можно объяснить нашим коммунизмом, здесь прорывается что-то более древнее и бессознательное. О «бессознательном чувстве» и «историческом инстинкте» неприязни Европы к России писал еще в XIX веке Н. Я. Данилевский. Для таких людей мы – другие, «чужие», *aliens*, имеющие лишь внешне человеческую форму.

Пытаясь объяснить странную ситуацию хотя бы самой себе, Ирина Алексеева обращается к идеям швейцарского психоаналитика Карла Густава Юнга.

¹ Независимая газета. 2001. 23 мая.



Юнг был одним из любимых учеников Фрейда, но отказался искать корень всякого зла только в сексуальной подоплеке. «Открытие Юнга, — пишет И. Ю. Алексеева, — коллективное бессознательное, общая память рода. В недрах этой памяти — история народа, расы и даже дочеловеческого существования. В глубинах ее скрываются архетипы, то есть первообразы. Они воплощаются в символах, играющих роль моста между сознанием и бессознательным». Веками гармонизирующую роль такого «моста» выполняли религиозные символы. «Безрелигиозность и протестантизм с его пренебрежением традиционными символами — вот, по Юнгу, источник бунта бессознательного, что привел к немецкому фашизму».

Западного человека принято считать рационалистом. Но эта хрупкая рациональность много раз давала сбой, и изнутри прорывались темные стихийные силы. Согласно Юнгу, для невротического поведения характерно проецировать вовне личные нерешенные проблемы и во всех неудачах обвинять другого, «чужого», врага. Еще раз процитирую статью И. Ю. Алексеевой: «По мнению швейцарского психиатра, человек, обитающий к западу от железного занавеса, связан с противоположной стороной “невротическими узлами”. Темные стороны его натуры (“злая тень”) воплотились в символе внешнего врага, он видит “лицо его собственной злой тени, ухмыляющейся на западного человека с другой стороны железного занавеса”. Однако, настаивает Юнг, чем убеждать себя и мир в своей исключительной правоте и неправоте оппонентов, “было бы гораздо более оправданным сделать серьезную попытку понять собственную тень и ее гнусные деяния”».

Хотя железного занавеса уже нет, Запад, победивший в холодной войне, похоже, лишь уверился в своей непогрешимости. И «злая тень» никуда не делась, разве что (временно?) «отползла» по карте в сторону Балкан. «Ведь символ страны-врага так укоренился в сознании, а главное — в бессознательном».

Что же в этой ситуации остается нам? Ну, по крайней мере, понимание. Мы будем рационалистами. «Спасибо Юнгу. Симпатичные все же люди — психологи и психиатры».

Очень симпатичные. И все же в контекст этих рассуждений необходимо включить некую информацию, ради чего я, собственно, и пишу.

Сделанное в конце статьи признание Ирины Алексеевой «я рада, что полюбила Юнга», не лишённое легкой иронии, содержит в себе иронию гораздо более мрачную, потому что за ним неожиданно вырисовывается «злая тень» самого великого психиатра.

В октябре 1938 года Карл Густав Юнг дал интервью корреспонденту американской газеты «Интернешнел Космополитен» Г. Никебокеру. Оно было опубликовано в январе 1939 года, а его русский перевод появился в журнале «Киносценарии» в 1990 году (№ 2). Напечатанный в непрофильном издании этот интереснейший материал мог остаться незамеченным и неизвестным широкой публике. Приведу несколько цитат:

«Единственный способ спасти демократию на Западе – а под Западом я подразумеваю также и Америку – это не делать попыток остановить Гитлера. <...> Вы можете только попробовать повлиять на направление его экспансии. Пусть идет на Восток. Отвлекайте его внимание от Запада. Пусть идет на Россию. Это будет последовательным лечением для Гитлера» (с. 163).

«Г. Никебокер. А что будет с Германией, если она попытается свести счеты с Россией?

Карл Юнг. А это уж ее дело. Мы заинтересованы в этом просто потому, что это спасет Запад. Никто и никогда еще не покушался на Россию без того, чтобы не испытать потом горького раскаяния. Это не слишком аппетитная еда. Окончание трапезы может занять у немцев сотню лет. Тем временем мы будем в безопасности. Говоря “мы”, я подразумеваю всю западную цивилизацию» (с. 163).

«И вот, обследуя Германию, как я обследовал бы пациента, я скажу: пусть она двинется на Россию. Там очень много земли – одна шестая часть суши. Россия ничего не потеряет, если кто-то возьмет кусочек, да и, как я уже говорил, никто еще не преуспел, пытаясь сделать это.

Как спасти ваши демократические США? Их, конечно, надо спасти, иначе все мы пойдем ко дну» (с. 163–164).

Вещи названы своими именами, без символов и экивоков. Вот яркий пример *практики* европейского рационализма. Напомню, что, по Адаму Смиту, одним из признаков рационального поведения является ориентация только на собственные интересы (другие два признака: стремление к полноте информации и игнорирование эмоций в принятии решений).

Европейский индивидуализм (и производный от него американский) – это клуб эгоистов, научившихся договариваться между собой. Рационализм – язык этого клуба². Люди, оставшиеся за пределами клуба, говорят либо на прямом языке силы, либо ссылаются на Божественный порядок, традиции, судьбу, карму и т. п. Ко второму случаю рациональное сознание относится не без высокомерия, но с культурологическим любопытством (как к дорациональному сознанию).

Но сталкиваясь с прямой демонстрацией силы, с которой договориться нельзя (фашистская Германия, сталинский Советский Союз), он не придерживается ни собственной этики (западный гуманизм, предписывающий относиться к любому человеку как к самому себе), ни, скажем условно, старомодной «рыцарской» этики (принятие вызова). Западный мир больше не хочет воевать на своей территории. Возможность войны настолько не вмещается в рациональное сознание, что место ей может найтись лишь в «коллективном бессознательном». Рационально вполне допустимо подставить одну страну под удар другой.

Да, рациональное сознание – хрупкий остров в океане иррационального (бессознательного или полусознательного), как и западная цивилизация – не весь мир. Я вполне понимаю, что в 1938 году и то, и другое хотело себя сохранить. Но я не люблю Карла Густава Юнга.

Алиса КОЗЛОВА,
психолог, Новосибирск

² Интересна этимология слова club. В первоначальном значении это «дубинка, булава, кистень»; в позднем средневековье – братство «по дубинке», шайка или клан; наконец, в Англии с конца XVI в. – собрание интеллектуалов.



Огден НЭШ (1902–1971), американский поэт

ВАКАНТНОЕ МЕСТО? НАДО ПОДУМАТЬ

Молодые люди, если вы подыскиваете работу и толком не знаете, что предпочесть, и стоите на распутье, как русский витязь, Я хочу предостеречь вас: не торопитесь.

Во-первых, запомните — это важно:

С самой нижней ступеньки служебной лестницы начинать карьеру нецелесообразно.

Пускай уважаемые работодатели видят во мне подрывной элемент и даже зачисляют меня в отщепенцы — я

Убежден, что наверху продвинуться легче: ведь внизу гораздо больше народу и поэтому гораздо сильнее конкуренция.

Во-вторых, даже по самым приблизительным меркам,

Президентам платят больше, чем вице-президентам, а вице-президентам больше, чем клеркам.

Наконец — отважусь это сказать, даже если мне пригрозят кутузкой, —

Вы навряд ли составите себе состояние, если будете работать с физической нагрузкой.

Если вас уверяют с пеной у рта, что тяжелый физический труд легче легкого, приведите только один пример — не теряйте время в напрасных спорах:

Почтальоны в дождь и снег выбиваются из сил, доставляя чеки на кругленькие суммы чиновникам, сидящим в теплых конторах.

Гадать не стоит — дело простое:

Всем известно, что те, кто работает сидя, получают больше тех, кто работает стоя.

Спокойная работа хороша еще тем, что не надо спешить на нее чуть свет и тащиться домой в непроглядной темени:

У вас намного больше свободного времени.

И если спокойная, сидячая работа начнет угрожать вашей стройной фигуре,

Вы найдете спасенье в физической культуре;

Но если вы работаете портовым грузчиком или доставляете на дом роялии,

У вас не хватит времени на гольф и на теннис, что печально отразится на вашей талии.

Молодые люди! Отвергайте работу, которая требует физических усилий и не сулит ни выгод, ни льгот:

Соглашайтесь только на сидячую работу — и не меньше чем за тридцать тысяч долларов в год.

Перевод с английского Ирины КОМАРОВОЙ





***Всероссийский экономический журнал «ЭКО»
читают те, кто хочет знать, что происходит
в российской и мировой экономике.***

Журнал с 30-летним стажем служит незаменимым помощником работникам органов власти всех уровней, предпринимателям, руководителям предприятий и фирм, преподавателям и студентам.

В розничную продажу журнал «ЭКО» не поступает. Чтобы получать его регулярно, необходимо оформить подписку.

Индекс в каталоге агентства «Роспечать»

71117 — для индивидуальных подписчиков,

73540 — для предприятий и организаций.

Подписка принимается с любого месяца!

Подписаться на электронную версию журнала можно по e-mail: eco@ieie.nsc.ru. Цена одного номера — всего 30 руб.

Также приглашаем Вас посетить нашу страничку в Интернете: www.econom.nsc.ru/eco.

***«ЭКО» — журнал для тех, кто хочет учиться,
больше знать и лучше работать.***

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 7. 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 23.06.01.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3600. Заказ 469.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Нестареющие истины

**Не говори всегда, что знаешь, но
знай всегда, что говоришь.**

Клавдий

**Необходимо разрешить народу са-
тиру и жалобу: скрытая ненависть
опаснее, чем открытая.**

Д. Дидро

**Не моря разделяют народы, а не-
вежество, не различие языка, а враж-
дебные отношения.**

Дж. Рескин