

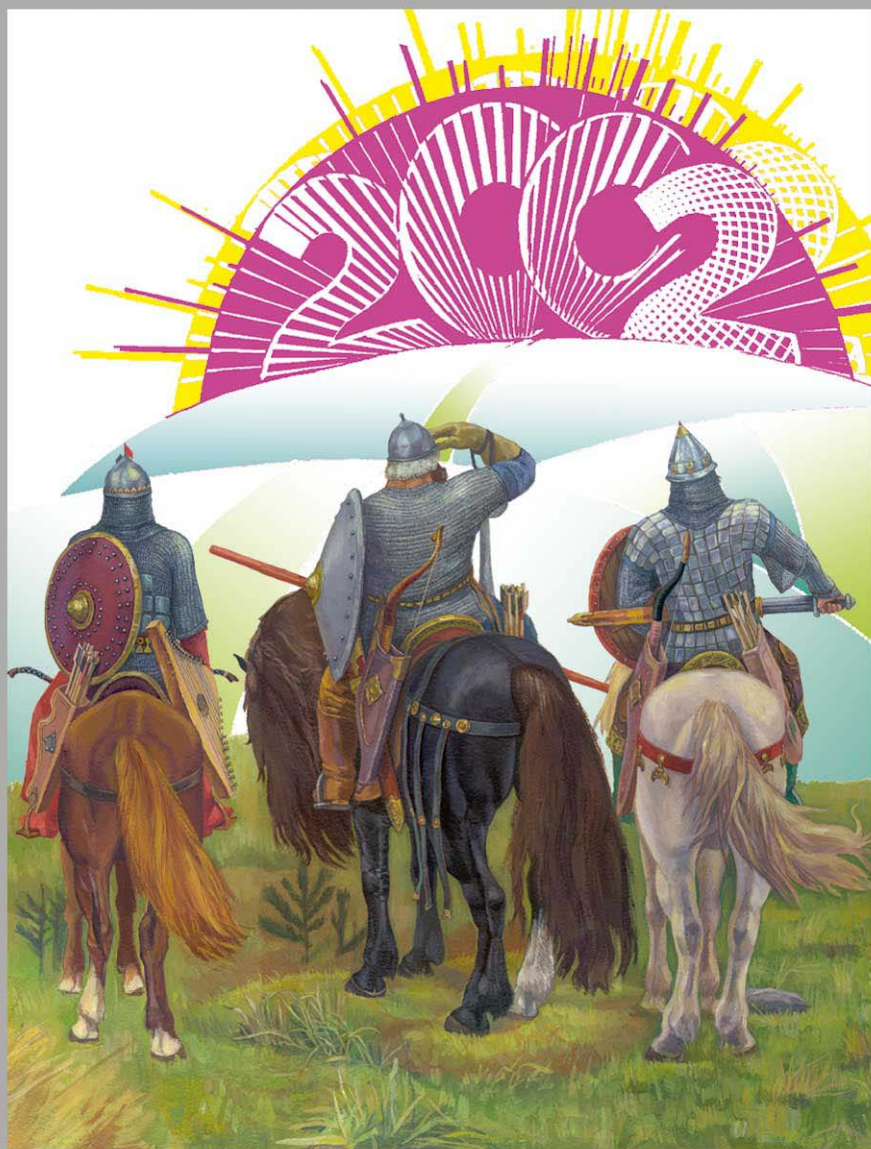
ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 12

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

12 (330) 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

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 ПАЗОВСКИЙ В. М.
Возрождение Северного морского
пути: оценки российских
специалистов
- 17 БУКИНА Г. Н.
Финансовый, управленческий
и налоговый учет в российских
организациях

42 «ЭКО»-ИНФОРМ

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 43 ДУГЕЛЬНЫЙ А. П.
Стратегический менеджмент
на промышленном предприятии

УПРАВЛЕНИЕ

- 57 ЯРОСЛАВСКИЙ А.
Эволюция информационных
систем управления
предприятиями
- 68 КАЛАШНИКОВ В. Н.
И все же – автоматизированные
системы управления

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 74 Новый трудовой кодекс:
проблемы и перспективы
развития социально-трудовых
отношений в России
(«круглый стол» «ЭКО»)

ОТРАСЛЬ

- 95 НОВОСЕЛОВ Ю. А.,
КУМИНОВА А. А.
Кризис в молочной
промышленности России:
пути выхода

- 106 КОРОБЕЙНИКОВ М. М.
Пути совершенствования
процесса инвестирования
сельского хозяйства

РЕГИОН

- 114 КОНЮХОВА Е. Н.
Кузбасская химия: на пути
к корпорации
- 121 ХРЕНОВ П. М.
Минеральные ресурсы – основа
устойчивого развития экономики
Байкальского региона
- 129 ПЛЯСКИНА Н. И.
Утилизация отходов –
энергетический потенциал

РЕФОРМЫ В СНГ

- 141 СИХИМБАЕВА Д. Р.
«Ошибки молодости» экономики
Казахстана
- 147 КАДЫРЖАНОВ Е. К.
Под гору легче, чем в гору

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 152 ЦЫГАНКОВ К. Ю.
С чего началась современная
бухгалтерия

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 164 ЛУЗАН П. П.
Учебное пособие – стереотипное

ПСИХОЛОГИЯ

- 171 НИКОЛАЕВА Е. И.
Телевидение и мы
- 181 Указатель статей и материалов,
опубликованных в 2001 г.

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco

Транспортные артерии России, в том числе арктические, привлекают внимание грузоотправителей и грузоперевозчиков во всем мире, поскольку через нашу страну проходят наиболее короткие и экономически выгодные пути, связывающие западные и восточные регионы планеты.

В статье «Северный морской путь: оценки зарубежных специалистов» (ЭКО. 2001. № 8) был дан анализ оценок зарубежными специалистами перспектив Севморпути как международной транспортной магистрали.

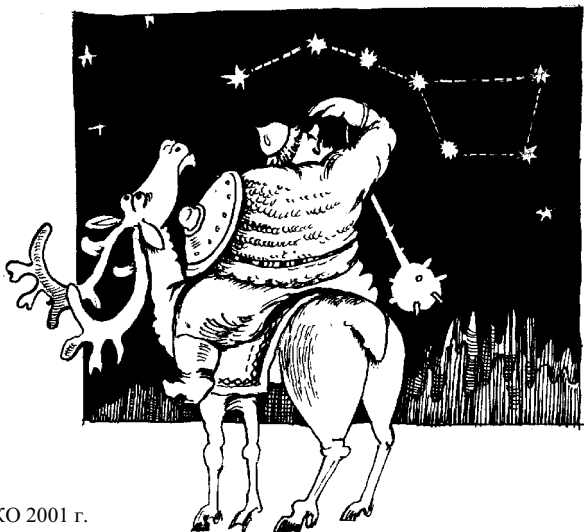
В данной статье доказывается, что перевозки по Севморпути могут быть выгодны. Статья представляет интерес для управленцев, предпринимателей, специалистов в области перевозок.

ВОЗРОЖДЕНИЕ

СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ: ОЦЕНКИ РОССИЙСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В. М. ПАЗОВСКИЙ,

старший научный сотрудник Дальневосточной государственной морской академии имени адмирала Г. И. Невельского,
Владивосток



© ЭКО 2001 г.



В последнее десятилетие российское государство бросило на произвол судьбы Северный морской путь – эту уникальнейшую магистраль, освоению которой посвятили свои таланты и жизни лучшие сыны России. Это привело к разрушению инфраструктуры Севморпути. Сократился ледокольный и ледокольно-транспортный флот, многократно упали объемы перевозок. И только совсем недавно интерес к развитию судоходства в Арктике, включая международные коммерческие перевозки по Северному морскому пути, стал оживать с новой силой. Однако теперь перед Российским государством возникла проблема не только восстановить былой экономический потенциал магистрали, но довести надежность и безопасность плавания по ней до уровня международных требований. Какие имеются для этого возможности и что уже делается – вопрос сугубо практический. И на него надо дать ответ.

Начну с того, что в июне 2000 г. правительство одобрило Концепцию судоходной политики Российской Федерации¹, в которой перспективы развития Северного морского пути прописаны вполне очевидно.

«Развитие судоходства и транспортных технологий в бассейне Северного Ледовитого океана является одним из важнейших направлений реализации судоходной политики Российской Федерации и должно строиться на основе:

- безусловного сохранения национальной юрисдикции в отношении Северного морского пути, централизованного государственного управления этой транспортной системой и контроля за ней, обеспечения ее ледокольным обслуживанием;
- гарантированного обеспечения безопасной эксплуатации атомного ледокольного флота и его обновления; равноправного доступа к инфраструктуре Северного морского пути всех пользователей согласно соответствующим правилам;
- стимулирования использования возможностей Северного морского пути как международной транспортной линии;
- консолидации усилий и ресурсов федерального центра и субъектов Российской Федерации для развития арктического судоходства в национальных интересах».

¹ SeaNews 30.05.2001 (Интернет).

Так впервые за многие годы федеральные власти наконец-то заявили о своем отношении к судьбе Северного морского пути, его юридическому и экономическому статусу. Мы получили официальный ответ на целый ряд претензий и замечаний иностранных специалистов, проявляющих интерес к Севморпути как международной транспортной магистрали. И очень хочется верить, что данная Концепция судоходной политики не останется только декларацией.

Есть основания для такой надежды.

Немного истории

Северный морской путь – основная составляющая инфраструктуры экономического комплекса Крайнего Севера России. Он представляет собой транспортную магистраль, соединяющую российский Дальний Восток с западными районами страны и объединяющую крупнейшие реки Сибири в единую транспортную сеть. Для большинства районов Арктики морской транспорт – единственное средство обеспечения перевозок массовых грузов.

Начало истории освоения Северного морского пути можно отнести к XVI веку. С тех времен местные жители, охотники, торговцы, казаки и исследователи постоянно расширяли свою деятельность в прибрежных районах моря Лаптевых, Карского, Восточно-Сибирского и Чукотского морей. Завершение открытия Северного морского пути относят к 1648 г., когда судно казака Семена Дежнева прошло через пролив, разделяющий Азию и Америку.

Систематические исследования Северного морского пути и прибрежных районов начались в XVIII веке при Петре I. На географических картах Арктики увековечены имена Нильса Норденшельда, адмирала С. О. Макарова, В. Русанова, Г. Брусилова, Г. Седова, В. Баренца, В. Беринга, Г. Де-Лонга и многих других ученых и мореплавателей.

Планомерное освоение Севморпути как транспортной магистрали началось с создания в 1932 г. Главного управления Северного морского пути – «Главсевморпуть», на которое были возложены обязанности по экономическому

развитию районов Крайнего Севера, завершению освоения магистрали, ее оснащению навигационным оборудованием, поддержанию в пригодном для эксплуатации состоянии и обеспечению безопасного плавания.

С годами героизм первооткрывателей уступил место трудной, но ставшей обычной работе моряков, строителей, горняков.

В 1970 г. вместо «Главсевморпути» была создана Администрация Северного морского пути. При этом из функций новой системы управления были изъяты вопросы экономического освоения и научного изучения региона.

В 1987 г. объем перевозок грузов по Севморпути достиг своего максимума – 6,6 млн т. На трассе было задействовано 17 линейных ледоколов (восемь атомных и девять дизель-электрических) и более 300 транспортных судов (в числе которых был один атомный лихтеровоз «Севморпуть», 20 судов усиленно-ледового арктического класса – УЛА и 108 судов усиленно-ледового класса – УЛ)². Перевозки были рентабельными до 1991 г. при объемах свыше 4 млн т груза. На государственные средства строились ледоколы и транспортные суда арктического класса, поддерживались система обеспечения плавания в Арктике, гидрометеорология, связь, спасательные средства, ледовая авиаразведка.

Но, к сожалению, и Крайний Север не избежал негативных последствий реформ, проводимых в отечестве. Эти последствия проявились во всех элементах экономической инфраструктуры Заполярья, включая и ее транспортную составляющую – Северный морской путь.

Переход к рыночной экономике, приватизация судоходных компаний и портов, прекращение государственного снабжения, свертывание региональных транспортных технологических связей привели к разрушению единого экономического механизма Севморпути. Объем перевозок грузов в Арктическом регионе уменьшился в 3–4 раза в силу дезинтеграции межрегиональных экономических связей и деградации технологических транспортных систем по причине сокращения расходов на транспортировку грузов.

² BIMCO Bulletin. 2001. № 1. P. 22–25.

С ликвидацией Госкомсевера, обеспечивавшего в свое время жизнедеятельность северных территорий, не осталось государственных структур, которые осуществляли бы северный завоз. Ликвидация ряда стационарных полярных станций, дрейфующей полярной станции «Северный полюс» и дрейфующих автоматических гидрометеорологических станций привела к резкому снижению качества прогнозов, что затруднило плавание в высоких широтах. Фактически прекращен мониторинг за развитием ледовых условий на трассе при помощи авиаразведки.

Ослаблением позиций России в Арктике сейчас пытаются воспользоваться другие государства. За рубежом все чаще ставится под сомнение право России на ее международно-признанный сектор Арктики. Ряд компаний США, Норвегии, Японии проявляют живой интерес к добыче нефти и газа, леса, металлов на российском севере и к транспортировке продукции морем. США и Норвегия пытаются создать совместный нефтегазовый консорциум, игнорирующий интересы российских партнеров. Только в 1999 г. на судах под флагами Латвии, Финляндии, Нидерландов, Японии в Восточный сектор Арктики было завезено почти 50% всего доставленного туда груза. Ширится научно-исследовательская работа зарубежных ученых в российском секторе Арктики³. США продолжают создавать дрейфующие полярные станции, укрепляют свой флот ледоколов. В августе 2001 г. отправился в Арктику с экспедицией на борту новый мощный ледокол – дизель-электроход «Healy» дедвейтом 16 500 т, построенный на средства министерства обороны США. Его создание обошлось в 350 млн дол.⁴

Количество транзитных проходов Северным морским путем за последнее десятилетие уменьшается: 49 сквозных рейсов было сделано в 1991–1993 гг., 20 – в 1994–1997 гг. и только 6 рейсов – в 1998–1999 гг.⁵

Начальник службы ледокольного флота Дальневосточного морского пароходства капитан Ф. Х. Полунин обраща-

³ Океан и бизнес. 2000. № 8. С. 6–8.

⁴ Lloyd's List. 2001. August 2. P. 6.

⁵ BIMCO Bulletin. 2000. № 1. P. 25–30.

ет внимание на социальные последствия ослабления внимания к Северу⁶. Оказавшись ненужными, из Арктики уходят обладающие уникальным опытом специалисты. Прерывается преемственность поколений, что негативно отразится на качестве обеспечения плавания в Арктике в будущем. Нетрудно оценить и последствия разрушения арктической инфраструктуры для обороны страны.

Таким образом, оживление интереса к Северному морскому пути вызвано в последнее время как необходимостью развития транспортного обеспечения разработок месторождений нефти и газа вдоль арктического побережья страны, так и зарождающимися потребностями мирового сообщества в расширении сети транспортных коридоров, связывающих различные регионы мира.

Потенциал грузовой базы Севморпути

По оценке экспертов, из 255 млрд баррелей неосвоенных запасов нефти 62% находится на шельфе Арктики⁷. Суровые условия региона требуют для освоения этих запасов и расположенных здесь огромных газовых месторождений новаторских технических решений и привлечения большого объема инвестиций, тесного сотрудничества российских и западных компаний. По мнению заместителя министра природных ресурсов И. Глумова, освоение шельфа Арктики позволит решить проблему загрузки конверсионных предприятий России, создать новые рабочие места и широко использовать Северный морской путь для транспортировки добытых углеводородов. Об этом говорилось на состоявшейся 11–12 сентября 2001 г. в Санкт-Петербурге пятой конференции «Освоение шельфа арктических морей России».

По расчетам Центрального научно-исследовательского и проектного института морского флота России (ЦНИИМФ)⁸, к 2015–2020 гг. ежегодный экспорт сырой нефти в Европу

⁶ Океан и бизнес. 2000. № 3. С. 6–8.

⁷ SeaNews. 19.09.2001 (Интернет).

⁸ BIMCO Bulletin. 2001. № 1. P.22–25

из Тимано-Печорского месторождения, из месторождений в районах рек Обь и Енисей составит 25–30 млн т. К тому же будет экспортироваться 15–20 млн т сжиженного газа с полуострова Ямал, 1–3 млн т газового конденсата из месторождений в районах Оби и Енисея, по 2 млн т минеральных удобрений, черных металлов и леса. Кроме того, более миллиона тонн объема морских перевозок грузов будет генерировать Норильский никелевый индустриальный комплекс.

Экономические расчеты, выполненные ЦНИИМФ совместно с нефтегазовыми институтами, показывают, что в современных условиях морской экспорт нефти и газа оказывается эффективнее трубопроводного. В стоимость трубопроводов сегодня входят, помимо традиционных производственных затрат, высокая стоимость металла, возросшая цена отчуждения земли, непрерывно растущие расходы на экологию⁹.

По оценкам, объем транзитных перевозок может достичь 10 млн т в год.

Таким образом, даже по наиболее осторожным прогнозам потенциальный объем перевозок всех грузов в течение арктической навигации оценивается в 8–12 млн т.

По мнению главы департамента судоходной политики Министерства транспорта РФ (бывшего Генерального директора Мурманского морского пароходства) Николая Матюшенко¹⁰, при ледокольном сборе в 5–7 дол./т этого будет достаточно для содержания ледокольного флота страны. По мнению Матюшенко, вероятные ставки сборов должны обеспечивать доходность арктических операций.

Перспективы ледокольно-транспортного флота

Перевозки грузов вдоль северного побережья России (как сквозные, так и местные) обычно осуществляются в течение 5 месяцев в году – с июня по ноябрь. В западной части Северного морского пути – от Мурманска до Дудинки – с

⁹ Океан и бизнес. 2000. № 8. С. 6–8.

¹⁰ Fairplay International Shipping Weekly. 1999. December 9. P. 23.

1978 г. плавание судов осуществляется с помощью ледоколов круглогодично.

Используя высокоразвитый флот ледокольных судов, Россия имеет технологические возможности практически проводить суда в летние месяцы в любую точку Арктики, что продемонстрировано ежегодными (начиная с 1990 г.) проходами атомных ледоколов с туристами к Северному полюсу. Всего было совершено около 30 таких рейсов.

Размеры судов, используемых на обычных арктических маршрутах, ограничиваются глубинами в прол. Санникова (13–14 м). Круглогодичное транзитное плавание судов больших размеров возможно при использовании маршрутов, проходящих в более высоких широтах. При достаточно мощных грузопотоках круглогодичное плавание возможно даже в Восточном секторе Арктики, как и круглогодичный арктический транзит, с использованием для этого всего ледокольного флота и судов усиленноледового класса.

Морские ледоколы в Российской Федерации являются федеральной собственностью, причем функции операторов линейных ледоколов выполняют ОАО «Мурманское морское пароходство» (восемь атомных и два линейных дизельных ледокола) и ОАО «Дальневосточное морское пароходство» (три линейных дизельных ледокола)¹¹. Два линейных ледокола – «Ермак» и «Капитан Сорокин» – находятся на балансе Морской администрации порта Санкт-Петербург, где работают также три портовых ледокола. Кроме того, три портовых ледокола работают в Архангельске и два – на Дальнем Востоке.

Два атомных ледокола («Ленин» и «Сибирь») выведены из эксплуатации и находятся на отстое в связи с техническим износом. Атомный ледокол «50 лет Победы», последний в серии атомных ледоколов класса «Арктика», с 1993 г. достраивается на Балтийском заводе в Санкт-Петербурге (его готовность на начало текущего года составляет 73,9%).

На заседании коллегии Минтранса РФ 16 мая 2001 г. были рассмотрены «Предложения по ледокольному обеспечению флота в замерзающих морях Российской Федерации».

¹¹ SeaNews. 24.05.2001. (Интернет).

И вот какие оценки получили состояние и перспектива развития ледокольного флота страны.

Начиная с 1991 г. наш ледокольный флот стал убыточным. На его финансовое состояние отрицательно влияют находящиеся на отстое ледоколы и резкий спад объемов перевозок на трассах Севморпути. Для плавания в некоторых замерзающих неарктических морях отсутствуют средства на закупку топлива. Поэтому простаивают дизель-электрические ледоколы. Атомные не эксплуатируются в ожидании перезарядки. Высока степень технической изношенности ледоколов из-за хронического недостатка средств на ремонт.

По мнению специалистов, существующий атомный ледокольный флот, при условии ввода в эксплуатацию в 2004 г. ледокола «50 лет Победы», позволит обеспечить планируемые перевозки лишь до 2005 г. К этому времени четыре атомных ледокола выработают ресурс паропроизводящих установок (100 тыс. часов). Они будут выведены из эксплуатации, и создастся дефицит ледокольного флота.

Поэтому коллегия рекомендовала перейти от ограничения ресурса к использованию методики оценки фактического состояния энергетической установки атомных ледоколов, что сможет продлить срок эксплуатации действующих судовых ядерных энергетических установок до 150 тыс. часов, а для ледоколов класса «Арктика» – до 175 тыс. часов.

Аналогичная ситуация складывается и с дизель-электрическими линейными ледоколами, так как шесть из семи таких судов, имеющих мощность на валах 16,2 – 26,5 МВт, к 2005 г. выработают ресурс и будут подлежать выводу из эксплуатации.

Тревожное положение наблюдается и с портовыми ледоколами, число которых за последние 10 лет сократилось в 2 раза и сегодня составляет восемь единиц, а программа их строительства в 1993–2000 гг. полностью провалена: из предусмотренных восьми портовых ледоколов не построено ни одного.

Массовое списание ледоколов без дальнейшего пополнения ими флота приведет к сокращению пропускной спо-

способности как Северного морского пути, так и портов замерзающих неарктических морей. Может сложиться ситуация, когда продолжительность навигационного периода уменьшится вплоть до полного прекращения работы в зимне-весенний период. В то же время ожидается, что в ближайшие годы объем грузопотоков в замерзающих морях значительно возрастет. В Арктике – на 8 млн т к 2010 г. и на 38 млн т – к 2020 г. В Финском заливе объем перевозок через порт Санкт-Петербург к 2010 г. удвоится, грузооборот нового порта Усть-Луга составит 35 млн т; 45 млн т достигнет вывоз нефти. Сюда же добавлю сохранившиеся значительные объемы перевозок грузов в замерзающих морях Дальнего Востока.

Для обеспечения перевозок прогнозируемых объемов грузов до 2017 г. требуется построить один атомный ледоколотлидер, четыре атомных ледокола с переменной осадкой, 12 линейных дизель-электрических ледоколов, девять вспомогательных многофункциональных ледоколов и 11 многофункциональных портовых ледоколов. Объем необходимого финансирования, включая затраты на окончание строительства ледокола «50 лет Победы», – 93 млн дол. К тому же мероприятия по продлению службы действующих атомных ледоколов обойдутся, по сегодняшним оценкам, в 3,7 млрд дол.

К сожалению, реальную возможность необходимого финансирования строительства требуемого ледокольного флота коллегия Минтранса России не подтвердила.

Однако на атомном ледоколе «Сибирь», из реакторов которого атомное топливо выгрузили еще в 1996 г., уже начинаются работы по ремонту системы парогенераторов атомной паропроизводящей установки¹².

Что касается транспортного флота для работы в Арктике, то пока российские предприятия строят, прежде всего, суда для перевозки нефти и газа.

В 2000 г. на германской судовой верфи построили пять танкеров дедвейтом по 16000 т с ледовым классом Л1¹³ для

¹² SeaNews. 13.06.2001 (Интернет).

¹³ BIMCO Bulletin. 2001. № 1. P. 22–25.

«Лукойла». Сейчас на Адмиралтейском судостроительном заводе для компании строятся еще пять танкеров дедвейтом по 20000 т с ледовым классом УЛ.

«Лукойл» намерен также начать в скором времени строительство танкеров дедвейтом 50–60 тыс. т, приспособленных для плавания в ледовых условиях. А судоходная компания «Совкомфлот» планирует заказать танкеры ледового класса дедвейтом по 100 тыс. т. Увеличивает состав флота танкеров, способных работать в ледовых условиях, ОАО «Приморское морское пароходство». Для перевозки сжиженного газа из месторождений полуострова Ямал акционерное общество «Газпром» планирует построить газозавозы с ледовым классом УЛ.

И наконец-то закончен растянувшийся на три года ремонт единственного в мире атомного грузового судна – лихтеровоза-контейнеровоза «Севморпуть», который Мурманское морское пароходство намеревается использовать для перевозки грузов ГМК «Норильский никель»¹⁴. По мнению специалистов пароходства, лихтеровоз может обеспечить транспортировку всех грузов комбината, высвободив тем самым небольшие суда ледового класса для международных перевозок.

По мнению многих экспертов, «самоокупаемость арктической морской транспортной системы должна контролироваться государством». Государство должно определять и поддерживать приоритетные секторы экономики для увеличения в короткое время грузовых потоков, что среди прочего должно привлекать иностранные инвестиции. Бизнес будет обеспечивать развитие портового оборудования. В настоящее время начались проектные работы по сооружению нефтяного терминала в районе Варандей (Тимано-Печорское месторождение). Его строительство будет вести «Лукойл».

Такая же ситуация складывается сегодня и с «приватизацией» флота. Некоторые российские судоходные компании уже сейчас абсорбированы промышленными корпорациями. В частности, «Лукойл» стал фактическим владельцем

¹⁴ SeaNews. 26.09.2001 (Интернет).

цем Мурманского и Северного морских пароходств. Возможно, слияние промышленного капитала с транспортным позволит вывести российский арктический флот из кризиса. Другие судоходные компании (Дальневосточное морское пароходство, например) будут развиваться независимо при поддержке государства¹⁵.

При этом, по мнению специалистов пароходства, в числе которых начальник службы ледокольного флота Ф. Х. Полунин, капитан-ледокольщик, Герой Социалистического Труда В. И. Абоносимов, государство должно оказать помощь отечественным судовладельцам, имеющим в составе своего флота ледокольно-транспортные суда. Отсутствие высокотарифной грузовой базы делает практически невозможным их содержание на балансе акционерных обществ. Эти специалисты также считают, что развитие экономики арктической зоны, увеличение грузопотока и потенциального транзита должны опираться на высокоорганизованную структуру, такую, например, как Российская корпорация по эксплуатации и развитию Северного морского пути.

О необходимости создания такой корпорации было заявлено в решении Комиссии по оперативным вопросам правительства РФ в октябре 1999 г. В нее должны войти и созданная вместо Госкомсевера правительственная структура, обеспечивающая северный завоз, и Администрация Севморпути, осуществляющая руководство морскими операциями, обеспечение их связью, гидрометеорологической, и гидрографической информацией и ледовой разведкой¹⁶.

Северный морской путь – международная транспортная магистраль

1 июля 1991 г. правительство Советского Союза официально открыло Северный морской путь для международного судоходства¹⁷.

¹⁵ Fairplay International Shipping Weekly. 1999. December 9. P. 23.

¹⁶ Океан и бизнес. 2000. № 8. С. 6–8.

¹⁷ BIMCO Bulletin. 2000. № 1. P. 25–30.

На проходившей в мае 1998 г. в Санкт-Петербурге международной конференции «Euro-Asian Transport» Северный морской путь был определен как независимый Европейско-Азиатский Арктический транспортный коридор (Euro-Asian Arctic transport corridor).

Министерство экономического развития РФ выделило в проекте «Программы социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу (до 2004 г.)» Северный морской путь как приоритетный объект государственной поддержки в Арктике¹⁸. Обеспечение морской деятельности в Арктике отнесено и к основным задачам созданной недавно Морской коллегии, возглавляемой председателем правительства М. Касьяновым¹⁹.

С целью восстановления и развития Северного морского пути как национальной транспортной системы в июне 2001 г. в России создано «Некоммерческое партнерство по координации использования Северного морского пути». Его членами стали большинство субъектов Российской Федерации, прилегающих к Севморпути, а также промышленные предприятия и организации, которые в своей деятельности могли бы использовать арктический транспортный путь.

Чтобы обеспечить плавание по Северному морскому пути отечественных и иностранных судов, сделано уже немало. Прежде всего, это касается навигационного обслуживания. По словам Александра Ушакова, заместителя начальника Администрации Севморпути²⁰, последнее включает 12 береговых навигационных станций дифференциальной системы «GLONASS», позволяющих определять место судна с точностью до 10 м. Четыре такие станции уже действуют в Западной части Арктики, остальные восемь будут оборудованы в ближайшие годы в Восточном секторе. Издано 90 двуязычных (русский и английский языки) навигационных карт для транзитного плавания на наиболее важных участках трассы. Опубликовано на английском языке «Наставле-

¹⁸ SeaNews. 27.06.2001 (Интернет).

¹⁹ SeaNews. 11.09.2001 (Интернет).

²⁰ Fairplay International Shipping Weekly. 1999. December 9. P. 24.

ние для плавания по Северному морскому пути». Действуют спутниковые системы связи и информации (однако средняя часть трассы пока не охвачена спутниковыми системами). Электронными навигационными картами охвачена большая часть Севморпути. Пересматривается структура тарифов.

Все оперативные вопросы при плавании Северным морским путем решаются штабами морских арктических операций Западного и Восточного секторов Арктики²¹. Представители штаба определяют для каждого транспортного судна, направляющегося в Арктику, маршрут следования, назначают время и место начала ледокольной проводки, вид лоцманского обеспечения.

Правительство РФ распоряжением от 10 сентября 2001 г. утвердило перечень арктических портов и пунктов, открытых для захода грузовых судов под иностранным флагом. Перечень включает около 50 названий (преимущественно в Западном секторе Арктики). Федеральной пограничной службе и Государственному таможенному комитету поручено обеспечить осуществление пограничного и таможенного контроля грузовых судов в установленных пунктах пропуска через государственную границу РФ, а Министерству обороны – обеспечить в установленном порядке морских лоцманов и инженеров-гидрографов необходимыми для проводки этих судов морскими картами и пособиями²².

Но пограничные и таможенные формальности и раньше не были проблемой для судов. Российские суда, загрузившие экспортные грузы в одном из портов по трассе Севморпути, заходят в Мурманск на Западе или в бухту Providenia на Востоке, где осуществляется их таможенное оформление²³.

В случае аварии иностранные суда могут запросить у руководства Администрации Севморпути разрешение на заход в любой порт. По согласованию с местными морскими и военными властями такое разрешение будет дано.

²¹ BIMCO Bulletin. 2000. № 1. P. 25–30.

²² SeaNews. 11.09.2001 (Интернет).

²³ Fairplay International Shipping Weekly. 1999. December 9. P. 25.

Возобновились и сквозные рейсы по всей трассе Северного морского пути. В навигацию 2001 г. такие рейсы совершили мурманские теплоходы «Виктор Ткачев», доставивший трубы большого диаметра из портов Японии в Дудинку, и «Капитан Назарьев» с грузами из Филиппин и Китая. Считают, что за счет сокращения на 8 суток (по сравнению с южным морским путем) продолжительности рейса, отсутствия необходимости оплачивать проход по Суэцкому каналу было сэкономлено около 500 тыс. дол. за каждый рейс²⁴.

Конечно, для превращения Северного морского пути в постоянно действующую международную магистраль еще много нужно сделать. Пока интерес к нему ограничивается в основном разработками нефтегазовых и рудных месторождений в арктических районах России.

Но пройдет некоторое время, и в мировой транспортной системе будут использованы резервы сокращения транспортных расходов за счет увеличения размеров морских судов и развития сухопутных транспортных коридоров. И станет очевидной эффективность инвестиций в развитие транзитного судоходства по Северному морскому пути, который позволяет значительно сократить дальность и время транспортировки грузов. Как считает генеральный директор ЦНИИМФ В. И. Пересыпкин, XXI век станет веком Северного морского пути, круглогодичное плавание по которому будет во благо не только России, но и всему мировому сообществу²⁵.

²⁴ SeaNews. 30.08.2001 (Интернет).

²⁵ BIMCO Bulletin. 2001. № 1. P. 22–25.

С 2002 г. в России законодательно вводится налоговый учет. В статье детально рассмотрены особенности финансового, управленческого и налогового учета. Но она будет полезна не только бухгалтерам. Ее изучение поможет руководителям организаций, директорам по финансам, менеджерам выработать учетную политику, которая позволит минимизировать налогообложение, эффективно определить стратегию предприятия.

ФИНАНСОВЫЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Г. Н. БУКИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Финансовый учет

В современных условиях, когда организациям дана самостоятельность в разработке производственных программ, планов производственного и социального развития, в определении стратегии в области ценовой политики, существенно возрастает ответственность руководителей за принимаемые управленческие решения. Для выработки эффективных и оперативных решений управляющим нужна достоверная информация о производственном и финансовом положении организации. Решением второй части этой задачи и занимается бухгалтерская служба.

В самом общем виде бухгалтерский учет – это информационная система, которая измеряет, обрабатывает и передает финан-

© ЭКО 2001 г.



совые данные. Говоря о любой системе, в первую очередь следует определить, что ею измеряется. Бухгалтерский учет связан с измерением влияния (в денежном выражении) хозяйственных операций на конкретные хозяйственные единицы – организации. Объектом измерения в бухгалтерском учете являются хозяйственные операции.

По определению Американской ассоциации бухгалтеров, бухгалтерский учет – это процесс идентификации информации, исчисления и оценки показателей и представления данных пользователям информации для выработки, обоснования и принятия решений. Другими словами, бухгалтерский учет призван обеспечить определенных лиц информацией, необходимой для принятия правильных решений.

В условиях рыночной экономики значительно усложнился процесс управления организацией. Следовательно, усложняются и задачи, стоящие перед системой бухгалтерского учета. Появляется управленческий учет как самостоятельное направление бухгалтерской деятельности. Весь бухгалтерский учет делится на финансовый и управленческий. Такое деление в странах с развитой рыночной экономикой (США, Англия и др.) появилось в начале 50-х годов. На выходе бухгалтерской информационной системы формируются отчеты для:

- 1) внешних пользователей бухгалтерской информации;
- 2) целей периодического планирования и контроля;
- 3) принятия решений в нестандартных ситуациях и при выборе политики организации.

Прерогативой финансового учета является составление отчетов первой группы (внешних отчетов).

При этом внешними пользователями бухгалтерской информации могут быть владельцы акций и кредиторы (настоящие и потенциальные), поставщики, покупатели, представители налоговых служб.

Держатели акций стремятся иметь сведения о стоимости их капиталовложений и о том, какая прибыль извлекается из акций. Кредиторы и владельцы ссудного капитала нуждаются в информации о способности той или иной фирмы выполнить взятые на себя финансовые обязательства. Такие государственные организации, как Госкомстат России, Министерство по налогам и сборам, также собирают бухгалтерскую информацию и при этом уделяют внимание детализированным данным о доходах и расходах организации, о декларируемой прибыли, исчисляемых налогах, об объемах капиталовложений, имущества и т. д.

Помимо управленческого персонала (совета директоров, менеджеров разного уровня) к заинтересованным внутренним пользователям финансовой отчетности относятся наемные работники организации, которые хотят знать о возможностях предприятия в области повышения заработной платы, социальных гарантий и т. д.

Финансовый учет в России для целей функционирования организации в условиях рыночной экономики начал формироваться с начала 90-х годов: в 1991 г. были приняты Новый план счетов, Положение о бухгалтерском учете, с 1996 г. действует закон «О бухгалтерском учете», разрабатываются и совершенствуются положения (стандарты) по бухгалтерскому учету.

Правительство и Министерство финансов РФ регламентируют порядок ведения такого учета и составления отчетности всеми организациями. В каждой организации в соответствии с законом «О бухгалтерском учете в РФ» (№ 129 ФЗ от 21.11.96 г.) и Положением об учетной политике организации (ПБУ № 1/98) (приказ МФ РФ от 09.12.98 г. № 60-н) должен быть утвержден приказ руководителя об учетной политике, в котором отражаются основные методологические моменты ведения учета, документооборот, порядок проведения инвентаризации, рабочий план счетов, перечень регистров и т. п.

При составлении отчетов для внешних пользователей в системе финансового учета бухгалтер обязан руководствоваться действующими нормативными актами. Однако принципы, заложенные в них, не всегда способствуют отражению дел в организации, что приводит к искажению реального финансового состояния.

Так, в соответствии со ст. 8 закона «О бухгалтерском учете в РФ» бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций ведется в валюте РФ – в рублях. При падении курса рубля это занижает реальную стоимость активов и искажает информацию о финансовом состоянии организации, поскольку статьи баланса с учетом индекса инфляции не корректируются, как это практикуется в странах с развитой рыночной экономикой.

В соответствии с той же статьей бухгалтерский учет по валютным счетам организаций и операциям в иностранной

валюте ведется на основании пересчета иностранной валюты по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции. Но в условиях нестабильности рубля это затрудняет восприятие руководителем финансовых показателей организации.

Законом «О бухгалтерском учете» и Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ (приказ МФ РФ от 29.07.98 г. № 34 с доп. и изм.) определен порядок начисления амортизации по основным средствам и малоценным и быстроизнашивающимся предметам (МБП). Однако утвержденные правительством нормы износа основных средств зачастую значительно ниже реальных.

Положением о составе затрат определен порядок корректировки производственных затрат организации с учетом утвержденных лимитов, норм и нормативов для целей налогообложения. К таким расходам относятся проценты по кредитам банков, представительские расходы, расходы на рекламу, на обучение и др. В мировой практике все выше-названные расходы принято относить на издержки. Российскому бухгалтеру, ведущему учет для целей исчисления налогов и для получения достоверной информации, приходится при расчете налогов постоянно просматривать статьи затрат, чтобы определить расходы, которые не могут быть включены в себестоимость продукции (работ, услуг) при налогообложении прибыли. Очевидно, что в этих сложных условиях с точки зрения налогового законодательства целесообразнее разделить учет на управленческий, финансовый и налоговый.

Управленческий учет

В российских организациях он находится, как правило, в зачаточном состоянии. В большинстве организаций учет ведется для целей исчисления налогов.

Современный управленческий учет можно определить как вид деятельности в рамках одной организации, который обеспечивает управленческий аппарат организации информацией, используемой для планирования собственного управления и контроля за деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, под-

готовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций. Управленческий учет является важным элементом системы управления организацией.

Управленческий учет – связующее звено между учетным процессом и управлением организацией. Предметом управленческого учета является производственная деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений. Хозяйственные операции, носящие исключительно финансовый характер (операции с ценными бумагами, продажа и покупка имущества, арендные и лизинговые операции и т. п.), выходят за рамки предмета управленческого учета.

Содержание отчетов может меняться в зависимости от их целевого назначения и должности администратора, для которого они предназначены. Например, анализ себестоимости изделия – с целью определения себестоимости продукции, цены; сметы – для планирования будущих операций; текущие оперативные отчеты центра ответственности (производственного участка, цеха) – для оценки результатов его работы; отчеты о понесенных затратах – для принятия краткосрочных решений; анализ сметы капитальных вложений – для целей долгосрочного планирования и т. д. Менеджеры нуждаются в информации, которая поможет им в принятии решений, контроле и регулировании управленческой деятельности, например, о ценах продаж, затратах на производство, спросе, конкурентоспособности, рентабельности товаров, выпускаемых организацией.

Объектами управленческого учета являются издержки (текущие и капитальные) организации и ее отдельных структурных подразделений – центров ответственности; внутреннее ценообразование, предполагающие использование трансфертных цен, бюджетирование и внутренняя отчетность.

Важнейшая функция управленческого учета – калькулирование. На базе выполненных расчетов в системе управленческого учета можно просчитать различные альтернативные варианты решения одной задачи, выбрать из них оптимальный и оперативно принимать эффективные управленческие решения.

В управленческом учете используются довольно разнообразные методы: элементы метода финансового учета (счета и двойная запись, инвентаризация и документация, балансовое обобщение и отчетность); индексный метод (применяемый в статистике); приемы экономического анализа (в частности, пофакторный анализ); математические методы (корреляции, линейного программирования и др.) и ЭВМ.

Все эти методы интегрируются в единую систему и используются в целях управления организацией. Можно обобщенно сказать, что методом управленческого учета является системный оперативный анализ.

В современной литературе часто отождествляются понятия «управленческий» и «производственный» учет, но с этим согласиться нельзя. Исторически производственный учет как самостоятельная информационная система об издержках производства является предшественником управленческого учета. Потребность в нем на промышленных предприятиях возникла еще в начале XX века в США.

Сегодня производственный учет также формирует информацию о производственных издержках, анализирует причины перерасхода по сравнению с предыдущими периодами, сметами-прогнозами, а также выявляет возможные резервы их экономии. Производственный учет должен ясно и детально отражать все процессы, связанные с производством и реализацией продукции и вести учет издержек по видам, местам их возникновения (подразделениям) и носителям (конкретным видам продукции, заказам, работам, услугам).

К информации управленческого учета предъявляются особые требования. Это – адресность, оперативность, достаточность, аналитичность, гибкость, полезность, достаточная экономичность, конфиденциальность.

Финансовый и управленческий учет тесно взаимосвязаны: в обеих системах рассматриваются одинаковые хозяйственные операции, действуют одни общепринятые принципы для обоих видов учета и оперативная информация.

Наряду с этим имеются и принципиальные различия (табл. 1).

Различия между финансовым и управленческим учетом

Область сравнения	Финансовый учет	Управленческий учет
Обязательность ведения учета	Обязательно в соответствии с законом «О бухгалтерском учете в РФ»	Не обязательно. Зависит от желания руководства организации
Цели ведения учета	Составление финансовых документов для внешних пользователей	Обеспечение внутрипроизводственного планирования, управления и контроля
Пользователи информации	Внешние пользователи: государство, налоговые органы, банки, биржи, поставщики, инвесторы и др.	Внутренние пользователи: управляющие различного уровня в организации
Методы ведения учета	Счета и двойная запись, инвентаризация, документация	Такие же, но система двойной записи необязательна
Свобода выбора	Основан на общепринятых принципах, которые регулируют запись, оценку, передачу информации, подготовку отчетности	Служит интересам фирмы. Не регламентируется законодательством. Любая информация, полезная для принятия решений. Основан на логике и опыте
Используемые измерения	Денежное выражение (в России – в рублях)	Как денежные, так и неденежные измерители, в том числе натуральные
Группировка затрат	По экономическим элементам: – материальные затраты; – затраты на оплату труда; – отчисления на социальные нужды; – амортизационные отчисления; – прочие затраты. Что затрачено на производство в отчетном периоде?	По носителям затрат в разделе статей калькуляции. Где и на что израсходованы средства?
Основной объект учета	Организация как единое целое	Центры ответственности – структурные подразделения организации
Периодичность составления отчетности	Устанавливается законодательно: за месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год	По мере необходимости: ежемесячно, еженедельно, ежедневно, немедленно. Состав, сроки и периодичность устанавливаются в организации

Область сравнения	Финансовый учет	Управленческий учет
Степень надежности информации	Документальное подтверждение обязательно, хотя оценки могут быть не абсолютно точными	Расчетный характер, иногда может быть приблизительной, важна оперативность
Степень открытости информации	Открыта к публикации и заверяется независимым аудитором	Не подлежат публикации, конфиденциальна
Привязка ко времени	Отражает финансовую историю организации, направлен в прошлое: «Как это было?»	Наряду с информацией «исторического» характера включает оценки и планы на будущее: «Как это должно быть?»
Базисная структура	Строится на известном капитальном уравнении: Актив = Собственный капитал + Внешние обязательства	Зависит от запросов пользователей информации
Связь с другими дисциплинами	Основан главным образом на собственном опыте	Тесно связан с микроэкономикой, финансами, экономическим анализом, математической статистикой и др.
Методика расчета финансовых результатов	Возможны две концепции: прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и их полной себестоимостью; прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции и ее производственной себестоимостью и периодическими расходами	Возможны не только обе эти концепции, но и иные. Так, в соответствии с системой «директ-костинг» рассчитывается показатель маржинального дохода

Исходя из вышеизложенного, становится очевидно, что управленческий учет включает в себя производственный учет (управление затратами, их анализ, планирование) и небольшую часть финансового учета, в части составления отчетов о затратах на производство продукции для внешних пользователей. Кроме того, в управленческом учете можно выделить такие важнейшие направления, как логистика (снабженческая, сбытовая, производственная), бюджетиро-

вание, управление инвестициями и др. В составе финансового учета особая роль отводится налоговому учету.

Налоговый учет

С 2002 г. в России законодательно вводится налоговый учет Федеральным законом РФ от 06.08.01 № 110-ФЗ. Однако еще с 1995 г. постановлением правительства РФ от 01.07.95 № 661 «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат...» началось разделение учета в РФ на финансовый и налоговый. Это касалось в основном исчисления затрат: ряд расходов организации при исчислении налогооблагаемой прибыли не должен превышать установленных нормативов (расходы на командировки, обучение, страхование, рекламу и др.), однако в бухгалтерском учете они должны отражаться по фактическим данным. Поэтому при составлении налоговой отчетности приходится корректировать данные бухгалтерского учета. Чтобы избежать этого, во многих организациях учет изначально стараются вести в целях налогообложения, чем фактически искажается бухгалтерская отчетность, особенно отчет о финансовых результатах.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ (ч. II, гл. 25) с 2002 г. налогоплательщики должны вести особый порядок учета и группировки объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения, который отличается от порядка и правил бухгалтерского учета, и по итогам каждого отчетного (налогового) периода исчислять налоговую базу по каждому налогу.

Налоговый учет определен Законом (ст. 313) как «система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в установленном Кодексом порядке».

Целью налогового учета является формирование полной и достоверной информации о порядке учета хозяйственных операций для целей налогообложения, а также обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налогов.

Методика ведения налогового учета должна быть отражена в специальном разделе учетной политики организации. Например, для налогового учета прибыли в учетной политике должны быть отражены порядок формирования суммы доходов и расходов, порядок определения расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем (налоговом) периоде, сумма остатков расходов (убытков), подлежащих отнесению на расходы в следующих налоговых периодах, порядок формирования сумм, создающих резервы, а также сумма задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Данные налогового учета должны быть подтверждены первичными документами, аналитическими регистрами налогового учета, расчетами налоговой базы. Содержание налогового учета является налоговой тайной. **Каждая организация самостоятельно формирует и утверждает порядок ведения налогового учета**, исходя из своих потребностей, специфики деятельности и законодательства о налогах, т. е. Налогового кодекса РФ. Перечень учетных регистров и порядок отражения данных в них отражаются в приложении к учетной политике.

Налоговым кодексом РФ (гл. 25) установлен порядок ведения налогового учета при исчислении прибыли для целей налогообложения (ст. 315) и определен перечень доходов и расходов, учитываемых при этом.

Налоговая база по налогу на прибыль определяется нарастающим итогом с начала года из периода в период.

Сумма доходов и расходов в каждом отчетном периоде должна исчисляться отдельно от реализации товаров (работ, услуг), собственного имущества, ценных бумаг, покупных товаров, финансовых инструментов, основных средств, товаров (работ, услуг), обслуживающих производств и хозяйств. Прибыль (убыток) от реализации определяется как разница между доходами и расходами от реализации, вне-реализационными доходами и расходами. Цены реализуемых товаров определяются Налоговым кодексом (гл. 39).

Важным моментом является следующий: все организации с января 2002 г. (за исключением имевших оборот

менее 1 млн руб. в среднем за каждый из четырех предшествующих кварталов) обязаны применять метод начислений при определении момента признания доходов и расходов для исчисления налога на прибыль, при котором доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от поступления денежных средств (доходы от реализации – в день отгрузки, передачи товаров); расходы также признаются независимо от фактической оплаты денежных средств. Организации обязаны будут по состоянию на 1 января 2002 г. исчислить отдельно налоговую базу, связанную с корректировкой доходов и расходов при переходе на метод начислений, и уплатить с нее налог равными долями в течение 2002 г. (переходные положения Кодексом предусмотрены).

Кассовый метод смогут использовать только те, у кого сумма выручки от реализации в предыдущие четыре квартала в среднем не превышала 1 млн руб. Кассовым методом в настоящий момент (до 01.01.2002 г.) исчисляют выручку большинство организаций. При этом методе доходы признаются по мере поступления денежных средств в кассу или на расчетный счет, а расходы признаются только после их фактической оплаты.

В настоящей же момент происходит следующее: большинство организаций признают доходы в периоде по оплате, а расходы – как придется, и оплаченные, и не оплаченные, но фактически произведенные в периоде и документально подтвержденные.

Приятным нововведением для налогоплательщиков явилась возможность переносить убытки: с 2002 г. можно уменьшать налоговую базу на сумму убытка (или ее часть), полученную в предыдущем налоговом периоде, и погашать ее 10 лет. Некоторые особенности такого переноса предусмотрены для убытков по ценным бумагам и другим финансовым инструментам. Организации, определяющие выручку от реализации продукции и расходы по методу начисления в течение отчетного периода, обязаны подразделять расходы на прямые и косвенные.

К прямым расходам относятся:

– материальные расходы (на приобретение сырья, материалов, используемых в производстве, товаров, запасных частей, инструментов, инвентаря, комплектующих, топлива, воды, электроэнергии, выполнение работ, оказание услуг, и т. п.);

– расходы на оплату труда (начисления работникам в денежной и натуральной формах, надбавки, премии и т. п., а также суммы страховых выплат работодателями);

– амортизационные отчисления, определяемые в соответствии с порядком, установленным Налоговым кодексом.

К косвенным относятся все иные суммы расходов, осуществляемые организациями в течение отчетного (налогового) периода.

Следует отметить, что в Налоговом кодексе (ч. II, гл. 25) установлен перечень расходов, относимых к перечисленным выше группам расходов, которые можно принимать при исчислении налогооблагаемой прибыли. Перечень расходов, учитываемых для исчисления прибыли в финансовом учете, несколько иной и определяется ПБУ 10/1999 «Расходы организации» (приказ МФ РФ от 06.05.99 № 33н с доп. и изм.). Новым в отнесении расходов являются принципы обоснованности расходов: расходами признаются обоснованные затраты (экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме) и документально подтвержденные (затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ).

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В гл. 25 НК РФ содержится перечень расходов, учитываемых для целей налогообложения прибыли, однако он не является закрытым.

Изменены правила признания следующих видов расходов:

- амортизация;
- проценты по долговым обязательствам;

- убытки от реализации имущества подлежат вычету равными долями в течение остаточного срока службы имущества.

Значительные новшества вводятся по налоговому учету основных средств.

Порядок признания в целях налогообложения расходов на амортизацию несколько иной по сравнению с финансовым учетом.

В Налоговом кодексе дается четкое определение амортизируемого имущества (ст. 256). Амортизируемыми признаются имущество, результаты интеллектуальной собственности, которые находятся у организации на праве собственности и используются ею для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

Амортизация не начисляется на землю и иные объекты природопользования (вода, недра и др.), а также на материально-производственные запасы, товары, ценные бумаги, на объекты основных средств, переданных (полученных) по договорам в безвозмездное пользование, переведенным на консервацию, реконструкцию, модернизацию на срок более 12 месяцев, на объекты внешнего благоустройства, продуктивный скот, приобретенные издания, имущество бюджетных и некоммерческих организаций, а также имущество, первоначальная стоимость которого составляет до 10 тыс. руб. включительно.

В соответствии с Налоговым кодексом амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объектов основных средств, поэтому дается четкое определение основных средств – это часть имущества со сроком полезного использования более 12 месяцев, применяемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (работ, услуг) или для управления организацией; а также первоначальной стоимости – это сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования (ст. 257).

К амортизируемому имуществу относятся также и нематериальные активы. При определении критериев отнесения

объектов к основным средствам и нематериальным активам НК РФ придерживается тех же требований, что и положения по бухгалтерскому учету (ПБУ6/01 и ПБУ14/2000 «Учет основных средств» и «Учет нематериальных активов»). Однако порядок начисления амортизации иной.

В налоговом учете все амортизируемое имущество распределяется по амортизируемым группам в соответствии со сроком его полезного использования, который определяется налогоплательщиком самостоятельно при вводе его в эксплуатацию. По нематериальным активам срок полезного использования устанавливается исходя из срока действия патента, свидетельства и т. п. Если его невозможно определить, то он устанавливается на 10 лет, но не более срока деятельности организации (отметим, что в бухгалтерском учете подобный срок устанавливается на 20 лет (ПБУ 14/2000)). Всего выделено 10 групп амортизируемого имущества (табл. 2).

Таблица 2

Амортизационные группы имущества

Группа	Срок полезного использования имущества
1	От 1 года до 2 лет
2	Свыше 2 лет до 3 лет
3	Свыше 3 лет до 5 лет
4	Свыше 5 лет до 7 лет
5	Свыше 7 лет до 10 лет
6	Свыше 10 лет до 15 лет
7	Свыше 15 лет до 20 лет
8	Свыше 20 лет до 25 лет
9	Свыше 25 лет до 30 лет
10	Свыше 30 лет

Однако следует отметить, что классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, определяется правительством РФ. Пока такой классификации нет. Напомним, что до 2002 г. классификация основных средств на группы в целях начисления амортизации при начисле-

нии затрат и прибыли для налогообложения, сроки полезного их использования в виде годовых норм амортизации определены постановлением правительства от 22.10.90 г. № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР».

Если же основные средства приобретены до вступления в действие гл. 25 Налогового кодекса, то они включаются в соответствующую амортизационную группу по восстановительной стоимости, если организация приняла решение о начислении амортизации линейным методом, и по остаточной стоимости – если амортизация начисляется нелинейным методом.

В налоговом учете разрешены два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный. Отметим, что по методологии бухгалтерского учета в соответствии с ПБУ 6/2001 организации имеют право устанавливать один из четырех способов начисления амортизации по отдельным группам основных средств: это линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционально сумме чисел лет срока полезного использования и способ списания стоимости пропорционального объему продукции (работ).

Амортизация начисляется ежемесячно отдельно по каждому объекту основных средств, в соответствии с выбранным методом.

При применении **линейного метода** сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определяемой по формуле:

$$K = (1/n) \cdot 100\%,$$

где K – месячная норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта;

n – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах.

При применении **нелинейного метода** сумма начисления амортизации за один месяц определяется как произве-

дение остаточной стоимости объекта и нормы амортизации по следующей формуле:

$$K = (2/p) \cdot 100\%,$$

где K – месячная норма амортизации в процентах к остаточной стоимости объекта;

p – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах.

При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигает 20% от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

1) остаточная стоимость амортизируемого объекта в целях начисления амортизации фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;

2) сумма начисленной амортизации за один месяц в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.

Для некоторых объектов основных средств Налоговый кодекс предусматривает механизм ускоренной амортизации:

- ✓ если объекты основных средств используются для работы в условиях агрессивной среды, повышенной сменности, то к основной норме можно применять специальный коэффициент ускорения, но не выше 2;
- ✓ для основных средств, которые являются предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), разрешается применять коэффициент ускорения, но не выше 3 (лизингодатели и лизингополучатели, заключившие договоры лизинга до 01.01.2002 г., вправе начислять амортизацию лизингового имущества в соответствии с методом и нормами, существовавшими на момент передачи (получения) имущества, и специальным коэффициентом не выше 3, применяемым для этих объектов в соответствии с договором лизинга).

По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно не более 300 тыс. руб. и 400 тыс. руб., основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.

Допускается начисление амортизации по нормам ниже (но не выше) установленных в ст. 259 Налогового кодекса по решению руководителя организации, но это должно быть отражено в учетной политике, так же как и применяемые методы начисления амортизации по объектам основных средств.

В случае приобретения организацией основных средств, бывших в эксплуатации, и принятии решения о начислении амортизации линейным методом, норма амортизации по таким объектам определяется с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) эксплуатации данного объекта предыдущими собственниками.

В налоговом учете особым образом признаются расходы на ремонт основных средств (ст. 260 НК РФ). Они учитываются в составе прочих расходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором были осуществлены, следующим образом:

- ✓ в размере фактических затрат – организациями промышленности, агропромышленного комплекса, лесного хозяйства, транспорта, связи, строительства, геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической служб, жилищно-коммунального хозяйства;
- ✓ в размере, не превышающем 10% первоначальной (восстановительной) стоимости амортизируемых основных средств, – прочими организациями.

Если же у прочих организаций расходы на ремонт превысили 10% от первоначальной стоимости объектов в конкретном отчетном периоде, то они учитываются в составе прочих расходов следующим образом:

- равномерно в течение пяти лет – при ремонте основных средств, включенных в состав 4–10-й амортизационных групп;
- при ремонте основных средств, включенных в состав 1–3-й групп, – равномерно в течение срока полезного использования объекта.

До 2002 г. организациям разрешалось все расходы на ремонт списывать на затраты отчетного периода в сумме фактических, однако можно было сделать это и в течение нескольких отчетных периодов, в зависимости от варианта учетной политики.

Особенности отражения в налоговом учете процентов по полученным заемным средствами

В целях налогового учета под заемными средствами, или долговыми обязательствами, понимаются кредиты, договорные и коммерческие кредиты, займы и иные заимствования, независимо от формы и оформления.

При этом расходом организации признаются проценты, начисленные по долговым обязательствам любого вида. Однако размер начисленных процентов не должен отклоняться более чем на 20% в сторону повышения или понижения от среднего уровня процентов, начисленного в том же квартале в той же валюте и на те же сроки.

При отсутствии долговых обязательств, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях, предельная величина процентов, предполагаемых расходов, принимается равной ставке рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза – по рублевым обязательствам и на 15% – по кредитам в иностранной валюте.

Особый порядок определения предельного размера процентов, подлежащих включению в состав расходов, предусмотрен для российских организаций по займам, предоставленным иностранными организациями (ст. 269), являющихся взаимозависимыми лицами (иностранная организация владеет прямо или косвенно более чем 20% уставного (складочного) капитала российской организации). В этом случае организация обязана исчислять на последний день каждого отчетного (налогового) периода предельную величину признаваемых расходом процентов путем деления величины процентов, начисленных организацией в каждом отчетном периоде, на величину коэффициента капитализации, рассчитываемого следующим образом: величина соответствующей непогашенной задолженности делится на величину собственного капитала, соответствующую доле прямого или косвенного участия этой иностранной организации в уставном (складочном) капитале российской организации, и полученный результат делится на 3 (для кредитных организаций и организаций, занимающихся ли-

зинговой деятельностью, – на 12,5). В состав расходов включаются проценты, исчисленные указанным способом, но не более фактически начисленных.

Положительная разница между начисленными процентами и предельными процентами в последнем случае приравнивается в целях налогообложения к дивидендам и облагается соответствующим образом (ст. 284).

Однако указанные правила не применяются, если непогашенная задолженность не является контролируемой, т. е. лица не взаимозависимые.

Кроме того, допускается вычет из налогооблагаемой базы следующих видов капитализируемых расходов:

- ◆ расходы на освоение природных ресурсов (включаются в состав прочих расходов в течение пяти лет);
- ◆ расходы на научные исследования и опытно-конструкторские работы (включаются в состав прочих расходов в течение трех лет);
- ◆ отчисления в резерв по сомнительным долгам (не учитываются при применении кассового метода признания доходов и расходов);
- ◆ отчисления в резерв по гарантийному обслуживанию и гарантийному ремонту;
- ◆ расходы на обязательное и добровольное страхование.

По-прежнему некоторые статьи расходов принимаются для целей налогового учета в пределах нормативов, устанавливаемых правительством РФ:

- ◆ суммы выплачиваемых подъемных;
- ◆ компенсация за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей;
- ◆ суточные и (или) полевое довольствие;
- ◆ плата государственному и (или) частному нотариусу за нотариальное оформление.

По некоторым статьям расходов нормативы устанавливаются Налоговым кодексом (ст. 264):

- ◆ представительские расходы могут включаться в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4% от расходов организации на оплату труда за отчетный (налоговый период);
- ◆ расходы на замену забракованных экземпляров периодических печатных изданий (не более 7% стоимости тиража

соответствующего номера периодического печатного издания и не более 10% в случае нереализованной морально устаревшей книжной продукции и средств массовой информации).

Налоговым кодексом сняты ограничения на расходы на рекламу, однако расходы на приобретение призов, вручаемых победителям розыгрышей во время проведения массовых рекламных кампаний, для целей налогообложения принимаются в размере, не превышающем 1% выручки от реализации.

Налоговый и финансовый учет

Перечень внереализационных расходов, учитываемых при исчислении налогооблагаемой прибыли, значительно расширен, конкретизированы некоторые виды расходов (по операциям с ценными бумагами, курсовые разницы и др.), он может быть дополнен другими обоснованными расходами (ст. 265).

Наряду с этим в ст. 270 установлен довольно обширный перечень расходов организаций, которые не могут быть учтены в целях исчисления налогооблагаемой прибыли.

Отметим некоторые общие черты финансового и налогового учета:

1) обязательность ведения: для финансового учета определена Законом о бухгалтерском учете, налогового – Налоговым кодексом РФ (гл. 25);

2) используемые измерители – денежное выражение (рубли);

3) объект учета – организация в целом;

4) периодичность составления и предоставления отчетности;

5) обязательное документальное подтверждение всех хозяйственных операций;

6) «исторический» характер, т. е. отражаются результаты отчетных (прошлых) периодов;

7) ведется учет доходов, расходов, исчисляется прибыль (финансовый результат деятельности организации), хотя методика, способы разные;

8) пользователи информации как внутренние так и внешние.

Некоторые отличия финансового учета от налогового приведены в табл. 3.

Таблица 3

Основные различия и сходство между финансовым и налоговым учетом

Область сравнения	Финансовый учет	Налоговый учет
Обязательность ведения учета	Обязательно в соответствии с законом «О бухгалтерском учете»	Обязательно в соответствии с Налоговым кодексом (НК) РФ (гл. 25)
Цели ведения учета	Составление финансовой отчетности и финансовых документов для внешних органов	Составление налоговой отчетности, формирование полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей о правильности, полноте и своевременности исчисления и уплаты налогов
Пользователи информации	Внешние (государство, МНС и др.) и частично внутренние (менеджеры разного уровня)	Налоговые органы и другие внешние пользователи; внутренние управляющие, финансовые органы
Методы ведения учета	Счета, двойная запись, инвентаризация, документация	Те же, но возможны и другие, на усмотрение организации и МНС
Периодичность составления	Установлена законодательно: месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев, год	Устанавливается НК РФ: квартал, полугодие, 9 месяцев, год и чаще по некоторым налогам
Методика расчета финансовых результатов	Возможны две концепции: 1) прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и их полной себестоимостью; 2) прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и ее производственной себестоимостью и периодическими расходами	Прибыль рассчитывается в соответствии со ст. 315 НК РФ как разница между выручкой от реализации продукции, ценных бумаг и др. и суммой расходов. Обязательно разделение – от каких видов деятельности, источников получена прибыль. Учитываются отдельно внереализационные доходы и расходы

Область сравнения	Финансовый учет	Налоговый учет
Момент признания доходов	Метод начисления, т. е. по отгрузке продукции, оказании услуг, выполнении работ. Кассовый метод разрешается только малым предприятиям (приказ МФ РФ от 21.12.98 г. № 64н).	Метод начисления, т. е. по отгрузке (ст. 271 НК). Кассовый метод разрешается только тем организациям, у которых сумма выручки от реализации за предыдущие 4 квартала не превысила в среднем 1 млн руб. за каждый квартал
Момент признания расходов	Метод начисления, т. е. в соответствии с доходами. При кассовом методе принимаются только оплаченные расходы, относящиеся к соответствующим доходам периода	Порядок признания расходов при методе начисления устанавливается ст. 272 НК РФ. При кассовом методе – только оплаченные расходы, в соответствии с доходами (ст. 273 НК РФ).
Классификация расходов в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности организации	Установлено ПБУ 10/1999. Расходы подразделяются на – расходы по обычным видам деятельности; – внереализационные	Определено ст. 252 НК РФ. Расходы подразделяются на – связанные с производством и реализацией; – внереализационные
Группировка расходов на производство и реализацию	По элементам: – материальные затраты; – затраты на оплату труда; – отчисления на социальные нужды; – амортизация; – прочие затраты	По элементам: – материальные расходы; – расходы на оплату труда; – суммы начисленной амортизации; – прочие расходы.

Область сравнения	Финансовый учет	Налоговый учет
Состав расходов, связанных с производством и реализацией	Расходы по обычным видам деятельности подразделяются на – связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и др. МПЗ; – возникающие непосредственно в процессе переработки МПЗ для целей производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также продажи товаров	Расходы, связанные с производством и реализацией продукции, определены ст. 253 НК РФ: 1) связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав); 2) на содержание, ремонт, эксплуатацию, техническое обслуживание основных средств и иного имущества; 3) на освоение природных ресурсов; 4) на НИОКР 5) на обязательное и добровольное страхование; 6) прочие, связанные с производством и реализацией
Особый порядок классификации расходов на производство и реализацию при методе начисления	Не предусмотрен	Расходы подразделяются на 1) прямые, включающие: – материальные расходы; – расходы на оплату труда; – амортизацию по основным средствам, используемым непосредственно в производстве; 2) косвенные – все иные суммы расходов отчетного периода
Классификация амортизируемого имущества	Основные средства классифицируются по а) назначению (производственные и непроизводственные); б) по видам (ПБУ 6/2001) в) по принадлежности (собственные и арендованные) и др. способам. Нематериальные активы: – объекты интеллектуальной собственности; – исключительные авторские права, патенты и др. (ПБУ 14/2000)	Устанавливается по группам в зависимости от срока полезного использования, причем перечень объектов, включаемых в определенные группы, устанавливается правительством РФ (ст. 258)

Область сравнения	Финансовый учет	Налоговый учет
Срок полезного использования амортизируемого имущества	Устанавливается организацией самостоятельно исходя из периода, в течение которого ожидается получать доход от использования объектов	Устанавливается НК РФ (ст. 258) по группам амортизируемого имущества (см. табл. 2)
Способы начисления амортизации основных средств	<p>Определены ПБУ 6/2001:</p> <ul style="list-style-type: none"> – линейный способ; – способ уменьшаемого остатка; – способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; – способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) 	<p>Определены ст. 259:</p> <ul style="list-style-type: none"> – линейный метод; – нелинейный метод. <p>В отношении некоторых объектов основных средств разрешается применять ускоренный метод</p>
Порядок определения одного из способов начисления амортизации	Один из способов начисления амортизации применяется по группе однородных объектов основных средств в течение всего срока его полезного использования	<p>Ст. 259 установлено, что организации должны применять линейный метод для начисления амортизации к зданиям, сооружениям передаточным устройствам, входящим в 8–10-ю амортизационные группы, независимо от ввода их в эксплуатацию.</p> <p>К остальным видам основных средств можно применять любой метод (либо линейный, либо нелинейный). Однако при линейном методе порядок начисления амортизации не меняется в течение всего периода использования, при нелинейном – могут вноситься изменения (п. 4 ст. 259)</p>

Область сравнения	Финансовый учет	Налоговый учет
Из состава амортизируемого имущества исключается	Имущество стоимостью до 2000 руб. за единицу	Имущество стоимостью до 10 тыс. руб. включительно за единицу
Расходы на ремонт основных средств	Включаются в состав расходов отчетного периода	Порядок отнесения к расходам отчетного периода установлен ст. 260
Расходы на модернизацию, реконструкцию	Увеличивают первоначальную стоимость объектов основных средств, не учитываемых в составе расходов	Относятся к расходам по приобретению и созданию основных средств и не учитываются в целях налогообложения в составе расходов периода
Способы начисления амортизации нематериальных активов	Определены ПБУ 14/2000: – линейный, – способ уменьшаемого остатка, – способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	Устанавливается ст. 258 НК – линейный; – нелинейный
Срок полезного использования нематериальных активов	Определяется организацией самостоятельно при принятии объекта на учет, исходя из срока действия патента, свидетельства и др., а также ожидаемого срока использования объекта. Если установить невозможно, то 20 лет (но не более срока деятельности организации)	Порядок определен п. 2 ст. 258: исходя из срока действия патента, свидетельства и др. в соответствии с законодательством РФ. Если установить невозможно, то 10 лет (но не более срока деятельности организации)
Убытки от реализации амортизируемого имущества	Относятся к операционным расходам отчетного периода	Относятся к расходам будущих периодов в аналитическом учете. Особый порядок включения в состав внереализационных расходов, учитываемых при формировании налоговой базы, установлен ст. 323 НК

Экономистам, бухгалтерам, финансистам, аналитикам организаций предстоит большая работа в преддверии 2002 г. по организации разных систем учета.

Конечно, можно пойти по пути наименьшего сопротивления, как это делают сейчас большинство организаций, – вести учет с ориентацией на налоговый. Но из приведенных в табл. 3 различий уже очевидно, что теперь так не получится. Поэтому главная задача в любой организации – это формирование такой учетной политики на 2002 г., в которой были бы отражены наиболее рациональные способы ведения как финансового, так и налогового учета, принимая во внимание конкретную специфику финансово-хозяйственной деятельности организации. При этом не следует забывать о минимизации налоговых платежей путем выбора наиболее рациональных способов ведения налогового учета и установления учетной политики организации.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Американский журнал «Forbes» регулярно публикует списки 400 самых богатых людей США. В него включают лиц, собственный капитал которых составляет не менее 415 млн дол. (в 2000 г. было 340 млн дол.).

В сентябрьском списке журнала – 121 миллиардер, в 2000 г. было 94, а в 1994 г. – 83 миллиардера. В числе самых богатых людей Соединенных Штатов мы видим такие известные личности, как президент «Microsoft» Билл Гейтс (18,5 млрд дол.), президент и исполнительный директор «Berkshire Hathaway» Уорнер Е. Баффет (15 млрд дол.), соучредитель «Microsoft» Пол Г. Аллен (7,5 млрд дол.), финансист Джон Ключе (7,2 млрд дол.), руководитель «Oracle Corp.» Лоуренс Дж. Эллисон (5,8 млрд дол.).

Любопытно, что треть из вошедших в составленный журналом «Форбс» список самых богатых людей Америки никогда не учились в колледже, а средняя величина собственного капитала 63 человек из этого списка, не имеющих диплома об окончании колледжа, больше средней величины собственного капитала лиц, получивших диплом об окончании колледжа.

В составленном «Forbes» списке больше всего жителей Калифорнии (81 чел.), за ней идут Нью-Йорк (50), Техас (29), Флорида (19) и Пенсильвания (17 чел.).

Источник: www.CNN.com/

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ,
кандидат экономических наук,
генеральный директор ОАО «Новосибирский оловянный
комбинат» (НОК)

Радикальные преобразования российской экономики, сопровождавшиеся либерализацией внешнеэкономической деятельности, привели к тому, что перед промышленными предприятиями встала проблема адаптации к новым условиям функционирования. Прошедшее после начала преобразований десятилетие позволяет сделать вывод о том, что успеха добились те предприятия, которые выработали свою стратегию действий.

Некоторые понятия стратегического менеджмента

Стратегическое управление – это процесс принятия и реализации стратегических управленческих решений. Поскольку они направлены на перспективные цели предприятия, на его будущее, то **характеризуются высоким уровнем риска**. В отличие от тактических решений множество альтернатив в этом случае не определено, и сама процедура формирования возможных **альтернативных решений** играет важную роль.

Стратегические решения **субъективны по своей природе**, заранее трудно оценить их последствия, которые имеют долговременный характер.

© ЭКО 2001 г.



Для стратегических решений большое значение имеет **качество решения, а не быстрота и своевременность его принятия**. Поскольку природа стратегических решений позволяет менеджерам не спешить с выбором, то существует опасность, что решения вообще не будут приняты, либо будут приняты как реакция на уже наступившие события (пассивная стратегия).

Стратегические решения **связаны со значительной неопределенностью**, поскольку находятся под воздействием внешних, не контролируемых предприятием факторов.

Поскольку стратегические решения носят инновационный характер, важно **принять меры, чтобы они не отторгались**. Это может быть обучение, убеждение, привлечение исполнителей к выработке таких решений.

К числу стратегических можно отнести решения по освоению новой продукции на предприятии, выходу на новые рынки сбыта, изменению технологии производства, реструктуризации управления, развитию интеграции с поставщиками и т. д. Так, решение о реструктуризации управления на Новосибирском оловянном комбинате является адекватной реакцией руководства на изменение внешней среды, оно позволило повысить конкурентоспособность комбината на рынке.

Стратегические решения должны приниматься на основе сопоставления имеющихся ресурсов предприятия, его потенциала роста с возможностями и угрозами внешней среды. Поэтому первым шагом в разработке стратегических решений является комплексный анализ внешней среды и деятельности предприятия, или SWOT-анализ.

Вторым этапом стратегического управления является **формирование альтернативных вариантов решения стратегических проблем, анализ и оценка этих вариантов с целью выбора наиболее приемлемого**. Данный этап предполагает организацию коллективной работы специалистов и менеджеров предприятия в самых разнообразных формах: это может быть мозговой штурм, работа в группах.

Заключительным этапом цикла стратегического управления является **реализация выбранной стратегии или**

стратегического решения, в процессе которой может происходить корректировка решений, принятых на предыдущем этапе. Этот этап является наиболее сложным в организационном плане, так как предполагает настройку структуры и системы управления, корпоративной культуры и стиля управления, а также развитие навыков и компетенции персонала в направлении реализации принятой стратегии¹.

Для успешной реализации стратегических решений необходимо, чтобы все работники предприятия поняли необходимость изменений и поддержали их. **Однако идейная поддержка должна быть организационно оформлена в виде политики, процедур и правил действий, системы показателей и бюджета распределения ресурсов и систематически организована в виде процесса включения стратегических решений в планы предприятия.**

Отметим, что при реализации стратегических решений необходимо обеспечить адаптивность предприятия к условиям внешней среды при эффективном текущем функционировании. Именно сбалансированность стратегических решений и операционной эффективности обеспечивает успех предприятия на конкурентном рынке.

Исследования 30 западных компаний, которые успешно функционируют на рынке на протяжении 75 лет, позволили выделить наиболее значимые факторы их успеха, которые, на мой взгляд, можно рассматривать как необходимые характеристики системы стратегического управления². Это способность:

- быстро усваивать информацию об изменениях на рынке;
- реагировать на рыночные изменения быстрее конкурентов;
- изменить самих себя.

Последняя характеристика является наиболее важной, так как свидетельствует о готовности компаний к инновациям, в том числе и организационного плана, связанным с изменением структуры и системы управления.

Практический опыт позволяет сделать ряд выводов о специфике организации стратегического управления на отечественных предприятиях.

¹ Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991. С. 178–180.

→ В стратегическом управлении важна роль первого руководителя, который должен организовать процесс разработки и реализации решений. Западные специалисты отмечают, что практически с любой преуспевающей компанией ассоциируется сильный лидер, обладающий ясным пониманием миссии компании, способный внушать уважение и заряжать своей энергией всех работников.

→ Стратегическое управление – это, скорее, искусство, к которому применимы лишь наиболее общие методические рекомендации, поэтому столь важны творческие способности руководителей и специалистов предприятия, умение наладить творческую коллективную работу, улучшать психологический климат, стиль руководства, развивать корпоративную культуру.

→ Стратегическое управление должно быть непрерывным, включая этапы реализации и контроля. Оно должно быть процедурно оформлено и встроено в систему тактического управления предприятием.

→ Часть стратегических проблем может быть решена в функциональных подразделениях предприятия, но существуют проблемы, для решения которых необходимо создавать специальные организационные структуры (возможно, временные), отвечающие за реализацию целевых программ.

→ Методическую помощь в процессе разработки стратегии предприятия могут оказать консультанты, однако никто, кроме специалистов предприятия, не может разработать стратегию его развития.

Специфика Новосибирского оловянного комбината

НОК – крупнейший в России производитель олова и широкой гаммы оловянных сплавов, припоев и баббитов. Предприятие специализируется на переработке оловосодержащего сырья с извлечением металлов-попутчиков (свинец, висмут, мышьяк, индий, медь, вольфрам, тантал, сурьма и

² Диксон П.Р. Управление маркетингом. М.: Бином, 1998. С. 39–40.

т. д.). Используемые у нас уникальные технологические процессы превосходят зарубежные аналоги и позволяют перерабатывать различные виды оловосодержащего сырья, производить цветные металлы высокой степени чистоты.

В марте 1996 г. олово Новосибирского оловянного комбината было зарегистрировано на Лондонской бирже металлов, что является признанием качества выпускаемой продукции, которое обеспечивается применением современных технологий и надежными методами анализа и контроля с использованием современного аналитического оборудования.

В настоящее время комбинат производит более 50 видов продукции, которые пользуются большим спросом на мировом рынке. Основные виды:

- олово различной степени чистоты, в том числе зарегистрированной на Лондонской бирже металлов марки «НОК-99,9, олово медистое»;
- оловянные порошки;
- припои на основе олова, свинца, сурьмы, висмута, индия в виде трубки, проволоки, прутка, цилиндров и чушек в зависимости от заказов потребителей;
- специальные виды припоев (серебросодержащие и т. д.), припойные порошки, припойная проволока с флюсом, легкоплавкие припои и сплавы;
- паяльные пасты с флюсом для пайки сталей и цветных металлов;
- баббиты на основе олова, свинца, меди и сурьмы;
- свинцовая продукция;
- висмут;
- галлий высокой чистоты;
- индий высокой чистоты.

Потребителями продукции комбината являются более 800 предприятий России, СНГ, Англии, Франции, США, Южной Кореи, Сингапура и других стран.

На комбинате действуют высокоэффективные природоохранные сооружения, которые обеспечивают улавливание пыли на 99,9% и стопроцентный водооборот. Комбинат прекратил сброс промышленных сточных вод.

Сильными сторонами комбината являются:

- отработанная классическая технологическая схема производства олова, а также технологии и оборудования для производства изделий из него (флюсов, порошков, паст);
- наличие технологических схем и оборудования по производству свинца и других чистых металлов;
- уникальные технологии очистки металлов возгонкой, вакуумной дистилляцией, центрифугированием, электролизом, кристаллизацией и другими методами;
- отработанные технологические процессы химико-металлургического обогащения;
- перспективные научно-технические разработки;
- возможность тиражирования технологий для других отраслей производства;
- наличие резервов производственных мощностей;
- развитая производственная инфраструктура (выработка электроэнергии, сжатого воздуха, пара, воды, наличие экологических установок и т. д.);
- развитая аналитическая база, позволяющая контролировать качество продукции;
- высококвалифицированный персонал;
- высокая репутация торговой марки НОК в стране и за рубежом;
- доступ к финансовым ресурсам.

Важная проблема и одновременно наша слабая сторона – сильная зависимость от поставок сырья. В условиях неблагоприятной тенденции снижения ежегодных поставок оловянных концентратов комбинат ведет активный поиск новых источников сырья. Организована переработка техногенных отходов – это отвалы самого комбината и отходы предприятий цветной и черной металлургии, предприятий ВПК, автотранспортных предприятий и т. д.

Активно ведутся маркетинговые исследования потенциальных источников сырья (отвалы и хвосты на оловодобывающих горно-обогатительных комбинатах), в частности начата переработка отвалов предприятий «Дальолово», «Хинганолово», Солнечного горно-обогатительного комбината. Однако снижение поставок оловянных концентратов и увеличение доли сложных полиметаллических отходов в структуре перерабатываемого сырья привели к росту издержек и снижению эффективности производства.

Следовательно, специфика внешних условий функционирования комбината – высокий спрос на его продукцию на мировом и внутреннем рынке при существенных сырьевых ограничениях.

При выработке направлений развития комбината мы учитывали также зрелый характер отрасли, в которой работает НОК. В методическом плане в зрелых отраслях перспективными могут оказаться стратегии расширения рынка за счет предложения модифицированного товара новым группам потребителей и стратегии низких издержек (высокой эффективности производства), которые могут быть реализованы в том числе и за счет вертикальной интеграции.

Важными направлениями развития в зрелых отраслях также являются:

- изменения в структуре управления предприятием;
- усиление финансового контроля путем разработки бюджетов и контроля их исполнения;
- активное проникновение на зарубежные рынки;
- улучшение качества выпускаемой продукции;
- развитие маркетинга;
- приобретение других предприятий (интеграция);
- государственная поддержка предприятий зрелой отрасли.

Многие из указанных направлений развития были реализованы на нашем комбинате. Так, неоднократно изменялась структура управления, реализованы технологические и организационные мероприятия по снижению издержек, комбинат активно продвигает свою продукцию на экспорт, большое внимание уделяется ее качеству, развивается маркетинг.

В рамках вертикальной интеграции комбинат оказывает финансовую и материальную поддержку горно-обогатительным комбинатам (ГОКом), чтобы снизить темпы стагнации подотрасли. При поддержке администрации Новосибирской области решаются вопросы развития оловодобывающего предприятия «Депутатсколово» в Якутии.

Организация стратегической работы

На 2001–2005 гг. были сформированы два важнейших направления развития комбината.

→ Создание вертикально интегрированной компании («от горы до металла»), обеспеченной собственным сырьем до 70% от потребляемого объема.

→ Увеличение выпуска высокотехнологичной продукции в 10 раз.

Для решения указанных задач разработаны конкретные предложения по каждому виду продуктов, технологий, которые предусматривают источники поставок сырья. Эти предложения отражены в «Основных положениях концепции технического развития ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» на 2000–2005 гг.».

При разработке стратегии развития комбината общие методы стратегического менеджмента были адаптированы применительно к особенностям непрерывного производства. Можно выделить два принципиальных момента в процессе адаптации.

→ Специфика организации SWOT-анализа. Мы считаем, что такой анализ должен проводиться последовательно по стадиям производственно-коммерческого цикла и по основным видам продукции с последующим обобщением полученной информации (рис. 1). В методическом плане такой подход позволяет, двигаясь от частного к общему, составить целостную картину сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз рынка.

SWOT-анализ выполняется по производственно-коммерческому циклу, то есть по фазам: «рынок – производство – подготовка производства».

→ Специфика формирования стратегических альтернатив. Она проявляется в следующем.

• **Использование групповой формы работы.** В формировании стратегических решений большую роль играет Технический совет комбината. На его совещаниях и семинарах широко используется групповое обсуждение и выработка решений по направлениям технического развития комбината. Например, в повестку дня Технического совещания был включен вопрос «Определение основных направлений работы комбината по расширению и поиску рынков

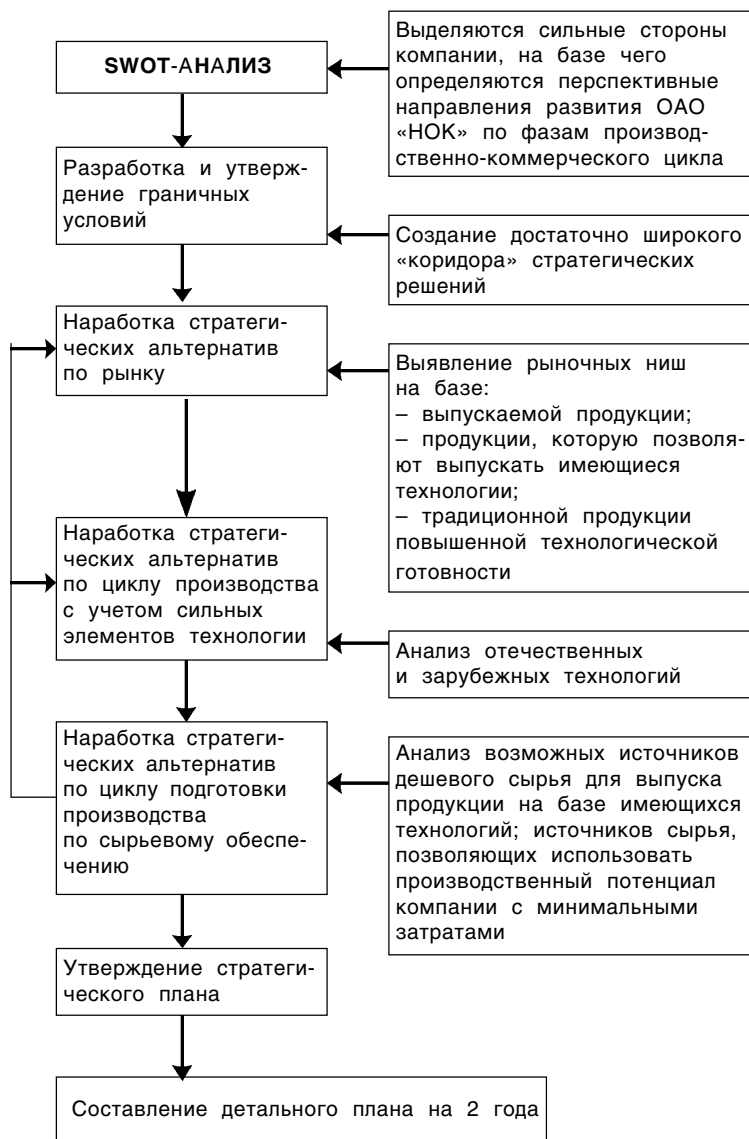


Рис. 1. Схема формирования стратегического плана ОАО «НОК»

сбыта товаров и услуг, разработка предложений по расширению продаж». Были заслушаны сообщения специалистов о тенденциях и перспективах развития технологий и рынков. По итогам работы в группах и совместного обсуждения выбраны перспективные направления, в частности, было предложено развивать производство редких и благородных металлов, висмута. При этом было решено подготовить и провести следующее заседание по этой теме с рассмотрением перспектив на более длительный срок и по номенклатуре преимущественно не чистых металлов, а их соединений.

• **Определение граничных условий (ограничений), которые необходимо учитывать при обсуждении возможных направлений развития комбината.** Такими условиями обычно являются срок окупаемости – не менее 3 лет, финансовые ограничения (не строить новые здания и другие капиталоемкие сооружения, максимальное использование существующего производственного технологического потенциала, наличие дешевых источников сырья и кадрового потенциала, занятие отечественных рыночных ниш (вместо импорта).

В целом **важнейшими ограничениями при формировании стратегических альтернатив развития комбината являются ресурсные ограничения и требования соответствия базовой специализации комбината, его ключевой компетенции.**

• **Формирование и оценка стратегических альтернатив по стадиям «сбыт – производство – сырье»**, при этом на каждой стадии возможны возвраты к предыдущим этапам. Так, при анализе сырьевой базы было выявлено наличие техногенных отходов, которые может перерабатывать комбинат. Это потребовало детального анализа производственно-технологических возможностей комбината, потенциальных рынков сбыта, естественно, при соответствующем экономическом обосновании данного направления работ.

Вот как принималось решение по выпуску свинцовой продукции. В 1998–1999 гг. внешние условия были благоприятные (вторичное свинцовое сырье было очень дешевое, низка стоимость энергоресурсов и технологических мате-

риалов). Но в июле 2000 г. выросли закупочные цены на сырье; стоимость электроэнергии увеличилась в 3 раза; выросли цены на многие технологические материалы. Было принято решение отказаться от выпуска свинцовой продукции как товара, оставив только чистый передел по выпуску свинцовой продукции для собственного производства припоев и для попутного извлечения висмута (последнее позволяет снизить себестоимость).

Такой подход позволил комбинату последовательно расширить сферы своей деятельности: до 1998 г. комбинат специализировался на производстве олова, затем к нему добавили переработку техногенных отходов, производство новых товаров (свинец, галлий, индий, висмут и т. д.). Важно отметить, что при этом обеспечивалась связь производств по технологическому потенциалу.

В свое время комбинат не избежал диверсификации, вкладывая деньги в разнообразные сферы – сотовая связь, торговля, потребительские услуги. Однако затем мы отказались от непрофильного бизнеса. В условиях высокой инфляции вложение средств в производство потребительских товаров и услуг помогло их сохранить, но по мере стабилизации финансов непрофильные виды бизнеса были проданы, а вырученные средства – вложены в развитие основного бизнеса.

На наш взгляд, умение вовремя отказаться от перспективной продукции или бизнеса является конкурентным преимуществом предприятия и его руководителя. Недаром известный американский специалист в области стратегического менеджмента М. Портер утверждает, что «стратегия – это осуществление отказов в конкурентной борьбе... Суть стратегии – выбор того, что не надо делать»³. Однако менталитет советских руководителей зачастую не позволяет им вовремя принимать такие решения, что ведет к необратимым последствиям.

Комбинат отказывался не только от непрофильных видов деятельности. Так, оценив тенденцию подорожания

³ Porter M. What is strategy? //Harvard Business Review. November-December, 1996. P.74.

электроэнергии и ужесточения экологических требований, мы прекратили производство свинца. Вместе с тем, не сумев вовремя отказаться от толлинга, комбинат больше года нес убытки от такой схемы работы.

Важнейшей частью стратегического менеджмента, как показано ранее, является разработка механизма реализации принятых стратегических решений. **В рамках общего направления развития комбината на каждый год формируются конкретные стратегические задачи (3–4 задачи) и программа работ по их реализации, которые включаются в текущий план развития комбината.** Таким образом обеспечивается согласование стратегических и текущих задач.

Особо следует отметить, что **минимум раз в год специалисты предприятия проводят стратегический аудит**, по итогам которого могут быть скорректированы как основные направления развития комбината, так и стратегические задачи.

Так, на 2000 г. была поставлена *стратегическая задача*: «Увеличение поставок оловоконцентратов, расширение сырьевой базы ОАО «НОК»».

Цель: максимальная загрузка производственных мощностей, бесперебойное и в полном объеме обеспечение оловопродукцией промышленности России и СНГ. Данная цель основана на маркетинговой оценке потребностей рынка и на ее основе определяются необходимые объемы производства олова и его продуктов.

Конечный результат: поступление на НОК олова в концентратах в количестве 5 500 т в год.

В соответствии с поставленной целью разработана программа реализации, где определены конкретные поставщики оловосодержащего сырья, сроки и объемы поставок, которые отражены в календарном плане поставок.

Следующий уровень детализации стратегических задач – **формирование плановых заданий на квартал (месяц)**, в которых определяются конечные результаты и сроки их достижения. Плановые задания утверждаются генеральным директором, его заместителями или руководи-

телями подразделений (это зависит от уровня управления). При необходимости в соответствии с регламентом могут быть введены согласования с руководителями программы.

Такая последовательность работ (рис. 2) позволяет обеспечить реализацию стратегических задач, доведя их до уровня плановых заданий, подкрепленных необходимыми ресурсами и уровнем ответственности должностных лиц.

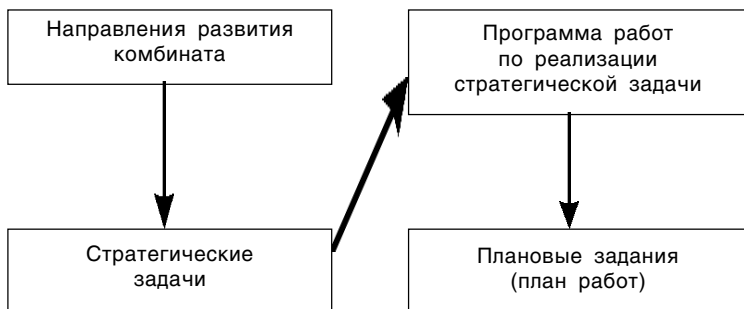


Рис. 2. Последовательность работ по реализации стратегических задач

Накопленный на предприятии опыт разработки и реализации стратегических решений позволил разработать специальный документ: «Регламент разработки, утверждения и изменения стратегического плана ОАО «Новосибирский оловокомбинат»». Этот документ регламентирует действия сотрудников комбината, касающиеся организации системы стратегического планирования и управления. Структура регламента приведена в таблице.

Необходимо отметить два принципиально важных момента. Во-первых, предусмотрено создание группы стратегического планирования, которая формируется из специалистов комбината, представляющих разные структурные подразделения. На ее регулярных заседаниях разрабатывается и анализируется с точки зрения возможности реализации список стратегических мероприятий, вносятся предложения о корректировке принятых планов, разрабатываются документы по отдельным вопросам стратегического планирования и т. д.

**СТРУКТУРА ДОКУМЕНТА «РЕГЛАМЕНТ РАЗРАБОТКИ,
УТВЕРЖДЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНА ОАО «НОК»»**

Наименование раздела	Основное содержание
1. Общие положения	Определяется суть стратегического планирования, составные части стратегического плана, период его действия
2. Цели регламента	Описываются цели регламента
3. Задачи регламента	Приводится перечень этапов стратегического планирования и управления, структура приказа генерального директора о разработке стратегического плана, направления контроля его реализации
4. Функции регламента	Конкретизируется содержание этапов стратегического планирования и управления
5. Функции структурных подразделений и обязанности должностных лиц	Определяются функции и обязанности генерального директора, группы стратегического планирования, координатора стратегического планирования, начальника административного управления, ответственных за разработку стратегических мероприятий, ответственных за реализацию конкретного мероприятия или отдельного действия, а также начальников структурных подразделений
6. Заключительные положения	Определяется порядок ведения документации по стратегическому планированию

Во-вторых, создание такой группы, а также назначение на временной основе ответственных за исполнение стратегических мероприятий означает, что наряду с функциональной структурой управления на комбинате используются элементы матричной структуры управления. Это позволяет довести процесс стратегического планирования и управления до логического завершения.

Разработанная на Новосибирском оловянном комбинате система стратегического планирования и управления динамично развивается по мере расширения круга стратегических задач, накопления опыта и традиций принятия таких решений.

Те менеджеры предприятий, которые всерьез занимаются совершенствованием своего бизнеса, стратегией его развития, неизбежно решают вопрос: на какой программный продукт опираться при построении информационных систем.

С одной стороны, рынок необычайно широк. С другой стороны, фирменный продукт дорог, а бюджеты предприятий на эти цели ограничены, тем более что есть и другие проблемы, которые приходится решать.

Надеемся, что публикуемые ниже материалы помогут сделать эффективный выбор.

Эволюция информационных систем управления предприятиями

А. ЯРОСЛАВСКИЙ,
«Эльбрус Технолоджис»,
Москва

Поскольку способы ведения бизнеса постоянно эволюционируют, то меняются и требования к построению информационных систем (ИС) на предприятии. Их обычно пытаются сформулировать в виде некоторого набора, **называемого стандартом. Последним таким «стандартом» стал CSPR (customer synchronized resource planning) – новая модель бизнеса, характеризующаяся согласованием наличия ресурсов с требованиями потребителя.** Для лучшего понимания места этого стандарта, вспомним вкратце «библейскую историю» применяемых ИС.

! MPS (master planning scheduling), или объемно-календарное планирование. С его помощью формируется план продаж («объем» с разбивкой по календарным

© ЭКО 2001 г.



периодам), а в зависимости от него – план пополнения запасов (за счет производства или закупки). Финансовые результаты оцениваются по плановым или финансовым периодам. MPS используется для управления бизнесом или предприятием «в целом» и обычно включает развернутые категории готовых изделий. Однако во многих случаях большинство компонент, включенных в систему планирования MPS, – стандартные (типовые, обобщенные) изделия.

! SIC (statistical inventory control), или статистическое управление запасами. Его использование приводит к появлению еще двух понятий – это «точка заказа», которая определяет минимальный уровень складских запасов, и уровень пополнения запаса товара на складе, то есть его максимальный уровень. Данные понятия могут изменяться, так как заказ на пополнение нужно производить с учетом времени доставки, а объем дискретной поставки может не вписываться в плановый уровень пополнения. Кроме того, существуют сезонные изменения основных параметров SIC. Очевидно, что страховой запас обширного ассортимента прохладительных напитков летом весьма существен, а вот зимой отсутствие полного ассортимента вряд ли приведет к заметным неприятностям (исключение – наиболее популярные сорта). Предпраздничная торговля требует установления более высоких уровней «точки заказа», чем в обычные периоды. Определение и фиксация подобных колебаний – предмет серьезных статистических исследований. Поэтому современные компьютерные системы управления, как правило, имеют либо встроенные статистические анализаторы хотя бы простейшего типа, либо автономные (внешние) подсистемы, позволяющие производить такой анализ.

! MRP – методология планирования производств (в основном сборочных или «дискретных»). Она позволяла разрешить проблему формирования заказа на комплектующие и узлы, опираясь на данные (потребности) объемно-календарного плана производства. Необходимость ее использования объяснялась тем, что проблемы управления запасами стали сложнее, поскольку комплектующие могут производиться в ходе единого сборочного процесса,

на вспомогательных производствах (то есть с промежуточным складированием «незавершенки» или «сборок»), а могут – на основе субподряда на стороне, причем одна и та же сборка или узел, например двигатель, может заказываться и производиться на самом предприятии. При этом требования к точности соблюдения сроков поставки такого рода компонент стали на порядок выше, чем ранее для «простых» комплектующих.

! CRP – методология планирования производственных мощностей. Уровень сложности задач, которые можно решать в ее рамках, существенно выше, чем в MRP, так как станки могут переналаживаться и использоваться для производства многих операций. На различных станках может выполнять операции один рабочий, либо работа может быть организована по сменам, с перерывами и т. д. Соответственно, кроме «машинного времени» существенное значение имеет и «рабочее время». Обычно производство располагает некоторым заделом по мощности, что сглаживает проблемы, поэтому простые системы CRP эти тонкости не учитывают.

Для более критичных процессов были разработаны специализированные системы планирования, учитывающие особенности загрузки рабочих центров и их ограниченную мощность.

! MRP II – объединенная система планирования MRP-CRP. Совместное планирование материальных потоков и производственных мощностей позволяет поднять этот процесс на новый уровень, так как удастся весьма точно определить финансовые результаты сформированного производственного плана, что невозможно при «частичном» планировании. Становится возможно сравнить плановые поступления от продаж с необходимыми для организации производства прямыми затратами. При финансовом анализе, проводимом в рамках MRP II, не учитываются затраты косвенные (накладные расходы), чисто финансовые, например, инвестиционные платежи, и такой важный планово-финансовый параметр, как конкретный график финансовых потоков. Единственное, что подлежит анализу, – общий

прямой финансовый результат производственной программы за планируемый период. Он может быть доведен до недели. Применяя некоторые специальные методики, можно с достаточной точностью учесть все производственные расходы.

Система планирования включает три процесса:

- планирование потребности в материалах (MRP);
- планирование потребности в производственных мощностях (CRP);
- статистическое управление складскими запасами (SIC).

Если неинтегрированное планирование подразумевало, что такие данные могут быть вставлены вручную, то MRP II предполагает возможность автоматического получения информации из корреспондирующих подсистем. Именно поэтому неинтегрированная система, реализуемая в виде АРМов MRP I, CRP, SIC и MPS, не соответствует классу MRP II, как это иногда представляется. Исходя из анализа потребности в данных определенных типов и из того, в каких подсистемах обычно такие данные формируются, можно составить перечень функциональных блоков, из которых должен состоять программный продукт, претендующий на роль «MRP II-системы».

Принципиальное достоинство современной MRP-методологии – это **оперативность получения данных, их обновляемость по необходимости. Система MRP позволяет даже заявки на продажу (то есть неподтвержденные коммерческие предложения) включать во входные данные для планирования потребности.** Система позволяет получить информацию о возможных сроках выполнения заказа с учетом уже спланированных работ (заказов) и дать прогноз реальной себестоимости товаров в заказе, принимая во внимание имеющиеся запасы и тенденцию изменения цен на исходные материалы и комплектующие. Но планирование продукта и его себестоимость рассматриваются только с точки зрения внутреннего производства. В классических системах эта проблема частично устраняется путем привлечения методов проектного планирования, однако они обычно недостаточно гибки и интегрированы в основную систему планирования.

! ERP (enterprise resource planning) – планирование ресурсов предприятия. Сейчас практически все современные западные производственные системы и основные системы управления производством базируются на этой концепции. К сожалению, ни одна из российских систем управления производством не удовлетворяет даже требованиям MRP, не говоря уже о более совершенных концепциях.

Стандарт ERP позволил объединить все ресурсы предприятия, включая управление заказами, финансами и т. д., поэтому ERP часто используется в качестве собирательного термина для описания комплексного подхода к управлению предприятием.

! Multi-sites конфигурация – следующий этап усложнения систем планирования. Когда части сборочного конвейера и склады (торговые точки) отдалены территориально, увеличиваются время реакции на потребность и время доставки (включая непредвиденные ситуации), усложняется и технология доставки. Специальные методики разработаны для поддержки деятельности сложных финансовых и производственных холдингов, многоуровневых дистрибьюторских систем, межнациональных корпораций и объединений.

! SCM (supply chain management) – управление расширенной производственной цепочкой, включая важнейшие внешние ресурсы (например, учет заказчиков и поставщиков поставщиков). SCM реализует новейшую технологию управления, описываемую стандартом CSRP. Предполагается наличие возможностей управления внешними по отношению к предприятию элементами производственной цепочки. Целью выхода «за ворота» предприятия является управление полным циклом выпуска продукции – от проектирования до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи.

Системы современного уровня (CSRP) позволяют более глубоко работать с заказами. В частности, можно производить процесс модельного и затем окончательного планирования под **каждый** заказ клиента, чтобы получить адекватную информацию о возможных сроках выполнения

заказа и его реальной стоимости. Более того, при наличии модуля APS (**advanced planning and scheduling – расширенное управление производственными заданиями**) можно вести планирование даже при каждом появлении нового заказа, а также устанавливать приоритеты выполнения заказов.

! CSRP – это первая бизнес-методология, которая включает деятельность, ориентированную на интересы покупателя, в ядро системы управления бизнесом. Информация о клиентах и услуги становятся основой деятельности организации. Производственное планирование не просто расширяется, а замещается требованиями клиентов, поступающими из подразделений, ориентированных на работу с покупателями. Деловые процедуры в новых условиях меняются следующим образом.

□ Продавцы больше не размещают заказы. Они совместно с покупателем (может быть, на его рабочем месте) формируют заказы, определяя его потребности, которые динамически переводятся в требования к продуктам и к их производству. Технология конфигурирования заказов позволяет проверить его выполнимость до того, как он размещен.

□ Обработка заказов охватывает информацию о потенциальных клиентах. Системы управления контактами и генераторы отчетов объединяются с системами создания заказов и производственного планирования, чтобы представить информацию о требуемых ресурсах до того, как заказ размещен. Тенденции рынка, спрос на продукцию и информация о предложениях конкурентов связываются с ключевыми бизнес-процессами.

□ Статические ценовые модели заменяются инструментом ценообразования, который позволяет определить «оптимальную» стоимость каждого продукта для каждого покупателя. Увеличиваются прибыльность продукции и точность ее изготовления.

Важнейшее значение для управления взаимоотношениями с поставщиками имеет модуль конфигуратора продукции, который позволяет оперативно и весьма точно оценить стоимость заказа конкретного товара для потребителя, причем не только с учетом включения или невключения отдельных опций в товар, но и с учетом технологического процесса, специально разработанного для выполнения конкретного заказа.

Системы типа APS позволяют решать такие задачи, как включение срочного заказа в производственные графики, распределение заданий с учетом приоритетов и ограничений, перепланирование с использованием полноценного графического интерфейса. Благодаря использованию принципиально нового математического аппарата расчет типовых MRP задач происходит на несколько порядков быстрее, нежели раньше.

Типичным примером ситуации, при которой применение APS-систем является эффективным, – прием дополнительного срочного заказа на предприятии, где уже сформирована производственная программа, близкая к предельной по загрузке, по крайней мере, критических рабочих центров. При всей привлекательности для предприятия нового заказа он может повлечь за собой серьезные последствия, в частности привести к несвоевременному выполнению ранее принятых заказов, сбоям в производственных циклах, а в конечном итоге – к финансовым потерям. Необходимо решить, нужно ли соглашаться на этот заказ, а если соглашаться, то какова должна быть его стоимость.

Реализация концепции CSRP на конкретном предприятии позволяет управлять заказами клиентов и в целом работой с ними гораздо тоньше, нежели это было раньше. Стало возможным ежечасное изменение производственного графика (при приеме каждого нового заказа полностью пересчитывается производственная программа с учетом приоритетных стратегий предприятия). В условиях «классической» ERP-задачи такая ситуация относилась к категории «кошмарных снов».

Детальный анализ стоимости заказа и даже конкретных товаров в его составе стал возможен уже на этапе его оформления путем использования модуля «конфигуратор продукции». Например, можно учесть возможные вариации спецификации изделия или технологической цепочки, что часто требуется в полиграфической и многих других отраслях промышленности. При расчете себестоимости можно даже учесть все дополнительные операции по тестированию и административному обслуживанию заказа, не говоря

уже о послепродажном обслуживании, что практически невозможно в обычных системах, где данные расходы анализируются только «постфактум». Легко также смоделировать и учесть вариации типа: что лучше, произвести комплектующие или узлы готового изделия или купить их.

В рамках CSRP и аналогичных ей методик важнейшую роль приобретает интеграция с системой управления ресурсами предприятия программных продуктов третьих фирм, реализующих специфические задачи управления (например поставку технологического оборудования и проектирование изделий), и расчет специфических ресурсов, характерных для конкретного предприятия.

CSRP охватывает жизненный цикл товара почти полностью. Это очень важно с точки зрения управления величиной стоимости товара, поскольку нужно учитывать все элементы его функционального жизненного цикла, а не только производство, как во всех стандартных системах. Затраты на сервис, логистику и маркетинг очень часто рассматриваются как накладные расходы. С точки зрения бухгалтерии, может, это и хорошо, но с точки зрения управления себестоимостью и оценки реальных затрат — плохо, поскольку не видно существенной компоненты реальных затрат на конкретный вид товара. Появляется возможность при планировании и управлении компанией учитывать не только основные производственные и материальные ресурсы предприятия, но и все те, которые обычно рассматриваются как вспомогательные или накладные. Это ресурсы, потребляемые во время маркетинговой и «текущей» работы с клиентом, послепродажного обслуживания проданных товаров, перевалочных и обслуживающих операций, а также внутрицеховые ресурсы, представляющие весь функциональный жизненный цикл товара. Такой подход имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности предприятия в отраслях, где жизненный цикл товара невелик и требуется оперативно реагировать на изменение желаний потребителей.

Основная суть концепции CSRP в том, чтобы «интегрировать» заказчика (клиента, покупателя) в систему управления предприятием. Не отдел сбыта, а сам покупатель

размещает заказ на изготовление продукции – соответственно сам несет ответственность за его правильность, сам может отслеживать сроки поставки, производства и т. д. При этом предприятие анализирует тенденции развития спроса.

Все чаще конкурентные преимущества определяются как способность производителей удовлетворить уникальные потребности каждого покупателя и в любое время. Упрощенно, покупателю хочется соединить дешевизну массового производства и достоинства индивидуального заказа. Сложность задачи для производителей следующего десятилетия заключается в том, чтобы с прибылью для себя предоставить широкий выбор товаров, которые смогут изменяться так же быстро, как и предпочтения покупателей. Если Генри Форд когда-то мог заявить: «Вы можете купить автомобиль любого цвета, при условии, что этот цвет будет черный», то теперь автомобильные компании предлагают на выбор не только цвет и вид отделки, но и тип двигателя, коробки и т. д. Еще совсем недавно время выполнения индивидуального заказа на комплектацию автомобиля достигало трех месяцев и более, но по мере усложнения требований потребителей и внедрения систем CSRP оно неуклонно снижается.

Применение новых методологий управления ресурсами предприятия позволяет компании уверенно себя чувствовать даже в условиях существенной нестабильности рынка и быстро меняющегося макроэкономического окружения.

Возникшие в последние два года на мировом рынке экономические условия диктуют новые правила поведения как для разработчиков комплексных информационных систем, так и для их клиентов. Для разработчиков ERP современная ситуация достаточно непростая. Недавно (за 709 млн дол.) компанией «Invensys» была приобретена компания «Ваап», некогда успешный разработчик ERP-систем (в течение последних двух лет она терпела сплошные убытки, так как не сумела справиться с новыми экономическими реалиями). Не в полном порядке дела у компании SAP AG, которая является одним из лидеров мирового рынка.

Эти факты свидетельствуют о начале процесса разорения производителей систем ERP, испытывающих трудности в новых экономических условиях. Идет отток финансовых средств клиентов из этой сферы. Так, большинство крупных и средних клиентов переориентировались на решение проблемы-2000. Продолжающееся развитие электронного бизнеса заставило основных заказчиков ERP-систем сконцентрировать свое внимание на интеграции серверных систем с данными внешних клиентов и поставщиков при помощи программных средств электронной коммерции, приложений для управления цепями поставок (SCM) и приложений для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Вследствие этого компании «Ваап» и SAP AG уступают свои позиции поставщикам систем CRM и SCM (фирмы «Siebel Systems» и «I2 Technologies»). Более того, по прогнозу «AMR Research», до 2004 г. расходы на ERP-продукты будут ежегодно сокращаться на 36%, тогда как затраты на приобретение SCM-систем будут увеличиваться на 40% в год.

Перед пользователями ERP-систем возникает нелегкая проблема выбора правильной стратегии поведения в условиях столь динамично меняющегося рынка. Часть пользователей решили не менять уже установленные системы, надеясь, что все образуется (например, компания «Boeing», являющаяся крупнейшим в мире пользователем программного обеспечения «Ваап»). Тем не менее часть менеджеров задумываются о нестабильности положения своих поставщиков комплексных информационных систем. Их опасения вызваны, прежде всего, тем, что может быть прекращена поддержка установленных систем (в этом случае при возникновении сбоев системы рухнут, что приведет к огромным финансовым потерям предприятий). Возникает проблема выбора новой комплексной информационной системы. А выбирать действительно есть из чего. Современный рынок таких систем перенасыщен предложениями разработчиков. Если несколько лет назад на рынке уверенно доминировали программные продукты только ряда крупных компаний (SAP AG, «Oracle», «PeopleSoft», «J. D. Edwards» и «Ваап»), то сейчас появились и другие системы, разработ-

чки которых настроены весьма агрессивно в отношении завоевания клиентуры.

Следует также особо отметить увеличение ERP-предложений для средних и малых предприятий (как со стороны крупных, так и небольших производителей корпоративного программного обеспечения). В связи с быстрой насыщаемостью мирового рынка комплексных информационных систем и некоторым снижением спроса на корпоративное программное обеспечение со стороны крупных компаний, ведущие разработчики ERP-систем (компании «J. D. Edwards», SAP AG и др.) обращают все большее внимание именно на небольшие фирмы, стремясь приспособить свое программное обеспечение к их требованиям.

Малому бизнесу нужны системы, отличающиеся гибкостью и простотой по всем основным параметрам: возможностям реализации, поддерживаемым программно-техническим платформам, возможностям администрирования, качеству пользовательского интерфейса, а также недорогие. Для малых предприятий очень важно, чтобы внедрение происходило достаточно быстро и при минимальных затратах финансовых и человеческих ресурсов. Поэтому предприятиям малого бизнеса нужны комплексные информационные системы, требующие минимальной перестройки бизнес-процессов и способные хорошо адаптироваться как к существующим, так и к перспективным бизнес-процессам.

Здесь также имеются определенные трудности. Если крупные компании уже вложили миллионы долларов в сложные системы, способные решать широкий круг задач (от управления финансами, цепями поставок и кадрами вплоть до автоматизации производственных процессов), то у малых и средних предприятий существуют опасения в связи со сложностью выбора и высокой стоимостью развертывания комплексных информационных систем.

В России современные мировые тенденции проявляются с некоторым лагом по времени, поэтому кризис российских софтверных компаний, занимающихся устаревшими технологиями, не столь очевиден. Однако ждать, что всё «само рассосется», не стоит.

В первом номере «ЭКО» за 2001 г. была опубликована статья Г. А. Мелешиной и Б. Н. Аристова

«Реинжиниринг — путь к реорганизации компании». Откликом на нее послужила публикуемая ниже статья. В ней сделана попытка разобраться в причинах непонимания и даже антагонизма, существующего между специалистами внедренческих фирм и руководством предприятий промышленности, на которых внедряются автоматизированные системы управления, проектирования, расчетов и производства.

И ВСЁ ЖЕ — АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В. Н. КАЛАШНИКОВ,
ведущий специалист Государственного ракетного центра (ГРЦ)
«КБ им. академика В. П. Макеева» по маркетингу,
г. Миасс Челябинской области

Владеют, но не управляют

«И хоть мы не господа положения, но по положению мы — господа».

Эта фраза героя Ролана Быкова из фильма «Мертвый сезон» представляется мне своеобразным итогом общения с представителями фирм, предлагающих на российском рынке новейшие информационные технологии как инструмент повышения эффективности промышленного производства. По сути дела, предложения по автоматизации управления обращают внимание директоров и общественности на эту важнейшую функцию цивилизованного государства. Последнее десятилетие у нас проходило под девизом повышения активности производственного процесса за счет смены собственника. При этом была разрушена система управления государством, сильно пострадала система управления предприятиями, особенно оборонными, создававшими наиболее сложную технику.



Практика показала: тот, кто владеет контрольным пакетом акций предприятия, зачастую не способен даже возобновить производство. Для выхода страны из затянувшегося кризиса посредством создания наукоемкой, конкурентоспособной продукции вопросы управления предприятием имеют большое значение. Тем более что в условиях цивилизованного рынка и квалифицированного управления реальная власть в корпорации перешла от акционеров к управляющим. В связи с требованиями, диктуемыми современной техникой и экономикой, резко возросла потребность промышленного предприятия в работниках, обладающих специальными знаниями, и соответствующей форме организации этих знаний.

Управление предприятием – разновидность инженерной деятельности

Сегодня лейтмотив предложений специалистов консалтинговых фирм заключается в том, что российским предприятиям пора от автоматизации отдельных процессов (проектирования, расчетов, производства, бухучета) переходить к комплексной автоматизации производственного процесса через внедрение систем управления проектами и в целом предприятиями. То есть необходимо автоматизировать процесс создания самолета, автомобиля и к нему «привязывать» конструирование, производство, расчет бюджета, бухгалтерский учет и т. д. На Западе это обычное дело. Последнее десятилетие было там временем реинжиниринга бизнес-процессов – перепроектированием производственного процесса под использование безбумажных (электронных) информационных технологий. В России же это время наступает только сейчас.

В условиях ограниченных финансовых ресурсов приходится расставлять приоритеты в оснащении предприятия современными программными продуктами. Для производителей ракетно-космической техники одной из главных задач является создание совершенной в весовом отношении конструкции, ибо чем легче ракета-носитель, тем больший космический аппарат может быть выведен на орбиту за ту

же цену. Поэтому в Государственном ракетном центре «КБ им. академика В. П. Макеева» было принято решение за счет осуществления одного из коммерческих проектов, в дополнение к собственным и отраслевым, приобрести лучшие иностранные программные продукты. Применение современных программных средств позволило решать задачи динамики, прочности и обеспечения температурных режимов конструкций на качественно новом уровне.

Большой опыт работы по обеспечению прочности и температурных режимов разрабатываемых изделий, высокая квалификация расчетчиков, многочисленные экспериментальные данные и современные программные средства позволяют успешно решать задачи, возникающие при проектировании не только ракетно-космической техники, но и продукции производственно-технического назначения. Инженерные расчеты проводятся с использованием самых современных программных средств: MSC/Nastran for Windows, MSC.Patran, MSC.Nastran, Cosmos/M, Femap – CFDesign. Предприятие приобрело лицензии на их коммерческое использование. У нас имеется также ряд других программных продуктов, позволяющих, кроме решения традиционных задач прочности, обеспечения температурных режимов и аэрогидродинамических характеристик, обеспечивать успешное решение высоконелинейных, быстротекущих процессов, осуществлять кинематические расчеты; численно решать задачиковки и штамповки. Все расчеты проводятся на современных рабочих станциях.

Экспериментальные работы, проведенные при разработке космического аппарата «Штиль – Компас», показали совпадение результатов испытаний с расчетами. Это позволило при разработке спутников «TUBSAT» и «Метеор – Компас» отказаться от проведения дорогостоящих экспериментов. Заключение по прочности и температурным режимам было сформировано на основе проведенных расчетов.

Широко применялись современные расчетные методы при разработке российско-австралийского ракетно-космического комплекса «Единство». Проведенные расчетные работы позволили ограничить объем экспериментальных работ с целью

исследования прочности до минимально необходимого, предусмотренного нормами прочности как обязательного.

С использованием современных программных средств обеспечивалась прочность следующих механизмов:

- ✓ двух вариантов троллейбуса для Вологодского механического завода;
- ✓ трамвайного вагона «Спектр» (разработка – ГРЦ, г. Миасс, производство – «Уралтрансмаш», Екатеринбург);
- ✓ пожарного автоподъемника АКП-50 и подъемника для осмотра мостов по заказу МВД (разработка и окончательная сборка – ГРЦ);
- ✓ автобетононасоса СБ-170 и автопеноподъемника пожарного АПП-32 (разработка – ГРЦ, производство – Туймазинский завод бетоновозов);
- ✓ ветроэлектрической установки ВЭУ-30 (разработка и изготовление – ГРЦ);
- ✓ опреснительных установок (ГРЦ);
- ✓ оборудования для нефтеперерабатывающей и химической промышленности, а также многих других изделий производственно-технического назначения (разработка – ГРЦ).

Современные программные средства для выполнения инженерных расчетов имеют, как правило, довольно высокую стоимость (десятки тысяч долларов). Их применение и получение достоверных результатов возможно только при наличии квалифицированного и хорошо обученного персонала с определенным опытом работы. Такие условия есть не на каждом предприятии. Для эффективного и качественного выполнения работ по обеспечению прочностных, тепловых и аэрогидродинамических характеристик представляется целесообразным заказывать такие работы хорошо оснащенным расчетно-экспериментальным центрам. Пока же специалисты фирм, предлагающих услуги по комплексной автоматизации производственного процесса предприятий, характеризуют существующее состояние автоматизации предприятий как «лоскутную автоматизацию». Когда им не удается сходу убедить директора в необходимости автоматизации производственного процесса предприятия, все списывается на «советский менталитет». Но менталитет руководителей в данном случае определяется не политическими и какими-то другими пристрастиями, а соответ-

вует этапу перехода от бумажных технологий отображения информации к электронным.

Реинжиниринг – знамение времени

Сегодня практически все российские предприятия имеют ярко выраженную иерархическую структуру и функциональную направленность. Есть руководитель, ему подчиняются замы по направлениям, руководящие подразделениями, выполняющими определенные функции. Это соответствует положению, когда вся информация, описывающая процесс разработки и изготовления изделия, маркетинг и сбыт, представлена в основном на бумаге. Такая организация предприятий позволила осуществить грандиозные проекты – запуск первого человека в космос, высадку его на Луну и т. д.

До тех пор, пока вычислительные средства поддержки информационной деятельности не были доступны, существование функционально ориентированного подхода было не только оправданным, но и единственно возможным решением в управлении сложными объектами.

В современных же условиях такой подход оказывается неэффективным по следующим причинам.

Во-первых, потому что такая структура ориентируется в первую очередь на вышестоящего начальника, а не на результат. При современной тенденции ориентации на клиента, когда последний «царь и бог», такой подход отбрасывает предприятие на последние роли в конкурентной борьбе за доли рынка.

Во-вторых, потому что усложнен обмен информацией между различными подразделениями. Время взаимодействия между объектами ответственности разделяется следующим образом: 20% – время работы, 80% – передача результатов следующему исполнителю.

В-третьих, потому что происходит искажение информации, т. е. при передаче информации через четыре уровня управления имеется высокая вероятность получения около 100% искажений от исходного сообщения.

Анализ показывает, что эффективная деятельность предприятия, приносящая дополнительное качество создаваемо-

му продукту, осуществляется не вдоль линейно-функциональной иерархии, а вдоль процессов (бизнес-процессов) – набора работ, преобразующих исходные ресурсы в конечные продукты или услуги.

Выделение бизнес-процессов, их анализ и последующее совершенствование (реинжиниринг) – колоссальный резерв для повышения конкурентоспособности и эффективности работы компании, а наличие полного комплекта программных средств автоматизации производственного процесса позволяет выполнять работу, которую раньше выполняло целое КБ, немногочисленным коллективом специалистов (конструкторов, расчетчиков, технологов и некоторых других), владеющих информационными (компьютерными) технологиями.

В этом случае объективно оценить программные продукты, установить приоритеты их приобретения могут только руководители проекта, предприятия, ибо только они ответственны не за функцию (проектирование, планирование, бухучет и т. д.), а за конечный результат, оценивать который будет потребитель. В этой связи важнейшую роль играют программные продукты управления проектом и предприятием.

Вот такие аргументы должны использовать те, кто предлагает новые управленческие решения, основанные на использовании новейших информационных технологий.

Тернист и извилист путь прогресса. Кто впереди во внедрении, тот и платит за лидерство больше остальных. Тем же, кто стремится догнать лидера, утешением служит то, что можно броситься наперерез, по прямой, затратив намного меньше сил и средств для достижения того же результата. Надо только знать, куда бежать, а еще лучше – предугадывать дальнейшее направление движения лидеров, которое Билл Гейтс, например, видит так: «Если в 80-е годы все решало качество, а в 90-е – реинжиниринг, то ключевая концепция нынешнего десятилетия – скорость».

НОВЫЙ ТРУДОВОЙ КОДЕКС:

Статья в первую очередь
будет интересна наемным
работникам
и предпринимателям.

проблемы и перспективы развития социально-трудовых отношений в России

Совместный «круглый стол»
Делового «ЭКО»-клуба,
Новосибирского пресс-клуба,
Института сравнительных
исследований
трудовых
отношений



«Круглый стол» проведен в рамках проекта, поддержанного Институтом
«Открытое общество», грант № JAC015

© ЭКО 2001 г.



Становление социально-трудовых отношений в условиях перехода России к рыночной экономике происходит медленно и болезненно. Социально-трудовая сфера оказалась камнем преткновения для различных профсоюзных, общественных и политических сил, через который они никак не могут «перетачить» свои амбиции и разногласия.

Новый Трудовой кодекс Российской Федерации – это тот документ, который затронет права и насущные интересы буквально каждого россиянина.

В беседе за «круглым столом» участвуют:

депутат Государственной думы Российской Федерации, вице-президент Всероссийской конфедерации труда (ВКТ) А. С. ИВАНОВ (Москва);

председатель координационного совета Сибирского регионального профцентра Т. А. НОВАЯ (Новосибирск);

председатель координационного совета профцентра «Труд» Т. С. ЮДИНА (Новосибирск);

председатель координационного совета Конфедерации свободных профсоюзов Новосибирской области С. Б. ДОС-МАНОВ;

заведующая юридической консультацией Федерации независимых профсоюзов (ФНПР) Новосибирской области Г. Н. ГНЕЗДИЛОВА;

консультант Управления труда и занятости администрации Новосибирской области М. В. КУПАЛОВА;

председатель координационного совета Профцентра г. Бердска Е. В. УСЫНИНА;

директор Кемеровского филиала Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО) П. В. БИЗЮКОВ (Кемерово);

научный сотрудник ИСИТО В. А. БИЗЮКОВА (Кемерово);

научный редактор «ЭКО» А. М. ПАЗОВСКИЙ.

Ведет беседу журналист В. С. ВИЛЕНСКИЙ.

ПРОЕКТЫ ЗАКОНА: ПОИСК БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ

А. С. Иванов: – К декабрю 2000 г. было уже три проекта Трудового кодекса – это правительственный; вариант Т. Авалиани и проект группы «восьми», который называли еще профсоюзным. Я не буду говорить о проекте Т. Авалиани, он серьезно Госдумой не рассматривался. А правительственный и проект «восьми» представляли совершенно разные концепции. Правительственный вариант был направлен на либерализацию трудовых отношений, на отказ от императивных норм и перевод работников в основном на договорные отношения. По мнению разработчиков, данный вариант Трудового кодекса в наибольшей степени соответствовал рыночному развитию России.

Проект «восьми», наоборот, выдвигал приоритеты защиты работников и профсоюзов. Мы считаем, что работники являются наиболее слабой стороной при нынешнем состоянии трудовых отношений в стране. А чтобы Трудовой кодекс эффективно работал, он, безусловно, должен устанавливать баланс интересов работников и работодателей. Интересы работников должны быть надежно защищены, и в то же время нормы Трудового кодекса не должны сдерживать экономическое развитие предприятий. Поэтому проект «восьми», одним из авторов которого был и я, содержал более 70 норм, усиливавших защищенность работников и профсоюзов.

На первом этапе все профсоюзы, входящие и в структуру ФНПР, и в альтернативные профцентры – ВКТ, КТР, «Соцпроф», выступали единым фронтом против правительственного проекта, поддержав проект «восьми». У нас была одна задача, и мы совместно стремились ее реализовать.

Проведенные акции протеста против правительственного проекта, многочисленные обращения избирателей и профсоюзных организаций в адрес депутатов сыграли очень большую роль. Я получил более ста писем с требованием голосовать против правительственного варианта Трудового кодекса, за тот вариант, который сам внес на рассмотрение

Государственной думы. Профсоюзы работали эффективно, вне поля их внимания не остался ни один депутат.

Оценив ситуацию, правительство предложило Государственной думе перенести рассмотрение проектов Трудового кодекса на лето и создать рабочую группу для выработки согласованного варианта законопроекта. Правительство сформировало такой состав согласительной комиссии, который отстаивал бы правительственную концепцию. Руководители, эксперты ФНПР и их депутатское лобби в Государственной думе резко изменили свое отношение к данной концепции. Они уже не пытались обосновать концепцию защиты интересов работников, а искали мотивировки и обоснования норм, ущемляющих интересы работников и профсоюзов. И это им удалось.

Согласованный законопроект, принятый в первом чтении Государственной думой, отнимает права у профсоюзов и гарантии деятельности у профсоюзных работников по сравнению с нынешним законодательством. В нем заложен целый ряд опасных норм, направленных на ущемление интересов работников. Когда речь заходит об ущемлении прав профсоюзов, наши оппоненты, прежде всего правительство, доказывают, что это, мол, касается только профсоюзных лидеров и активистов. Но работники могут реально защищать свои интересы только через профсоюзы. Поэтому, ущемляя права профсоюзов, закон снижает правовой иммунитет работника.

Именно такую угрозу несет в себе согласованный проект Трудового кодекса.

Во-первых, в нем отсутствуют нормы, устанавливающие согласование с профсоюзами увольнений работников и принятия локальных нормативных актов, привлечения к ответственности и увольнения большей части профсоюзных активистов.

Во-вторых, проект в нынешнем его виде фактически делает нормой заключение срочных трудовых договоров со всеми категориями работников, расширены основания для увольнения работников, особенно достигших пенсионного возраста.

Например, человека можно уволить за нарушение техники безопасности, если это привело к аварии. Но производственники хорошо знают: под понятие «авария» можно подвести и автоматическую остановку оборудования. К тому же работники часто нарушают правила техники безопасности, потому что на большинстве российских предприятий не созданы условия для их соблюдения.

В-третьих, улучшения положения работников, которые предлагают нормы согласованного проекта Трудового кодекса, либо неактуальны уже, либо малозначимы, либо вообще фактически улучшениями не являются.

Сторонники согласованного проекта много говорят, например, о 28-дневном отпуске. Но при этом они почему-то забывают сказать, что речь идет о 28 календарных днях. А это, по сути дела, то же самое, что 24 рабочих дня!

Государственная дума приняла согласованный проект Трудового кодекса в первом чтении с серьезным нарушением не только законодательства и регламента работы самой Думы, но и с нарушением Конституции России. До первого чтения согласованный вариант не был разослан для обсуждения в субъектах Федерации. Поскольку по Конституции РФ трудовое право находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, это необходимо было сделать.

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Сергей Неверов, депутат Государственной думы Российской Федерации, заместитель председателя Комитета Госдумы по труду и социальной политике (специально для «круглого стола»):

«К первому чтению мы пришли, имея семь вариантов Трудового кодекса. Наибольшее внимание рабочая группа уделила правительственному варианту и варианту, подготовленному депутатами В. Сайкиным, А. Ивановым и др. На их основе был подготовлен так называемый согласованный вариант, который рассмотрен и принят в первом чтении на заседании Госдумы 5 июля 2001 г.

Я голосовал против этого согласованного варианта. На мой взгляд, он не решает задач, необходимых для реформирования трудового законодательства.

Сегодня на состояние экономики страны серьезно влияет теневой рынок труда. Работодатели всячески уклоняются от заключения трудовых договоров, чтобы не предоставлять работникам трудовых и социальных гарантий, стремятся строить трудовые отношения в рамках гражданско-правовых норм. Лично я считаю одной из наиболее важных задач нового Трудового кодекса исключить подобные деформации в отношениях работника и работодателя.

К тому же согласованный вариант нечетко определяет сферу действия Трудового кодекса. Он содержит противоречия в части отношений, регулируемых Гражданским кодексом. В отличие от него депутатский, или проект «восьми», с исчерпывающей полнотой определяет круг лиц, которые работают по трудовому договору и на которых распространяется действие норм Трудового кодекса: когда трудовые отношения оформлены не трудовым, а гражданско-правовым договором или не оформлены вообще, применяются нормы Трудового кодекса.

Очень существенно различие этих двух вариантов Трудового кодекса и в подходе к решению таких важных проблем, как защита от безработицы и содействие в трудоустройстве, в реализации права на справедливую заработную плату, получаемую своевременно и в полном размере. В депутатском проекте в соответствии с международными нормами разработана глава 4: «Обеспечение занятости и гарантии реализации права на труд», закрепляющая принципы выплаты заработной платы и всевозможных доплат, а также прописывающая механизмы изменения величины минимальной зарплаты и ее индексации.

В согласованном варианте эти проблемы решаются либо путем проведения согласований сторон, либо нас отсылают к другим правовым актам.

Таким образом, для согласованного проекта характерно либо умалчивание, либо отсылка к другим нормативным актам, либо несоответствие международным нормам трудо-

вого права. Это далеко не полный перечень недостатков согласованного варианта, которые «в сумме» перевешивают содержащиеся в нем позитивные и прогрессивные нормы.

Мне не очень понятна позиция ФНПР, которая полностью согласилась с окончательным вариантом. Либо на профсоюзы оказано очень серьезное давление под угрозой перераспределения их собственности, либо предстоящие выборы в федерации профсоюзов в ноябре–декабре являются предметом торга.

Законопроект принят с нарушениями процедуры, предусмотренной регламентом работы Госдумы. В частности, не прошел широкого обсуждения в регионах. Тем не менее за согласованный вариант проголосовали 288 депутатов. В ходе первого чтения в согласованный вариант я внес 7 поправок, но ни одна из них не прошла.

Теперь предстоит дальнейшая работа по обсуждению законопроекта, внесению в него необходимых поправок, принятию их в согласительной комиссии. В этой работе для меня очень важны поддержка и активное участие профсоюзов.

Записал научный сотрудник ИСИТО Константин Бурнышев

А. С. Иванов: – Остается надежда на то, что явные изъяны согласованного проекта Трудового кодекса можно будет исправить во время второго и третьего чтений. Однако концепцию трудового законодательства изменить уже не удастся, даже если ФНПР займет принципиальную позицию и начнет добиваться новых концептуальных решений, в том числе и касающихся прав профсоюзов. Поэтому нам необходимо выработать нормы, внести и принять поправки, усложняющие процедуры привлечения к ответственности работников.

Я, например, предлагаю установить следующую процедуру увольнения работников: если профсоюзный орган или сам работник не согласны с предварительным приказом об увольнении, то в течение 10 дней они должны иметь возможность обратиться в суд. В этом случае увольнение работника должно быть отложено до рассмотрения спора в суде. Такая норма значительно осложнит процедуру уволь-

нения и заставит работодателей более ответственно относиться к ней. А это очень важно, потому что даже при нынешнем трудовом законодательстве, нормы которого куда более ориентированы на защиту интересов работников, по информации Росструдинспекции Министерства труда и социального развития России, 78% уволенных по инициативе администрации работников восстанавливаются судами.

«ЭКО»: – Анатолий Семенович, как оценивают эксперты Международной организации труда (МОТ) и международных профсоюзных центров проект Трудового кодекса, принятый Государственной думой в первом чтении? Насколько он соответствует нормам международного трудового права?

А. С. Иванов: – Международное профсоюзное движение выступает против этого проекта. Не знаю, какой будет результат, но я нашел три нормы, противоречащие конвенциям МОТ, подготовил поправки и обоснования к ним. Это прежде всего норма, устанавливающая порядок заключения коллективных договоров. Она лишает малочисленные профсоюзы возможности участвовать в колдоговорном процессе и приводит к монополии одного профсоюза.

ФОКУС-ФАКТ

Ст. 37. Порядок ведения коллективных переговоров

Участники переговоров свободны в выборе вопросов регулирования социально-трудовых отношений.

При наличии в организации двух или более первичных профсоюзных организаций ими создается единый представительный орган для ведения переговоров, разработки единого проекта коллективного договора и его заключения. Формирование единого органа осуществляется на основе принципа пропорционального представительства в зависимости от численности членов профсоюза. При этом представитель должен быть определен от каждой профсоюзной организации.

Если такой орган не создан в течение 5 дней с момента начала коллективных переговоров, представительство интересов всех работников организации осуществляет профсоюзная организация, объединяющая более половины работников.

В случае, если ни одна из профсоюзных организаций не объединяет более половины работников, общее собрание (конференция) тайным голосованием определяет профсоюзную организацию, которой поручается проведение коллективных переговоров для подготовки и заключения коллективного договора.

Право на ведение коллективных переговоров, подписание соглашений от имени работников на уровне Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, отрасли, территории предоставляется соответствующим профсоюзам, их объединениям. При наличии на этих уровнях нескольких профсоюзов (объединений профсоюзов) каждому из них предоставляется право на представительство в составе органа по ведению переговоров, формируемого с учетом количества представляемых ими членов профсоюзов. При отсутствии договоренности между ними о создании единого органа для коллективных переговоров право на их ведение предоставляется профсоюзу (объединению профсоюзов), объединяющему наибольшее число членов профсоюза (профсоюзов).

Стороны должны предоставлять друг другу не позднее двух недель со дня получения запроса имеющуюся у них информацию, необходимую для коллективных переговоров.

Участники переговоров, другие лица, связанные с переговорами, не должны разглашать полученные сведения, если эти сведения являются государственной, служебной, коммерческой или иной охраняемой законом тайной. Лица, разгласившие эти сведения, привлекаются к ответственности в порядке, предусмотренном федеральным законом.

Сроки и место проведения переговоров, повестка дня определяются представителями сторон, являющихся участниками переговоров.

Из проекта Трудового кодекса Российской Федерации, принятого Государственной думой в первом чтении 5 июля 2001 г. (далее – проект Трудового кодекса)

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ: «Положение, согласно которому переговоры по коллективному договору могут проходить только при участии профсоюза, представляющего абсолютное большинство работников предприятия, не содействует коллективным переговорам по смыслу ст. 4 Конвенции № 98. Поэтому Комитет экспертов МОТ призвал правительства “принять меры, при консультации с соответствующими организациями, для применения данного положения, с тем чтобы при отсутствии профсоюза, представляющего большинство трудящихся, обеспечить организациям возможность совместного ведения переговоров о коллективном договоре для данного предприятия или для его подразделения, ведущего переговоры, или, по меньшей мере, возможность заключения коллективного договора от имени своих членов”»¹.

¹ Жернигон Б., Одеро А., Гуидо Г. Коллективные переговоры: нормы МОТ и принципы деятельности контрольных органов. Женева: МОТ, 2001. С. 16.

А. С. Иванов: – Вторая норма согласительного проекта, противоречащая нормам международного права, ущемляет права профсоюзов, связанные с проведением коллективных трудовых споров, в том числе и забастовок. По согласованному варианту эти и подобные решения относятся к компетенции трудового коллектива.

ФОКУС-ФАКТ

Ст. 401. Объявление забастовки

Решение об объявлении забастовки принимается собранием (конференцией) работников организации, филиала, представительства.

Решение об объявлении забастовки, принятое представителями работников, утверждается собранием (конференцией) работников организаций, филиала, представительства.

Собрание (конференция) работников считается правомочным, если на нем присутствовало не менее двух третей от общего числа работников (делегатов конференции).

Решение считается принятым, если за него проголосовало не менее половины присутствующих на собрании (конференции).

После пяти календарных дней работы примирительной комиссии может быть однократно объявлена часовая предупредительная забастовка, о которой работодатель должен быть предупрежден в письменной форме не позднее чем за три рабочих дня.

При проведении предупредительной забастовки орган, ее возглавляющий, обеспечивает минимум необходимых работ (услуг) в соответствии с настоящим Кодексом.

О начале предстоящей забастовки работодатель должен быть предупрежден в письменной форме не позднее чем за десять календарных дней.

В решении об объявлении забастовки указываются:

- ✓ перечень разногласий сторон, являющихся основанием для объявления и проведения забастовки;
- ✓ дата и время начала забастовки, ее продолжительность и предполагаемое количество участников;
- ✓ наименование органа, возглавляющего забастовку, состав представителей работников, уполномоченных на участие в примирительных процедурах;
- ✓ предложения по минимуму необходимых работ (услуг), выполняемых в организации, филиале, представительстве в период проведения забастовки.

Работодатель предупреждает о предстоящей забастовке Службу.

Из проекта Трудового кодекса

«Организации работников имеют право организовывать свою деятельность и формулировать свою программу действий. Государственные влас-

ти воздерживаются от всякого вмешательства, способного ограничить это право или воспрепятствовать его законному осуществлению»

Конвенция № 87 «О свободе ассоциации и защите права на организацию», ст. 3

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ: «В принципе, работодатели, работники и их организации должны быть предоставлены себе в разрешении своих споров: избранные ими методы являются частью организации их деятельности и программ»².

А. С. Иванов: – И третье. Проект Трудового кодекса профанирует права профсоюзных активистов. Я считаю, что каждый профсоюзный активист, избранный в профсоюзный орган, независимо от его статуса, в соответствии с Конвенцией № 135 должен быть защищен. Фактически даже по сравнению с ныне действующим законодательством проект «защищает» от возможных притеснений работодателем только часть профсоюзного актива. Профсоюзы оказываются не в состоянии защитить самую массовую часть своих активистов. То есть исключаются юридические гарантии мотивации профсоюзного лидерства.

ФОКУС-ФАКТ

Ст. 364. Порядок учета мотивированного мнения выборного профсоюзного органа при расторжении трудового договора по инициативе работодателя.

При принятии решения о возможном расторжении трудового договора в соответствии с пунктом 2, подпунктом «б» пункта 3 и пунктом 5 ст. 79 настоящего Кодекса с работником, являющимся членом профсоюза, работодатель направляет соответствующему выборному профсоюзному органу проект приказа, а также копии документов, являющихся основанием для принятия данного решения.

Выборный профсоюзный орган в течение 7 рабочих дней рассматривает этот вопрос и направляет работодателю свое мотивированное мнение в письменном виде.

В случае, если выборный профсоюзный орган выразил несогласие с предполагаемым решением работодателя, то в течение трех рабочих дней он направляет копию мотивированного мнения с приложением необходимых

²Тейджман Д., Кертис К. Свобода объединения: руководство пользователя. Нормы, принципы и процедуры Международной организации труда. Женева: МОТ. 2000. С. 22.

документов в соответствующую государственную инспекцию труда системы Федеральной инспекции труда с одновременным уведомлением об этом работодателя.

Работодатель по истечении 10 рабочих дней со дня направления выборному профсоюзному органу проекта приказа вправе принять окончательное решение, которое может быть обжаловано в соответствующую государственную инспекцию труда системы Федеральной инспекции труда и/или в суд.

Ст. 365. Гарантии работникам, входящим в состав выборных профсоюзных коллегиальных органов и не освобожденным от основной работы.

Увольнение по инициативе работодателя в соответствии с пунктом 2, подпунктом «б» пункта 3 и пунктом 5 статьи 79 настоящего Кодекса руководителя (его заместителей) выборных профсоюзных коллегиальных органов организации, ее структурных подразделений (не ниже цеховых и приравненных к ним), не освобожденных от основной работы, допускается помимо общего порядка увольнения только с предварительного согласия соответствующего вышестоящего выборного профсоюзного органа.

При отсутствии вышестоящего профсоюзного органа увольнение вышеуказанной категории работников производится в соответствии с порядком, предусмотренным статьей 364 настоящего Кодекса.

Члены выборных профсоюзных органов, не освобожденные от основной работы в данной организации, освобождаются от нее для участия в качестве делегатов созываемых профсоюзами съездов, конференций, а также для участия в работе их выборных органов. Условия освобождения от работы и порядок оплаты времени участия в указанных мероприятиях определяются коллективным договором, соглашением.

Из проекта Трудового кодекса

Действующие нормы

Из ст. 25 «Гарантии работникам, входящим в состав профсоюзных органов и не освобожденным от основной работы» Федерального закона «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности».

«1. Работники, входящие в состав профсоюзных органов и не освобожденные от основной работы, не могут быть подвергнуты дисциплинарному взысканию без предварительного согласия профсоюзного органа, членами которого они являются, руководители профсоюзных органов в подразделениях организаций – без предварительного согласия соответствующего профсоюзного органа в организации, а руководители профсоюзных органов в организации, профорганизаторы – органа соответствующего объединения (ассоциации) профсоюзов.

2. Перевод указанных профсоюзных работников на другую работу по инициативе работодателя не может производиться без предварительного согласия профсоюзного органа, членами которого они являются.

3. Увольнение по инициативе работодателя работников, входящих в состав профсоюзных органов и не освобожденных от основной работы, допускается помимо общего порядка увольнения только с предварительного согласия профсоюзного органа, членами которого они являются, профгрупппоргов – соответствующего органа подразделения организации (при его отсутствии – соответствующего органа подразделения организации, при его отсутствии – соответствующего профсоюзного органа в организации), а руководителей и членов профсоюзных органов в организации, профорганизаторов – только с предварительного согласия соответствующего объединения (ассоциации) профсоюзов».

Из Комментария к ст. 25 Федерального закона «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»:

«Ст. 25 устанавливает гарантии для не освобожденных от основной работы профсоюзных работников. Ее положения полностью согласуются с Конвенцией МОТ № 135 «О защите прав представителей трудящихся на предприятии и предоставляемых им возможностях, предусматривающей защиту представителей работников от любых неправомерных действий работодателей, включая увольнение».

П. В. Бизюков: – У меня все время возникало такое ощущение, что в проекте Трудового кодекса в один текст просто собраны некоторые законы. Кодекс, как мне представляется, это нечто глобальное, описывающее самые общие принципы трудовых отношений. А в разделе «Коллективные трудовые споры» почти полностью изложены положения уже существующего закона «О коллективных трудовых спорах». Так что, новый кодекс заменит остальные законы, регулирующие трудовые отношения, – «О профсоюзах», «О коллективных трудовых спорах» и т. д.?

А. С. Иванов: – Да, «кодекс» – это свод разных законов, регулирующих определенную область общественных отношений. В Трудовой кодекс, действительно, надо собрать все законы, которые регулируют трудовые отношения. Другое дело, что закон «О профсоюзах» не должен входить в Трудовой кодекс. Он не содержит норм, регулирующих социально-трудовые отношения. Поэтому он должен быть отдельным законом. Но в принципе я считаю, что в такой унификации законов нет ничего плохого.

П. В. Бизюков: – В таком случае, многие положения законов, регулирующих социально-трудовые отношения, после того как будет принят Трудовой кодекс, надо либо менять, либо отменять?

А. С. Иванов: – Конечно, как только утвердят Трудовой кодекс, примут и закон о его введении в действие. Этим законом будут отменены те акты, нормы которых либо содержатся в кодексе, либо противоречат ему.

М. В. Купалова: – В проекте есть статья, которая определяет уровень минимального размера оплаты труда. Этот размер будет не ниже прожиточного минимума трудоспособного населения. Как вы оцениваете эту норму?

ОФИЦИАЛЬНАЯ РЕМАРКА

Ст. 131. Установление минимальной заработной платы.

Минимальная заработная плата устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека.

Месячная заработная плата отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности) не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

При оплате труда на основе тарифной системы размер тарифной ставки (оклада) первого разряда тарифной сетки не может быть ниже минимального размера заработной платы.

В размер минимальной заработной платы не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

Субъекты Российской Федерации в пределах своей компетенции вправе устанавливать размер минимальной заработной платы в соотношении между минимальной заработной платой, установленной на федеральном уровне, с величиной прожиточного минимума в регионе.

Порядок расчета прожиточного минимума и его величина устанавливаются федеральным законом и законами субъектов Российской Федерации.

Из проекта Трудового кодекса

А. С. Иванов: – На мой взгляд, это чисто декларативная статья. Срок введения этой нормы будет определяться отдельным законом. По словам министра труда и социального развития А. Починка, – не раньше 2005 г. Но правительство поставило перед собой задачу довести минимальную оплату труда до такого уровня.

К тому же в своем заключении на уже согласованный вариант проекта Трудового кодекса и поправках к нему,

которые правительство представило в Государственную думу, предлагается исключить эту норму из проекта.

«ЭКО»: – Вы утверждали, что во время процедур второго и третьего чтения невозможно внести концептуальные изменения в обсуждаемый проект. И все-таки что-то надо делать. Так что делать-то?

А. С. Иванов: – Много чего надо делать. В первую очередь в ходе подготовки к принятию нового Трудового кодекса необходимо добиваться, чтобы некоторые важные нормы привести в соответствие с международными стандартами, позволяющими достичь баланса интересов всех субъектов социально-трудовых отношений. Но для этого каждый депутат должен определить свои позиции. Наиболее принципиальные нормы до депутатов надо довести.

Чего реально можно добиться? На мой взгляд – изменения нормы о порядке заключения коллективных договоров. Это одна из наиболее важных правовых норм. Сейчас при наличии нескольких профсоюзов на предприятии проект отдает приоритет ведения коллективных переговоров наиболее представительным профсоюзам, в которых состоит более 50% работников. В этом случае у «больших» организаций нет мотивированной заинтересованности договариваться с малочисленными профсоюзами. Поэтому надо довести эту норму до логического завершения, когда каждая профсоюзная организация почувствует себя равноправным участником единого переговорного процесса и будет стремиться объединить свои позиции, свои усилия с другими профсоюзами в совместном органе. При этом, на мой взгляд, профсоюзы смогут добиваться лучших результатов при ведении переговоров, чем заключая отдельные коллективные договоры. Есть надежда, что мы эту норму сможем отстоять. По крайней мере, у руководства ФНПР мы находим взаимопонимание.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ДУЭЛЬ: С. ДОСМАНОВ против А. ИВАНОВА

С. Б. Досманов: – А я считаю, что Трудовой кодекс теряет смысл, лишая профсоюзы таких фундаментальных прав, как свобода ассоциации и защиты права на организацию, право на объединение в профсоюзы и беспрепятственное участие в коллективных переговорах. Как бы красиво ни были сформулированы все остальные нормы в проекте, когда они станут законом, работодатель легко может их нарушать, потому что защищаться придется каждому конкретному работнику индивидуально. Право профсоюзов согласовывать нормативные трудовые акты, увольнение, заключать коллективные договоры – ключевые моменты социально-трудовых отношений. Поэтому депутатам, поскольку они уже один раз нарушили регламент работы Госдумы, следовало бы вернуться к обсуждению концептуальных проблем.

А. С. Иванов: – Депутаты голосовали и будут в основном голосовать, ориентируясь на позицию ФНПР, как на наиболее представительную организацию работников. Главное сейчас, чтобы руководство ФНПР пересмотрело свои позиции хотя бы по основным нормам деятельности профсоюзов и защиты наемных работников.

Лично я полностью согласен с тем, что при профсоюзах, лишенных возможности согласовывать нормативные акты, у работодателей не будет никакой мотивации заключать коллективные договоры. Зачем тогда им вести переговоры и договариваться с представительными органами работников, допустим, по уровню заработной платы, если будет возможность ее устанавливать и без них своим приказом. При этом идея перевода на договорные отношения работника и работодателя практически работать не будет. Концепция окажется явно ошибочной. И тем не менее, зная реальную ситуацию, которая сегодня сложилась в Государственной думе, я полагаю, что добиться их изменения вряд ли удастся. Поэтому считаю, что нужны нормы, усложняющие процесс увольнения. Тогда можно будет обжаловать в суде

предварительный приказ работодателя об увольнении работника. Если удастся такую компромиссную норму отстаивать, я думаю, что будет достигнут некий прогресс.

С. Б. Досманов: – Извините, но обращайтесь-то в суд с чем? Мотив для иска объективно отсутствует.

А. С. Иванов: – Иск опротестовывает предварительный приказ работодателя об увольнении работника.

С. Б. Досманов: – Где для этого законные основания? Оснований для протеста нет.

А. С. Иванов: – Когда законодатель введет норму «предварительного приказа» и пропишет процедуру его обжалования в суде, – появятся и основания. Тогда эта норма будет действовать.

С. Б. Досманов: – Не в том суть. Работодатель, издавая приказ, обоснует увольнение юридически грамотно, он-то как раз найдет мотивировку, соответствующую Трудовому кодексу. А работник как будет мотивировать свой иск? Не хочу быть уволенным... И все.

А. С. Иванов: – Да. Работник будет опротестовывать предварительный приказ, а суд – изучать мотивы работодателя. Если они будут признаны несостоятельными, значит, предварительный приказ признается незаконным, неправомерным. Это – новая процедура, сейчас она не предусмотрена.

С. Б. Досманов: – На мой взгляд, это будет очередная неработающая норма российского законодательства.

Т. А. Новая: – Мы понимаем, что впереди работа серьезная. Трудовой кодекс – это не второстепенный законодательный акт, который может пройти без широкого обсуждения. Каковы планы российских профсоюзных объединений сейчас, перед принятием во втором чтении проекта Трудового кодекса. Может быть, по какой-то координации происходят их действия на местах и в регионах? И еще. Как относится Международная конфедерация свободных профсоюзов (МКСП) к позиции ФНПР по проекту Трудового кодекса? Насколько известно, МКСП на уровне экспертов поддерживала проект «восьми» депутатов...

А. С. Иванов: – МКСП согласованный вариант не поддерживает и, естественно, не поддерживает и позицию ФНПР. Другое дело, что МКСП о своей позиции не заявляет открыто. Почему? МКСП признала ФНПР профсоюзной структурой и приняла ее в свое членство, ФНПР платит МКСП большие взносы, что отнюдь не маловажно. Но думаю, что какое-то влияние МКСП все-таки пытается оказать на ФНПР. Поживем – увидим.

Т. А. Новая: – А что происходит после того как наши, российские, объединения стали – не только КТР, но и другие профсоюзные центры страны – спланиваться в борьбе против согласованного проекта Трудового кодекса?

А. С. Иванов: – А какие у нас есть еще структуры? Из свободных наиболее известные и крупные профцентры – это ВКТ, КТР и «Соцпроф». Сейчас «Соцпроф» и КТР координируют совместные усилия. Они заняли крайне жесткую позицию относительно согласованного проекта Трудового кодекса, ориентируясь на проект, разработанный и внесенный в Госдуму депутатом О. Шейным. Позиция руководства ВКТ другая. Мы стремимся договориться с руководителями ФНПР, повлиять на их позицию и прийти к компромиссу. Я считаю, что это единственно правильный подход. Но не отрицаю и необходимости проведения акций протеста.

Дословно

**Позиция Комитета по социальной политике
Совета Федерации**

**А. А. ВИХАРЕВ, член Совета Федерации, заместитель
председателя Комитета по социальной политике СФ:**

– В ближайший период наиболее важным вопросом государственной деятельности Комитета по социальной политике Совета Федерации будет работа, связанная с принятием Трудового кодекса РФ. Действующий КЗоТ, принятый еще в 1971 г., рассчитан на иную экономическую модель, где единственным работодателем было государство. Поэтому, естественно, в трудовое законодательство необходимо вносить изменения, соответствующие сегодняшнему дню.

Пятого июля Государственная дума приняла проект Трудового кодекса в первом чтении. По большинству позиций проекта достигнут баланс интересов, поэтому мы считаем его согласованным. То есть по этому законопроекту профсоюзные и общественные объединения согласовали свои позиции.

В этом кодексе впервые предлагается закрепить нормы о соответствии минимальных размеров оплаты труда прожиточному минимуму, предусматриваются штрафные санкции работодателю за невыплату заработной платы, на 15-й день работник может не выходить на работу и получать при этом за вынужденный прогул. К тому же работодатель будет погашать свой долг с учетом ставки рефинансирования Центробанка. Это действительно новое. Простой по вине работодателя будет оплачиваться в 2/3 среднего заработка, тогда как сейчас – всего лишь 2/3 тарифной ставки.

Теперь, после того как правительство подписало согласованный проект Трудового кодекса, он стал объектом обсуждения обеих палат российского парламента. Участвуя в его доработке, Комитет по социальной политике Совета Федерации видит свою задачу в достижении равновесия прав и интересов сторон трудовых отношений, зафиксированных концепцией проекта кодекса. Мы полагаем, что дискуссии по целому ряду ключевых моментов будут продолжены. Прежде всего это относится к положению об установлении минимального размера оплаты труда на уровне прожиточного минимума.

Второй дискуссионный момент касается предусматриваемого проектом введения экономической ответственности работодателя за несвоевременную выплату заработной платы. Введение такой ответственности требует создания определенных правовых и экономических условий.

В-третьих, участники дискуссии потребуют ограничить некоторые права работодателей. Например, право перевода на режим неполного рабочего времени сроком от 3 до 5 месяцев.

Кроме того, вызывает сомнение перечень оснований, по которым может быть заключен срочный трудовой договор,

поскольку на практике это может быть связано с тем, чтобы не предоставлять работникам соответствующие льготы.

Еще один момент касается места альтернативных профсоюзов в системе коллективных договорных отношений и защиты трудовых прав работников. Вполне понятно, что наличие множества коллективных договоров на предприятии создает определенный дискомфорт. Тем не менее есть нормы международного права, которые защищают дееспособность малых профсоюзов.

Необходимо сохранить и ныне действующие нормы, защищающие трудовые права беременных женщин, работников, имеющих несовершеннолетних детей, а также работников моложе 18 лет, после ликвидации организации.

Принимая во внимание, что чуть ли не 80% безработных составляет молодежь, а каждый второй выпускник профессионального учебного заведения не находит работы по специальности, комитет считает необходимым закрепить норму об обязательном первом трудоустройстве молодых специалистов.

Нуждается в существенной доработке и раздел, связанный с охраной труда, в котором следует предусмотреть и вменить ответственность за исполнение взятых обязательств как работниками, так и работодателями.

*Из выступления на совещании Сибирского федерального округа
«Развитие законопроектной деятельности в социально-трудовой
сфере на ближайшую и долгосрочную перспективу», 27 сент. 2001 г.,
Новосибирск*

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ

Окончание в следующем номере



Процессы, происходящие в молочной промышленности, характерны для всего агропромышленного сектора России. Поэтому, выявив проблемы, причины их возникновения и пути выхода из кризиса молочной промышленности, можно будет полученные выводы использовать и в других отраслях продовольственного комплекса.

Кризис в молочной промышленности России: пути выхода

Ю. А. НОВОСЕЛОВ,
доктор экономических наук,
член-корреспондент РАСХН,
А. А. КУМИНОВА,
старший преподаватель,
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирск

Молочная промышленность является одной из основных отраслей народного хозяйства, обеспечивающих население продуктами питания. Известно, что уровень цивилизованности государства определяется средним количеством белка, потребляемого на душу населения. Из всех животных белков белки молока – наиболее полноценные и легкоусваиваемые организмом человека. Молочный белок незаменим: он содержит аминокислоты, которые не синтезируются искусственным путем и в организме человека, регулирует жировой обмен, способствует защите организма и выводу из него ядовитых веществ. В молоке именно белок, а не молочный жир – наиболее ценный компонент.

Медицинская норма потребления молока и молочных продуктов составляет 390 кг на душу населения в год. Однако сейчас население России потребляет менее 56% этого количества (табл. 1).

© ЭКО 2001 г.



**Динамика производства и потребления продуктов
молочной промышленности
(по данным Госкомстата РФ)**

Продукт	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Масло животное, тыс. т	833	729	762	732	488	421	323	292	276	262	265
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	20,8	18,6	9,8	8,4	7,2	5,6	5,3	5,2	5,6	5,7	6,2
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. т	458	394	299	313	285	218	193	174	185	185	213
Потребление молока и молочных продуктов на душу населения, кг/год	386	347	281	294	278	253	232	229	219	215	215

Рассмотрим основные причины и попытаемся определить пути выхода из сложившейся кризисной ситуации в молочной промышленности.

Мелеют молочные реки

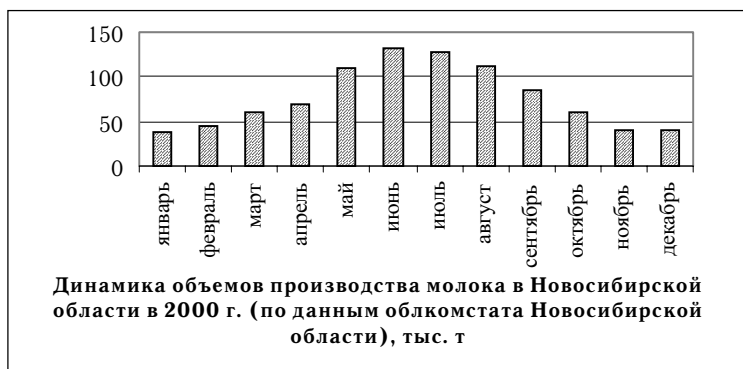
Молочная промышленность состоит из двух взаимосвязанных элементов – животноводческих хозяйств и перерабатывающих предприятий, находящихся в прямой зависимости от продовольственного рынка.

За годы реформ в молочной промышленности произошел существенный спад производства, большинство предприятий – в кризисном состоянии. Изменилась структура производства молочных продуктов, на рынке появились новые виды продукции. Удельный вес молочной продукции пониженной жирности составляет примерно 7%, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 25–50%. Данный сегмент рынка обладает высоким потенциалом роста объемов продаж.

Технический уровень большинства перерабатывающих предприятий не соответствует современным требованиям.

Оборудование устарело морально и физически. Износ основных фондов в пищевой промышленности достигает 60–75%. Это не позволяет увеличить выработку важнейших видов питания, приводит к большим потерям сельскохозяйственного сырья.

Коэффициент сезонности выработки молока и поступления его на перерабатывающие заводы остается достаточно высоким, что затрудняет производственный процесс. Например, в Новосибирской области отношение самых высоких объемов производства молока к самым низким составляло 3,5 раза (рисунки).



Общее падение производства в молочной промышленности в 2000 г. по отношению к 1990 г. составило в среднем 57% (см. табл. 1). В том числе в производстве цельномолочной продукции спад составил 70%, производство сыров сократилось на 53%, масла животного – на 68%. Мощности большинства перерабатывающих заводов используются менее чем на 30%.

Одной из основных причин падения производства в молочной промышленности стало резкое сокращение платежеспособного спроса населения. Реальные доходы населения в 2000 г. составляли 46% от уровня 1991 г. (рассчитано по данным Госкомстата РФ). Вследствие этого сбыт молока и молочной продукции чрезвычайно затруднен. Если в 1991 г. на среднюю заработную плату можно было купить 879,7 кг молока, то в 1999 г. – только 258 кг.

Изменилась структура потребительских расходов. В 1990 г. расходы на продукты питания составляли в среднем по России 31,5%. В 2000 г. в Новосибирской области городские домохозяйства на продукты питания тратили 54% дохода, в 2001 г. существенных изменений не произошло. Такая ситуация характерна и для России в целом. При этом доля молочных продуктов в общей структуре покупок растет. Это объясняется тем, что потребители переключаются с более дорогих продуктов на относительно более дешевые – молочные.

Резкое сокращение платежеспособного спроса населения на молоко и молочные продукты привело к тому, что перерабатывающие заводы существенно сократили объемы переработки и закупок сырья у сельскохозяйственных производителей, понизили закупочные цены, чтобы удержать рынок. Эти факторы, в свою очередь, привели к ухудшению состояния сырьевой базы. Цены заготовителей молока не возмещали затрат сельскохозяйственных производителей, и в 1994 г. убытки сельского хозяйства в целом составили 73 млрд руб. в фактически действовавших ценах (табл. 2).

Таблица 2

Динамика основных показателей животноводства в 1991–2000 гг. (по данным Госкомстата РФ)

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995
Прибыль (убыток) в сельском хозяйстве и заготовках в факт. ценах	53,1	454,4	3185,1	-73	2417
Производство молока, млн т	51,9	47,2	46,5	42,2	39,2
Поголовье крупного рогатого скота, млн голов	57	54,7	52,2	48,9	43,3
В том числе коровы, млн голов	20,5	20,6	20,2	19,8	18,4
Показатель	1996	1997	1998	1999	2000
Прибыль (убыток) в сельском хозяйстве и заготовках в факт. ценах	-22330	-26473	-38243	15027	-
Производство молока, млн т	35,8	34,1	33,3	32,3	31,9
Поголовье крупного рогатого скота, млн голов	39,7	35,5	31,5	28,5	27,2
В том числе коровы, млн голов	17,4	15,9	14,5	13,5	12,7

В 2000 г. объем производства молока составил 61% от уровня 1991 г. (см. табл. 2). Резкое повышение цен на энергоносители, транспорт и промышленную продукцию существенно увеличили затраты на производство материалоемкой и энергоемкой сельскохозяйственной продукции. В результате возникшего диспаритета цен сельское хозяйство в последние годы фактически оно «подпитывает» промышленность, приобретая дорогостоящие промышленные товары в обмен на дешевые сельскохозяйственные продукты. В 1990–1999 гг. цены на сельхозпродукцию возросли в 2,2 тыс. раз, в то время как на промышленную продукцию и услуги для сельских товаропроизводителей – в 9,6 тыс. раз. Этот дисбаланс через государственный бюджет компенсируется лишь частично.

Основными причинами снижения объемов производства молока в сельском хозяйстве стали сокращение поголовья крупного рогатого скота, низкая продуктивность молочно-го стада и ухудшение кормовой базы животноводства.

В условиях плановой экономики СССР не позволялось резать скот под угрозой административных взысканий. При переходе к рыночной экономике из-за отсутствия кормовой базы практически половина молочно-го стада была пущена «под нож». Потери молочно-го стада произошли на фоне одновременного снижения его продуктивности. Так, в 1990 г. надои на одну корову в среднем по России составляли 2731 кг в год, а в 2000 г. – 2495 кг (в США в 1997 г. этот показатель равнялся 7747 кг). И хотя продуктивность постепенно повышается и в июле 2001 г. средние надои молока на одну корову выросли на 8,9% по сравнению с аналогичным периодом 2000 г., однако и этот показатель далек от уровня развитых стран. Крайне низкая эффективность животноводства объясняется тем, что не используются интенсивные технологии.

Ухудшение кормовой базы привело к тому, что снизилось производство полноценных комбикормов, витаминных добавок, премиксов и т. д. За 2000 г. производство комбикормов в целом по стране сократилось на 10,5%, а белково-витаминных добавок – на 46%. Обеспечение роста

продуктивности молочного стада возможно лишь в том случае, когда будут хорошие условия содержания скота, налажена селекционно-племенная работа, улучшена кормовая база и сбалансирован рацион питания животных. Необходимо также улучшать условия труда работников, повышать их заинтересованность в конечном результате своего труда.

Актуальна задача сокращения высокого уровня заболеваемости молочного стада. Одно из самых распространенных заболеваний – мастит, возникающий из-за того, что после ручной дойки невыдоенным остается 10–15% молока. Применение рациональной технологии доения позволяет успешно решать эту проблему.

Сельскохозяйственные производители не имеют средств для самостоятельной закупки дорогостоящего оборудования, кормовых добавок, улучшения племенного состава стада. Случаи, когда перерабатывающие предприятия успешно финансируют сельскохозяйственных производителей, не являются массовыми, большинство перерабатывающих предприятий не имеют возможности финансировать не только сырьевую базу, но и закупку оборудования для собственных нужд. В решении этого важного вопроса, который оказывает влияние на обеспечение продовольственной безопасности России, необходима государственная поддержка.

Вместе весело шагать...

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что основной путь наращивания объемов производства продуктов питания – развитие кооперации и интеграции, создание различных агроформирований, включающих в комплексе производство, переработку и реализацию. В современных условиях России механизм взаимоотношений перерабатывающих заводов и сельскохозяйственных производителей не отработан.

Особенно остро стоит проблема взаимоотношений сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Их взаимодействие осуществлялось в основном на договорной основе. В современных условиях хозяйствования выявились недостатки такой системы отношений. Сузились сырьевые

зоны перерабатывающих предприятий. Если в 1990 г. на промышленную переработку поступало около 70% произведенного в сельском хозяйстве молока, то в 2000 г. – 36%¹. Причинами такого положения являются неплатежи и низкие закупочные цены, не покрывающие затраты на производство сельскохозяйственной продукции.

Для устранения неэквивалентности обмена и улучшения финансового положения многие сельскохозяйственные производители перерабатывают и реализуют молоко и молочную продукцию самостоятельно. За последние годы в сельской местности было организовано около 2 тыс. мини-заводов по переработке молока, мяса, зерна и т. д. Только в Новосибирской области за 1993–1995 гг. были введены в действие 44 цеха по переработке молока.

Некоторые сельскохозяйственные производители успешно функционируют на рынке, конкурируя с отечественными и импортными продуктами. Одно из таких сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающим производством – агрофирма «Ирмень». Готовая продукция этого предприятия пользуется спросом на рынке и отличается высоким качеством. В хозяйстве планируется увеличить уровень надоев молока до 7 тыс. кг на одну корову в год².

Однако в большинстве сельскохозяйственных предприятий положение иное. Квалификация кадров на местах низка, зачастую отсутствует лабораторный контроль сырья, что снижает качество вырабатываемой продукции, ассортимент продукции узкий. Отсутствие службы маркетинга и опыта реализации готовой продукции затрудняет продвижение товара к конечному потребителю. Велики потери сырья, особенно вторичного, поскольку отсутствует комплексная переработка.

Создание сельскохозяйственными предприятиями перерабатывающих цехов на местах в большинстве случаев неэффективно, поскольку строительство таких цехов требует от сельских товаропроизводителей значительных капиталов-

¹ Семенова Е. А. Рынок молочных продуктов // Пищевая промышленность. 2001. № 1. С. 30.

² Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов. 09.07.01.

вложений, в то время как мощности существующих перерабатывающих заводов загружены в среднем менее чем на 30%. Результат – более высокая себестоимость и конечная цена продукции, поскольку высоки условно-постоянные издержки и у сельских товаропроизводителей, и у заводов.

Проблема взаимоотношений перерабатывающего завода и организаций, занимающихся сбытом продукции, также актуальна. Теоретически доля торговой наценки в цене готовой продукции составляет от 5 до 10%, а фактически торговля оставляет себе 15–25% цены готовой продукции³, уменьшая тем самым доходы перерабатывающего предприятия и сельскохозяйственного производителя. Для решения этой проблемы перерабатывающие заводы стали создавать сети фирменной торговли – специализированные магазины, палатки, киоски, ларьки, передвижные торговые точки. Имея собственную розничную сеть, предприятие может предоставлять различные торговые скидки, увеличивая объемы продаж. Однако фирменная торговля распространена недостаточно широко, поскольку у предприятий нет опыта в организации продаж. Молоко и молочная продукция быстро портится, несвоевременная реализация приводит к большим потерям. Требуется холодильные емкости, особые условия транспортировки и хранения. Основным недостатком фирменной сети является узкий ассортимент продукции.

Рассмотрим опыт регулирования молочной отрасли в тех странах, где производство и потребление молока и молочных продуктов стабильно и соответствует медицинским нормам.

Учимся бриться на чужой бороде

Начнем с того, что в развитых странах сельское хозяйство как основа благополучия общества является сферой первоочередного государственного регулирования. Государство опекает сельское хозяйство по всем направлениям,

³ Глебов К. П. Эффективность развития интеграционных связей в молочном подкомплексе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 10.

включая эквивалентный обмен с другими секторами экономики, внешнеэкономические отношения.

Характерной особенностью регулирования продовольственного рынка в США является централизация мер экономической поддержки на федеральном уровне. Страны Западной Европы основные полномочия по регулированию сельского хозяйства передали в Европейское сообщество. Введение мер государственного регулирования производства молока исторически было связано с необходимостью защиты фермеров от экономического произвола компаний молочной промышленности, занимавших в 30-е годы монопольное положение на рынке и проводивших недобросовестную ценовую политику.

В США молоко является одним из ключевых элементов продовольственного комплекса страны, обеспечивая около 30% от всего потребляемого населением белка животного происхождения.

Ведущими органами государственного регулирования являются Министерство сельского хозяйства и Товарно-кредитная корпорация. Они воздействуют на рынок молочной продукции по следующим основным направлениям:

- поддержание минимального уровня фермерских цен на сырое молоко;
- ограничение импорта молочных продуктов;
- регулирование экономических отношений между фермерами и их организациями, с одной стороны, и молочной промышленности – с другой.

Поддержание минимального уровня фермерских цен на сырое молоко путем государственных закупок молока и молочной продукции является основным направлением государственного регулирования его производства. Минимальный уровень цен позволяет эффективно работающим производителям компенсировать издержки в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры и планировать долгосрочные капиталовложения в развитие производства.

США проводят жесткую политику в отношении импорта молочных продуктов. Импорт ограничивают системой квот, устанавливаемых ежегодно по каждому виду молочных про-

дуктов. Протекционистские меры американского правительства весьма эффективны. За послевоенный период импорт молочных продуктов в пересчете на молоко базисной жирности не превышал 1,5% от объема производимого в стране молока.

Регулирование экономических отношений между фермерами и их организациями, с одной стороны, и предприятиями молочной промышленности – с другой, осуществляются с помощью программы правительственных ордеров. Ордер налагает определенные обязательства на всех участников данного рынка. Он обязывает покупателей молока платить не меньше определенной минимальной цены. Эта цена устанавливается после публичного слушания вопроса, на котором вырабатывается решение, вступающее в силу после одобрения фермерами-производителями молока.

Во многих рыночных зонах существуют дополнительные программы по сглаживанию сезонности производства молока и корректировке цен в зависимости от дальности доставки сырого молока на предприятия молочной промышленности. Практикуется также система дифференцированных надбавок к фермерским ценам в зависимости от расстояния перевозки сырья. Разработана сетка надбавок для каждого отдельного завода.

Жесткий ветеринарно-санитарный контроль за производством, переработкой и хранением молока и молочных продуктов, а также контроль стандартов на молоко и молочные продукты надежно защищают здоровье потребителей, поддерживают качество на высоком уровне и стимулируют потребление. Они также являются важным фактором стабильного функционирования рынка молочной продукции.

В странах-членах ЕС устанавливаются гарантированные цены не на фермерскую продукцию – молоко, а на продукты переработки – масло и сухое молоко. Национальные интервенционные агентства закупают масло на конкурсной основе. Сухое молоко закупается только в период пикового производства молока – с 1 марта по 31 августа.

Для использования излишков молочной продукции применяются разнообразные схемы. Масло по пониженным

ценам может продаваться в хлебопекарную промышленность или для производства мороженого, для потребления в армии или неприбыльным организациям, распределяться в качестве помощи низкодоходным слоям населения. Сухое молоко идет главным образом на корм скоту. Молоко также часто используется в программах бесплатного школьного питания. Широко используются экспортные субсидии и продовольственная помощь.

Программы поддержки производителей молока в США требуют немалых средств.

В России государство также оказывает поддержку агропромышленному комплексу, однако она незначительна. Например, размер федеральной помощи в 2001 г. сельскому хозяйству Новосибирской области составляет 62,6 млн руб. Невелики и объемы средств, выделяемых на эти цели областным бюджетом. Очевидно, что эта помощь не сможет поднять эффективность производства и увеличить объемы производства.

Таким образом, можно сделать некоторые выводы.

□ Кризис АПК России в целом и молочной промышленности в частности произошел в связи с сокращением платежеспособного спроса населения на продукты питания животного происхождения, вызванным обнищанием населения страны, падением реальных доходов.

□ Причиной кризиса стали грубые диспропорции во взаимоотношениях между сельским хозяйством и отраслями, производящими технику и другие ресурсы для него; между аграрным сектором и перерабатывающей промышленностью. Нарушение эквивалентности обмена между основными сферами АПК стало пагубным для АПК в целом. Стремясь обогатиться за счет партнера, пострадали все.

□ Кризис усугубляет отсутствие эффективной системы государственной поддержки аграрного сектора; опыт всех развитых стран мира свидетельствует о необходимости вмешательства государства в регулирование экономических процессов в рыночных условиях.

□ Выход из кризиса АПК возможен при общем оздоровлении экономики страны, при совершенствовании экономических отношений между партнерами, в том числе путем интеграции – вертикальной и горизонтальной, гармонизации договорных отношений, усилении регулирующей роли государства.

В статье предложен широкий комплекс мер, направленных на кардинальное улучшение финансирования сельскохозяйственного производства. Эти предложения адресованы руководству страны.

Пути совершенствования процесса инвестирования сельского хозяйства

М.М. КОРОБЕЙНИКОВ,
кандидат экономических наук,
Российский банк развития и реконструкции,
Москва

Ни в настоящее время, ни в перспективе нельзя отказываться от государственных капитальных вложений в АПК. Получателями государственных капиталовложений могут являться предприятия, находящиеся в государственной собственности, создаваемые унитарные предприятия, а также любые юридические лица, участвующие в осуществлении государственных программ.

Выбор получателей государственного бюджетного финансирования должен осуществляться на конкурсной основе под соответствующие проекты или программы. Возвратность государственных капитальных вложений должна обеспечиваться обязательствами получателя, которые необходимо фиксировать в договоре, заключаемом по итогам конкурса. До момента возврата средств государство должно владеть соответствующей долей основных фондов предприятий и, соответственно, участвовать в управлении ими.

На федеральном уровне финансируются федеральные программы и объекты федеральной собственности, на региональном – региональные программы и предприятия, нахо-



дящиеся в собственности территорий. При распределении ответственности между бюджетами различных уровней важно учитывать приоритетность финансирования из федерального бюджета программ подготовки кадров и создания общих условий для функционирования рынка в АПК. Государственные централизованные капитальные вложения, предусматриваемые в федеральных инвестиционных программах, и ассигнования на затраты капитального характера в сельском хозяйстве и выделяемые на безвозвратной основе, следует направлять на строительство и реконструкцию государственных мелиоративных систем, относящихся к федеральной собственности и отдельно расположенных гидротехнических сооружений, осуществляющих межрегиональное и межхозяйственное водораспределение, подготовку торфоболот для добычи торфа на нужды сельского хозяйства; на строительство межрегиональных и межхозяйственных важнейших водохозяйственных объектов; на выполнение крупных природоохранных мероприятий; на развитие бюджетной сферы вузов, техникумов, ветеринарной службы и службы химзащиты, госсортсети и других бюджетных организаций. Выделяемые на возвратной основе – на строительство сельскохозяйственных и перерабатывающих производственных объектов по быстроокупаемым проектам, размещаемым на конкурсной основе; на закладку многолетних насаждений; на межфермерскую кооперацию.

Срок окупаемости проектов, осуществляемых за счет инвестиций, размещаемых на конкурсной основе, для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности – не более трех лет, а производственных объектов сельского хозяйства – пяти лет. При этом средства федерального бюджета надо предоставлять на срок не более 48 месяцев.

Иностранные инвестиции, получаемые по межгосударственным соглашениям, предлагается направлять в первую очередь на развитие производства продуктов детского питания, закупку современной сельскохозяйственной техники для внедрения современных высокопроизводительных технологий производства продукции земледелия и животноводства, приобретение запасных частей, семян, племен-

ного скота и птицы, средств защиты сельскохозяйственных культур от вредителей и болезней.

На современном этапе основным направлением привлечения иностранного капитала в АПК должно стать создание современных предприятий с долевым участием иностранного капитала, а также их дочерних предприятий и филиалов.

Реорганизация системы программ

В целях оптимизации роли государства в инвестиционном процессе в аграрном секторе необходимо, как представляется, провести инвентаризацию федеральных целевых программ, программ развития регионов, финансируемых из федерального бюджета, федеральной адресной инвестиционной программы. По результатам инвентаризации целесообразно:

- сократить количество утверждаемых (одобряемых) федеральных целевых программ и программ, принимаемых к финансированию из федерального бюджета, приведя объемы их запланированного финансирования в соответствие с возможностями федерального бюджета;

- переработать и вновь утвердить отдельные федеральные целевые программы с учетом уточненных государственных потребностей и возможностей;

- провести унификацию перечня федеральных целевых программ, придав ему исчерпывающий характер, с полным и точным указанием объемов всех предусмотренных расходов по государственному инвестициям, НИОКР, прочим нуждам и общему объему финансирования;

- провести унификацию показателей и структуры Федеральной адресной инвестиционной программы, придав им исчерпывающий и «прозрачный» характер, с тем, чтобы эти показатели являлись итоговыми по отношению к соответствующим статьям и позициям Федерального закона «О федеральном бюджете» и приложениям к нему; внести изменения в действующую процедуру разработки и реализации федеральных целевых программ, установив порядок распределения бюджетных ассигнований между государственными заказчиками по перечню федеральных целевых программ, предусмотренных к финансированию из федерального бюджета;

- упорядочить решение вопроса о статусе и порядке финансирования программ с дирекциями программ;
- обязать государственных заказчиков федеральных целевых программ строго соблюдать порядок реализации программ (создание Дирекции программы, контроль за эффективным и целевым использованием средств, регулярная отчетность и др.);
- включать отчетные данные об объемах финансирования федеральных целевых программ, программ развития регионов и Федеральной адресной инвестиционной программы в проекты законов об исполнении федерального бюджета за соответствующие годы;
- исключить возможность финансирования мероприятий по реализации федеральных целевых программ из других статей расходов федерального бюджета;
- провести инвентаризацию нормативных актов по вопросам формирования федеральных целевых программ, программ развития регионов, Федеральной адресной инвестиционной программы и организации их выполнения;
- восстановить систему обязательной отчетности государственных заказчиков федеральных целевых программ, программ развития регионов и Федеральной адресной инвестиционной программы;
- пересмотреть законодательство о Центральном банке РФ, в части усиления подотчетности Федеральному Собранию Российской Федерации;
- наладить работу Национального банковского совета, что предусмотрено действующим законодательством, сделать его реально работающим органом, расширив его полномочия; в состав совета ввести представителей кредитных организаций, межбанковских объединений и ассоциаций;
- сохранить трехуровневую банковскую систему, развив ее и усовершенствовав; дополнить систему государственных банков Россельхозбанком, который выполнял бы и инвестиционные функции; государственный пакет акций этого банка закрепить за Российским фондом федерального имущества, сняв их с баланса Центрального банка (противоречие Базельским принципам банковского надзора в данном случае не должно смущать – российская банковская система находится в процессе реструктуризации и решает специфические задачи переходного периода).

Лизинговые операции

Механизм государственных лизинговых операций также нуждается в значительном совершенствовании, так как в существующем виде он стимулирует монополизм поставщиков соответствующих видов ресурсов, не способствует росту качества, вызывает рост цен на них и т.д. Отбор лизинговых посредников следует производить на строго конкурсной основе среди любых юридических лиц, в том числе заводов-изготовителей, предлагающих наиболее приемлемые условия, включая свое финансовое участие в государственных лизинговых операциях. Все агенты, изъявляющие желание принять участие в государственных лизинговых операциях, должны будут представить свою программу кредитования, обеспеченную собственным имуществом.

Лизинг сельскохозяйственной техники представляет интерес не только для производителей этой техники, но и для универсальных лизинговых компаний, так как сельхозтехника – относительно недорогое оборудование (по сравнению с оборудованием в топливной или химической промышленности, машиностроении), ее рынок является потенциально массовым. Хозяйственный интерес рыночных лизинговых посредников, выигравших конкурс и самостоятельно заключивших договора с лизингополучателями, приведет к тому, что техника будет поступать в наиболее эффективные платежеспособные хозяйства. При этом государство не будет отвечать по долгам лизингополучателей и лизинговых дилеров. Взаимоотношения государства, лизинговых фондов, дилеров и села будут регулироваться соответствующими договорами.

Возможен также вариант передачи средств лизингового фонда на конкурсной основе непосредственно лизингополучателям с тем, чтобы они могли больше влиять на ресурсный рынок, участвовать в конкурсном отборе лизингооператоров, выбирать поставщиков и посредников. В этом случае учредителями специализированных лизинговых компаний выступают товаропроизводители.

Лизинговые компании могут образовываться на базе снабженческо-сбытовых и сервисных организаций АПК, ра-

ботать на бесприбыльной основе, их деятельность будет лицензироваться в соответствии с действующим законодательством. Учредителями лизинговых компаний, наряду с сельхозтоваропроизводителями, могут быть банковские структуры, машиностроительные, торговые предприятия и прочие. Расширению круга коммерческих участников в лизинговых операциях будет способствовать создание лизинговых фондов на местах.

Механизм лизинговых отношений в первую очередь должен быть направлен на устранение монополизма поставщиков, а обеспечение условий для нормальной конкуренции на ресурсном рынке, общий надзор за проведением государственных лизинговых операций – осуществляться Минсельхозпродом России или органом, уполномоченным им.

Сбережения населения – в инвестиции

Не умаляя особую роль бюджета в развертывании инвестиционного процесса, важно подчеркнуть, что он представляет собой лишь один из инструментов, находящихся в распоряжении государства. Причем этот инструмент не универсален.

Мы считаем, что исключительно важную роль в привлечении инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики должна играть трансформация сбережений домохозяйств и хозяйствующих субъектов в прямые производственные инвестиции. Рынок сам по себе не способен решать эту задачу. Он, напротив, нередко способствует формированию виртуальной финансовой экономики, являющейся катализатором макроэкономической и финансовой нестабильности. Процесс трансформации сбережений в инвестиции предполагает активную деятельность государства по замещению спекулятивного спроса на финансовые активы и отчасти потребительского спроса на эффективный инвестиционный спрос. Решение этой задачи требует активизации работ банков по финансированию долгосрочных инвестиций и фондового рынка по мобилизации инвестиционных ресурсов в производство товаров и услуг, в том числе и в АПК.

Успешность трансформации сбережений в инвестиции зависит от многих факторов. Среди них назовем доверие

населения к властным структурам, политике государства, информационную прозрачность в деятельности банковского сектора и фондового рынка, четкость и жесткость в спецификации прав собственности кредиторов и заемщиков, защиту этих прав и т.д.

Важную роль в активизации процесса трансформации сбережений населения в инвестиционные ресурсы имеет принятие закона «О гарантировании вкладов граждан в банках». Но чтобы этот закон заработал, необходимо, на наш взгляд, предусмотреть ряд мер.

Во-первых, очередь необходимо кардинально повысить регулирующую роль государства в лице Центрального банка и Минфина РФ за деятельностью Федеральной резервной корпорации гарантирования вкладов, всех связанных с ней финансовых институтов: банков, страховых компаний, рейтинговых агентств, инвестиционных фондов и т.д.

Во-вторых, привлечение сбережений населения должно стать новой системой мотивации банков, которая, с одной стороны, объективно удерживала бы их от злоупотребления доверием частных вкладчиков, а с другой – постепенно подталкивала бы к снижению издержек, повышению качества и расширению ассортимента предоставляемых гражданам услуг.

Сеть региональных земельных банков

Для выхода из экономического кризиса России необходимо найти принципиально новые рычаги воздействия на экономику. Одним из них может стать сеть региональных земельных банков, которые могут повысить инвестиционную активность в аграрном секторе. При создании такой сети, на наш взгляд, необходимо следующее.

□ Определить учредителей земельного банка. Ими могут стать администрация области (региона), коммерческие банки, Россельхозбанк, Сберегательный банк России, представители иностранного капитала.

□ Контрольный пакет акций должен находиться в руках администрации региона, т.е. в руках государства, что исключит возможность спекулятивной перепродажи земли.

□ Определить круг сельскохозяйственных предприятий, которым будет предоставлено право закладывать свои земли и полу-

чать банковский кредит. На наш взгляд, такими должны стать экономически эффективные и имеющие относительно небольшой уровень убыточности предприятия, которым после утверждения Советом банка их бизнес-планов и могут выдаваться кредиты.

□ Дать денежную оценку земли и на этой основе определять размер выдаваемого кредита.

□ Определить на уровне среднего банковского процента ставку ссудного (ипотечного) кредита с учетом финансовых возможностей сельскохозяйственных предприятий и особенностей процесса воспроизводства в сельском хозяйстве.

□ Предоставляемые кредиты должны иметь целевой характер и быть направлены на повышение эффективности производства, и лишь самым незначительным образом использоваться на выплату заработной платы, погашения кредиторской задолженности и т. п.

□ Дополнить предложенный механизм инвестирования сельскохозяйственных предприятий системой государственных заказов на основную часть сельскохозяйственной продукции через федеральную и региональные продовольственные корпорации.

□ Принять на уровне государства конкретные меры обеспечения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных производителей на внутреннем рынке: установить импортные квоты и пошлины, эффективно использовать антидемпинговые меры.

Может оказаться, что сельскохозяйственные предприятия будут неплатежеспособными и не смогут вернуть полученную ссуду. В этом случае заложенная земля становится собственностью банка. При отсутствии купли-продажи земли банк имеет право предоставлять эти земли в долгосрочную аренду эффективно работающим сельскохозяйственным предприятиям.

Кроме того, арендовать земельные участки могут фермерские хозяйства и другие частные сельскохозяйственные предприятия, а также иностранные предприниматели, при условии использования земли для производства сельскохозяйственной продукции.

Создание земельных банков и формирование устойчивой кредитной базы способны содействовать экономическому росту АПК, появлению рыночно-ориентированного коллективного собственника, инвестиционных и финансовых ресурсов, поощрению предпринимательской активности.

«ЭКО» неоднократно обращался к опыту выхода из кризиса предприятий Кемеровской области (см.: ЭКО. 1999. № 11; 2001. № 2–6). В предлагаемой статье дан обзор развития химического комплекса региона. Статья может заинтересовать не только представителей региональных властных структур, но и потенциальных инвесторов.

НА ПУТИ К КОРПОРАЦИИ

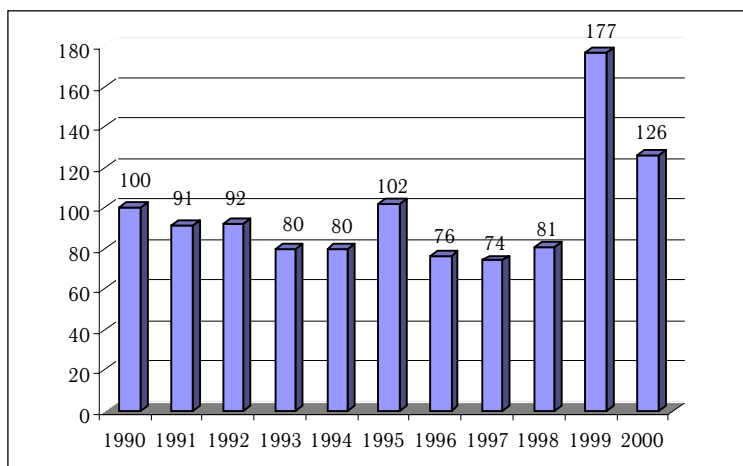
Е. Н. КОНЮХОВА,
Кузбасский государственный технический
университет,
Кемерово

Химическая промышленность относится к числу ведущих базовых отраслей промышленного комплекса Кузбасса. В настоящее время на долю Кузбасса приходится 37% всего производства капролактама в России, 31 – полиамидных, технических и кордных нитей; 7,6 – азотных удобрений, 5,4 – аммиака; 9,3 – бензола; 17,8 – капроновых волокон; 4,2% – пластикатов промышленного и бытового назначения. Всего же предприятия химической отрасли Кузбасса выпускают более 100 наименований химической продукции. Это аммиак, капролактамы, азотные минеральные удобрения, синтетические смолы и пластмассы, химические волокна и нити, синтетические красители, каустическая сода, хлор, лекарственные препараты. Предприятия спецхимии выполняют оборонный заказ.



Химический комплекс области включает 80 предприятий, его основу составляют ОАО «Азот», «Спектр», «Химволокно», «Химпром», ЗАО «Токем», ГУП «Завод полукоксования», «Полифок», ОАО «Органика», «Асфарма», на долю которых приходится 95% всей выпускаемой химической продукции в отрасли. До 1990 г. эта отрасль работала стабильно, занимая третье место по объему промышленного производства в области. В процессе реформ накопились серьезные проблемы и трудности.

За последние восемь лет объем производства химической продукции в области снизился в 3,7 раза, объем инвестирования в техническое развитие – в 5 раз (рисунок). Преобладают устаревшие технологии, внедренные еще в 60–70-е годы.



Динамика физического объема производства продукции химической промышленности в 1990–2000 гг., % к предыдущему году

Сокращение производства повлекло за собой структурные изменения. Доля химической отрасли в общем объеме промышленного производства Кузбасса сократилась с 10% в 1990 г. до 5,5% в 1999 г. Наибольшее падение наблюдалось в 1997 г., когда удельный вес этой отрасли в общем объеме промышленного производства упал до 3,9%.

Износ основных фондов в химической отрасли – один из самых высоких в области. В 1999 г. он составлял 62%, в том числе на ОАО «Азот» – 67, «Химпром» – 80, «Токем» – 86, «Спектр» – 84%.

В связи с низким внутренним платежеспособным спросом крупнейшие предприятия химической отрасли Кузбасса значительно расширили поставки своей продукции на экспорт. Доля экспорта продукции отрасли возросла с 4% в 1991 г. до 13% в 1997 г. Сейчас кузбасские химические предприятия являются важнейшими участниками мирового рынка продукции химической промышленности. В 1999 г. объем продаж продукции химической отрасли на экспорт составил 8,3 млн дол. и возрос по сравнению с 1998 г. на 17,9%. В общем объеме товарной структуры экспорта Кузбасса на долю химической отрасли приходится 5,3%.

Рост затрат на покупку продукции естественных монополий, высокие процентные ставки по кредитам коммерческих банков привели к повышению себестоимости продукции, убыточности многих химических предприятий. Так, если в среднем по промышленности доля убыточных предприятий в 2000 г. составляла 48,2%, то в химической отрасли – 50%, причем на долю этих предприятий пришлось 180 млн руб. убытка из 2120 млн руб. по промышленности в целом.

Для химической промышленности Кемеровской области характерна высокая доля продуктов основного вида деятельности в общем выпуске товаров и услуг. Так, в 2000 г. (без учета малого предпринимательства) 97% всего объема товарной продукции произведено в плане основного вида деятельности.

Средняя заработная плата одного работника химического предприятия в 2000 г. была на 18% больше средней по области (2687 руб.), но на 21% меньше средней по промышленности (3725 руб.) и составила 3165 руб. Такая ситуация сложилась потому, что в непромышленном секторе в 2000 г. была низкая средняя заработная плата.

В 2000 г. на химическую отрасль пришлось 6,3% всего объема производства промышленной продукции Кузбасса

(в стоимостном выражении – 6407 млн руб. из 101863 млн руб. по промышленности в целом). По сравнению с 1999 г. в 2000 г. темп роста промышленной продукции в химическом комплексе даже опередил рост того же показателя в общем по промышленности: 126% и 107% соответственно.

Химическая отрасль Кузбасса была создана по принципу технологических цепочек, т. е. каждое предприятие вырабатывало четко определенную продукцию, являющуюся сырьем для дальнейшей переработки. После проведения ускоренной приватизации и акционирования эти связи были разорваны, в результате подавляющее большинство кузбасских химических предприятий оказались либо убыточными, либо низкорентабельными и неконкурентоспособными. Нарушилось нормальное функционирование сложившихся технологических цепочек, частные интересы большинства производителей стали превалировать над общими, ухудшилось управление предприятиями.

Кризис 1992–1998 гг. вызвал опережающее повышение цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий. Например, если цены на продукцию ОАО «Азот» за это время выросли в 299 раз, то тарифы на тепловую энергию – в 560, на электроэнергию – в 531, на природный газ – в 1128 раз.

Основными кредиторами химических предприятий были естественные монополисты: ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», МПС РФ в лице их дочерних предприятий, заинтересованных в возврате долгов.

У многих предприятий не было иного выхода, кроме объединения с технологически смежными звеньями и коммерческими организациями, способными предоставить инвестиции для возрождения производства. Ряд крупных предприятий отрасли действуют в режиме арбитражного управления, средняя загрузка производственных мощностей не превышает 30%. Уже в ближайшей перспективе отрасль столкнется с массовым выбытием основных фондов, а также энергетическими ограничениями на дальнейший рост объемов производства.

Чтобы выйти из затянувшегося кризиса, на региональном уровне в 1998–1999 гг. был предпринят комплекс важ-

нейших мероприятий для стабилизации работы отрасли: налоговые льготы, выделение бюджетных ссуд, оказание помощи в обеспечении предприятий сырьевыми ресурсами, повышение эффективности управления через введение представителей местных органов власти в комитеты кредиторов предприятий, находящихся под арбитражным управлением. По инициативе администрации Кемеровской области была создана ассоциация химических предприятий области, объединившая все химические предприятия Кузбасса. А 15 февраля 1999 г. было принято решение об организации ОАО «Сибирская химическая компания». Ее учредителями стали: администрация Кемеровской области – 52% и дочернее предприятие «Газпрома» «Газсибконтракт» – 48%.

Создание ОАО «Сибирская химическая компания» преследовало следующие задачи:

- восстановление разрушенных связей;
- улучшение управления отраслью;
- разработку эффективного финансово-экономического механизма совместной деятельности предприятий.

Для решения этих задач были налажены стабильные поставки сырья за счет оптимизации взаимных расчетов внутри компании, единые системы коммерческих взаимоотношений с потребителями, документооборота, учетной и ценовой политики, информации и юридической службы, создания новых производств.

Для того чтобы предприятия могли быстрее стать рентабельными и начали выплачивать свои долги, ОАО «Сибирская химическая компания» предоставила им ряд льгот, в числе которых были – реструктуризация долгов, увеличение оборотных средств и капитальных вложений. Участие администрации области в ОАО «Сибирская химическая компания» позволяет использовать различные рычаги влияния, а именно: налоговые льготы, льготные краткосрочные кредиты, инвестиционные кредиты, предусмотренные Стратегией совершенствования структуры промышленного комплекса.

Руководство ОАО «Сибирская химическая компания» эффективно использовало льготы и финансовую помощь, организовав отраслевую межрегиональную структуру на полном производственном цикле, начиная от получения сырья по прямым договорам и кончая производством и сбытом готовой продукции.

В 1999 г. в химический холдинг вошли алтайские заводы «Химволокно» и «Синтволокно», а также ряд шинных предприятий. Предполагается вхождение в состав холдинга ЗАО «Газсибконтракт», ОАО «Кузбассэнерго», Западно-Сибирской железной дороги. В дальнейшем предусматривается привлекать другие компании, хорошо зарекомендовавшие себя на рынке химической продукции, – «Нефтехимпром», «ЮКЭС», Шинный холдинг, «Манрос».

Организация холдинга позволила предприятиям повысить эффективность сбыта и увеличить объемы продаж продукции, расширить рынки сбыта, наладить эффективное снабжение предприятий холдинга сырьем, материалами, топливом, электроэнергией, укрепить кооперационные связи, более эффективно использовать производственные мощности отрасли. Холдинг будет представлять интересы предприятий в органах исполнительной власти, способствуя созданию более благоприятных условий хозяйствования, а при необходимости – оказанию государственной поддержки.

Создание ОАО «Сибирская химическая компания» дает возможность химическим предприятиям Кемеровской области привлекать партнеров, налаживать контакты, заключать договоры поставки продукции. При этом отпадает необходимость в услугах посредников, налаживаются прямые связи, уменьшаются затраты на маркетинг, рекламу и сбыт.

Так, на кемеровском заводе «Химволокно» налажен выпуск вентиляционных труб (количество создаваемых рабочих мест – 50). На заводе «Коммунар» планируется размещение линии для фасовки продукции малотоннажной химии на основе полупродукта азота. На заводе «Спектр» намечено увеличение выпуска красителей. Проект предусматривает налаживание коммерческих связей с ОАО «Азот», создание 40 рабочих мест. Рост объемов производства способствовал

улучшению финансовых показателей работы предприятий. С начала текущего года предприятиями химической отрасли получено 522 млн руб. прибыли, что составило 9,4% от суммы прибыли всей промышленности за 2000 г.

Обеспечение сельского хозяйства минеральными удобрениями – важнейшая государственная задача. Производственные мощности ОАО «Сибирская химическая компания» позволяют полностью удовлетворять потребности в них сельского хозяйства Сибири и Дальнего Востока.

Таким образом, химический холдинг является базой для создания межотраслевой и межрегиональной корпоративной структуры. «Сибирская химическая компания» налаживает взаимодействие с региональным центром машиностроения «Кузбасстехперевооружение», размещает заказы на кузбасских предприятиях машиностроительного комплекса.

Как показывает опыт развитых стран, объединение отдельных предприятий и компаний в крупные корпорации позволяет наиболее эффективно координировать общую стратегию развития, аккумулировать средства для технического перевооружения входящих в нее предприятий, проводить единую согласованную маркетинговую и ценовую политику. В этой связи многообещающим представляется создание в химической отрасли мощных вертикально-интегрированных холдинговых структур, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной химической продукции глубокой переработки.

Целесообразно также осуществление технологической перестройки химической отрасли по наиболее перспективным направлениям: освоение производств новой, высококачественной и конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции (нитробензол, анилин, полимерные материалы – пластик, различные виды упаковки и т. п.).

Проведенный нами анализ показал наличие огромного потенциала развития химической отрасли. Чтобы реализовать его, необходимо четко определить основные направления развития химической промышленности области, к которым можно отнести, в первую очередь, завершение реструктуризации предприятий отрасли.

В статье рассматриваются крупные уникальные месторождения минерального сырья, расположенные на территории Восточной Сибири.

Статья может быть полезной научным работникам и студентам, руководителям местных органов власти и предпринимателям.

Минеральные ресурсы – основа устойчивого развития экономики Байкальского региона

П. М. ХРЕНОВ,
доктор геолого-минералогических наук,
ВостсибНИИГГИМС,
Иркутск

В современном обществе минеральные ресурсы являются главнейшими компонентами развития промышленности и социально-бытовой сферы. Вероятно, в XXI веке роль минерального сырья еще больше возрастет. Усилится и конкурентная (вплоть до военной) борьба за овладение природными ресурсами, ибо с увеличением народонаселения мира возрастет и потребление всех видов природных ресурсов.

Практика показывает, что устойчивость мирового рынка минерального сырья обеспечивают не так уж много крупных и уникальных месторождений полезных ископаемых с высоким содержанием соответствующих компонентов. Например, до 50% бериллиевых концентратов дает месторождение Спер-Маунти (США), ниобиевых – Аракса, Каталао (Бразилия) и Ниабек (Канада), около половины запасов тан-

© ЭКО 2001 г.



тала – Гринбушес (Зап. Австралия); последнее, наряду с Бикита (Зимбабве) и Танко (Канада), является одним из крупнейших по запасам лития. До 95% циркония добывается из россыпных месторождений Австралии, ЮАР и США.

Сокровища Байкальского региона

В Байкальский регион мы включаем правобережную часть бассейна реки Енисей (Красноярский край), Иркутскую и Читинскую области, Бурятию и Якутию (ее западную и южную части – бассейны Лены и Енисея). В регионе сконцентрировано, по разным оценкам, до 50% всех разведанных запасов минерального сырья России, что составляет в денежном выражении более 14 трлн дол. (1993 г.). Вместе с тем этот регион относится к числу экстремальных, труднодоступных по своим физико-географическим условиям освоения месторождений полезных ископаемых. Здесь слабо развита транспортная инфраструктура, незначительна численность населения. Для освоения месторождений требуются крупные капиталовложения.

Конкретные объекты для освоения следует районировать по расположению к важнейшим транспортным путям: Транссибирской и Байкало-Амурской магистралям и крупным водным артериям Енисея, Ангары и Лены.

Зона Транссиба давно обжита, и в ней расположены старейшие горнопромышленные районы. К этой магистрали примыкают крупнейшие редкометалльные и другие месторождения Восточно-Саянской провинции: Вишняковское (тантал, ниобий, олово, литий), Белозиминское, Верхнетагинское (фосфор, ниобий, тантал), Урикское, Гольцовое, Большереченское, Зашихинское (литий, бериллий, тантал, цезий, рубидий и др.). Малотагульское, Монкрессовское (титан, железо, ванадий), Савинское магнезитовое и Онотское тальковое – крупнейшие в стране и мире. Еще не освоены высокосернистые месторождения угля – Каранцайское и Новометёлкинское, высококачественной слюды мусковит Бирюсинского района.

В бурятской части Восточного Саяна находятся крупные Зун-Холбинское и Барун-Холбинское месторождения рудного золота; хромиты Ильчира, графит и нефрит Бото-гола, фосфориты Уха-Гола, бокситы Боксона и др.

Слюдянский горнорудный район – это комплекс высоко-рентабельных месторождений. Это такие месторождения, как Быстринское (низкомагнезиальные мраморы), Мало-быстринское (лазурит), Байкальское (высококачественные железные руды), а также месторождения апатита и волластонит-диопсидовых пород, облицовочных сиенитов и базальтов, керамических пегматитов.

В Читинской области разведаны крупные месторождения плавленого шпата.

Совершенно в других условиях освоения находятся богатейшие природные ресурсы, тяготеющие к **зоне БАМа**. Здесь лишь в ее западной части началось освоение Ангарской железорудной провинции (Коршуновский ГОК) и Жеронского месторождения угля, тогда как другие месторождения остаются невостребованными.

В Ангарской железорудной провинции готово к эксплуатации крупное Игирминское месторождение формовочных песков для металлургии. В 40 км, к югу от ст. Магистральная, расположено бурогольное Хандинское месторождение (до 3 млрд т), в углях которого высоко содержание гуминовых кислот (25–73%), органических смол (25–37%) и восков (до 50%). Угли можно использовать для удобрений, стимуляторов роста, производства гуминовых кислот и воска.

Севернее БАМа (100–250 км) разведаны крупные запасы нефти (Верхнечонское, Ярактинское, Дулисминское и др.), а южнее, в Жигаловском районе, – Ковыктинское газоконденсатное месторождение. Вблизи Верхнечонского месторождения подготовлено крупнейшее Непское месторождение калийных солей (запасы до 3 млрд т), разработка которого должна рассматриваться в едином комплексе с нефтегазовыми ресурсами, в том числе и теми, что расположены на востоке Красноярского края (Собинское), а также Ботубинского района юга Якутии.

Западная часть БАМа, проходящая по Сибирской платформе, приблизила к магистрали колоссальные ресурсы каменных углей южной части Тунгусской провинции (до 2 трлн т), углеводородного и гидроминерального сырья (крепкие рассолы, содержащие йод, бром, бор, литий, рубидий, стронций и др.), освоение которых в XXI веке сулит небывалый взлет промышленного развития этих территорий.

В горной части Байкало-Муйского нагорья расположены месторождения рудного золота – Ирокиндинское и Кедровское, разработка которых высокорентабельна, разведывается Юбилейное месторождение. Крупнейшее золоторудное месторождение «Сухой лог» (140 км к северу от Бодайбо) – бедное по содержанию (2,6 г/т), требует строительства крупного ГОКа. Однако более перспективны для начала добычи Вернинское и Невское месторождения. Вместе с тем «Сухой лог» и другие подобного типа месторождения (Высочайшее, «Чертово корыто» и др.) могут получить новую оценку, если подтвердятся предположения о наличии в рудах высоких содержаний платиноидов и будет найдена новая эффективная схема обогащения бедных золотосульфидных руд.

Уникальное по качеству Молодежное месторождение хризотил-асбеста, расположенное в 20 км от БАМа, содержит длиноволокнистые текстильные сорта класса АК-VI. В районе разведаны залежи белого нефрита.

Разработка ГКК крупнейшего Удаканского месторождения мелистых песчаников, расположенного в 22 км к югу от ст. Н. Чара, обеспечит всю потребность меди в России.

Чинейское месторождение железо-титан-ванадиевых и медно-сульфидных руд расположено в 38 км к югу от ст. Н. Чара вблизи Удаканского месторождения. Из руд можно получить природные легированные стали, а также дефицитные титановые и ванадиевые шлаки для собственных нужд и экспорта. К месторождению начата прокладка железнодорожной ветки, которая пройдет рядом с Удаканом.

Катугинское комплексное редкометалльное месторождение, находящееся в 80 км от ст. Н. Чара, может обрабатываться прямо с поверхности открытым способом. Запасы

комплексных руд включают 10 компонентов: окиси тантала, ниобия, циркония, криолит, уран, редкие земли, в том числе иттрий. Все компоненты извлекаются химико-металлургическим способом. Срок окупаемости затрат составит 5–6 лет.

Апсатское месторождение каменного угля расположено в 30 км от ст. Н. Чара. Угли пригодны для коксования, запасы – более 1 млрд т. Компактное расположение последних трех объектов позволяет использовать их комплексно, что удешевит общие затраты на проведение железнодорожного пути, создание инфраструктуры и т. д.

От зоны БАМа начато строительство железнодорожной ветки в направлении Якутска (Малый БАМ). Ввод ее в действие повлечет за собой более интенсивную добычу южно-якутских углей Чульманского и Денисовского месторождений, находящихся в 56 и 25 км от ст. Беркакит. В этом же районе находится Куранахское золоторудное месторождение, эксплуатация которого даст достаточно быструю прибыль, а также известны крупные железорудные месторождения (Южно-Алдонский район).

В Байкальском регионе нельзя недооценивать роли крупных водных артерий. В северных территориях они являются ведущими (наряду с авиацией) путями освоения многих месторождений полезных ископаемых: золото и полиметаллы на Енисее, алмазы, золото, сурьма, нефть и газ в Якутии, переброски грузов по Ангаре и озеру Байкал.

Восточная Сибирь обладает уникальными рекреационными ресурсами. Бесспорной жемчужиной туризма и отдыха является озеро Байкал, недавно объявленное объектом мирового наследия. Кроме того, здесь есть все типы минеральных вод (холодных и горячих), встречающихся в Западной и Восточной Европе, на Кавказе и Алтае. Обустройство курортов, домов отдыха, туристических кемпингов может быстро принести крупные дивиденды, обеспечит рабочими местами население, поможет развитию инфраструктуры.

В ближайшие 10–15 лет должна быть, наконец, решена важнейшая проблема обеспечения мощной алюминиевой промышленности Восточной Сибири собственными источ-

никами глиноземного сырья за счет небокситовых пород. Здесь известны крупнейшие месторождения нефелиновых руд (Мухальское, Сынырское в Бурятии), алунитовых сланцев (Гымыльское в Иркутской обл.) и др. Следует снова вернуться к использованию крупного Боксонского месторождения бокситов в Восточном Саяне.

Стратегия освоения богатства недр

Краткий обзор богатейшего минерального потенциала Восточных районов Сибири показывает, что они могут стать важнейшей составной частью быстрого подъема народного хозяйства России, так как богатства недр всегда являются «хлебом и станovým хребтом современной индустрии».

Стратегия восстановления и тем более освоения крупнейшего минерально-сырьевого потенциала восточных районов Сибири, способного удовлетворить многие долгосрочные потребности не только России, но и СНГ, стран АТР, должна исходить из ряда принципиальных положений.

□ В Байкальском регионе наиболее перспективными являются: нефть и газ, золото, медь, никель, титан, полиметаллы, редкие металлы, железо, магнезит, бор, флюорит, слюда (мусковит, флогопит), химически чистые известняки, асбест, тальк, поваренная соль, агроруды (калийная соль, фосфориты, апатиты и др.), каменный и бурый уголь, крепкие рассолы, содержащие литий, стронций и другие элементы.

□ Инвестиционная оценка и освоение этих ресурсов должны определяться стратегическими потребностями государства и важнейших отраслей хозяйства, интересами субъектов Федерации, коренного населения.

□ Дефицит в обеспечении федеральных и региональных отраслей промышленности в отдельных видах минерального сырья (марганца, хрома, олова, вольфрама, меди, тантала, циркония, серебра, самородной серы, бора, барита, каолинита, магнезита, урана, плавикового шпата, талька и др.) должен быть ликвидирован.

□ Повышение конкурентоспособности разведанных месторождений следует осуществлять за счет создания новых технологий их отработки и переработки, более полного извлечения и использования всех ценных компонентов, снижения сроков освоения, государственной поддержки отечественных инвесторов.

□ Для повышения степени рентабельности и создания необходимых экономических условий для развития региона следует определить крупные (уникальные) месторождения с высоким содержанием полезных компонентов для первоочередной отработки.

□ Привлекательность инвестиционных проектов должна определяться дешевизной и практически неограниченными мощностями гидро- и тепловой энергии, размещением крупных месторождений в зоне БАМа.

□ Наряду с крупными месторождениями, Байкальский регион содержит в своих недрах множество мелких и средних месторождений различного сырья, пригодного для удовлетворения местных нужд (каменный уголь, известняки, соли, мрамор, стройматериалы, нефть и газ, золото и другие). Их извлечение может быть произведено без больших затрат, но с быстрой отдачей для местного населения.

При использовании богатств региона должны преследоваться главные стратегические цели.

Важно обеспечить сочетание (взаимосвязь) экономических, социальных и экологических факторов развития субъектов Федерации и России в целом, особенно во вновь осваиваемых территориях, где располагается главная часть крупнейших месторождений. Как территории пионерного освоения природных ресурсов, они должны иметь иной статус: получать различные формы государственной поддержки, льготы по тарифам, нормативам отчислений в бюджет, гарантии всем видам инвестиций, в том числе прямые государственные инвестиции в производственную и социально-бытовую инфраструктуры.

При любом способе изъятия минеральных ресурсов экономические прогнозы и расчеты непременно должны вклю-

чать экологическую часть. Нельзя допустить повторения старых ошибок – горы (терриконы) «пустых» пород – отвалов, шламов, шлаков и хвостов обогащения, залитые водой карьеры и разрезы, свалки бытовых и промышленных отходов. Чтобы избежать экологических последствий и рационально использовать запасы недр, с моей точки зрения, необходимы поиск и разработка новых подходов к технике и технологии добычи, обогащению и малоотходному (безотходному) использованию минерального сырья, с обязательной реабилитацией природной среды. Все планы строительства новых или расширения старых ГОКов должны сопровождаться прогнозной оценкой воздействия на окружающую и геологическую среду, сохранения и восстановления природно-ресурсного потенциала территории.

Нельзя допустить окончательного развала горнодобывающей промышленности северных территорий, иначе все их богатейшие недра перейдут к предпринимателям США, Канады, Англии, Японии. Этот переход, к сожалению, уже начался. Вероятно, для таких территорий необходимы специальная нормативно-правовая база и государственное управление, обеспечивающие эффективную работу соответствующих механизмов федерального и территориального уровня. Последнее прямо вытекает из закона «О недрах», где предусмотрено совместное владение недрами некоторых видов полезных ископаемых.

В условиях экономического кризиса и острого недостатка государственных инвестиций в ближайшем будущем, вероятно, следует ориентироваться, главным образом, на отечественные финансово-промышленные группы и, к сожалению, на иностранных инвесторов.

Достичь поставленных целей и решить перечисленные достаточно сложные проблемы, с моей точки зрения, можно лишь при условии организации, в пределах региона, общегосударственных управленческих (федеральных и межрегиональных) структур, направленных на выработку предложений по развитию производительных сил и рациональному использованию природных ресурсов этой громадной территории России.

Проблема века — это получение энергии за счет более экономичных и не загрязняющих окружающую среду источников энергии. В статье доказана высокая эффективность использования в качестве таких источников различных видов отходов.

Проделанный анализ и практические выводы заинтересуют представителей властных органов, предпринимателей, а также исследователей-экономистов и экологов, преподавателей вузов и студентов.

Утилизация отходов — энергетический потенциал

Н. И. ПЛЯСКИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

По оценкам Мирового энергетического совета, потребление первичной энергии в мире к 2020 г. возрастет на 50–70%, к 2100 г. — почти в 5 раз, что может привести к увеличению выбросов углекислого газа в атмосферу в 3 раза, а концентрация его может удвоиться¹. Для защиты природной среды необходимо развитие экологически чистых энергосберегающих технологий, не требующих минерального топлива. К числу таких технологий относится использование различных производственных и бытовых отходов (осадка сточных вод и др.), а также биомассы.

В настоящее время в Новосибирской области возникла серьезная экологическая проблема, вызванная наличием большого количества отходов и сложившейся практикой их

¹ WEC Statements. 10 Points statement to the Third Conference of the Parties to the UN Climate Convention // WEC Journal, 1997. Dec. P. 72–74.



использования. Все производимые в области отходы вывозятся в отвалы и почти не утилизируются, загрязняя значительную площадь и нанося вред здоровью населения. В то же время органические отходы обладают значительным энергетическим потенциалом. Их использование позволит снизить нагрузку на окружающую среду, сократить расход ископаемых видов топлива и за счет этого повысить доходы региональных бюджетов, улучшить экономическое положение населения.

В статье сделана попытка экономической оценки энергетического потенциала Новосибирской области на примере отходов водоочистки.

Состояние окружающей среды в области

Население области составляет около 2,8 млн человек, площадь – 178,2 кв. км. Город Новосибирск входит в число 15 городов России с самым большим объемом выбросов в атмосферу и воду.

Ведущая отрасль экономики области – энергетика, на ее долю в 1999 г. приходилось 15,2% объема промышленной продукции, более 4% валовой внутренней продукции и 7% налоговых поступлений в бюджет области. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от энергетических объектов составляют почти 69% объема суммарных валовых выбросов по области в целом и 53% – по Новосибирску. Доля выбросов котельных при промышленных предприятиях в Новосибирске составляет 70–80% (25 тыс. т) от суммарных выбросов всех предприятий².

За 1995–1999 гг. общий объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу области вырос в 2,6 раза в результате значительного увеличения количества автотранспорта и его несоответствия экологическим стандартам. Соответствен-

² Состояние окружающей природной среды в Новосибирской области в 1995 году: Доклад. Новосибирский областной комитет охраны окружающей среды и природных ресурсов. Новосибирск, 1996.

но доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от энергетических объектов уменьшилась на 12% и составила в 1999 г. 209,1 тыс. т (рис. 1)³.

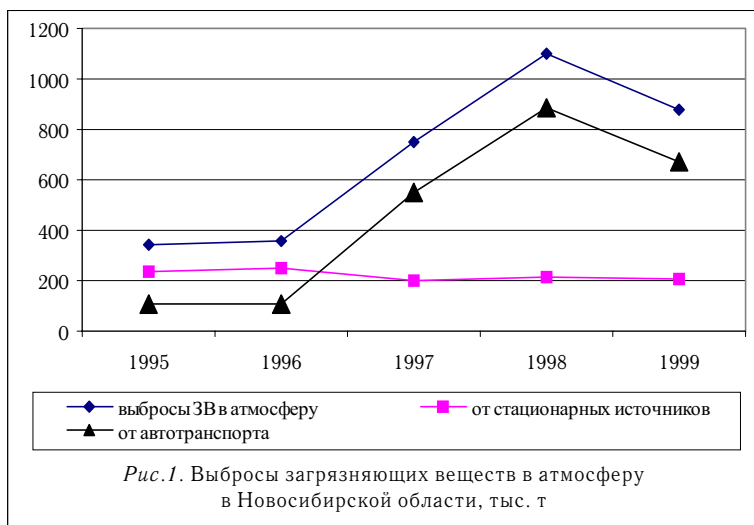


Рис.1. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в Новосибирской области, тыс. т

Свыше 95% всех потребляемых областью первичных энергоресурсов завозится из других регионов, из них более 60% используется для получения электрической и тепловой энергии. Около 86% энергии производится на основе угля, который, по сравнению с другими энергоносителями, содержит в 1 т условного топлива (у. т.) наибольшее количество серы – 0,2–7% (мазут – 0,5–4,0%, дизельное топливо – 0,3–0,9%, природный газ ее почти не содержит)⁴.

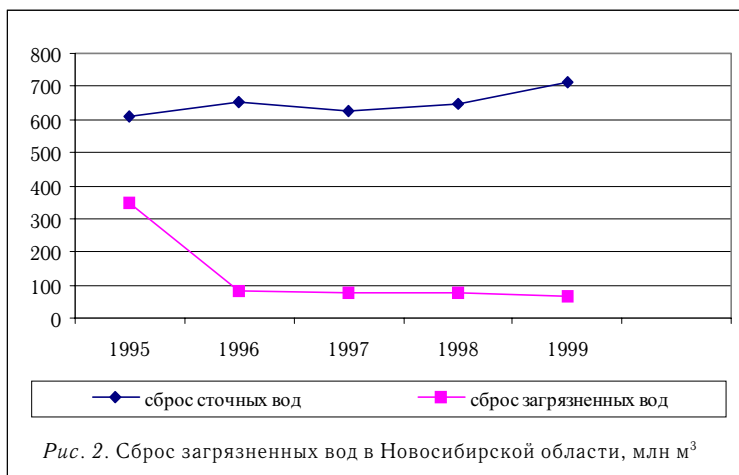
Более 70% потребностей области в электрической и 51% в тепловой энергии обеспечивает ОАО «Новосибирскэнерго». Остальное производят ведомственные котельные (около 220 находятся на территории Новосибирска и более

³ Охрана окружающей среды Новосибирской области в 1999 г. //Статистический сборник. Госкомстат России. Новосибирск. 2000.

⁴ Environmental Science for Environmental Managment. Ed. by Timothy O’Riordan. – School of Environmental Sciences University of East Anglia Norwich. Second Edition. United Kingdom. Prentice Hall, 2000. 404 p.

1200 – в области). В основном это угольные котельные малой мощности (до 10 Гкал/ч), с морально устаревшим и физически изношенным оборудованием с низким коэффициентом полезного действия. У них высоки удельные затраты топлива на выработку тепловой энергии, а выбросы загрязняющих веществ превышают аналогичный показатель для ТЭЦ в 1,5–3 раза. Потребляя в сумме около 8% сжигаемого в области угля, котельные выбрасывают до 20–25% общего объема золы. Кроме того, при доставке в отдаленные районы уголь неоднократно перегружается, в результате чего подвергается загрязнению значительная площадь на территории области.

Серьезная экологическая проблема для Новосибирской области – загрязнение почвы и водных ресурсов (рис. 2).



Основные загрязняющие вещества поверхностных вод – тяжелые металлы (медь, хром), нефтепродукты, фенолы, нитраты и взвешенные вещества, причем наибольшая доля (более 50%) в загрязнении поверхностных вод приходится на МУП «Горводоканал», производительность системы очистки сточных вод которого меньше требуемых объемов. В результате качество воды в Оби соответствует лишь 3-му классу («умеренно загрязненные»); при прохождении чер-

ты города в воде увеличивается количество нитратов, нитроаммиака и взвешенных частиц. Поскольку река – основной источник питьевой воды, то более 26% образцов питьевой воды не соответствуют санитарным стандартам, а более 14% – бактериологическим нормам.

В результате ввода дополнительных очистных мощностей к 1999 г. сброс загрязненных сточных вод снизился до 9%.

Качество окружающей природной среды является основным фактором, определяющим состояние здоровья населения. Исследование зависимости между состоянием природной среды и заболеваемостью населения показало, что за последние 10 лет здоровье населения области значительно ухудшилось. В 1,2 раза увеличилось количество больных злокачественными опухолями, смертность на 1000 человек возросла в 1,33 раза. При этом наиболее значимыми факторами явились загрязнение воздуха, почвы и водных ресурсов бензопиреном, формальдегидом, золой, металлами (кадмием, хромом, свинцом, марганцем, никелем). В 1999 г. на территории области в расчете на 100 тыс. населения приходилось 64,6 тыс. больных, 40% заболеваний приходится на болезни органов дыхания. Область занимает 5-е место в России по онкологическим заболеваниям (данные «Мед-Инфо» на конец 2000 г.).

Твердые бытовые отходы

Ежегодно в области производится около 1,7 млн т коммунальных отходов, которые вывозятся за пределы населенных пунктов и хранятся в отвалах, что представляет угрозу здоровью населения. Общая площадь отвалов превышает 2600 га, в них хранится более 20 млн т коммунальных отходов и около 50 тыс. т горючих твердых промышленных отходов. Небольшая часть отходов утилизируется (50% промышленных, 3% бытовых) и подвергается обработке (11% промышленных, 6% бытовых).

При расчете энергетического потенциала твердых бытовых отходов Новосибирской области мы учитывали усредненный элементный состав этих отходов (углерод, водород, кислород,

азот, сера, влага, зола) в различных регионах мира: Канаде, США, Нидерландах, Москве, Мадриде, Свердловске.

Сравнение элементного состава и энергетических характеристик бурых углей Канско-Ачинского и Днепровского угольных бассейнов и твердых бытовых отходов показывает, что эти отходы сопоставимы с бурыми углями марки Б1. На этой основе нами сделана теоретическая оценка годового объема энергетического потенциала утилизации бытовых отходов в Новосибирской области, которая составляет 2,6–3,4 млн Гкал. Это 9–12% от всего объема тепла, вырабатываемого в области, или 18–25% от количества тепла, вырабатываемого мелкими тепловыми установками. *Возможный доход от использования твердых бытовых отходов для производства тепла в 3 раза превысит расходы областного бюджета на финансирование топливно-энергетического комплекса (ТЭК) области.*

В настоящее время возникают определенные проблемы при сборе и реализации этих отходов в связи с большими размерами территории области. В городе решение проблемы использования отходов более реально, поскольку имеется необходимая инфраструктура по их сбору. Теоретически потенциал утилизации отходов в г. Новосибирске составляет 0,86–1,1 млн Гкал в год, что составит 6–8% от общего количества тепла, вырабатываемого на мелких тепловых установках области.

Сельскохозяйственные отходы и биомасса

Существует два потенциальных источника сельскохозяйственных отходов, которые целесообразно применять в энергетике: солома и животные отходы (навоз). Сейчас около 50% навоза применяется в качестве удобрения, остальное складывается.

Одним из способов утилизации энергетического потенциала животных отходов является производство биогаза на основе анаэробных процессов. Во многих странах мира (страны ЕС, Китай, Индия и др.) такая технология широко применяется. Большой опыт использования биомассы на-

коплен в Дании, где работает более 60 установок централизованного теплоснабжения, использующих солому, а также ряд станций по производству биогаза.

В ряде регионов Сибири получили практическое применение биогазовые технологии. Например, в Кемеровской области (г. Юрга, «ЭКОБИО») изготовлена опытная партия биоустановок для крестьянского подворья, утилизирующая до 300 кг/сут биомассы с выходом 10–12 м³ биогаза и 300 кг удобрений в сутки. В Омской области введена биогазовая опытно-промышленная установка с объемом реактора 10 м³ производительностью 1 т в сутки жидких органических удобрений и 30 м³ в сутки биогаза теплотворной способностью 5500 ккал/м³.

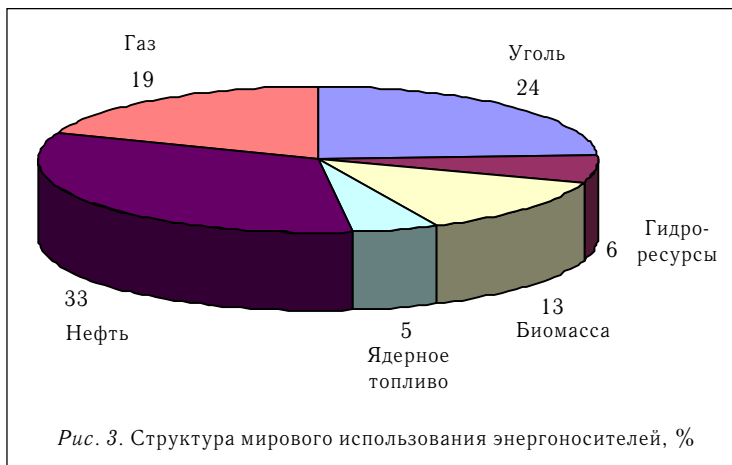
В России на Шумихинском машиностроительном заводе (Курганская область) отработан выпуск серийного оборудования для анаэробного сбраживания навоза крупного рогатого скота, однако сейчас его производство приостановлено.

Наибольший практический интерес для области, на наш взгляд, представляют биогазовые установки двух типов: небольшие установки для утилизации биомассы в коллективных и индивидуальных фермерских (крестьянских) хозяйствах, а также промышленные установки большой мощности для переработки навоза на крупных животноводческих комплексах. Например, на базе Кудряшовского свинокомплекса (свыше 130 тыс. голов) может быть организована переработка 115 тыс. т навоза в год с выходом 100 тыс. т удобрений и 4–5 млн м³ газа, полностью обеспечивающего потребности местной котельной.

Нами проведена теоретическая оценка величины энергетического потенциала сельскохозяйственных отходов Новосибирской области на основе использования опыта производства биогаза в странах ЕС.

По нашим расчетам, общий энергетический потенциал отходов животноводства на основе производства биогаза может составить 1,2 млн Гкал в год, что позволит удовлетворить годовую потребность сельского хозяйства в тепловой энергии и сопоставимо с ежегодными расходами областного бюджета на финансовую помощь (дотацию) бюджетам районов области на топливо.

Среди возобновляемых источников энергии на основе сельскохозяйственных отходов биомасса является одним из перспективных и экологически чистых заменителей минерального топлива при производстве энергии. В настоящее время в мире 20% энергии производится из возобновляемых источников энергии, в том числе 13% – из биомассы (рис. 3), что замещает 25 млн т баррелей нефти в день⁵.



Ее использование в энергетике улучшает экологические показатели: биомасса содержит незначительное количество серы, не выделяется чистый углерод, снижаются выбросы двуокси углерода (CO_2). С усилением экологического контроля над выбросами CO_2 в мировом масштабе, увеличением штрафных санкций и принятием новых экологических законов роль биомассы как энергетического ресурса возрастает.

Отходы водоочистки

Промышленные и бытовые сточные воды г. Новосибирска подвергаются обработке на заводе по очистке стоков,

⁵ Industrial Uses of Biomass Energy. The Example of Brazil. London and New York, Taylor & Francis, 2000. 277 p.

который обрабатывает в сутки более 800 тыс. м³ сточных вод; из них 70% – бытовые и 30% – промышленные. Стоки поступают сначала на насосную станцию, затем – в коллекторы для фильтрования (биологической очистки) и сбрасываются в реку. Из-за отсутствия необходимого количества центрифуг 70% влажных отходов вывозится и складировается на двух площадках (отстойниках), расположенных рядом с очистными сооружениями. Уже накоплено более 1 млн т отходов. Механическому обезвоживанию подвергается лишь 30% влажных отходов. В результате ежедневно производится 125 т отходов (сухого веса) влажностью 65,5% и калорийностью около 15,8 МДж/кг, сопоставимой с бурыми углями Канско-Ачинского бассейна. Отходы затем складировются на открытых площадях рядом с очистными сооружениями и загрязняют грунтовые воды и реки.

По нашим оценкам, общее количество полужидких отходов (осадок сточных вод) составляет порядка 132 тыс. т в год. При утилизации лишь третьей части этих отходов энергетический потенциал оценивается в размере 57,6 млн Гкал в год. Если эти отходы использовать для производства пара, то их энергетический потенциал более чем в 3 раза превысит количество пара, вырабатываемого малыми котельными Новосибирской области. Кроме того, использование накопленных отходов города в размере около 1 млн т позволяет получить энергетический потенциал, превышающий 800 млн Гкал.

С учетом опыта стран ЕС по утилизации отходов водоочистных сооружений в статье рассмотрены возможные варианты использования осадка сточных вод.

Европейский опыт утилизации

В странах Западной Европы более 20 лет активно занимаются практическим решением проблемы утилизации отходов водоочистных сооружений. В начале 90-х годов объем полужидких отходов составлял более 7 млн т (сухого веса). По прогнозу ряда европейских специалистов, к 2005 г. эта цифра удвоится (прогноз Комиссии Европейского экономи-

ческого сообщества предсказывает более умеренный рост). В 1992 г. около 40% полужидких отходов водоочистки складировалось в специальных хранилищах. В связи с обострением проблемы использования земель в некоторых странах, например, в Германии, были приняты дополнительные ограничения на складирование отходов. По прогнозу на 2005 г. по 12 странам Европы, его доля уменьшится с 50% в 1992 г. до 17%.

Одной из распространенных технологий утилизации осадка сточных вод является их использование в сельском хозяйстве в качестве удобрений. Доля этого способа колеблется от 10% в Греции до 58% во Франции, составляя в среднем 36,5%. Правда, в последнее время, несмотря на популяризацию этого вида утилизации отходов, он теряет привлекательность, поскольку фермеры опасаются накопления на полях вредных веществ. В ряде стран использование отходов в сельском хозяйстве запрещено, например, в Голландии с 1995 г.

Сжигание отходов водоочистки занимает третье место среди способов утилизации осадка сточных вод (10,8%). По прогнозам, в перспективе его доля возрастет до 40%, несмотря на относительную дороговизну этого способа. Сжигание осадка в котлах позволит решить экологическую проблему, связанную с его хранением, получить дополнительную энергию. Полужидкие отходы целесообразно использовать для получения энергии на ТЭЦ в качестве добавки к ископаемому топливу, например, углю.

Возможные варианты утилизации осадка сточных вод новосибирских очистных сооружений

Нами проведены расчеты экономической эффективности семи альтернативных вариантов⁶ утилизации осадка сточных вод, основанных как на новых нетрадиционных технологиях, разработанных на базе российского или евро-

⁶ При формировании вариантов использовалась информация Новосибирского энергетического центра ТАСИС и МУП «Горводоканал».

пейского опыта и не имеющих практического использования, так и на законченных «под ключ» технологиях. В рамках данной статьи не будем вдаваться в технологические тонкости.

Для оценки сравнительной эффективности вариантов применялась достаточно хорошо разработанная и широко применяемая в странах с рыночной экономикой методика анализа инвестиционных проектов и финансового анализа, рекомендуемая ЮНИДО и Всемирным банком⁷.

Примененный подход основан на показателях чистой текущей (приведенной) стоимости, внутренней нормы возврата и сроков окупаемости капитальных вложений, которые рассчитаны с использованием таблиц денежных потоков и позволяют оценить влияние различных факторов. При расчетах мы исходили из средних тарифов на тепло и электроэнергию, утвержденных Новосибирской региональной энергетической комиссией (РЭК) на начало 2001 г., и ставок налогообложения, действующих в России и Новосибирской области. Величина налога на прибыль предприятий исчислялась в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации, ее максимальное значение составляло 38%. Поскольку утилизация осадка сточных вод является энергосберегающим мероприятием, то в соответствии с законом «Об энергосбережении на территории Новосибирской области» нами рассматривался вариант льготного налогообложения с минимальным значением налога на прибыль, равным 13%. Варьировался показатель нормы дисконтирования в пределах от 8 до 20%. Предполагалось, что по каждому варианту используется сочетание различных способов финансирования: государственные источники, инвестиции акционерных компаний и кредитное финансирование. Учитывая сложности получения займа на эколого-энергетические проекты, мы предположили, что по всем вариантам за счет кредита финансируется лишь 12% инвестиций для закупки оборудования и осуществления реконструкции.

Выполненные автором расчеты показали высокую экономическую эффективность варианта использования осадков сточных вод, основанного на их сжигании вместе с углем на ТЭЦ (российская технология – «Сибтехэнерго», Новосибирск). Такой способ утилизации дает быструю окупаемость вложенных инвестиций. При изменении тарифов на отпускаемое тепло и потребляемую электроэнергию, темпов инфляции и процентных ставок за кредит срок окупаемости устойчив и составляет 5–7,5 лет. Анализ показывает целесо-

⁷ Ward W. A., Deren B. J., Silva E. H. D. The Economics of Project Analysis. A Practitioner's Guide. EDI World Bank. Washington. 1983.

образность предоставления льготного налогообложения на период внедрения предлагаемой энергосберегающей технологии. Расчеты выполнены без учета потенциального дохода от использования золы в качестве сырья, например, на цементном заводе, в производстве строительных материалов и др.

* * *

Итак, до настоящего времени в Новосибирской области, несмотря на наличие острой экологической проблемы, энергодефицитности региона и наличия множества разработанных технологий по утилизации основных видов отходов, нет их практического использования. Целесообразно разработать стратегию утилизации отходов области, в основе которой должно быть сопоставление различных вариантов утилизации всех видов отходов и выбор наилучшего с точки зрения экономической эффективности и нагрузки на окружающую среду области. Важно выявить возможность снижения объема отходов, начиная с анализа производственного процесса каждого предприятия (корректировка спецификации продукции, использование альтернативных, безопасных материалов, увеличение срока годности продукции и др.).

В дальнейшем стратегия управления отходами может быть конкретизирована в виде региональной программы, состоящей из ряда блоков, в том числе экологического, нормативно-правового, организационного и финансового. Экологический блок должен включать ограничения по выбросам основных загрязняющих веществ и корректировку по времени предельно допустимого уровня выбросов с уменьшением его величины до минимального значения. Усиление экологического контроля целесообразно подкрепить нормативно-правовым блоком, отражающим принятие новых законов, законодательных и нормативных актов по ужесточению штрафных санкций за превышение предельно допустимых показателей по выбросам. Например, в целях сокращения выбросов CO_2 установить специальный налог на электростанции или небольшую наценку на электроэнергию, вырабатываемую на ископаемых энергоресурсах.

В казахстанской экономике сегодня есть множество проблем, вызванных тем, что договоры с иностранными компаниями заключались на заре становления рынка в республике, когда не было опыта в такого рода делах, но зато была огромная заинтересованность в привлечении дополнительных инвестиций, тем более что Казахстан, по данным западных экспертов, являлся неизвестным государством с высокой долей инвестиционного риска.

«ОШИБКИ МОЛОДОСТИ» ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА*

Д. Р. СИХИМБАЕВА,
кандидат экономических наук,
зав. кафедрой международной экономики
Института актуального образования «Болашак»,
Караганда, Казахстан

Современные тенденции привлечения иностранного капитала в экономику Казахстана вызваны упадком в постперестроечный период многих производств и нехваткой средств на их восстановление. Положительные стороны привлечения иностранных инвестиций не вызывают сомнений, о них много говорится и пишется, но существует ряд факторов, появление которых в молодой развивающейся республике не может не насторожить. К последним можно отнести:

- **рост доли иностранного капитала в общем объеме инвестиций в экономику республики;**
- **нарушение условий договоров иностранными компаниями;**
- **учащающиеся случаи нарушения прав местных рабочих на совместных и иностранных предприятиях;**
- **скрытый вывоз капитала;**
- **глобальное ухудшение экологической ситуации в промышленных регионах.**

* В статье использованы материалы интернет-сайтов – www.tengizchevroil.com, www.oil/review.kz/



Остановимся подробнее на некоторых из этих факторов.

Анализ фонда заработной платы по одному из крупнейших в Казахстане Карачаганакскому месторождению (Прикаспийский регион), показал, что месячный фонд заработной платы иностранных рабочих составил 448 млн дол. при их численности – 3275 человек, т. е. среднемесячная заработная плата одного иностранного рабочего составила за прошлый год 14500 дол., в то время как одного казахстанского работника – меньше 600 дол.

Рабочие другой иностранной компании, филиала Китайской национальной строительной компании «Великая стена» в г. Актобе, подали в суд на своих работодателей в связи с нарушением их прав. В ходе расследования было установлено, что ряд казахстанских и китайских рабочих работали на предприятии без заключения трудовых договоров, в связи с чем нарушались права казахстанских рабочих по оплате и условиям труда. Представители китайской компании объяснили сложившуюся ситуацию незнанием законодательства Республики Казахстан, что не снимает с них ответственности за нарушения.

Анализ деятельности вышеназванного Карачаганакского нефтяного месторождения выявил, что в 1998 г. по контрактам отечественными компаниями было вложено 59 млн дол., в 1999 г. – 229, а в 2000 г. – 528 млн дол. Но, как оказалось, только за 2000 г. из 528 млн дол., вложенных казахстанскими компаниями, 248 млн дол. освоено за счет импорта оборудования, материалов и услуг. То есть, в конечном счете, капитал, вложенный отечественными компаниями, ушел за границу.

Похожая картина наблюдается и на других месторождениях республики. По контракту с Казахстаном, заключенному в 1993 г., предусмотрено освобождение СП «Тенгизшевройл» от таможенных пошлин и сборов на ввозимое оборудование, продукты и товары на весь срок действия контракта – 40 лет. Контракт может быть изменен лишь с добровольного согласия всех акционеров СП «Тенгизшевройл», и у правительства республики нет никаких юриди-

ческих оснований заставить СП «Тенгизшевройл» изменить условия контракта.

Объем ежесуточно добываемой в СП «Тенгизшевройл» нефти – 250 тыс. баррелей. За пять месяцев с начала 2000 г. на долю этого предприятия пришлось около 55% всего добытого в стране «черного золота». Налоговые отчисления СП «Тенгизшевройл» составили лишь 29% от суммы, внесенной в казну всеми предприятиями нефтегазовой отрасли. В 1999 г. это СП не уплатило в республиканский бюджет ни одного доллара, ни в виде роялти, ни в виде подоходного налога. По замечанию экспертов, за два с половиной года (с 1998 г. по май 2000 г.) государственная казна недосчиталась 172,694 млн дол. Эксперты также утверждают, что в нарушение условий контракта и положения о бухгалтерском учете СП «Тенгизшевройл» вычитает из налогооблагаемой базы расходы по начисленным, но не уплаченным процентам за кредит.

На примере этого предприятия наблюдается искусственное завышение затрат. Такую форму вывоза капитала путем заимствования крупных кредитов у аффилированных финансовых структур, когда фактически вложенные инвестиции сопровождаются солидной нагрузкой в виде высоких банковских процентов, используют практически все иностранные инвесторы в Казахстане. СП «Тенгизшевройл» только с 1994 г. по 1998 г. накопило таких процентов на 660 млн дол.

Причиной сложившейся ситуации являются условия контракта, подписанного более семи лет назад, когда наша страна не имела практического опыта в заключении такого рода контрактов. В настоящее время можно действовать только косвенно – например, сделать так, чтобы инвесторы меньше ввозили импортных товаров и делали больше заказов на продукцию и услуги отечественных предприятий.

Исследование условий заключения контрактов Казахстана с различными иностранными компаниями на добычу углеводородного сырья показало, что практически во всех контрактах были оговорены следующие условия.

- ❑ Проводить любую деятельность в строгом соответствии с законодательством Республики Казахстан.
- ❑ Своевременно уплачивать налоги и другие обязательные платежи.
- ❑ При найме на работу отдавать предпочтение казахстанскому персоналу, если таковой обладает необходимым опытом и квалификацией в той степени, в которой это коммерчески и практически обоснованно.
- ❑ Финансировать профессиональную подготовку персонала из Казахстана.
- ❑ Отдавать приоритет услугам, оборудованию, материалам и готовой продукции, произведенным в Казахстане, если они, *по мнению компании* (курсив автора), конкурентоспособны по экологическим и техническим качествам, ценам, рабочим параметрам и условиям поставок.
- ❑ При выборе необходимых товаров и лизинге оборудования отдавать предпочтение услугам предприятий и организаций Республики Казахстан, включая воздушный, железнодорожный и другие виды транспортировки, при условии, что такие услуги конкурентоспособны по ценам, эффективности и качеству.
- ❑ Выделять денежные средства на развитие социального сектора.
- ❑ При заключении субконтрактов и контрактов на научно-техническое сотрудничество предпочтение отдавать казахстанским научно-исследовательским институтам при условии, что их услуги, *по мнению компании* (курсив автора), конкурентоспособны по ценам, качеству и эффективности.
- ❑ Оставить Контрактную территорию в состоянии, соответствующем требованиям, утвержденным в установленном порядке правил о санитарном надзоре, охране недр и окружающей природной среды.
- ❑ Вести мониторинг недр и окружающей природной среды с целью изучения воздействия на них в результате своей деятельности по Контракту и принятия мер по своевременному устранению негативного воздействия.

- Обеспечить выполнение правил и норм по безопасному ведению работ, промышленной санитарии и санитарно-бытовому обеспечению работников, предусмотренных законодательством Казахстана, а также проведение мероприятий по предупреждению и ликвидации аварий и профессиональных заболеваний.
- Запрещается проведение тех или иных операций, если они представляют опасность для жизни и здоровья людей.
- Для обеспечения безопасного проведения промышленного производства необходим допуск к работам лиц, имеющих специальную подготовку и квалификацию, а к управлению компаниями – лиц, имеющих соответствующее образование.

Анализ приведенных условий показывает, что многие из них представителями иностранных компаний не соблюдаются должным образом.

Причиной в какой-то степени может быть расплывчатость и неопределенность некоторых статей контрактов, большое количество неоднозначных оговорок и ссылок, которые представители иностранных компаний, естественно, истолковывают в свою пользу. Так, например, иностранными фирмами используется большое количество иностранных работников неквалифицированного и малоквалифицированного труда, хотя в Казахстане имеется избыток рабочих кадров.

Двусмысленность поправок (о наличии опыта и квалификации специалистов в той степени, в которой это коммерчески и практически обоснованно, и конкурентоспособности подрядных организаций по ценам, качеству и эффективности, экологическим и техническим параметрам и другим условиям) приводит к тому, что предпочтение часто отдается иностранным работникам и фирмам. Хотя за последнее время в республике происходит качественный рост молодых высокообразованных кадров, что в немалой степени связано с проводимыми реформами высшего образования, постепенным изменением психологии и ростом заинтересованности молодых специалистов в получении

знаний. Кроме того, в Казахстане имеются конкурентоспособные фирмы, занятые предоставлением услуг, которые могли бы использоваться совместными и иностранными предприятиями.

На мой взгляд, при заключении такого рода договоров необходимо включать в состав управления компаний наблюдателей с казахстанской стороны, которые бы определяли целесообразность и компетентность привлечения тех или иных организаций и найма кадров, а также следили бы за объявлением тендеров на выполнение тех или иных работ, конкурсов о приеме на работу, особенно на высокооплачиваемые рабочие места, обращали внимание на тарифные коэффициенты по выплате заработной платы для различных категорий работников.

Что касается экологии республики, то здесь необходимо отметить, что на многих предприятиях уровень обновления и модернизации промышленного оборудования недостаточен. Например, Прикаспийскому региону грозит глобальная экологическая катастрофа из-за непрекращающихся выбросов нефти и сопутствующего сероводорода в Каспийское море. Виновны в этом нефтегазодобывающие предприятия, которых не особенно волнуют коррозия насосно-компрессорных труб и поломки нефтедобывающего оборудования.

Вышеизложенное не является преувеличением негативных тенденций. В то же время проблемы в экономике есть, и для их решения необходимо, в частности, строго регламентировать выполнение договорных обязательств и законодательных актов Казахстана при заключении контрактов с представителями компаний других государств, контролировать соблюдение экономической безопасности и других интересов казахстанской стороны.

Под гору легче, чем в гору

Е. К. КАДЫРЖАНОВ,
кандидат экономических наук,
член-корреспондент Инженерной академии
Республики Казахстан,
президент ЗАО «Сарыарка»,
Алма-Ата

Что происходит на предприятиях сырьевого комплекса и машиностроения в Казахстане?

С 1995 г. в республике началось увеличение производства металлов и добычи нефти. Производители в сырьевых отраслях – естественные монополисты. Именно монопольное положение вызывает интерес иностранных инвесторов.

Ключ — содействие государства

Объем производства в перерабатывающих отраслях Казахстана резко снизился. Так, в машиностроении в 1999 г. по сравнению с 1995 г. он упал более чем в 2 раза. Иностранные инвесторы в эти отрасли средств не вкладывают, ибо, имея собственное производство у себя в стране или в странах третьего мира, они создавали бы себе конкурентов.

Это означает, что приход иностранного инвестора в сферу изготовления машин, оборудования и предметов потребления нереален. Возможна поставка лишь отдельных сборочных конвейеров. И развитие этих отраслей будет идти по курсу «опоры на собственные силы». Поэтому важно наладить сотрудничество предприятий сырьевой и обрабатывающей отраслей, малых и крупных предприятий. Стимулирование кооперирования этих предприятий между собой должно стать важной частью государственной и корпоративной политики.

© ЭКО 2001 г.



Основные формы и механизмы хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса – система субподряда, лизинг, франчайзинг, предпринимательские сети, «инкубаторы» малого и среднего бизнеса.

Например, ТОО «SA Telcom» было создано в 1995 г. в составе АО «Сарыарка» как специализированное подразделение в области телекоммуникаций для решения текущих телекоммуникационных проектов и задач АО «Сарыарка». На первом этапе ТОО обеспечивал внутренние потребности по обслуживанию и поддержке существующих телекоммуникационных сетей.

В 1996 г., став самостоятельным юридическим лицом на рынке телекоммуникаций, ТОО «SA Telcom» сумело занять свою экономическую нишу – это предоставление высококачественных услуг для банковских и финансовых структур, а также глобальные телекоммуникации. Вместе со своим партнером «Совам Телепорт» ТОО предлагает достаточно конкурентные цены за предоставляемые услуги, обеспечивая оптимальное соотношение цены и качества.

Дальнейшее развитие компании предполагается за счет расширения ее присутствия в регионах республики, в первую очередь в г. Астана. В ТОО «SA Telcom» работает 25 человек. Таких ТОО при АО «Сарыарка» было создано пять. Сократился на 13 человек штат головного предприятия, зато в ТОО было организовано свыше 170 рабочих мест.

В государственной поддержке малого предпринимательства ключевое значение имеют помощь и содействие государства и корпораций в закреплении малого предприятия на определенном рынке.

Действенной мерой государственной поддержки считается предоставление преференций (льготные таможенные пошлины, скидки с транспортных тарифов, льготное кредитование) при размещении госзаказа на производство определенных видов товаров, работ и услуг. Механизм предоставления преференций предприятиям малого предпринимательства законодательно закреплён, но законодательные положения не всегда срабатывают.

Как оживить умерших?

Многие заказчики игнорируют отечественную продукцию из-за отсутствия законодательного регулирования закупок товаров (работ, услуг) за счет внебюджетных источников. Закон «О государственных закупках» требует вести эти операции только за счет республиканского и местного бюджетов.

Между тем ресурсы государственных внебюджетных средств очень значительны. Например, национальные компании обладают большим финансовым потенциалом. Однако они при закупках товаров, работ, услуг для своих нужд могут и не отдавать предпочтение отечественным организациям и предприятиям. Почему это происходит?

Под действие закона «О государственных закупках», который предусматривает поддержку отечественных поставщиков товаров, работ (услуг), попадают не все операции, производимые за счет внебюджетных государственных средств.

Кроме того, этим законом не регулируется деятельность иностранных компаний по освоению природных ресурсов по соглашению с государством, а также деятельность организаций, использующих инвестиции, кредиты и займы под гарантии государства. При реализации подобных проектов выбор поставщиков осуществляется, как правило, в пользу иностранных компаний и фирм.

При изменениях в законодательстве может быть сформирован гарантированный спрос на продукцию предприятий малого предпринимательства и обеспечен рыночный способ косвенной нефинансовой поддержки частного предпринимательства.

Правительство Республики Казахстан ориентировало промышленность на импортозамещение. В результате в 2000 г. индекс физического объема в производстве машин и оборудования, электрического и электронного оборудования составил 150%, в производстве транспортного оборудования – 200% к прошлому году. Правда, справедливости ради, замечу, что это явление наблюдается после длительного спада.

Предприятия машиностроения после реконструкции могут возродить производство ранее выпускавшейся или модернизированной продукции. К ним можно отнести машиностроение для нефтегазодобывающей и нефтегазоперерабатывающей промышленности, производство оборудования для горно-металлургического комплекса, электротехнического и электронного оборудования. Иногда эти предприятия страдают только из-за одного технологически отсталого участка.

Привлекательная жизнеспособность

Выявление потенциально жизнеспособных предприятий и создание отдельных проектов по их оживлению должно быть, на наш взгляд, заботой правительства. Одно из таких предприятий – Алма-Атинский завод тяжелого машиностроения. Сейчас на этом заводе работают 2500 человек, в 1990 г. было 4500. Завод выпускал оборудование для металлургической промышленности, специализируясь на выпуске оборудования по производству проволоки, тонкостенных труб и специальных изделий из стальных, молибденовых и титановых сплавов.

Сейчас это предприятие заключило договор на поставку оборудования для АО «Испат-Кармет» (предприятие черной металлургии) на сумму 56 млн тенге (1 дол. – 147 тенге), а компания «Казахстан темир жолы» («Казахстанские железные дороги») разместила заказы на предприятиях машиностроения города Алма-Аты на 700 с лишним миллионов тенге.

Еще один пример такого рода деятельности – ТОО «АСКБ Алатау». Раньше эта фирма была структурным подразделением объединения «Алатау» и занималась разработкой и постановкой на производство новой техники. Численность ее составляла 850 человек. Финансирование работ фирмы осуществлялось централизованно министерством. Фирма обеспечивала загрузку АО «Алатау» производством новой техники, которая с 1997 г. выполняет заказы местного рынка. Сегодня численность работающих – 100 человек, годовой объем работ составляет 35 млн тенге.

За последние два года фирма разработала и подготовила следующие комплекты:

- стенды (40 шт.) для ремонта оборудования вагонов (заказчик – АО «Автоматика»);
- оборудование для телевидения (заказчик – ЗАО «Казахстанские телекоммуникации»);
- оборудование для троллейбусов (заказчик – ТОО «Электротранссервис»);
- стабилизированные источники питания (заказчик – РГП «Казаэронавигация»);
- различное электро- и радиооборудование.

Резюме

На предприятиях машиностроительной отрасли еще остались ресурсы площадей и оборудования, которые не используются в надлежащей мере, и, главное, есть люди, обладающие необходимой квалификацией. Для использования оставшихся ресурсов надо создать малые предприятия на основе структурных подразделений предприятий. Организация малых предприятий производится на принципах деятельности акционерных обществ или ТОО с участием государства.

Устойчивая хозяйственная кооперация сырьевого комплекса и предприятий инфраструктуры с предприятиями машиностроения и другими перерабатывающими отраслями, а также сотрудничество малых и крупных предприятий представляют один из эффективных механизмов создания новых рабочих мест, реализации наукоемких решений, возрождения экономики.

*С чего началась современная бухгалтерия**

К. Ю. ЦЫГАНКОВ,
главный бухгалтер ООО «Коммерческие программы»,
Новосибирск

Особенности венецианской техники ведения счетов

Комплект учётных книг

Венецианские компании вели непрерывный учёт всех событий своей финансовой жизни, т. е. регистрировали в учётных книгах те же хозяйственные операции (факты хозяйственной жизни), которые регистрируются и в наши дни бухгалтериями современных предприятий. Основных учётных книг было две: Журнал и Главная книга. Третья учётная книга – Мемориал – представляла собой черновик Журнала (поэтому её нередко называли черновой), применялась не во всех компаниях и не будет нами рассматриваться.

Наиболее просто были организованы записи в Журнале: они регистрировались одна за другой, в порядке совершения операций. Поэтому Журнал называют сейчас книгой хронологической записи. Записей в Журнал вносилось столько, сколько хозяйственных операций было совершено компанией.

Значительно сложнее была устроена Главная книга, предназначенная для систематической записи и содержащая все бухгалтерские счета. Подробная запись каждой хозяйственной операции, помимо Журнала, вносилась на два счёта Главной книги – в дебет одного и кредит другого. Поэтому количество записей в Главной книге в два раза превышало число записей в Журнале.

* Продолжение. Начало см.: ЭКО. 2001. № 11.



Говоря современным языком, венецианские компании применяли наиболее простую форму счетоводства, которая в настоящее время называется староитальянской и, с изменениями, которые будут рассмотрены ниже, используется преимущественно в учебных целях. Так, в хорошо известной у нас в стране работе Б. Нидлза, Х. Андерсена, Д. Колдуэлла приведён пример учётных регистров, во многом похожих на венецианские учётные книги¹.

Специфика венецианского варианта заключена в Главной книге, название которой выбрано, на наш взгляд, не случайно. Все сложности, все проблемы венецианской двойной бухгалтерии связаны с ведением этого регистра. В то же время именно Главная книга была основным источником информации для купца. Главная книга является ключом к пониманию венецианского счетоводства, и ее исследованию в дальнейшем будет уделено основное внимание.

Бухгалтерские счета

Главную книгу можно было бы назвать и книгой бухгалтерских счетов. Средневековые счетоводы не знали синтетического учёта и использовали только элементарные, аналитические счета. Венецианский вариант предусматривал три категории счетов:

- 1) личные счета (счета корреспондентов – продавцов, покупателей и др.);
- 2) результатные счета (счета отдельных видов доходов и расходов);
- 3) вещные счета (счёт Кассы и счета товаров).

Порядок ведения счёта Кассы, а также личных и результатных счетов в основном совпадал с современным. На дебете личных счетов хранились записи всех операций, вызывавших увеличение задолженности корреспондента перед компанией, на кредите – записи операций, приводивших к возникновению обязательств компании перед корреспондентом. Систематизация записей на личных счетах

¹ Нидлз Б., Андерсен Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учёта. М.: Финансы и статистика, 1993. С. 40.

позволяла отследить всю историю отношений компании с корреспондентом, а также быстро вывести сальдо расчётов с ним.

На результатных счетах хранились записи обо всех событиях, связанных с возникновением доходов и расходов. Среди результатных счетов отсутствовали счета реализации товаров; причина этого будет пояснена ниже. Сальдо результатных счетов показывало величину доходов и расходов компании за истекший период.

На первый взгляд, порядок ведения товарных счетов тоже незначительно отличался от современного. На их дебете регистрировались все события, связанные с увеличением товарного остатка, на кредите – с его уменьшением. Различие заключалось лишь в оценке реализованных товаров; она проводилась по ценам реализации, в то время как сейчас – по покупным ценам. Однако это различие более значимо, чем представляется на первый взгляд.

Оценка приходных и расходных операций на товарных счетах велась, таким образом, в разных ценах: поступающие товары оценивались по цене покупки, реализуемые – по цене продажи. Соответственно на дебете товарного счёта указывались покупные цены, а на кредите – цены реализации.

Пример учёта на смешанных товарных счетах

Смешанные товарные счета исчезли из практики учёта в первой половине XX века и неизвестны современным бухгалтерам. Чтобы познакомиться с ними, рассмотрим два примера.

Пример 1. Куплена и затем продана партия товара из 10 отрезков сукна, причём на момент покупки остатков сукна в компании не было.

Счёт Сукна

Дебет	Кредит
14 ноября 1493 года Купил у Иоанна из Льежа 10 отрезов английского сукна по цене 4 фунта за отрез. Сумма = 40 фунтов.	23 ноября 1493 года Продал Дж. Антонио из Мессины 10 отрезов английского сукна по цене 5 фунтов за отрез. Сумма = 50 фунтов. Сальдо = 10 фунтов.

В результате проведения двух отраженных на счёте операций компания получила 10 фунтов прибыли, причём остатки сукна на складе будут

равны нулю. При этом на счёте Сукна образуется кредитовое сальдо в размере прибыли, полученной компанией (прибыль всегда показывается на кредите).

Пример 2. Купленная партия сукна продана не полностью; часть сукна осталась на складе компании.

Счёт Сукна	
Дебет	Кредит
14 ноября 1493 года Купил у Иоанна из Льежа 10 отрезов английского сукна по цене 4 фунта за отрез. Сумма = 40 фунтов. Сальдо = 5 фунтов.	23 ноября 1493 года Продал Дж. Антонио из Мессины 7 отрезов английского сукна по цене 5 фунтов за отрез. Сумма = 35 фунтов.

В результате этих операций компания получила 7 фунтов прибыли, и на её складе остаётся 3 отреза сукна по цене 4 фунта каждый, общей стоимостью 12 фунтов (в покупных ценах). Сальдо на счёте Сукна будет равно разности этих двух показателей: $12 - 7 = 5$.

У смешанных счетов, как это видно из примеров, есть недостаток: непосредственно из них, без дополнительных усилий, нельзя определить ни стоимость ещё не проданного запаса товаров, ни прибыль от реализации товаров, уже проданных. Сальдо на таких счетах представляет собой разность двух неизвестных величин, а именно: запаса товара в покупных ценах и прибыли от его реализации; оно может быть как дебетовым, так и кредитовым.

Сальдирование смешанного счёта, таким образом, не позволяет выявить ни ту, ни другую величину. Для получения этих показателей, после выведения сальдо, бухгалтер был обязан выполнить учётную процедуру, состоящую из трёх этапов.

Этап 1. Выявление товарного остатка в натуральных единицах. Такой остаток можно было определить одним из двух способов.

1. На товарных счетах параллельно с суммовым (стоимостным) учётом вёлся количественный учёт в натуральных единицах. Как правило, для этого на дебете и кредите товарных счетов было по две колонки: одна для суммы в денежном измерителе, другая – для количеств в натуральных единицах (для счёта Сукна – в отрезках). Соответственно на счетах выводилось по два сальдо: в сумме (фунтах) и в натуральных единицах (отрезках).

2. Остаток в натуральных единицах можно выявить и путём инвентаризации товаров на складе. Этот метод предпочтительнее, поскольку по-

зволяет выявлять многие учётные ошибки, а также хищения и другие злоупотребления. Однако этот метод по причинам, которые мы укажем ниже, использовался только флорентийскими компаниями.

Этап 2. Оценка выявленного остатка в покупных ценах.

Этап 3. Исчисление финансового результата от реализации товара.

Финансовый результат = Сальдо – Остаток.

Если исчисленный таким образом финансовый результат получится отрицательным (кредитовое сальдо), реализация товара принесла прибыль, в противном случае – убыток.

Так, для примера 2, остаток в натуральных единицах – три отреза сукна по цене (покупной) – четыре фунта каждый, общей стоимостью двенадцать фунтов. Финансовый результат для этого примера будет равен: $5 - 12 = -7$ (кредитовое сальдо свидетельствует о прибыли).

Из истории учёта

Вплоть до второй половины XIX века учёт операций с товарами вёл только на смешанных счетах по описанной выше схеме; счета эти назывались просто товарными, поскольку никаких других известно не было.

Современная, хорошо известная нам технология учета была предложена в 1865 г. французским бухгалтером А. Гильбо. Свою идею он назвал «принципом перманентного инвентаря». Она заключалась в том, что учёт обоих показателей – остатков товаров и результатов от их реализации – следовало вести отдельно, на разных счетах. Для этого предлагалось дополнительно включить в Главную книгу счета реализации товаров, на которых бухгалтеру предстояло выявлять результат от реализации по каждой операции отдельно, сопоставляя покупную и продажную цены. Учёт всех операций на товарных счетах при этом надлежало вести только в покупных ценах.

Принцип перманентного инвентаря получил неоднозначную оценку бухгалтерского сообщества: сначала критика преобладала, число сторонников было невелико и увеличивалось медленно. Примерно 60 лет на практике и в учебных пособиях сосуществовали обе технологии учёта товарных операций и многие авторы вели дискуссии об их преимуществах и недостатках. В связи с этим появилась необходимость различать их, для чего была принята более удобная терминология, предложенная в 1890 г. И. Шером: смешанные и чистые товарные счета.

В начале 30-х годов XX века, когда смешанные счета были окончательно вытеснены из практики учёта и со страниц учебников, необходимость в такой терминологии отпала: эти счета вновь, как и во времена Пачоли, стали называться просто товарными, хотя и велись по новым правилам.

В завершение перечислим счета, неизвестные венецианским счетоводам. К таким счетам относятся: счета амортизации, доходов и расходов будущих периодов, резервов – т. е. все счета, которые необходимы только для исчисления финансового результата и составления отчетности. К сожа-

лению, в отечественной литературе отсутствует термин для обозначения этой группы счетов. Поэтому мы в дальнейшем воспользуемся термином французских бухгалтеров А. Гильбо и Э. Леоте, которые называли эти счета счетами порядка и метода.

Счета порядка и метода и связанные с ними методы учета в XIV–XV веках использовались только флорентийскими компаниями. Усилиями европейских бухгалтеров они были созданы вновь во второй половине XIX века, а значит, о них было известно первым исследователям Трактата. Вызывает удивление, что отсутствие столь важных для современной бухгалтерии счетов не привлекло их внимания.

Общая организация данных в Главной книге

Проблемы средневековых счетоводов

Организация данных в венецианской Главной книге была значительно сложнее, чем в современной. Назовем две главные причины различий². Во-первых, средневековые счетоводы не знали синтетического учета: все счета были тогда только элементарными, аналитическими. Для каждого корреспондента, для каждой единицы товарного ассортимента в Главной книге открывался отдельный счет, который назывался по имени этого корреспондента или по названию товара. Вследствие этого, в Главной книге, по мере появления новых деловых партнеров и расширения товарного ассортимента³, в произвольном порядке появлялись десятки и даже сотни новых счетов.

Это требовало решения двух задач. Во-первых, вновь появившиеся счета надо было где-то размещать. Эту задачу решить несложно: достаточно иметь в Главной книге запас свободных листов. Но одного этого было недостаточно: не-

² Третьей причиной было стремление к максимально полному использованию пространства Главной книги: бумага в то время была очень дорога.

³ Современный бухгалтер не знаком с этой проблемой, благодаря использованию синтетических счетов. Каким бы ассортиментом товаров, например, не обладало предприятие, в Главной книге для всех них открыт один синтетический счет Товаров.

обходимо поддерживать и общую упорядоченность данных в этом регистре.

Методом решения второй задачи стало создание оглавления книги, в котором в алфавитном порядке располагались названия счетов и номера страниц, с которых эти счета начинались. Это позволило отказаться от упорядочения счетов в книге, заменить его упорядочением названий счетов в оглавлении, что было, безусловно, намного легче. Использование оглавления значительно ускоряло поиск нужного счета.

Помимо размещения и упорядочения новых счетов, перед создателями двойной бухгалтерии стояла вторая проблема, более сложная. В венецианском варианте на счетах регистрировались не итоговые суммы, а каждая из затрагивающих его операций. Чем больше операций отражалось на данном счете, тем больше листов в Главной книге было для него необходимо. Поэтому каждый счет в Главной книге имел разную длину (в листах), предвидеть которую при его открытии бухгалтер был не в состоянии⁴.

Очевидно, что средневековому счетоводу необходимо было каким-то образом продолжать ведение счетов, заполненных раньше других. Для этого использовался тот же запас свободных листов. Все это приводило к необходимости разработки особой структуры Главной книги, а также тесно связанных с ней трех процедур, регламентировавших:

- открытие новых счетов в Главной книге;
- создание листа продолжения в случае переполнения уже открытого счета;
- создание нового комплекта учетных книг в случае переполнения уже имеющихся.

Структура Главной книги и порядок открытия счетов в ней

Главная книга состояла из трех последовательно расположенных областей: оглавления, области счетов и области свободных листов.

⁴ И эта проблема неизвестна современному бухгалтеру: Главная книга сейчас создается на один год, причем на счета заносятся итоговые обороты за месяц. Поэтому сейчас в Главной книге длины счетов постоянны: для каждого из них достаточно одного листа с 12 строками для итоговых месячных оборотов.

Оглавление располагалось в начале книги и предназначалось для быстрого поиска нужного счета. Оно содержало названия всех счетов в алфавитном порядке и номера страниц, с которых эти счета начинались. Поэтому оглавление называлось алфавитом.

Область счетов начиналась сразу за оглавлением. Как правило, для счета отводился лист (фолио), состоящий из двух соседних развернутых страниц: левая страница предназначалась для дебета, правая – для кредита. Порядок следования счетов в момент создания книги определялся бухгалтером; счета, открывавшиеся впоследствии, располагались в порядке их появления.

Размер Главной книги выбирался таким, чтобы после открытия всех, известных на момент создания книги счетов, в ней оставалось большое количество свободных листов: от этого зависел срок службы книги, который в Венеции стремились по возможности продлить. Потребность в свободных листах возникала в двух случаях: при открытии нового счета и при переполнении счета, открытого ранее.

Относительно простой являлась процедура открытия нового счета. Необходимость в ней возникала, когда компания совершала сделку с новым для себя корреспондентом или приобретала новый товар. Для нового счета отводился первый свободный лист, а в оглавление включалось название счета и номер этого листа.

Переполнение счета

Сложнее выглядела процедура, выполнявшаяся в случае переполнения ранее открытого счета. Счет переполнялся, когда любая из его страниц – дебетовая или кредитовая, была исписана полностью. В этом случае:

1) исчислялись суммы оборотов по дебетовой и кредитовой страницам и проставлялись внизу этих страниц. В дальнейшем эти суммы использовались при составлении баланса;

2) исчислялось сальдо счета на данный момент;

3) на первом листе свободной области Главной книги создавался лист (фолио) продолжения переполненного сче-

та. В верхней строке его проставлялось сальдо, перенесенное с предыдущего, переполненного листа;

4) в переполненном листе и листе продолжения проставлялись встречные ссылки. В конце переполненного листа указывался номер листа продолжения, в начале листа продолжения – номер переполненного листа. Эти указатели логически связывали разбросанные по Главной книге листы одного счета, позволяли быстро перейти от листа (листов), отведенного для счета первоначально, к листу его продолжения и обратно.

Пример переполненного листа счета Сукна и связанного с ним листа продолжения этого же счета изображены на рисунке.

Счет Сукна (продолжение) Стр. 110	
Дать (дебет)	Иметь (кредит)
Сальдо перенесено со стр. 42	65 ф.

Счет Имбиря Стр. 43	

Счет Сукна (начало) Стр. 42	
Дать (дебет)	Иметь (кредит)
14.11.1493 Купил у Иоанна из Льежа 10 отрезов по цене 4 ф. = 40 ф.	23.11.1493 Продал Дж. Антонио из Мессины 7 отрезов по цене 5 ф. = 35 ф.
02.12.1493 Купил у Смита из Бристоля 8 отрезов по цене 4 ф. = 32 ф.	...
...	...
...	...
Сумма страницы «Дать» = 285 ф.	Сумма страницы «Иметь» = 220 ф.
Сальдо перенесено на стр. 110 = 65 ф.	

Начальный лист счёта Сукна (стр.42)
и лист его продолжения (стр.110) в Главной книге

Если переполнялся и лист продолжения, то, в соответствии с уже описанной процедурой, создавался еще один лист продолжения и так далее. В результате в общем виде счет представлял собой цепочку разделенных физически (записанных в разных частях Главной книги), но связанных логически листов. Адрес первого звена этой цепи указывался в оглавлении.

Таким образом, на первый взгляд, Главная книга венецианского счетовода представляла собой неупорядоченный конгломерат страниц, отведенных под разные счета, причем один и тот же счет нередко располагался на нескольких страницах в разных частях книги. На самом деле Главная книга была упорядочена логически благодаря оглавлению, где названия счетов располагались в алфавитном порядке, и встречным ссылкам, соединяющим физически разрозненные страницы одного счета в единую, логически связанную цепь.

Динамическое распределение памяти

Проблема, аналогичная той, с которой столкнулись создатели двойной бухгалтерии, возникла во второй половине XX века перед специалистами в области информационных технологий. Нехватка памяти на внешних носителях с прямым доступом (накопителях на магнитных дисках) являлась ещё в недавнем прошлом одним из главных факторов, ограничивающих возможности вычислительных машин; умение «экономить байты» считалось важным качеством профессионального программиста.

Смягчить остроту проблемы решили разработчики операционных систем наиболее известных фирм. Им предстояло найти такую организацию данных на внешних носителях, такие алгоритмы их размещения, которые минимизируют потери дисковой памяти в процессе распределения её между файлами, количество и длина которых заранее неизвестны, а также обеспечат максимально быстрый доступ к ним.

Мы видим: перед современными разработчиками возникла задача, аналогичная той, что и перед создателями двойной бухгалтерии в далёком средневековье. Аналогичным оказалось и решение, найденное независимо от предшественников: те же оглавление и зона свободной памяти, те же области продолжения (экстенды), те же встречные ссылки; различия обусловлены лишь спецификой. С системой размещения файлов на современных внешних носителях можно, в принципе, знакомиться по рисунку; она не отличается существенно от системы размещения счетов в венецианских Главных книгах.

Решение, найденное современными разработчиками, называется системой динамического распределения памяти; она используется в наши дни

в каждом компьютере. Эта система работает незаметно для пользователей, однако системный программист увидит сходство и оценит качество решений, принятых первопроходцами.

Переполнение Главной книги

После того как все свободные листы в Главной книге были использованы, бухгалтер лишался возможностей как открыть новый счёт, так и продолжить счёт переполненный. Возникла необходимость приступить к наиболее сложной и трудоёмкой процедуре – замене бухгалтерских книг, к которой в Венеции стремились прибегать как можно реже.

Исходя из логики учётного процесса мы вправе предположить, что замена книг представляла собой чисто техническую процедуру, сводившуюся к одновременному переносу всех счетов из старой книги в новую. Подтверждение этому мы находим в Трактате: «...действие перенесения остатков из одной книги в другую совершенно схоже с перенесением остатков на новый лист счёта и между тем и другим нет никакой разницы, кроме той, что в одном случае остаток переносится в конец той же книги, а в другом – из старой книги в новую»⁵.

Однако описание этой процедуры заставляет усомниться в справедливости такой трактовки. Процедуру можно разделить на две большие стадии: стадию собственно переноса данных из старой книги в новую, действительно не отличающуюся от той, что описана в предыдущем разделе, а также дополнительную стадию, которая и станет предметом нашего дальнейшего рассмотрения. Она состоит из трёх этапов:

- 1) пунктировка Журнала и Главной книги;
- 2) исчисление финансового результата и капитала;
- 3) составление пробного баланса старой Главной книги.

Пунктировкой называли процедуру сплошной постатейной сверки содержимого Журнала с содержимым Главной книги. Эту работу обычно выполняли вдвоем. Помощник последовательно, одну за другой, зачитывал вслух содержание записей Журнала с указанием корреспондирующих

⁵ Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. М., 1983. С. 101.

счетов; бухгалтер проверял, отражены ли эти данные на счетах Главной книги. Убедившись в правильности регистрации очередной операции, бухгалтер и помощник делали соответствующие пометки: для этого в Главной книге и Журнале были предусмотрены соответствующие графы и обозначения. Пунктировка – трудоемкая и длительная процедура: фактически в ходе ее как бы заново повторялась вся работа по разноске данных в Главную книгу.

Проведение пунктировки в данной ситуации уместно. Если комплект учётных книг полностью исписан и, следовательно, переходит в разряд архивных данных, то необходимость заключительной его проверки вполне оправдана. Из тех же соображений уместным выглядит и составление пробного баланса, который, как и пунктировка, является инструментом контроля Главной книги.

Единственной процедурой, представляющейся при замене книг неуместной, является исчисление финансового результата. Флорентийскими счетоводами, как и современными бухгалтерами, финансовая отчётность составлялась периодически – ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. Смысл в том, что финансовые показатели, полученные за равные промежутки времени, становятся сопоставимыми, пригодными для анализа и выявления тенденций. Возможно также составление отчётности и по завершении значимого этапа хозяйственной жизни, например, в конце сезона.

Но увязка момента составления отчётности с моментом завершения свободных листов в учётных книгах лишена всякой логики. Напомним, Р. де Рувер лишь констатировал эту, подтверждённую подлинными документами, особенность венецианской учётной практики, но не предложил никаких объяснений.

Последние два этапа, выполняемые при смене учётных книг, трактуются историками как составление отчётности. На наш взгляд, именно это является главной причиной неверной интерпретации всей венецианской бухгалтерии. В следующем разделе эти два этапа станут предметом нашего особого внимания.

Продолжение следует

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ – СТЕРЕОТИПНОЕ

Тимошина Т. М. Экономическая история России.
Учебное пособие. /Под ред. проф. М. Н. Чепурина. Издание 4-е,
стереотипное. – М.: Информационно-издательский Дом
«Филинь», Юридический Дом «Юстицинформ», 2000. 432 с.

Пособие издается не первый год, но оно – стереотипное. И не только по отношению к предыдущему тексту, но и по отношению к предшественникам.

Речь не идет о том, что полностью воспроизводится материал или схема изложения предшественников, скажем, «Экономической истории СССР» В. Т. Чунтулова. Но общая линия в тексте Т. М. Тимошиной с указанным предшественником есть: оба автора пишут по схеме – первобытное общество, феодализм и т. д. Правда, у В. Т. Чунтулова хотя бы на уровне отдельной главы излагаются «Предмет и задачи курса».

У Т. М. Тимошиной в издании 2000 г. этого нет, первая глава называется «Патриархальное хозяйство...» В результате получилось учебное пособие неизвестно по какому предмету*. Больше напоминает общую историю, тем более

* *Справка:* В экономических вузах изучается курс «История экономики». Ранее его объединяли в один курс с «Историей экономических учений». Кто придумал такой симбиоз – сказать невозможно. Теперь «Историю экономических учений» включили в состав курса «Экономическая теория», а «История экономики» выделилась в самостоятельный. Но учебников и учебных пособий как не было, так и нет. Используются «Экономическая история СССР» В. Т. Чунтулова, 1969 г.; «История экономики России» Р. М. Гусейнова, 1999 г.; «История экономики» М. Я. Лойберга, М., 1997 (о ней шла речь в ЭКО. 1999. № 10 и 2000. № 1); «История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.» под редакцией А. Н. Марковой; «Экономическая история России» Т. М. Тимошиной и др. Нет не только единого пособия или учебника, но и из двух нельзя составить полный комплект, который охватывал бы все регионы и периоды, не говоря уже о темах.

© ЭКО 2001 г.



что многие формулировки иначе и нельзя воспринимать: этапы «раздробленности», «объединения земель», «установления Советской власти» и др.

В аннотации написано: «Основная идея учебного пособия – проанализировать череду экономических реформ...» (?!). Если так, то зачем тогда «Хозяйственная деятельность людей в первобытную эпоху»? Они, выходит, тоже проводили реформы? Или «Русь в условиях монголо-татарского владычества» – это тоже «череда реформ»?!

Если пособие посвящено реформам, а не истории экономики, то целесообразно изменить его название на «Реформы в России». Тогда название будет полностью соответствовать содержанию, поскольку в тексте отражен весь спектр реформ, а не только экономические.

Использование данного издания по истории экономики в качестве основного пособия затруднено еще и тем, что в нем отсутствуют определение предмета, методология, методы и источники изучения (очевидно, предполагается, что все это излишне).

Следующий существенный недостаток – в приложениях по экономике нет ни сводных таблиц по периодам экономического развития, ни другого необходимого материала. Во всем тексте лишь три (!) маленькие таблички. Почему-то не использованы материалы В. О. Ключевского «Русский рубль XVI–XVIII вв.». Или другие его работы, помещенные в 8-м томе девятитомного издания 1990 г. (М.: Мысль).

Если автор «Экономической истории России» дает в приложении «Схему династий царей и правителей», «Табель о рангах» и «Сословную структуру России, а «Хронология» у него – общеисторическая, включающая все войны и битвы, то перед нами – пособие по отечественной, а не экономической истории.

Литературные источники приведены в основном исторические, по статистике нет ни одного. Указанные выше таблички цитируются не по статсборникам, а по работам других историков, которые и представлены в качестве первоисточников. Говоря о достоверности экономических показателей, автор ссылается на учебное пособие по истории СССР для

поступающих в вузы?! Были бы понятны ссылки на авторов, которые производили пересчет экономических показателей, скажем, на Г. И. Ханина, но его в книге не цитируют.

Кроме этого, используется далеко не «экономический» метод частичного представления данных: например, в главе «Формирование экономики власти (1928–1940 гг.)» (?) сведения о сборе зерна даны лишь до 1935 г. Почему-то статинформация оказалась оборванной. Либо в источнике обрыв (если так, то зачем им пользоваться), либо дело в том, что в 1936 г. сбор зерна был на 20 млн т меньше, чем в предыдущем году и хотелось скрыть неудобную цифру (в статсборнике «Народное хозяйство СССР за 70 лет». М., 1987, с. 208–209, эти цифры есть и до 1940 г.).

Здесь бы следовало обратить внимание читающих на резкое изменение объемов сбора зерна в 1937 г. (97,4 млн т) по отношению к предыдущим (1935 г. – 75,0 млн т, 1936 г. – 55,8 млн т), дать «информацию к размышлению» – действительно ли был рост или он получился в результате того, что ранее объемы зерна показывались «после обработки», а позднее приводился «валовой сбор», в форме «бункерного веса», включавшего около 25–28% отходов.

По обрывкам статинформации невозможно дать свою оценку экономическим явлениям, и читатель оказывается в тисках предлагаемых ему выводов, если таковые встречаются.

Фактологии в книге достаточно, но значительная ее часть не имеет отношения к истории экономики, а другая приведена отрывочно – отдельные цифры, примеры, и слишком многое связано с личностями.

В предисловии идея о роли личности в истории выделена как ведущая: «История страны не может вершиться без конкретных исторических личностей, поэтому деятельность некоторых из них достаточно подробно рассматривается на фоне определенных экономических процессов». Итак, экономические процессы – лишь фон (?!). Здесь, как мы видим, представлен уже не предмет рассмотрения, а его метод, использование которого, по нашему мнению, в этом предмете оказывается не только малоэффективным, но и сомни-

тельным (поэтому оказывается не случайным, а осознанным использование из трудов В. Ключевского не историко-экономических работ, а лишь «Исторических портретов»).

Такой подход привел к тому, что «Экономическая история России» – это князья, цари, отдельные деятели – такие как А. Рущкой и Р. Хасбулатов, Г. Хижа и Л. Пияшева.

П. А. Столыпин упоминается в тексте 24 раза, в том числе на с. 175 – 9 раз. Но не всем так повезло: М. В. Ломоносов упоминается лишь раз, да и то в сноске. А. Н. Радищев, Н. И. Тургенев в тексте не представлены, их нет и в списках литературы. И. Т. Посошкову повезло больше – он упоминается в основном тексте, но, во-первых, лишь в связи с внешней торговлей (и только как меркантилист). Во-вторых, допущены сразу две ошибки в одной фразе: «...выпустил в 1724 г. “Книгу о скудности и богатстве”». Если и «выпустил», то только из рук, передав ее Петру I, а издана впервые она была в 1842 г. Более позднее издание (доступное) – 1951 г. (М., АН СССР). Но только не «о скудности», а о «скудости». (Это полезно знать, чтобы не повторять из года в год ошибки).

Нет у автора и упоминаний о «золотом червонце», хотя не по причине «скудости» страниц: на шести страницах Г. Сокольников упомянут 14 раз. Не приведено здесь имя Л. Н. Юровского, а В. В. Тарновского – автора идеи червонца – тем более. Хотя Юровский в списке литературы обозначен, в тексте о денежной реформе для упоминания о нем места не нашлось.

Конечно, каждый преподаватель имеет право излагать материал так, как он считает необходимым. Но надо ли других заставлять этому следовать? Издание подобных пособий с припиской «МО» должно быть ответственным мероприятием. Пока на это можно лишь надеяться.

И главное, чего нет сейчас в учебных пособиях по истории экономики, – это фундаментальной системы рассмотрения и анализа экономических процессов. Одни формируют курс на основе анализа реформ (История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.: Учебное пособие (А. Н. Маркова и др.); другие представляют экономи-

ческую историю «как череду экономических реформ» и «исторических личностей»: третьи – в качестве фрагмента отечественной истории, четвертые – в форме вопросов и ответов, похожих на политэкономические.

Я уже высказывал мысль (ЭКО. 2000. № 1. С. 159), что история экономических институтов, их становления и развития, трансформации должна стать связующей структурой рассмотрения историко-экономических процессов, происходящих на основе развития национальных хозяйств и их взаимодействия между собой. Развитие хозяйства – основа функционирования институтов.

В труде Т. М. Тимошиной такие подходы вообще отсутствуют. О деньгах и ценах, о финансах, торговле, биржах и рынках какие-то тексты встречаются, но доминируют другие темы (Временное правительство, правительственный кризис, ГКЧП, Крымская война, реформа государственной деревни, «Россия в эпоху петровских преобразований», «Страна победившего социализма», «Перестройка и ее итоги» и т. п.).

Было бы целесообразным не в каждую такую тему включать вопросы о деньгах, ценах, финансах, а выделять их как самостоятельные темы и рассмотреть процесс их развития за длительный промежуток времени.

Я вижу главную задачу курса «История экономики» не в том, чтобы «ознакомить всех желающих с причинами и последствиями», с реформами или историческими личностями, а в том, чтобы дать материал для анализа, определить возможные методы такого анализа, ориентировать будущих экономистов на формирование экономического мышления на основе осознания национальных и мировых экономических процессов и их результатов.

Многие видные экономисты отмечали, что для формирования экономического мышления будущих думающих экономистов, а не «калькуляторов», умеющих только складывать и делить, решающее значение имеет творческое изучение экономической теории, истории экономики и статистики.

Для этого необходимы, как минимум, учебная программа (стандарт, учебник), преподаватели, владеющие не толь-

ко историческим материалом по экономике, но и методологией его анализа, предметом курса «История экономики». Эти вопросы без «МО» решить нельзя.

Хотелось бы на страницах «ЭКО» обсудить методологические вопросы курса, его предмет и методику изучения и преподавания. Это будет способствовать и творческому объединению. Нужны не только учебные пособия по отдельным составным частям истории экономики (Россия, мировая экономика 20–90-х гг.), но и общая сводная, и не в объеме 128 или 145 страниц, как у М. Лойберга, а солидное учебное пособие на 400–500 страниц.

В рецензии кемеровских авторов тоже указывалось на отсутствие четкого определения предмета, объекта, методологии. Этого нет и у М. Лойберга (см.: ЭКО. 1999. № 11; 2000. № 1). Поэтому было бы целесообразно после публикации данного материала предоставить слово Р. М. Гусейнову для аргументированного изложения своего понимания предмета и методологии. Тем более что многие, наверное, не видели и текста его пособия по экономической истории России.

По моему мнению, учебник по истории экономики нельзя писать одному автору, нельзя писать представителям одной специальности. Необходимо объединение экономистов и историков (как минимум). Тогда будут исключены многие ошибки и недостатки, присущие обсуждаемым пособиям. В противном случае на рынке учебной литературы будут продолжаться появляться «стереотипные издания», «частички», претендующие на рассмотрение «всех программных разделов базового курса», наподобие «Истории экономики в вопросах и ответах» (Ростов-на-Дону: Феникс, 1999), рекомендованные в качестве «учебного пособия».

П. П. ЛУЗАН,
доктор экономических наук, профессор,
Смоленск



ТЕЛЕВИДЕНИЕ И МЫ

Елена Ивановна НИКОЛАЕВА,

доктор биологических наук, психолог и педагог,
знакома нашим читателям по ряду публикаций
(ЭКО. 1997. № 5, 3 9. 2001. № 10).

Тема сегодняшнего разговора –
российское телевидение, его новостевые
и развлекательные программы,
способы представления таких злободневных
явлений, как терроризм и криминал,
телевизионная реклама и другие аспекты.

– Люди, работающие на нашем телевидении, часто говорят, что стремятся отражать жизнь такой, какая она есть. Но когда я смотрю самые разные программы, у меня складывается впечатление, что это далеко не так.

Начну с простого примера. В программе «Глас народа» обсуждается проблема биологического оружия, и зрителям предлагается интерактив – согласиться с одним из двух утверждений: «Вы боитесь применения биологического оружия зарубежными странами» или «Вы боитесь действия биологического оружия, хранящегося в нашей стране». Но я не боюсь ни того, ни другого, и думаю, так же ответило бы много людей. В условиях нашей страны биологическое оружие малоэффективно – об этом, кстати, говорит наш министр здравоохранения и поясняет: у нас ежегодно бывает не менее 50 случаев сибирской язвы, и врачи прекрасно знают, как с ней бороться. В Америке же не было ни одного случая, там паника, и наши СМИ заморожены всем, что говорится из Америки. Утечки и выброс биологически активных препаратов из лабораторий случаются – вероятность пострадать от них намного меньше, чем попасть под машину. Предложенные ответы не только не отражают все-

© ЭКО 2001 г.



го спектра отношений, которое может быть у зрителей, но они еще и влияют на зрителей, у которых нет своего мнения – они обучают их бояться.

Новостевые программы телевидения не дают информацию объективно или нейтрально. Впечатление, что нам сообщают разные точки зрения на события, поддерживается за счет того, что приводятся мнения наиболее одиозных личностей. Уже в самом выборе сообщаемых фактов проявляется избирательность. Выделяются прежде всего отрицательные, раздражающие и пугающие события. Они становятся предметом долгих дискуссий, расследований и втягивают буквально каждого человека, хоть раз в день включающего телевизор, как бы далеки от него не были эти события.

– А с какой целью, по Вашему мнению, это делается?

– Я вряд ли дам очень оригинальный ответ, но прежде еще немного поговорю о новостях. Терроризм – проблема номер один. Во всех газетах, журналах, телепередачах – кадры самолета, взрывающего американский небоскреб, и портрет Усамы Бен Ладена. В Интернете нельзя сделать шагу, чтобы не выскочил баннер с тем же Бен Ладеном.

Но – во всех книгах по социальной психологии черным по белому написано, что терроризм поддерживается средствами массовой информации. Задача террора – малыми средствами запугать максимальное число людей. И только «благодаря» СМИ эта задача выполняется сверхэффективно. Другая, не менее важная задача террориста – привлечь к себе внимание, если хотите, прославиться. Теперь Бен Ладена в лицо знает каждый ребенок. И каждый ребенок теперь знает, как стать самым известным человеком на планете.

– Идея-то пришла в голову еще Герострату.

– Ну да, притом, что во времена Герострата не было ни телевидения, ни Интернета...

– Как же бороться с «геростратовой славой»?

– У древнейших людей существовало табу на имена, запятнанные злом. Лишить террориста имени, лица и голо-

са – значит перекрыть ему кислород, которым он дышит. СМИ должны говорить о том, что произошло, но не называть имя, организацию, страну. Пока ведется расследование – это дело специальных органов и организаций. Когда преступники обнаружены, их можно показать людям, но ни в коем случае не поднимать вокруг них такого шума. Они не стоят того. Это психологически элементарные типы, а мы превращаем их в миф.

– Елена Ивановна, я не могу себе представить, чтобы такой тип отношения **СМИ** к преступникам когда-нибудь был реализован. У нас же все хотят «посмотреть в глаза чудовищ», прочитать их **биографию**, послушать интервью с мамой и с соседями – это право на полную и достоверную **информацию**.

– Боюсь, что вы правы. Здесь-то и заключен ответ, зачем негатив нужен средствам массовой информации. Сознательно или бессознательно главная задача **СМИ** – тоже привлечь к себе внимание. Часто это делается самыми грубыми средствами. Понятно, что любой негатив имеет больше шансов привлечь вас к экрану, чем любой позитив. Послушать про новую выставку или спектакль захотят определенные зрители, а про пожар, землетрясение, падение самолета, террористическую акцию будут слушать все подряд, даже не имея ни малейшего желания воспринимать такие новости.

– То есть **СМИ** и терроризм – в определенном отношении **близнецы-братья**?

– В нынешнем виде это во многом так. Сломать такую ситуацию изнутри, сами понимаете, непросто. Надо принимать политические решения, тогда **СМИ** будут к ним приспособливаться. Помните, раньше был очень распространен угон самолетов. Когда государства договорились между собой выдавать угонщиков пострадавшей стране без специальных разбирательств, эта процедура потеряла смысл. И новости такого рода перестали кого-то интересовать.

Существует ряд всеми признанных запретов на распространение информации, и никто не кричит, что это наруше-

ние свободы слова. Если это может решить проблему терроризма, активность СМИ в данной сфере вполне можно ограничить.

Сами президенты оказываются заложниками своих СМИ. Когда стал тонуть «Курск», газеты и телеканалы в голос требовали, чтобы Путин присутствовал на месте катастрофы. Что он там мог сделать? Буша заставили принять совершенно безумное решение: бомбить пустыню в Афганистане, только чтобы его избиратели увидели, что он не бездействует. Но это СМИ, а не американскому народу, требовалась жертва. Не было стремления узнать, проанализировать и продумать. СМИ ведут себя, как истеричная тетка, которая кричит, чтобы все занимались только ее проблемами.

Объективность тут и не ночевала. Еще пример из недавнего прошлого – захват больницы в Буденновске. По телевизору показали, как узники Басаева, освобожденные ОМОНОм, говорят: как с нами хорошо обращались чеченцы и как плохо вел себя ОМОН! Никто не подумал спросить психолога, что происходит. А это многократно описанное поведение жертвы, которое называется «отождествление с агрессором». Чтобы выжить, жертва вынуждена психологически принять сторону врага. То, что говорилось с экрана, было адаптивной реакцией людей, находившихся несколько суток в травмирующей ситуации. На экране – Черномырдин не может связать двух слов, Басаев торжествует, ОМОН смешан с пищей воробьев, а в результате – Радуев тут же идет проторенным путем. Если бы дали ОМОНу захватить Басаева, прецедента бы не было и число жертв было бы куда меньше.

Во время репортажа рассказали, что когда в больнице закончилось молоко, а младенцы орала благим матом, доктор обвязался пустыми банками и пошел за молоком. Его могли убить и с той, и с другой стороны, но он совершил этот подвиг. Почему его никто не показал? Вот – герой. Я хочу знать, как он жил, есть ли у него дети, кто его мать, воспитавшая такого человека? А «пахари войны» меня не интересуют.

– Телевидение должно показывать меньше примеров агрессивного поведения?

– Проводилось много исследований агрессивности. Телевидение само по себе не является возбудителем агрессии. Но на фрустрированных детей, у которых уже повышен агрессивный фон, ряд программ или фильмов действует как катализатор агрессивных поступков. Такие дети (да и взрослые тоже) среди всего, что видят – а телевидение действительно показывает огромное число примеров насилия – выбирают именно такие формы поведения и реагирования, как образцы.

Запрещать демонстрацию насилия в СМИ не имеет смысла. Сама по себе она не приносит вреда. Но ее должно быть меньше. И уж гораздо больше требуется примеров адекватных, окультуренных, мудрых реакций на всевозможные раздражители, которые нас окружают.

И необходимо назвать еще один момент, который – не прямым путем – тоже провоцирует агрессию в обществе. Это пропаганда богатства. Когда я сижу в своей бедной квартире и вижу, как люди ставят золотой сортир, у меня неизбежно возникает агрессия против этих людей. Когда транспорт съедает львиную долю моей зарплаты, меня, конечно, возмущает реклама дорогих автомобилей.

В США в части штатов до 1954 г. запрещалось широкое внедрение телевизоров. Как только оно было разрешено, в этих штатах резко подскочило количество ограблений и случаев воровства в магазинах. Это объясняют тем, что люди не видели перед собой примеров «богатой» жизни. Телевизоры сразу показали им, чего у них нет. Наша реклама показывает только высокие стандарты потребления и не показывает пласт жизни среднестатистических людей.

Я не против того, чтобы показывали богатых и их нормы. Но необходимо многослойное представление всех уровней жизни в наших СМИ. Тогда я буду видеть людей, адаптированных к этой жизни и адаптированных не криминальным путем, тех, кто не имеет сверхдоходов, но стоит на ногах и развивается. Телевидение должно показать нам ориентиры для среднего класса – те 10%, о которых рассказывают экономические и социологические публикации. Как они достигли этого, чем занимаются, что реально производят и потребляют.

Телевидение постоянно демонстрирует два плана: криминальность и бомонд. Ад и Рай. Пусть, ради Бога, будут и криминал, и сверхдорогие вещи. Но нет нормы, срединного мира.

Я думаю, у нашего телевидения есть лицо, и это лицо его хозяев, видящих мир вполне определенным образом.

Какое у них представление о народе? Его прекрасно демонстрируют некоторые шоу и викторины. Посмотрите, как ведущий «Поля чудес (в стране дураков)» унижает своих участников, а они смотрят на него как на бога или на барина: хочет – карает, хочет – милует. Они заслуживают такого отношения? Ну, допустим. Но ведь этих людей специально отобрали для участия в программе!

Тут обыгрываются очень циничные и низменные вещи. Произвольно взятые люди, чаще провинциалы, наделяются какими-то материальными благами. Типичная реакция зрителя: так ведь и я бы мог получить телевизор на халяву. Кроме того, эксплуатируется стремление людей к публичности: ладно, пусть не выиграю, так хоть знакомым в телевизоре покажусь. И выигрыши, и подарки, которые раздают участникам, создают представление об особом мире, где молочные реки и кисельные берега. Главное – туда попасть, а как ты будешь там себя вести, не важно, даже чем хуже, тем лучше.

– Елена Ивановна, Вы говорили на лекциях, что вера в чудеса и надежда на нечто, благодаря чему все наши проблемы вдруг решатся сами собой, – ярчайшая черта нашего народного сознания. А реклама – она ведь непрерывно эксплуатирует и культивирует эту веру в чудесные и ментально действующие средства?

– Совершенно с вами согласна. Разумеется, реклама рекламе рознь. Нравится она нам или нет, понятно, что это условие финансового существования телевизионных программ. Когда всякая чепуха и мелочь с юмором преподносится как самое главное в жизни, это еще ничего. Однако могу назвать случаи, когда подобная реклама просто опасна. Например, показывают бабушку, которая дает ребенку детский панadol и говорит маме: «Все в порядке, теперь ты можешь спокойно идти из дома». Однако считается, что

маленьким детям не следует давать жаропонижающие средства, потому что иммунная система будет полностью сформирована только к пяти годам. До этого времени дети реагируют на инфекцию повышением температуры. Сбивать ее – значит не позволять организму бороться с инфекцией. Тогда следующим шагом придется давать ребенку антибиотики. И оставлять ребенка нельзя – во время температуры родители должны быть рядом, давать ему питье примерно каждые 15 минут и следить за всеми изменениями температуры, которая понижается не сразу. А реклама показывает чудо – лекарство моментально подействовало, и проблемы исчезли. Другой пример. Популярный пожилой артист изображает, что попив «Золотой дракон», он обрел такую силу – «ого-го!» – и многозначительно улыбается. Это обман. Конечно, пищевые добавки такого рода улучшают общее состояние организма, но совсем не лечат болезни, влияющие на потенцию. А когда для многих людей пойти к хорошему специалисту – дорогое удовольствие, они готовы пробовать все что угодно.

– **Что же делать зрителю, если он не квалифицированный специалист и перед такой рекламой беззащитен?**

– Вводить прямую цензуру рекламы – боюсь, она не даст гарантии от дезинформации. Но имело бы смысл создавать на телевидении программы, которые занимались бы профессиональной экспертизой рекламных роликов. Чтобы выступали медики, химики, диетологи, механики и другие люди, способные сопоставить содержание рекламы с тем результатом, который может дать точное применение этой рекламы.

– **А есть какие-то образцы рекламы, которые Вам, как психологу, нравятся?**

– Да, конечно! Я часто привожу на лекциях как пример: «У меня золотая свекровь, золотой муж, золотой ребенок и золотой бульон Магги». Хотя при этом показывают перекошенную свекровь, но если человеку почаще говорить, что он золотой, есть шанс, что с ним произойдут изменения к лучшему.

– Елена Ивановна, как бы Вы объяснили пристрастие российской публики к латиноамериканским сериалам?

– Опять же я бы не стала говорить за всю российскую публику. У большинства людей они все-таки вызывают вполне здоровый рвотный рефлекс. А разговоры, будто бы «наша публика любит» или «российскому зрителю нравится», ведут те, кто заинтересован в таком зрителе. Смотрит эти сериалы определенный тип людей.

У мелодрамы специфический герой. Это обычно слабый человек и всегда жертва – либо злых людей, либо ужасных обстоятельств. С таким героем легко и приятно себя отождествлять.

Кроме того, жизнь, какой она представлена в латиноамериканских сериалах, максимально непохожа на нашу повседневную жизнь. Огромные интерьеры, неопишимо красивые мужчины и женщины. Никакой работой никто в принципе не занимается, разве что изредка об этом поговорят. Добро и зло отделены так четко, что по одному взгляду или мимолетной фразе можно сказать, кто герой, а кто злодей. И вписывая себя в такую обстановку, домохозяйка, на час оставившая кухню и стирку, думает, во-первых, «ведь я этого достойна», во-вторых, я бы никогда не наделала таких глупостей. Потому что сверхпрекрасные персонажи сериалов совершают сверхнелепые поступки – они отдают своих детей первому встречному и теряют их на долгие годы, верят самому глупому вранью, попадают в ловушки злодеев, которых только они и не могут распознать. Гораздо легче сопереживать таким героям в телевизоре, чем реальным людям рядом с тобой. Глядя на экран, человек переживает вторую жизнь – а может, даже единственную – со всей силой своих эмоций, которые он не смог или не захотел пережить по-настоящему. Правда, большую часть аудитории сериалов составляют пенсионеры, для которых уже нет другой возможности выплеснуть свои эмоции, потому что круг и формы общения стали ограничены.

– А российские сериалы Вы видели?

– Мои домашние смотрят «Улицы разбитых фонарей». В нем «менты» идеализированы, но жизнь показана во множестве узнаваемых деталей и с замечательным чувством юмора. Например, после очень сложной операции начальник говорит: «Молодцы, надо всех “ментов” наградить». Другой спрашивает: «А как?» – «Сто рублей, – я думаю, будет нормально». – «А не слишком много?» – «На всех...»

У нас есть замечательные программы – добрые, веселые, познавательные: «Непутевые заметки», «Пока все дома», «Два рояля», «Сам себе режиссер», отличные передачи о животных. Прекрасная программа «Жди меня» – она очень похожа на ту, которая в доперестроечные времена называлась «От всей души».

Есть программы, где от участников требуются интеллект, эрудиция, культура: «Что? Где? Когда?», «О, счастливчик», даже «Алчность» (хотя стали бы вы участвовать в программе с таким названием?). Однако грустно, что они становятся единственными на телевидении примерами деятельности интеллекта.

Собственно мировоззренческих программ – нет ни одной.

– «Цивилизация»...

– В которой в многозначительной форме подвергаются мифологизации всевозможные не очень понятные явления. Анализа, осмысления там нет.

Жизнь интеллекта, составляющая огромную часть нашей жизни, редуцирована до викторин и ток-шоу, куда если и попадают серьезные гости, они загнаны в такой дефицит времени, что развивать какую-то мысль нет возможности.

Культура целиком вынесена на периферийный канал с таким же названием. Современное искусство, литература, серьезная музыка исчезли с экранов бесследно. Театральных спектаклей с советских времен не показывали ни разу. При моей занятости я не могу следить за тем, что происходит в сегодняшней культуре, и телевидение мне ничем не помогает.

Огромной частью нашей жизни является работа. Работы создателя – учителя, строителя, даже бизнесмена – на телевидении тоже нет.

Частью нашей жизни является быт. Но быт, каким он представлен на телевидении, для большинства людей просто запределен. Когда показывают актера и созданный ему альпийский лужок, стоимость которого сравнима даже не с моей квартирой, а со стоимостью всего этого дома со всеми квартирами — как к этому можно относиться?

Наконец, неотъемлемая часть нашей жизни — семья, супружество, воспитание детей. Таких программ на экране огромное количество. И что они дают? В программе «Моя семья» обсуждение никогда не поднимается выше кухонного уровня. Да, интересно услышать мнение «простого человека». Но должен быть и специалист, который скажет: то, что вы сказали, в психологии описывается так и так, варианты поведения рекомендуются такие и такие.

Вот и получается, что мир — не криминальный и не сверхбогатый — на телевидении представлен крайне скудно. Что-то точечками рассеяно.

Высокий уровень бытового потребления, воплощенный в рекламе, большое внимание к подкованной политике, криминальность, низкий уровень культуры, кухонные представления о психологии человека — вот что такое наше телевидение.

Когда оно предъявляет нам подростков, избивающих людей на рынке, оно показывает собственных детей, которые не читают книг, а по телевизору видят только то, что видят.

В прежнем тоталитарном обществе телевидение было по своему элитарным — оно поднимало среднего россиянина до культурных стандартов определенного слоя. Поддерживало нормы языка. (Не буду цитировать, что можно услышать от сегодняшних ведущих.)

Я совсем не хочу возвращения старого телевидения. Но телевидение должно в большей мере отражать жизнь человека мыслящего, решающего свои задачи, а не человека спонтанного, плывущего по воле волн неизвестно куда. Мне бы хотелось, чтобы телевидение отражало созидательную сторону нашей жизни, а не пассивно-потребительскую или бессмысленно агрессивную.

Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ

Указатель статей и материалов, опубликованных в 2001 г.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

БЕЛОУСОВА Н. И., ВАСИЛЬЕВА Е. М., ЛИВ-ШИЦ В. Н. Реформирование естественных монополий в России: законодательные аспекты	3
ДИ ЛОРЕНЦО Т. Миф о «естественной монополии»	4
ЕРМИЛОВ А. П. Курс российских реформ: от извращенного государственного к государственно-монополистическому капитализму	11

РУБЕЖ ВЕКОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

Основы социальной концепции Русской Православной Церкви	1
---	---

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

ЗЕЛТЫНЬ А. С. Инвестиционная активность в России в 2000 г.	7
ЗЕЛТЫНЬ А. С. Структурная политика России на пороге третьего тысячелетия	1
КУРЬЕРОВ В. Г. Внешнеэкономические связи России в 2000 г.	7
КУРЬЕРОВ В. Г. Иностранные инвестиции в Россию	8
КУРЬЕРОВ В. Г., АУКУЦИОНЕК С. П. Тенденции развития экономики России в 2001 г.	6
СТЕПАНОВ Ю. В. Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России	9–10

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

БЕДНЯКОВ Д. «О помыслах инвестора полезно знать заранее...»	6
БОЛДЫРЕВ Ю. Ю. Наш «Мерседес» вперед лети — и все не по тому пути?..	8
ГУБКИН А. А., СМОЛЯГО В. А. Изобретение велосипедов, не лишенное смысла	5



ДАВЫДОВ В. П. «Включайте мозги — выход из бедственного положения всегда найдется!»	6
Держи карман шире!	8
ДУРНОВ В. И. «Стол бриллиантов», или разговор на тему собственности	8
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Новая логика передела	9
КАЛИНИН Ю. Т. Опыт коллективного реформирования отрасли	3
КОЛТУНОВ И. У инвестора свои секреты...	6
КОНОПЛЕВ В. А. Арбитражный управляющий: «слуга десяти господ»	7
КОПЫТОВ А. И. Роль исполнительных органов власти в условиях антикризисного управления	4
КУЗНЕЦОВ В. Б. Опытным руководителям дорога в арбитражные управляющие закрыта	7
КУХАРЧУК А. Н., ДУДКИН Н. Г., БАЙСАРОВА Т. М. и др. «Жить или не жить»: нетрадиционный выход из банкротства	7
«Лекарство» против краха, или как сделать банкротство эффективным в России	1–2
Либо рынок, либо кнут («круглый стол» «ЭКО»)	9–10
МАЗИКИН В. П. От экономического развала — к возрождению	4
МОРОЗОВА Е. М. Еще раз о банкротстве...	5
Научна ли политическая наука? («круглый стол» «ЭКО»)	5
НИКИТИН П. Г. Работай и давай работу другим	9
Новый трудовой кодекс: проблемы развития социально-трудовых отношений в России («круглый стол» «ЭКО»)	12
От кризиса — к возрождению («круглый стол» «ЭКО»)	5, 8
РЕБРИК Ю. Н. Смоленское ПО «Кристалл» — крупнейший производитель бриллиантов в России	2
Реформа системы образования: что мы теряем («круглый стол» «ЭКО»)	4
САФЬЯНОВ В. А. «Му-му» из Винницы наступают на наши границы	6
СТЕПАНОВ И. Г. Способы восстановления платежеспособности предприятий	7
Стратегический менеджмент: повторение забытого и открытие нового («круглый стол» «ЭКО»)	11

Стратегия предприятия в переходной экономике («круглый стол» «ЭКО»)	2
ЧИРИКОВА А. Е. Российские директора в поисках стратегии	2
ЩЕРБАКОВА Л. А. Чем жива российская промышленность	3
ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ	
АНТОНЕЦ Е. П. Электроника или нефть?	8
БИКТИМИРОВА З. З. Прогноз уровня жизни населения России в 2001–2010 гг.	7
БОБЫЛЕВ Г. А., ИВАНОВА Л. М., НЕКРАСОВСКИЙ К. В. Два метода голосования — совершенно разные результаты	10
БОРОДИН В. А. Алтайский «синдром»	5
БУКИНА Г. Н. Финансовый, управленческий и налоговый учет в российских организациях	12
БУРДАКОВА Г. И., ЕФРЕМЕНКО В. Ф., ЗАУСАЕВ В. К. Техноэкополис «Комсомольск — Амурск — Солнечный»: как найти выход из кризиса	9
ВЛАСОВ В. Г. Собственность — это в первую очередь ответственность	10
ВОРОНОВ Ю. П., ХАНИН Г. И. Есть ли будущее у российской экономики. Замечания к докладу фирмы «Мак-Кинзи» о состоянии российской экономики в конце 90-х годов	10
ВЯХИРЕВ Р. И. Сколько денег нужно Газпрому	4
ГУБАНОВА Г. Сети магазинов: российские проблемы	6–7
Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий. Материалы исследования экономики России, проведенные Глобальным институтом Мак-Кинзи	3
ДОБРОВ А. П. Восстановление хозяйственных связей	2
ДОБРОВ А. П. Деловой бег с барьерами	9
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Голубой рынок	4
КАЗАНЦЕВ С. В. Регионы Сибири: факторы развития и основная специализация	2
КАЗАНЦЕВ С. В. Рукотворные факторы эффективного воспроизводства	7
КОВАЛЕВ С. П. Несколько советов для менеджеров программистских фирм	1

КРЮКОВ В. А. Жадность «богов»: кому идут на пользу «фонды развития» — обществу или отдельным гражданам?	9
ЛИСИЦА В. Н. Правовые основы ценообразования в топливно-энергетическом комплексе России	9
МЕДВЕДЕВ Ж. А. Что год грядущий нам готовит?	4
МЕДИКОВ В. Я. Быть ли новому дефолту?	4
МОРДАШОВ Ю. Ф. Особенности национального менеджмента	11
ПАЗОВСКИЙ В. М. Северный морской путь: оценки зарубежных специалистов	8
ПАЗОВСКИЙ В. М. Возрождение Северного морского пути: оценки российских специалистов	12
ПИТТМАН Р. Конкуренция на железных дорогах: что выбрать России?	8
ПЛЯСКИНА Н. И. Утилизация отходов — энергетический потенциал	12
РУДАКОВ М. Н. Стратегический менеджмент	11
ТОРБИН А. «Облом» Обломовых: эволюция менеджмента в России	11
ХАНИН Г. И. Альтернативные методы определения объема экспорта капитала из России	1
ЦАРЕВ И. Г. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства	5–6
ЧЕРТОВ Н. А. Экономический рост: иллюзии и реальность	5
ШЕЛОМЕНЦЕВ А. Г. Разрушить быстро можно, построить — нельзя	10
ЩЕРБАКОВА Л. А. Из Золотой долины — в Золотую Силиконовую тайгу?	1

ДИСКУССИЯ

ХАНИН Г. И. Почему Россия не Америка? Размышления над книгой	3–4
--	-----

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

БЕЛОВ В. И. Давайте разберемся, или порочность российской налоговой системы	6
БЕЛОВ В. И. «Капитальный ремонт» в стране несбывшихся реформ	11

ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Мешок муки и числа Фибоначчи	2
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Дорога рыба для малого бизнеса	5
МЕДИКОВ В. Я. «Черный передел» собственности и власти	1
ПАРШЕВ А. П. «Я взываю к инстинкту самосохранения»	6
ФЕДОРОВ В. Л. Кризис неплатежей	11
ФЕДОРОВ В. Л. На пути в никуда	9

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

БЕРДАШКЕВИЧ А. П. Закон грядущий нам готовит...	7
ПАРМОН В. Н. Как закрепить молодежь в науке?	6

УПРАВЛЕНИЕ

АБАХОВ Ю. М., СМОТРИЦКАЯ И. И., ГОРДЕНКО Г. В. Трансформация институтов внутрифирменного управления	7
КАЛАШНИКОВ В. Н. И все же — автоматизированные системы управления	12
СИБИРЯКОВ В. Г. Из прошлого — в будущее: технология прогнозирования развития систем с помощью ТРИЗ	8
СОЛДАТЕНКОВ Д. Ю. Бремя или благо	7
СОЛОМЕННИКОВА Е. А. Антикризисное управление предприятиями	12
ЯРОСЛАВСКИЙ А. Эволюция информационных систем управления предприятиями	12

ОБРАЗОВАНИЕ

НИКОЛАЕВА Е. И. Школьная реформа	10
ШЕМЕТОВА Е. П. Вузовская книга в современном российском книгоиздании	10

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

СОКОЛОВ В. М. Добыча золота в России: сырьевая база, состояние и перспективы	5
--	---

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

КОЗИК Л. П., КОХНО П. А. Хор одиночек (торгово-экономические тенденции устойчивого развития стран СНГ)	8
--	---

СОКОЛОВ В. М., СОКОЛОВ А. В. Биржевые запасы металлов, их влияние на мировые цены и поведение российских производителей на мировых рынках	10
---	----

ОТРАСЛЬ

ДЕНИСОВ В. И. Как стимулировать экономический рост производства АПК	4
КОНТОРОВИЧ А. Э., ГОФМАН Д. А., КОРЖУБАЕВ А. Г., КОСЯКОВ Д. В., ЛИВШИЦ В. Р., КОНТОРОВИЧ А. А., САФРОНОВ А. Ф. Нефть и газ в XXI веке	2
КОРОБЕЙНИКОВ М. М. Пути совершенствования инвестиционного процесса сельского хозяйства	12
КОСТИН И. М., ФАСХИЕВ Х. А. С ориентацией на внутренний рынок	7
МАЗИКИН В. П., СУББОТИН С. П., БУРКОВА Р. Ф. Топливная промышленность — основа формирования регионального бюджета	1
НОВОСЕЛОВ Ю. А., КУМИНОВА Л. А. Кризис в молочной промышленности России: пути выхода	12
СИТРО К. А., ЯГОЛЬНИЦЕР М. А. Роль минерально-сырьевого сектора экономики в постиндустриальном развитии	3

РЕГИОН

БАЖАНОВ В. А., СОКОЛОВ А. В. Промышленность Новосибирской области: ориентиры без стратегии	11
БУРКОВА Р. Ф., СУББОТИН С. П. Из кошельков жителей	2
ГОХБЕРГ М. Я. Федеральные округа Российской Федерации	3
КОВАЛЕВА Г. Д. Узбекистан и Сибирь	7
КОНЮХОВА Е. Н. Кузбасская химия: на пути к корпорации	12
САЛОВ О. А. Проблемы местного самоуправления	5
СИМОНЯН Р. Х. Русская Балтия, или как экономика стирает границы и объединяет народы	5
ХМАЛАДЗЕ Г. Д. Грузинская нефть в ожидании инвестиций	7

ХРЕНОВ П. М. Минеральные ресурсы — основа устойчивого развития Байкальского региона	12
ЧИРИХИН С. Н. Продовольственные рынки — границы и без них	6

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

ВОРОНОВ Ю. П. Электронная коммерция: проблемы мировые и российские	1
ВЫЖИТОВИЧ А. М. Когда выгодны корпоративные платежные карты	3
КАНУННИКОВ С. И. Финансовые инструменты для экстра-мастеров	10
КНЯЗЕВА И. В. Концентрация отраслевых рынков Российской Федерации	7
КОРНЮХИНА Н. Б. Два фактора роста инвестиций в России	6
КОРНЮХИНА Н. Б. Источники инвестиционных ресурсов в России	1
КУЛИГИН Е. В., МОКРЕЦОВ Ю. А. «Бронзовый» вексель: закон и практика	4
КУЧИН П. С. В противоречии с законом: четыре вывода Новосибирского облсовета о реформе ЖКХ	10
ЛОГИНОВ М. П. Как решить жилищный вопрос	11
НОВИКОВ Н. И., ИПАТЬЕВА О. В. Зачем создают офшорные компании	7

КОНВЕРСИЯ

РЫЖКОВА И. Открыть закрытое	7
-----------------------------	---

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГУРКОВ И. Б. Инноватика открывает рынок	6
ДУГЕЛЬНЫЙ А. П. Реформирование организационных структур производства	9
ДУГЕЛЬНЫЙ А. П. Стратегический менеджмент на предприятии	12
КРУК М. Д. Разработка корпоративных стратегий компаний	6
ЛОКТЕВ С. А. Инвестиции в производство: опыт барнаулских пивоваров	7

МЕЛЕШИНА Г. А., АРИСТОВ Б. Н. Реинжиниринг — путь к реорганизации компании	1
Пивной рынок России	7

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

БОЛДЫРЕВА Т. Р. Результаты есть. Но пока виртуаль- ные	3
КИСЕЛЕВ Ю. М. Оценка финансового инновационного потенциала промышленных предприятий	3
КОМАРОВ В. Ф., ЛОГИНОВ А. Н., ТО КЕН СИК. Сколько платить директору предприятия?	4
ЛОКТЕВ С. А., МЕЖОВ И. С., УРМАН Л. И. Систе- ма управления предприятием, адекватная условиям России	5
СТАРОВОЙТОВ М. К. Бюджетная система в заводских стенах	8
ФЕДОРОВ В. Л. Есть ли у правительства программа выхода из кризиса?	3

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

РЕЧИН В. Д. Какими качествами должен обладать дирек- тор предприятия	1
---	---

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

БАРХАТОВА Н. М. О том, как везёт тому, кто везёт, или о создании Центра развития малого бизнеса в Новоси- бирске	10
БАУСК О. В. Бизнес-образование в Великобритании: воз- можности, которые мы упускаем?	9
ИНДИНОК И. И. «В России, ребятки, надо всем покру- титься!»	3
Малый бизнес в Новосибирской области	5
ПАШКОВСКИЙ В. Ф. Новосибирские связисты сказку претворяют в быль	5
РОМАНОВА Л. С. Сибиряки разрабатывают маршруты завоевания мира	1

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

*Социально-трудовые отношения: исследования,
российский опыт, зарубежная практика*

БИЗЮКОВ П., ПЕТРОВА Л. Профсоюзы «для войны»?	8
БОГОМОЛОВА Т. Ю., ТАПИЛИНА В. С. Экономическое неравенство населения России в 90-е годы: бедных все больше, богатых все меньше	2
ГЛАДКИХ Н. В. Негосударственное Общеобразовательное Учреждение «Школа «София», или НОУ ХАУ	5
МИЛЯЕВА Л. Г., МАРКЕЛОВ О. И. Формы собственности предприятий и структура занятости населения	6
МИХЕЛЁВА Ж. Как преуспеть в меховом бизнесе, или неспешные раздумья об особенностях российского предпринимательства	2
ОНОХОВ В. Н. Экономическое образование в городе металлургов	4

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

ЗУБКОВА Е. В. Проблемы использования результатов научно-технической деятельности, права на которые принадлежат государству	10
СОЛНЫШКОВА О. В. Можно ли частные детективные и охранные структуры приравнять к правоохранительным органам?	5
ШИЛОВ М. Г. Каким быть закону о третейских судах?	11

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

ИСУПОВ В. А. Живая цифра: к истории переписей населения	11
КИРИЛЛОВ А. К. Городские банки старой России	8
КУЗЬМИЧЕВ А. Д. История «вождей» русской экономики	7
ЛАНСКОЙ Г. Н. Московские предприниматели и «внешний мир» в начале XX века	12
ЛУЗАН П. П. Василий Осипович Ключевский как историк экономики России	9

ПАПКОВ С. А. «Последняя жертва»: денежная реформа 1947 года	6
РОГАЧЕВСКАЯ М. А. М. И. Туган-Барановский — выдающийся русский экономист	9
САВЕЛЬЕВ В. К. К 70-летию разработки Генерального плана развития Сибири	6
ХАНИН Г. И. 50-е годы — десятилетие триумфа советской экономики	11
ЧЕРЕМИСИНА Т. П. Становление рыночных предприятий в экономике России	4
ЮРКИН И. Н. Никита Демидов и оружейный комплекс Тулы	4

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ЦЫГАНКОВ К. Ю. Долитературный период развития бухгалтерского учета	3
ЦЫГАНКОВ К. Ю. С чего началась современная бухгалтерия	11–12

РЕФОРМЫ В СТРАНАХ СНГ

КАДЫРЖАНОВ Е. К. Под гору легче, чем в гору	12
НИГМАНОВ Э. Текстильная олигополия	1
РИЗАЕВ Б. С., ХУСАНОВ Б. А. Узбекистан: эффективная стратегия реформирования	3
СИХИМБАЕВА Д. Р. «Ошибки молодости» экономики Казахстана	12

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ЛА Данг Тхи Хиеу. Вьетнам: к свободе предпринимательства в рамках закона	8
ЛА Данг Тхи Хиеу. Вьетнам на рынке АТЭС: преимущества, трудности и задачи	1

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

СУХАРЕВ В. Десять принципов мудрого отношения к жизни	1
Как использовать власть телефона	2
СУХАРЕВ В. Качества, которыми должен обладать руководитель	3

ПСИХОЛОГИЯ

ЗАВЬЯЛОВ В. Ю. Убей в себе тоталитарный комплекс	2
ЗАВЬЯЛОВ В. Ю. Наследие коринфского царя Сизифа	4
КАЗАНЦЕВ Ю. А. Бизнесмены и секс	6
НИКОЛАЕВА Е. И. Телевидение и мы	12

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

ГЛАДКИХ Н. В. Ложь и двусмысленность	6
ГРАНБЕРГ А. Г. «Основы региональной экономики»: и начала, и фундамент	9
КОЗЛОВА А. А. Война и коллективное бессознательное	7
ЛУЗАН П. П. Учебное пособие — стереотипное	12
НОВОСЕЛОВ А. С. Теория и практика региональной экономики	9
РОМАНОВ Е. А. Российские биржевые слова и дела	8

КНИЖНАЯ ПОЛКА

ГЛАДКИХ Н. В. Самый простой способ зарабатывать деньги	5
ГЛАДКИХ Н. В. Фэн-шуй	2
ГРАСМИК А. Состоятельность по-американски	2
ГУСЕЙНОВ Р. М. Экономическое воображение и трезвый расчет	6
КИЙОСАКИ Р., ЛЕКТЕР Ш. Богатый папа, бедный папа: чему учат детей богатые родители — и не учат бедные!	7
НЕСТЕРЕНКО А. Н. Генетический код российского рынка	4
ШЕМЕТОВ П. В. Региональные рынки: проблемы теории и практики	10

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

БЫКОВ В. А. О стратегии «ЭКО»: несколько пожеланий	1
МОКИН В. А. Сила монополистов — послушные потребители	1

ПОТЕХЕ — ЧАС...

ШАПОШНИКОВ А. А. Второе открытие Белокурихи	9
---	---

ЧЕЛОВЕК В ЭКСТРЕМАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ

ДАРМАН П. Поведение за границей в экстремальной ситуации 1

POST SCRIPTUM

АЛЬТОВ С. Завтрак на траве 3
Байки из новой экономики 11
ВОРОНЦОВ В. В. Персона нон-стоп 6
ВОРОНЦОВ В. Ты начальник — я дурак: тебя выбирал 3–4
ВЕЙЦМАН Э. Внешние долги 6
ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских и третьеримских анналов 11
Живой уголок 8
Кроссворд «Змейка» 1
Ответы на кроссворд «Змейка» 2
НЭШ О. Вакантное место? Надо подумать 7
СКАЗОВ Р. А. Оценка события: наш комментарий 4
«ЭКО»-мозаика 2

ЭКО-ИНФОРМ 1, 3, 6, 7, 8, 9, 12

НЕСТАРЕЮЩИЕ ИСТИНЫ 1–4, 6–12

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 12. 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 23.11.01.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3500. Заказ 567.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

*ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ,
ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС
С НАСТУПАЮЩИМ
НОВЫМ ГОДОМ!*

*Пусть судьба – лошадка
с норовом положенным,
Но пусть она не будет
лошадью стреноженной.
Сулит удачу вам в финансах
гороскоп –
Смените тихие аллюры на галоп.*

*Пусть ваша лошадь
не закусит удила,
Успеха вам и процветания
в делах!*

*Всегда к услугам –
как гарантия от бед –
Журнал «ЭКО» – ваш друг
на много-много лет.*

