

ISSN 0131-7052

ЭКО

№ 4

2002 г.

ВСЕРИССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Военная
реформа
назрела**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

4 (334) 2002

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

- 3 ПИЛЯСОВ А. Н.
Собирание земли Кузбасской
- 22 ЛЕНГА Г.
Взаимоотношения России
и ВТО: актуальные проблемы
- 30 ЦИРУЛИС К. Н.,
БАЖАНОВ В. А.
Военная реформа в России

«ЭКО»-ИНФОРМ 28-29, 79

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 48 КИРИЛЛИН А. Д.
Не счесть алмазов...
или «звездный час»
- 62 ВЫСОЦКИЙ П. В.,
ИВАНОВА О. П.
Инструмент выживания отрасли
в регионе

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 80 БЕРДАШКЕВИЧ А. П.
О научном бюджете на 2002 г.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 88 БУЛАТОВ В. И.
Меняем ресурсы на ядерные
отходы. К проблеме ввоза
в Россию отработанного
ядерного топлива

РЕГИОН

- 109 ДОРЖДЕЕВ А.
Республика Калмыкия: экономи-
ка, экология, положение
предприятий

ОБРАЗОВАНИЕ

- 121 КИРЮШИН Ю. Ф.
Эффект интеллектуального
притяжения
- 139 «Выполняем социальный
заказ территории».
Беседа «за круглым столом»
а Алтайском государственном
университете

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 143 ФИЛАТОВ С. С.
Зачем нам «Шварцкопф»,
когда есть «Сибиар»?

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 161 ДАЦЫШЕН В. Г.
Сибирский чай.
Из истории чайной торговли
в России

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 173 ОРЛОВ А. И.
Новое управленческое
мышление

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 184 СЕРЕБРЕННИКОВ С. В.
О новизне и стереотипности
в учебных пособиях, рецензиях
и во взглядах

POST SCRIPTUM

- 190 Кроссворд
- 192 Календарь знаменательных дат
на май

Страничка «ЭКО» в Интернете:
www.econom.nsc.ru/eco





Если Вам интересны проблемы управления в регионе, где частные корпорации очень сильны, то эта статья – для Вас.

СОБИРАНИЕ ЗЕМЛИ КУЗБАССКОЙ

А. Н. ПИЛЯСОВ,
доктор географических наук, профессор,
Государственное научно-исследовательское учреждение
Совет по изучению производительных сил,
Российская академия наук,
Москва

Гарант интеграции

Кемеровская власть последние четыре года являет собой пример мощного и постоянного вмешательства местного руководства в основные экономические процессы региона. Таких примеров в субъектах Российской Федерации очень мало.

Первоначально такое поведение объяснялось накаленной кризисной ситуацией 1997 г. (вспомним забастовки шахтеров и финансовую несостоятельность основных промышленных предприятий). Впоследствии эта модель подтверждала свою жизнеспособность на выборах губернатора области 1997 г. и 2001 г.

Вероятно, можно назвать несколько причин закрепления в Кемеровской области ныне действующей модели региональной политики.

□ **Действительная острота и кризисность** экономической ситуации, особенно парадоксальная и требующая неотложных действий потому, что потенциально большинство предприятий региона высокорентабельны.

□ **Традиции советского партийного стиля территориального руководства.** Когда-то обкомы партии при помощи директивных команд создавали условия межотрасле-

© ЭКО 2002 г.



вой внутрирегиональной координации. Именно в Кемеровской области данные традиции оказались – после короткого периода либерализации начала 1990-х годов – максимально востребованными и эффективными.

□ Наконец, это **личность самого губернатора А. Г. Тулеева**, который, будучи руководителем Кемеровской железной дороги, прошел школу управления в Министерстве путей сообщения, до сих пор максимально централизованном.

Аман Тулеев против Михаила Кислюка

При сравнении позиций двух кандидатов на пост губернатора области 1997 г. отчетливо видна альтернатива: или полная децентрализация с упованием на силы рынка (М. Кислюк), или сильный государственный контроль, более мощный, чем сам рынок (А. Тулеев), т. е. либерализм против государственного вмешательства (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ экономического поведения региональной власти

	Модель М. Кислюка: «аукционщик» над схваткой (невмешательство), 1993–1997 гг.	Модель А. Тулеева: «внешний управляющий» (экономический активизм), 1997 г. – настоящее время
Стиль руководства	Неперсонифицированный, либеральный	Персонифицированный, авторитарный
Тип региональной власти	Децентрализованный, основные полномочия – в структурных подразделениях обладминистрации	Предельно централизованный, личный контроль и ответственность за решения – на губернаторе
Роль региональной власти в экономическом развитии	Невмешательство в хозяйственные процессы (передел собственности и др.), осуществление инфраструктурных проектов	Непосредственное вовлечение и активное влияние на основные экономические процессы, стремление войти в основные бюджетформирующие предприятия либо областной собственностью, либо внешним управляющим, при невозможности – смена собственника

	Модель М. Кислюка: «аукционщик» над схваткой (невмешательство), 1993–1997 гг.	Модель А. Тулеева: «внешний управляющий» (экономический активизм), 1997 г. – настоящее время
Приоритет промышленной политики	Реструктуризация угольной отрасли, формирование рынка угля	Увеличение жизнеспособности металлургических предприятий – основных налогоплательщиков консолидированного бюджета (и ядра интегрального района)
Решение проблемы межфирменной координации в угольной отрасли	Децентрализованные рыночные инструменты (областной рынок угля)	Активное (централизованное) государственное управление сбытом, уменьшение числа посреднических структур, прямые контракты
Региональная власть и экономические институты	Формальные нормы не созданы; поэтому приоритет отдавался неформальным нормам и правилам	Перевод неформальных регуляторов в формальные: создание региональной нормативной базы (Устав территории, Договор о разграничении полномочий с центром и др.)
Гарантии условий соблюдения контрактов	Формальные не выработаны ввиду конфликта администрации и законодательного собрания	Формальные (жесткие судебные меры при нарушении контрактов) и неформальные – репутация самого А. Тулеева
Поиск ренты региональной элитой Отношение к программам помощи Всемирного Банка	Позитивное	Негативное Прозрачность деятельности администрации. Самоограничение элиты
Кто решает проблемы информационной неопределенности	Сам корпоративный сектор	Региональная власть
Уменьшение транзакционных издержек внутриобластного межфирменного взаимодействия	Идея региональных ФПГ	Идея регионального холдинга (интегрального района) через конвертацию бюджетных долгов всех металлургических предприятий в госпакет с контролем областной власти
Иностранные инвесторы	Белоруссия и Монголия	Греция, Тайвань, Белоруссия, Монголия, др.

К середине 1990-х годов рыночный сектор в Кемеровской области был в основном сформирован. Частная собственность стала играть значительную роль в угольной и в металлургической отрасли.

Как решать сверхзначимую для области проблему межфирменной координации – силами рынка или силами региональной власти? Этот ключевой вопрос был продиктован спецификой региона, предприятия которого находятся в сильнейшей зависимости от естественных монополий, поставщиков руды и потребителей готовой продукции.

Кемеровская область, пожалуй, больше, чем другие регионы России, пострадала не столько от крайне низкого спроса на свою продукцию, сколько от разрыва хозяйственных связей и оппортунистического поведения новых собственников.

Например, появление множества разрозненных игроков на рынке угля привело не к здоровой конкуренции тех, кто добывает топливо, а к повсеместному присвоению угольной ренты участниками последующих сделок. То есть в данных условиях издержки рыночной координации для общества оказались слишком высоки. Во всех отношениях эта модель управления показала свою несостоятельность и, вместе с проигравшей выборы 1997 г. политической элитой региона, уступила место другой, более привязанной к месту и времени.

Тот, кто не был согласен с губернатором, вынужден был или подчиниться, или уйти с рынка. Своей жесткостью глава области значительно сократил пространство для маневра руководителям основных предприятий и во многом способствовал переходу менеджеров от краткосрочного планирования к среднесрочному. Авторитарный стиль губернатора нейтрализовал естественное стремление региональной элиты к присвоению ренты.

Губернатор вплотную занялся сбытом угля. В некоторые наиболее бедные муниципальные образования он стал направлять его на нужды котельных и населения. Не были оставлены без внимания и процессы на металлургических предприятиях, и реализация некоторых инвестиционных проектов. В результате уже с 1998 г. в области начался экономический рост.

«Твердая рука» в региональном исполнении

«Если не будете вкладывать в развитие железнодорожных станций инвестиции, не получите лицензии на добычу угля».

**А. Тулеев –
руководителям угольных компаний
при сдаче первой очереди
станции Терентьевская**

А. Тулеев заставляет структуры федеральной и региональной власти работать на себя, выполнять свои решения. В этом его отличие от других губернаторов. Но помимо этого с первых дней руководства областью он стал выступать как самостоятельный агент, формирующий правила игры. При помощи подконтрольного областного совета народных депутатов он создает новые формальные экономические институты. Для чего? Для того чтобы пересилить действие сформированных в начале 1990-х годов и разрушительных для экономики области «вольностей».

Так, он ввел в качестве положений областного Устава выборы губернатора на пятилетний срок и его активную роль в распоряжении областной собственностью и бюджетом.

Новым губернатором был введен ряд мер государственного регулирования базовых отраслей экономики.

✓ Контроль над стратегическими важными для региональной экономики предприятиями с опорой на институт внешнего управления (комитеты кредиторов возглавляют региональные, муниципальные власти).

✓ Использование института смены собственника (в том числе деприватизации): при неэффективности размытой частной собственности осуществлялись перевод в муниципальную, региональную, передача другому частному собственнику.

✓ Трансформация рынка угля (от децентрализованной координации к вертикальным контрактам). Создание барьеров перед субъектами «сомнительной репутации». Влияние на параметры рынка при помощи централизованных закупок угля, идущего на социальные нужды.

✓ Государственная поддержка лизинговых форм машиностроения для АПК.

✓ Прямое участие в создании структур в машиностроительном комплексе, золотодобыче, производстве минеральных удобрений и др.

✓ Среди других новшеств в хозяйственной деятельности следует назвать инвестиционные льготы, гарантии инвестиционной деятельности. Областной заказ понимается предельно широко (топливо, продовольствие и др.). Осуществляется регулирование рынка труда – производится квотирование рабочих мест с санкциями при невыполнении.

✓ Вводятся многосторонние санкции за нецелевое использование средств муниципальными образованияами.

✓ Выполнение условий контрактов гарантируется вмешательством областной и генеральной прокуратуры.

✓ Для борьбы с трансфертным ценообразованием используется контрольно-счетная палата.

✓ Вводится жесткий контроль локальных монополий (многосторонний набор инструментов, которые «могут применяться отдельно и вместе в любом сочетании»).

Областные власти проводят политику сдерживания энерготарифов в Региональной энергетической комиссии (РЭК), вплоть до протестов ФЭК, пытаются изменить принципы федерального регулирования энерготарифов. Деятельность ОАО «Кузбассэнерго» контролируется посредством введения внешнего управления.

Устав Кемеровской области можно рассматривать как своеобразный контракт власти с населением. Это документ, по сравнению с другими аналогичными, имеет следующие отличия:

- очень четко сформулированы полномочия губернатора;
- созданы новые региональные институты – областной, арбитражный и Уставный суд, контрольно-счетная палата; уполномоченный по правам человека в области.

Беспрецедентно значение региональной власти в смене собственников на базовых предприятиях и установлении своего контроля над ними. Заметим, что активное поведе-

ние региональной власти в вопросе, кому быть собственником трех основных металлургических предприятий области, вполне объяснимо тем, что областной бюджет на 80% состоит из налогов предприятий города их базирования – Новокузнецка.

Для этого процедура внешнего управления используется намного чаще, чем в России в целом. Доля процедур внешнего управления по отношению к процедурам конкурсного производства в Кузбассе – 63%, в России – 26%. Комитеты кредиторов возглавляют, как правило, представители администраций области и городов. В числе таких предприятий – ведущие производства области: Западно-Сибирский (ЗСМК) и Кузнецкий (КМК) металлургические комбинаты, Новокузнецкий алюминиевый завод (НКАЗ), Салаирский горно-обогатительный комбинат.

Прежняя власть пыталась для достижения своих целей использовать самого «могущественного собственника» – Металлургическую инвестиционную компанию («МИКОМ»). Последняя в 1997–1998 гг. контролировала НКАЗ, КМК, ряд угольных предприятий Прокопьевска и Междуреченска. Однако после, поссорившись с региональной властью, она не смогла удержаться в Кемеровской области.

Теперь формирование единого «суперсобственника» происходит на базе уральского «Евразхолдинга». В 1999 г. эта компания (совладелец Нижнетагильского металлургического комбината, КМК и ряда угольных шахт Кузбасса) приобрела контроль над ЗСМК, выкупив его задолженность на сумму 100 млн дол. у «Альфа-групп». (Заметим, что в силу не до конца понятных причин металлургические заводы Урала и Европейской части России смогли получить эффективных собственников раньше, чем кузбасские.)

Региональная власть далеко не всем открывает доступ на кемеровский рынок угля (в послевоенной Японии такая промышленная политика получила название *staggered-entry strategies* – решение по поводу того, какая фирма может стать новым участником элитного клуба собственников лицензий или экспортных квот). Проверяются репутация потенциального инвестора, его кредитная история и финансо-

вый потенциал. Для греческой фирмы «Элке трейдинг» региональный угольный рынок был открыт, она получила возможность строить разрезы на севере области, но структурам, связанным с «МИКОМом», в этом праве было отказано. Конечно, такие нормы неформально действуют и в других субъектах Российской Федерации, здесь же они провозглашаются официальной политикой власти.

Бюджетная политика администрации области характеризуется беспрецедентной жесткостью по отношению к муниципальным образованиям (видимо, таких норм нет ни в одном региональном законе о бюджете). В случаях нарушения отдельными городами и районами области порядка зачисления налогов в областной бюджет к ним предусмотрены санкции: нецелевое использование средств, выделенных из областного бюджета бюджетам городов и районов, влечет изъятие в бесспорном порядке. Финансовая помощь либо сокращается, либо прекращается вовсе.

Так же жестко регулируется деятельность локальных монополий по производству тепло- и электроэнергии, не подключенных к единой энергосистеме.

В переходной экономике часто встречаются нарушения и пересмотр договорных условий, вымогательство со стороны «сильного» участника соглашения. В Кемеровской области новая региональная власть выступила гарантом честного бизнеса и использовала для этого все правовые институты (арбитражный суд, прокуратуру) и свою репутацию (личные обязательства губернатора).

Долгожданная вертикаль

Рассмотрим более подробно способы борьбы губернатора с нарушениями контрактных условий на примере угледобывающих компаний.

В отличие от нефти, нефтепродуктов и газа кузбасский уголь характеризуется легкой делимостью на малые порции и относительной простотой транспортировки. Поэтому в первые годы либерализации на региональном рынке появились сотни структур, вставших между угольными компани-

ями и потребителями. Посредники очень активно взялись за организацию бартерного товарообмена и начали присваивать себе основную часть природной ренты. Причем никто не мог поручиться за порядочность участников этого предельно децентрализованного рынка. Поэтому он так и не смог стать конкурентным, а социальные и бюджетные издержки его функционирования оказались для региона очень велики.

Выход был только один – перейти к заключению обязательных контрактов между угольными компаниями и потребителями.

Губернатор А. Тулеев начал свою деятельность в 1997 г. с преобразований в системе заключения контрактов на рынке угля. Он стал принуждать его участников к установлению прямых вертикальных соглашений. Это резко снизило трансакционные издержки. Почему эта система сработала?

Можно выделить три группы кузбасских углей: максимально коксующиеся («передельные»), некоксующиеся каменные и бурые энергетические.

Задача региональной власти состояла в том, чтобы сформировать нормы и правила, которые поощряют расслоение участников угольного рынка на три разных сегмента. Затем каждому из участников был предложен набор стимулов, способствующих бесперебойному движению по линии «добыча – потребление».

В отношении первой группы усилия власти были минимальными. Интеграция возникла естественным путем сразу же после перехода от ведомственного планирования к прямым связям. И, вероятно, только тяжелое финансовое положение металлургических предприятий Кузбасса длительное время не позволяло наладить долгосрочные контракты «угольщики – металлурги» или создать один вертикальный холдинг. Региональная власть активно способствовала заключению новых вертикальных контрактов между кузбасскими угольными компаниями и сибирскими и уральскими металлургическими предприятиями.

Второй группе для вертикальной интеграции не требовалось активного участия региональной власти: химические фирмы не могли жить без обогащенного в коксоконцентрат исходного угля.

Главные усилия власти были сосредоточены на третьей группе, там, где необходимо было поощрить неочевидную интеграцию угольных компаний и энергетических предприятий «Кузбассэнерго». Появлялись предложения создать углеэнергетическую компанию, используя близость угольных разрезов и ТЭЦ.

Целенаправленные усилия власти изменили рынок угля. Он теперь был полностью «привязан» к вертикальным контрактам. Децентрализованной квазирыночной модели (в которой экономическая власть сосредоточена у рентоориентированных структур, вклинившихся между угольными компаниями и потребителями продукции) пришел конец.

Большой выбор добываемых в Кузбассе углей (здесь присутствуют все известные в мире марки) оказался в годы реформы (в условиях ослабления дисциплины и ответственности участников хозяйственных соглашений) сильнейшим источником «контрактного оппортунизма»: качество угля, поставляемого в ОАО «Кузбассэнерго» или муниципальные образования, часто не соответствовало требуемым характеристикам. Прежде всего это, конечно, касается второй и третьей группы углей.

Аман Тулеев резко изменил правила игры. Теперь за это добывающим компаниям пришлось иметь дело с прокуратурой («привлечение к ответственности руководителей компаний за нарушение договорных обязательств»).

Интересно, как холдинговые компании осуществляют поставки угля в другие регионы России. В этом случае они используют (как и нефтегазовые компании) внутрикорпоративный способ ценообразования и таким образом добиваются снижения налоговых отчислений в муниципальные и региональные бюджеты. В дочерних подразделениях объемы добычи растут, а прибыль регулярно падает. Объясняется все просто: руководство холдинга «доводит» до дочерних предприятий преysкурантные цены за тонну угля. И они на 30–50% ниже региональных. Затем продукцию дочерних компаний по минимальным оптовым ценам приобретает торговый дом холдинга. У него уголь скупают посреднические фирмы и перепродают в соседние регионы по значительно более высоким ценам.

Противостояние

В борьбе с трансфертными махинациями региональная власть использовала предусмотренный Уставом области новый институт – контрольно-счетную палату. Та, при обнаружении значительных разрывов между отпускными прейскурантными и оптовыми ценами, передавала результаты проверок в областную прокуратуру. Для наиболее «активных» потом начинались судебные разбирательства.

Еще одним способом «разбить» внутрикорпоративное ценообразование стали поощряемые региональной властью вертикальные контракты непосредственно между угольными компаниями и потребителями угля без создания промежуточных структур.

Рассмотрим один из случаев нарушения договорных условий. АО «Шымкентский свинцовый завод», расположенный в Казахстане, взял из Салаирского ГОКа на переработку полиметаллический концентрат, содержащий золото, серебро и свинец. Часть произведенной продукции он недопоставил. Выполнить решения прокуратуры Казахстана и России оказалось невозможно, так как к тому времени перерабатывающее предприятие уже стало банкротом. Заметим, что для Салаирского ГОКа, который уже в течение нескольких веков производит дорогостоящий концентрат, так и не был построен здесь же, на Кузбассе, перерабатывающий комплекс. И теперь с огромными издержками требуется ежегодно получать разрешения по специальному указу президента РФ для экспорта данного концентрата в Казахстан, терять часть произведенного там золота и серебра в результате «вероломства» партнера. Потому-то региональная новая власть и вынуждена искать средства для строительства собственного завода по переработке концентрата на территории Кемеровской области или Красноярского края.

Еще один пример. В Кемеровской области есть богатые источники алюминиевой руды. Однако собственники Новокузнецкого алюминиевого завода использовали сырье, привезенное издалека – из Красноярского края. Манипуляции с ценами подрывали финансовое состояние предприятия и налоговую базу области (парадоксально, что сам завод был зарегистрирован в Тюменской области).

Понятно, что наступил такой момент, когда арбитражный суд ввел на предприятии внешнее управление. Не без влияния администрации произошла смена собственника. Новым владельцем завода стала холдинговая компания «Русский алюминий» (подразделение «Сибирский алюминий»). Задача состоит в том, чтобы теперь вместо ачинского глинозема использовать кемеровский.

Полностью избавиться от невыгодных для региона дачных контрактов поможет создание в Кузбассе собственной горнорудной компании («Сибруда» в новой версии) и объединение по вертикали металлургических комбинатов с рудными.

В первом случае речь идет о структурном взаимодействии горнорудных предприятий Кемеровской области, Хакасии, Красноярского края. В этом варианте внутрирегиональной интеграции содержится значительная неопределенность. Насколько тогда будут учитываться интересы кемеровских металлургов? Не возникнет ли расточительный торг и конкуренция металлургических предприятий за рудную базу?

Второй вариант учитывает, что уже сложилось разделение автономных рудников Кузбасса – одни ориентируются на Кузнецкий металлургический, другие – на Западно-Сибирский металлургический комбинат. Улучшение финансового состояния этих предприятий, плюс позитивное отношение стратегического собственника «Евразхолдинга» и областной администрации позволяют придать этому процессу очень сильное поступательное движение. Всё способствует срастанию рудников и металлургического комбината в одну вертикальную структуру.

Укрощение «строптивых»

Энергетика Кузбасса представлена ОАО «Кузбассэнерго» и двумя ведомственными станциями: ТЭЦ ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» и ТЭЦ ОАО «Юргинский машиностроительный завод». В состав ОАО «Кузбассэнерго» входят восемь тепловых электростанций (работает около 23 тыс. чел.). «Кузбассэнерго» распределяет электроэнергию через Объединенную энергосистему Сибири.

Министерство путей сообщения имеет в Кемеровской области отделение Западно-Сибирской железной дороги (до 1997 г. – Кемеровская железная дорога).

В Кемеровской области, где высоки энерго- и транспортные затраты, исключительно велика роль двух естественных монополий – ОАО «ЕЭС» и МПС. Их тарифы в значительной степени определяют экономическое поведение хозяйствующих субъектов и региональной власти, направления и интенсивность межфирменной координации. Здесь, как мало еще в каком другом регионе страны, очень сильна зависимость экономики от поведения естественных монополий.

Любые изменения в соотношении цен на уголь и электроэнергию меняют стереотипы поведения хозяйствующих субъектов и сопровождаются борьбой региональной власти за сохранение (или достижение) оптимальных для региональной экономики пропорций. Отношения власти с двумя естественными монополиями имели как различия, так и сходные черты (табл. 2).

Таблица 2

Особенности отношений региональной власти с двумя естественными монополиями

	МПС	ОАО «ЕЭС»
Нормативный документ, формирующий отношения с администрацией области	Ежегодные соглашения администрации, Кемеровского отделения ЗСЖД и МПС (в отличие от аналогичных договоров с другими регионами, помимо социальных вопросов, включают регулирование тарифов на перевозку грузов для основных промышленных предприятий области)	Периодические (раз в квартал и реже) соглашения между администрацией, угольными компаниями и ОАО «Кузбассэнерго»
Тарифная политика	Спецставки (льготные тарифы) на основные стратегические грузы для КМК, ЗСМК и др.	Самые низкие тарифы для промышленных предприятий в России (Кузбасс – крупный производитель угля для своих тепловых станций)

	МПС	ОАО «ЕЭС»
Позиция субъектов региональной экономики в отношении тарифов	Общие интересы всех субъектов хозяйственной деятельности области	Конфликт интересов угольных компаний и металлургических комбинатов Стремление власти к более активному регулированию тарифов (конфликты РЭК и ФЭК по поводу тарифов в 2000–2001 гг., споры в арбитражном суде Кемеровской области и т. д.)
В какой степени тарифная политика влияет на поведение хозяйствующих субъектов	Переключения металлургических предприятий с внешних на внутриобластные, более короткие, связи по железной руде и бокситам пока не происходит	Отраслевые программы энергосбережения, учет потребления тепловой энергии и оснащение бюджетных организаций приборами учета и регулирования потребления тепловой энергии Утилизация коксохимического газа на ГРЭС
Зависимость естественной монополии от позиции области при заключении контрактов	Энерготарифы на локомотивную тягу, устанавливаемые РЭК при участии областной администрации Рельсы усовершенствованного профиля Кузнецкого металлургического комбината (монополист по их производству в России)	Энергетические угли Кузбасса, администрация области может лишь косвенно воздействовать на угольные компании через лицензионную политику
Вертикальная интеграция	Планы МПС, ЗСЖД и администрации создать компанию-оператора по заводу рудно-металлургического сырья и вывозу готовой продукции ЗСМК и КМК, а также акционерную компанию «Восточный Кузбасс» по развитию Ерунаковского угольного месторождения	Планы ОАО «Кузбассэнерго» – приобрести (построить) угольные разрезы

Хотя региональная экономика очень сильно зависит от обоих естественных монополистов, но качество этой зависимости разное. Зависимость региональной экономики от тарифов МПС сильная, но не «мгновенная»: на металлургических комбинатах всегда есть запасы готовой продукции, и задержки с вывозом последней на экспорт или внутри страны не сразу создают финансовые проблемы. Кроме того, само Кемеровское отделение Западно-Сибирской железной дороги «привязано» к энерготарифам для локомотивов, которые устанавливаются Региональной энергетической комиссией при участии администрации области.

Реакция региональных производств на любые действия ОАО ЕЭС (читай – «Кузбассэнерго») из-за высокой энергоемкости прежде всего НкАЗа – «прямая и мгновенная». Любое повышение тарифов сразу же приводит предприятия к банкротству. Только КМК, имея свою, не переданную в муниципальную собственность ТЭЦ, смотрит на энергетиков несколько свысока (вертикальная интеграция советского времени оказалась очень полезной). Данный случай доказывает, что в условиях нарушения условий контрактов передача объектов электроэнергетики на баланс муниципалитетов не всегда оказывается оправданной.

Рассмотрим теперь более подробно зависимость основных кемеровских предприятий от естественных монополий – МПС и ОАО ЕЭС.

Угольные компании находятся в наиболее привилегированном положении при взаимодействии с ОАО «Кузбассэнерго», хотя и уязвимы: энергетики не платят за поставленный уголь (причем угольщики в меньшей степени нуждаются в энергии, чем энергетики – в угле). В Региональной энергетической комиссии и те и другие солидарно выступают за повышение тарифов. Местные угольные компании зачастую сами просят РЭК повысить тарифы, чтобы «Кузбассэнерго» могло заложить в цену электроэнергии рост стоимости топлива. Степень зависимости от энергетиков в большой степени обусловлена маркой и структурой спроса на производимый компанией уголь. Администрация

области стремится запастись углем летом, чтобы осенью не создавать давление растущих угольных цен на энерготарифы.

Металлургические комбинаты традиционно выступают против любого повышения тарифов. Наиболее уязвимое положение у НкАЗа, который в течение нескольких лет вел судебный процесс с «Кузбассэнерго». Вопрос энерготарифов для данного предприятия – это вопрос существования. Зависимость Западно-Сибирского металлургического комбината и Кузнецкого завода ферросплавов несколько слабее. В этой группе энергозависимых предприятий наиболее благоприятно чувствует себя КМК, который часть энергии производит для себя сам.

Льготные железнодорожные тарифы позволяют пока подвозить руды к металлургическим комбинатам, поэтому в области много говорят об экономии энергии, но не о своих источниках сырья для металлургии. В будущем унификация тарифов всех внутренних грузовых перевозок сформирует стимулы к наращиванию внутриобластных коротких перевозок и отказу от дальних перевозок сырья.

Региональная власть и МПС видят друг в друге выгодных партнеров: администрация области контролирует предприятия, предоставляющие продукцию для МПС. Поэтому здесь обе стороны готовы к самоограничению.

В ОАО «Кузбассэнерго» позиции региональной власти слабее. Здесь у нее нет хозяйственного рычага: угольные предприятия многочисленны и в своих поставках топлива электростанциям неподконтрольны, а на заседаниях РЭК они, скорее, союзники энергетиков и противники администрации. (Власть там объективно объединяется с металлургами как основными налогоплательщиками против угольных компаний.)

Однако тот факт, что долгий период Кемеровская область имела самые низкие энерготарифы в России, доказывает, что и здесь активное поведение региональной власти обеспечило выгодный для нее результат. Для этого, используя подконтрольную губернатору РЭК, тарифы на долгий период замораживались. Если же энергетика все же настаивали

на отмене этих решений, то в «бой» вступала прокуратура, и тотчас предпринимались ответные меры.

«Кузбассэнерго» близко к интеграции с угольными предприятиями и формированию углеэнергетической компании. Рассматривается вариант выкупа угольных разрезов за счет абонентской платы, которую ОАО «Кузбассэнерго» перечисляет РАО «ЕЭС России». Администрация Кемеровской области предложила «Кузбассэнерго» участвовать в разработке новых угольных месторождений, шахтных участков и разрезов, чтобы восполнить недостаток угля на Томусинской и Беловской ГРЭС.

Новые интеграционные структуры – из необязывающих ежегодных контрактов, например, угольщиков и энергетиков – могут появиться только в условиях преодоленных конфликтов, информационной определенности и стабильности. **И именно региональная власть, как показывает пример Кемеровской области, на стадии реформирования естественных монополий способна стать агентом интеграционных межфирменных взаимодействий.**

На Западе власть играет совсем другую роль – она ограничивает вертикальные контракты, борясь с монополией. Здесь же власть организует вертикальную контрактацию смежников на этапе реформирования естественных монополий.

«Метан Кузбасса»

У администрации области совместно с «Газпромом» появился замысел: извлечь метан из угольных пластов кузбасских месторождений, построить газопроводы и снабжать топливом Западно-Сибирский металлургический комбинат, Кузнецкий металлургический комбинат, АО «Азот» и всю Кемеровскую область. А в районе г. Юрги создать завод по сжижению газа и дотянуться до Красноярского края.

Генеральный заказчик – ОАО «Востокгазпром», генеральный подрядчик – ОАО «Кузбассгазпром». «Востокгазпром» реализует проект, опираясь на банковские кредиты, полученные под гарантии «Газпрома». Максимальное рас-

стояние от промыслов до основных потребителей не будет превышать 20–100 км, поэтому не потребуются большие затраты на компрессию газа и строительство магистральных газопроводов.

Для выхода на ежегодную добычу 17–20 млрд м³ метана необходимо инвестировать 600–700 млн дол. Вложения в пилотный проект оцениваются в 27 млн дол. Кузбасс уже в конце этого десятилетия рассчитывает полностью обеспечить собственным природным газом потребности промышленности и населения. Свой метан окажется в несколько раз дешевле завозимого газа Уренгойского месторождения.

Идея извлечения метана из угольных месторождений Кузбасса высказывалась еще в 1940-е годы, но только теперь – после десятилетий ведомственности, затяжного кризиса 1990-х годов – сформировались, наконец, предпосылки для ее реализации.

Это, безусловно, центральный инвестиционный проект для области. Он способствует переходу экономики области на новый технологический уклад, с центральной ролью уже не металлургии, а газохимии. Он изменит соотношение политических сил в регионе в связи с приходом сюда новой вертикально-интегрированной структуры – ОАО «Газпром». Проект вызовет новое тяготение региона – от металлургического Урала к регионам нефтегазохимических производств, в первую очередь Томской области. Он решает многие проблемы области – дешевой энергии для металлургических и газохимических производств, замещения ввоза газа собственным производством, усиления внутрирегиональной интеграции технологически сопряженных производств.

В метановом проекте особенно заметна активная роль региональной власти. Именно здесь прежде всего региональная элита демонстрирует единогласие, имеет консолидированную позицию – администрация активно поддерживает проект, депутаты принимают в 2001 г. ключевой закон о предоставлении налоговых льгот на региональном уровне для всех его участников.

«Бегом» от ТПК

По сути, губернатор сегодня создает новый, уже не советский территориально-производственный комплекс, а интегральный экономический район, используя для этого новые инструменты горизонтальной координации. Сейчас в Кемеровской области близки к тому, чтобы воплотить этот недостижимый идеал советского времени. Недалек день, когда весь регион, а не только отдельный его промышленный узел станет высоко интегрированным экономическим образованием.

В советское время в Кемеровской области это никак не удавалось. Невысокая степень вертикальной интеграции компенсировалась тогда централизацией управления.

В той системе уголь Кузбасса был инструментом решения национальных задач.

Теперь значение угля, а потенциально и газа как внутри-регионального интегрирующего фактора много больше. Поэтому идеи энергопроизводственного цикла могут быть реализованы в значительно более полном объеме.

Преодоление современной дотационной зависимости региона и увеличение совокупного финансового потенциала прямо зависит не столько от объемов добываемого угля, сколько от быстрого замещения ввозимого сырья собственным производством руды и газа для черной и цветной металлургии, газохимии как отраслей, производящих наибольшую добавленную стоимость в регионе. Один из инструментов создания интегрального района – нахождение для основных бюджетоформирующих предприятий региона стратегического собственника, способного имущественно связать предприятия черной и цветной металлургии, а может быть, и газохимии.

Роль региональной власти в этих условиях – способствовать формированию новых межфирменных связей во имя повышения доходов бюджета и более динамичного развития данной территории.

В этом номере журнал продолжает публикацию материалов семинара «Этапы и технологии вступления России в ВТО» (Москва, 30 ноября 1001 г.)

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РОССИИ И ВТО: *АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

Герд ЛЕНГА,
глава московского представительства
фирмы «Хаарманн, Хеммельрат & партнеры»,
первый вице-президент Русско-немецкого общества
права и экономики

Плюсы и минусы

В последние годы идет невероятно интенсивный процесс глобализации. **Самодостаточность уже несовместима с современными тенденциями развития современного общества и экономических отношений.** Вне мирового сообщества остались лишь такие страны, как Афганистан, Бирма, Судан. Глобализация – объективный процесс, независимо от того, нравится он или нет. Безусловно, для взаимосвязанной игры с огромным количеством участников единые правила необходимы. Эти правила и были установлены ГАТТ, а впоследствии – ВТО.

Проблема заключается в том, что у участников процесса глобализации изначально разные стартовые условия. И стихийные процессы, безусловно, приводят к тому, что интеграция идет на разных ярусах. В результате сохраняется ядро развитых, богатых стран и «периферия» мирового хозяйства.

То, что не играть по правилам ВТО невозможно, доказал Китай. Страна с полутора миллиардным населением, с тем-

* Текст выступления публикуется с сокращениями и редакторской правкой.



пами роста 8% в год, с удвоением ВВП каждые 10 лет, готовилась к вступлению в ВТО 15 лет. Для подготовки был создан специальный департамент, в котором работало более 200 человек. И Китаю удалось вступить в ВТО, добившись принятия приблизительно 200 выгодных для себя оговорок.

В начале 90-х годов у России был опыт стихийного открытия рынков – известно, к чему это привело. Россия стала своего рода «проходным двором» для некачественных товаров и продуктов, которыми были завалены прилавки.

С конца 2001 г. идет активная подготовка России к вступлению в ВТО, ведущую роль в которой играет Министерство экономического развития и торговли РФ. Однако в сложившейся ситуации принятие скоропалительного решения было бы безответственным шагом.

Некоторые из стран – членов ВТО особенно настаивают на скорейшем вступлении России в эту организацию. Прежде всего я имею в виду США, однако можно предположить, что основная цель США – отстоять собственные интересы.

Таких сильнейших скрытых протекционистских мер, как в США, нет ни в одной стране! В частности, Соединенные Штаты очень умело используют так называемые «санитарные нормы». Фактически цель этих норм – не пустить любой ценой качественные импортные товары на свой внутренний рынок. Можно привести в пример запрет на ввоз непастеризованных сыров – именно под эту категорию попадают практически все французские сыры, а также других традиционных европейских продуктов. Кроме того, в США установлены очень жесткие количественные ограничения на импорт (в частности, на сахар, шоколад, некоторые виды хлопка и другие товары) и требования к маркировке товаров (таких как текстильные товары, меха, ножевые изделия, бритвы и др.). Причем те товары, которыми США не могут обеспечить себя за счет собственных ресурсов, ввозятся беспошлинно.

Такие меры невозможно считать приемлемыми для успешного развития международных экономических отношений. Кроме того, нельзя не вспомнить, что американцы вели

такую политику в отношении ввозимых японских автомобилей, и в результате Япония сочла для себя более выгодным строительство своих заводов «Toyota», «Honda», «Nissan» на территории США.

Конечно, нельзя видеть в протекционизме только зло. В этой связи хотелось бы напомнить о знаменитом немецком ученом-экономисте XIX века Ф. Листе. Именно он создал теорию «созидательного протекционизма», суть которой сводилась к необходимости сдерживания потока иностранных товаров для стимуляции развития собственной экономики. Вероятно, российским специалистам имеет смысл ознакомиться с положениями этой теории.

В середине 80-х годов у России было порядка 200 конкурентоспособных товарных наименований, многие из которых относились к военной сфере (продукция КБ «Сухой», танки Т-90, системы ПВО С-300 и С-400, ядерные технологии и др.). К сожалению, за прошедшие годы количество наименований конкурентоспособных продуктов не увеличилось. **И стремительное вступление в ВТО может привести к тому, что некоторые отрасли не только перестанут быть конкурентоспособными, но и вообще перестанут существовать.**

Среди документов, которые Россия может, но не обязана подписать при вступлении в ВТО, есть документ по авиационной промышленности, на подписании которого особо настаивают американцы.

Подписав этот документ, Россия откажется от прямых государственных субсидий авиастроению. К чему это приведет – можно только догадываться. Тем более что в России, в отличие от США, отсутствует понятие «военного заказа». Кроме того, расходы США на военные НИОКР просто несопоставимы с расходами в этой же области не только России, но и Западной Европы. То есть основная цель США – закрепить свои позиции.

Еще одна отрасль, на которой вступление в ВТО отразится отрицательным образом, – автомобилестроение. Всем известно, что на сегодняшний день качество российских автомобилей оставляет желать лучшего. Фактически един-

ственным предприятием в этой отрасли, работающим на полную мощность, является ВАЗ. Единственное, что может исправить ситуацию, – огромные инвестиции, однако пока это маловероятно.

В настоящее время российская автомобильная промышленность находится под защитой именно таможенных пошлин. Очевидно, что после их существенного снижения – таковы принципы ВТО – ни одна российская автомобильная марка не выдержит конкуренции с потоком качественных иномарок, который хлынет на российские рынки.

Необходимо отметить, что кроме пакета документов по торговле товарами в рамках ВТО существуют еще два основных блока документов: по услугам и по интеллектуальной собственности. И если о негативных последствиях для торговли товарами много говорится, то в отношении услуг, а особенно ситуации с интеллектуальной собственностью – полный пробел.

По оценкам специалистов, вступление в ВТО особенно негативно скажется на страховом и банковском секторах. Так, в сфере страхования предсказывают трудности для региональных компаний и серию крупных слияний. Однако главное опасение в другом: смогут ли российские страховые компании на равных конкурировать с гораздо более качественными услугами западных страховщиков, принимая во внимание многолетний опыт последних. Российские банки также могут просто не справиться с конкуренцией по той же причине – опыт и качество услуг. Но при этом возникает естественный вопрос – так ли это плохо? Многие российские граждане гораздо больше доверяют иностранным банкам и иностранным страховым компаниям. И у них для этого есть основания. Поэтому, с другой стороны, приток высококачественных услуг – несомненно огромный плюс вступления в ВТО.

Огромная проблема возникает в сфере интеллектуальной собственности. К сожалению, в России этому вопросу уделяют очень мало внимания. Да, существуют соответствующие законы, отмечу, достаточно прогрессивные. Но они плохо используются. Патентная служба находится в ката-

трофическом состоянии. Такие сферы, как различные информационные услуги, Интернет, вообще не урегулированы. Кроме того, нельзя не вспомнить о печально известных Митинском радиорынке и «Горбушке» – их существование никоим образом не совместимо с положениями ВТО об интеллектуальной собственности.

Большие проблемы могут возникнуть и при рассмотрении споров об использовании авторских прав. Многие российские ученые работают на различных совместных предприятиях, в международных фондах. Если же Россия подпишет соглашения в этой области, сложится ситуация, при которой права использования авторских прав российских авторов окажутся за границей. Но об этом пока никто не думает. Как говорит замечательная русская пословица: «Гром не грянет – мужик не перекрестится».

Позиция российских олигархов

Говоря о проблеме вступления России в ВТО, нельзя не остановиться на позиции российских олигархов по этому вопросу. Большинство полностью поддерживают эту идею, причем они считают, что чем скорей, тем лучше¹. Чем же объясняется такое мнение?

Представители крупного бизнеса в России – в основном представители сырьевой промышленности и металлургии. **Став членом ВТО, Россия получит статус страны с рыночной экономикой, что приведет к усложнению антидемпинговых процедур.** И если сейчас страны-члены ВТО объединяются против крупных российских промышленников и последние становятся жертвами антидемпинговых расследований, то со вступлением России в ВТО ситуация изменится. Еще одним очевидным плюсом для российских представителей крупного бизнеса станет получение

¹ Исключение, пожалуй, составляет глава «Сибирского алюминия» г-н Дерипаска. Его позиция, видимо, частично может быть объяснена тем, что он возглавляет сильно диверсифицированную промышленную группу, и некоторые из ее составляющих окажутся в числе наиболее пострадавших отраслей.

возможности защищаться в международных судебных органах от неправомерных санкций в отношении своего экспорта.

Но, конечно же, несмотря на многочисленные проблемы и неясности, связанные со вступлением России в ВТО, нельзя не отметить очевидные положительные моменты.

Россия наконец-то получит официальный статус страны с рыночной экономикой.

Россия сможет влиять на формирование правил международной торговли, получит возможность участвовать в выработке правил и принципов регулирования мировых хозяйственных связей, которые в настоящее время вырабатываются без учета российских национальных интересов. Так, осенью 2002 г. начнется новый раунд международных переговоров по выработке правил международной торговли на следующие 10 лет.

Появится возможность активного использования всех существующих инструментов ВТО для улучшения доступа российских товаров на внешние рынки; возможен выход на новые рынки услуг.

Российские компании, как упоминалось выше, получат возможность защищаться в международных судебных органах от неправомерных санкций в отношении своего экспорта.

Также необходимо отметить, что одним из основных документов, образующих юридическую основу ВТО, является многостороннее Соглашение по техническим барьерам в торговле. Его главная цель – устранить препятствия в международных торговых отношениях, возникающие по причине различий в законодательстве стран-членов ВТО в области характеристики продукции, методов ее производства (так называемые «технические регламенты»), подтверждения соответствия продукции регламентам и стандартам. 12 ноября 2001 г., во время очередных слушаний в Государственной думе по проблеме вступления России в ВТО, представитель Госстандарта сообщил, что уровень гармонизации государственных стандартов РФ с международными составляет около 30% (замечу, этот показатель сопоставим со средним уровнем гармонизации в странах Европейского союза). В этой связи Госстандарт и Министерство эко-

номического развития РФ разработали ряд законопроектов («О технических мерах в торговле», «Об основах технического регулирования стандартизации и подтверждении соответствия» и др.). Безусловно, адаптация российского законодательства к международным нормам положительно скажется на развитии международных торговых связей России.

В заключение хотелось бы сказать следующее.

России сейчас необходимо решить для себя очень сложный вопрос – по каким правилам интегрироваться в мировое хозяйство. По правилам развитых экономик, то есть осуществить стихийную и полную либерализацию, либо делать это постепенно, договариваясь об оговорках, необходимых для постепенного приспособления к новым правилам и устанавливая переходные периоды. На мой взгляд, у истоков принятия решения должны прежде всего стоять разумно понятые национальные интересы.

«ЭКО-ИНФОРМ»

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Месторасположение – Женева, Швейцария.

Основана 1 января 1995 г.

Членство – 142 страны (на август 2001 г.).

Бюджет – 127 млн швейцарских франков (примерно 80 млн дол. США).

Штат Секретариата – 500 сотрудников.

Глава – генеральный директор.

Функции ВТО:

- Контроль за выполнением торговых соглашений, заключенных между членами ВТО.
- Организация и обеспечение торговых переговоров среди членов ВТО.
- Наблюдение за торговой политикой членов ВТО.
- Сотрудничество с другими международными организациями.
- Прием новых членов.
- Разрешение торговых споров между членами.

Структура ВТО

Высшим руководящим органом ВТО является **Конференция министров**. Она созывается не реже одного раза в два года, как правило, на уровне министров торговли или иностранных дел стран-участниц ВТО. Конференция обладает полномочиями принимать решения по наиболее принципиальным вопросам, например, касающимся новых раундов многосторонних переговоров.

Текущее управление деятельностью и наблюдение за действием соглашения и министерских решений осуществляет **Генеральный совет**. Он собирается несколько раз в год в Женеве. Как правило, в него входят послы или главы представительств членов ВТО. В функции Генерального совета также входит разрешение торговых споров между странами-участницами ВТО и проведение периодических обзоров их торговой политики.

Генеральный совет контролирует деятельность подчиненных органов:

- **Совета по торговле товарами**, который осуществляет наблюдение за выполнением Генерального соглашения о торговле товарами;
- **Совета по торговле услугами**, который осуществляет наблюдение за выполнением Генерального соглашения о торговле услугами;
- **Совета по интеллектуальной собственности**, который осуществляет наблюдение за выполнением Соглашения о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Помимо этих органов, в составе ВТО **действуют рабочие и экспертные группы и специализированные комитеты**. Их функции заключаются в рассмотрении вопросов о выполнении отдельных частей многосторонних соглашений, а также других вопросов, к примеру, касающихся правил конкуренции, инвестиций, действия региональных торговых соглашений, торговых аспектов защиты окружающей среды и приема новых членов.

ВТО представляет из себя сложный и разветвленный механизм, который находится в постоянном движении и развитии. В нем участвуют сотни переговорщиков, экспертов в различных областях экономики и права. Переговоры в ВТО касаются миллиардных сумм, поскольку в результате их устанавливаются правила экспорта товаров и услуг, непосредственно затрагивающие интересы потребителей, производителей и конкретных компаний. ВТО – единственная организация мирового уровня, вырабатывающая правила международной торговли для обеспечения ее максимально возможной предсказуемости и свободы, а также справедливого разрешения споров между странами-участницами по любым вопросам, касающимся торговли и торговых барьеров.

В статье обобщены основные идеи материалов по проблемам военной реформы у нас в стране, опубликованных за последние десять лет в открытой печати и в Интернете.

Среди широкомасштабных реформ в России особое место, на наш взгляд, занимает военная реформа, требующая, по словам президента, «значительных усилий государства». С этой реформой связана национальная безопасность страны.

ВОЕННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ

К. Н. ЦИРУЛИС,
преподаватель Новосибирского военного института,
подполковник,
В. А. БАЖАНОВ,
кандидат экономических наук,
заведующий сектором Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Под военной реформой следует понимать широкий спектр мероприятий, касающихся всех сторон военной системы. Ее не следует отождествлять с реформой Вооруженных сил, последняя рассматривается лишь как элемент реформирования всего военного строительства в стране.

В недавнем прошлом военная реформа напрашивалась сразу после окончания «холодной войны». Но события начала 90-х годов отодвинули замыслы военных преобразований на второй план. Однако изменения военно-политической обстановки и внутренней ситуации, экономический кризис в стране, политическая нестабильность и межнациональные конфликты в конце 90-х годов предопределили необходимость проведения военной реформы. А состояние армии, военного флота и авиации (значительный некомплект, слабая социальная защищённость военнослужащих, падение престижа военной службы) требовали реформирования Во-



оружённых сил. Возникла необходимость глубокого поэтапного реформирования всей военной системы и Вооружённых сил, решения многих проблем, которые достались в наследство от СССР.

Дадим краткую характеристику того, что получила Россия в наследство.

Наследство и проблемы

В сборнике Министерства обороны США «Советские Вооружённые силы в переходный период» (1991 г.) отмечалось, что военные расходы в СССР в 1990 г. по сравнению с 1989 г. уменьшились на 6%, а по сравнению с 1988 г. – примерно на 12%. Сократились расходы на закупки вооружений, составляющие около половины всех военных ассигнований СССР. В 1989–1990 гг. они упали на 20% по сравнению с 1988 г. Производство военной техники в СССР, за исключением некоторых наименований, уменьшилось за 1990 г. на 10–20%. Наиболее крупные сокращения (около 30%) имели место в производстве тактических вооружений.

Одновременно произошло существенное уменьшение серийного производства и новейших вооружений. В частности, наиболее существенные сокращения имели место в производстве вооружений для советских сухопутных войск (до 40% по сравнению с 1988 г.), за исключением зенитных орудий, выпуск которых оставался на прежнем уровне. Производство танков уменьшилось более чем на 60%, самоходной артиллерии и реактивных пусковых установок залпового огня – примерно вдвое.

Почти на 10% сократилось производство ракет. Вместе с тем производство крылатых ракет воздушного и морского базирования, баллистических ракет малой дальности и зенитных ракет, равно как и стратегических ракет, оставалось на стабильном уровне. Не изменялось и производство МБР наземного базирования – СС-18, СС-24, СС-25, морского базирования – СС-Н-20 и СС-Н-23. Производство самолётов упало почти на 25% по сравнению с 1988 г. При

незначительном сокращении выпуска бомбардировщиков наблюдалось существенное сворачивание производства истребителей и истребителей-бомбардировщиков, вспомогательных самолётов и вертолётов. Произошли изменения и в военно-морском производстве, в том числе в программе оснащения ВМФ крейсерами и подводными лодками. После спуска на воду четвёртого крейсера типа «Слава» на советских стапелях впервые с 1960 г. не оказалось кораблей этого типа.

Однако советское военное производство продолжало оставаться крупнейшим в мире, а стратегические ядерные силы — главным элементом советской военной мощи и представляли самую непосредственную угрозу США и их союзникам.

В указанном сборнике даются сведения о сокращении общего числа дивизий сухопутных войск: с 240 в 1989 г. до 140 в 1990 г. Однако вплоть до 1991 г. Советский Союз обладал 1300 пусковыми установками тактических ракет, способных нести ядерный заряд, существенными возможностями боевой авиации и ВМФ.

До середины 80-х годов партийно-государственной системе удавалось сохранять социальную стабильность в армии и необходимую степень её боевой готовности. Возраставшая роль военно-промышленного комплекса в экономической, научно-технической, политической и идеологической сферах привела к тотальной милитаризации всей экономики страны. К концу 80-х годов военно-промышленный комплекс превосходил гражданское машиностроение по производственному потенциалу в 2–3 раза, потреблял значительную часть ресурсов, научно-технических и инновационных мощностей и, в конечном счете, «съедал» возможности гражданского сектора экономики. Техническая отсталость большинства гражданских отраслей стала нормой. Из-за непомерной оборонной нагрузки практически прекратился рост реальных доходов населения.

Экономическая катастрофа, к которой СССР подошел осенью 1991 г., заставила сократить госзакупки оружия у предприятий ВПК на 70%. На 1992 г. Минобороны СССР заказало его на 11 млрд руб. (в 1991 г. — 30 млрд). Мини-

стерство внешнеэкономических связей пообещало руководителям ВПК организовать продажу оружия за рубеж в объеме 35 млрд руб., и его продолжали выпускать в прежнем объеме. Но экспортные планы реализовать не удалось, поэтому к концу 1992 г. полигоны и склады предприятий были завалены боевой техникой и оружием, которые Минобороны, не имея денег, отказывалось покупать.

До самого распада СССР идеология военных кругов страны строилась на доктрине «холодной войны». Военно-техническая политика СССР после второй мировой войны была направлена на достижение стратегического превосходства над странами НАТО. Главными противниками считались США и их партнеры в Европе – всего в списках потенциальных противников числились 23 государства. Союзников было 13, из которых всего лишь шесть стран объединялись Варшавским договором. В отношении остальных государств невозможно было предвидеть, на чью сторону они перейдут в случае войны. Иными словами, СССР готовился к войне с большей частью мира.

Советский Союз имел существенный перевес над своими потенциальными противниками по обычным вооружениям, но сильно уступал США и НАТО в электронных средствах разведки, наведения, навигации, разработках высокоточного оружия. Предприятия ВПК выпускали не то, что требовалось для оснащения современной армии, а то, что было давно освоено. Оружие и техника дублировали друг друга. В середине 80-х годов на вооружении было 62 типа артиллерийского и стрелкового оружия, в то время как в США – 37, бронетанковой техники – соответственно 62 и 16 типов, систем ПВО – 26 и 4, систем управления связью – 20 и 4. Всего к 1991 г. в СССР на вооружении находилось 64 тыс. танков (намного больше, чем у НАТО) и армада другого оружия – 67 тыс. артиллерийских орудий, 76 тыс. БМП и БТР, 12 тыс. самолетов и вертолетов, 437 больших боевых кораблей.

До середины 80-х годов считалось, что страну и Вооружённые силы надо готовить к глобальной ядерной войне. Затем была признана возможность ведения войны с исполь-

зованием обычных видов вооружений, т. е. следовало создать их мощнейший потенциал — для себя и союзников: СССР производил оружие для стран Варшавского договора и поставлял его практически бесплатно почти в 80 государств. Но обычные вооружения стоят дороже ядерных, поэтому они легли на экономику еще более тяжким бременем, чем создание ядерного щита.

К концу 80-х расходы на оборону с учетом фактических затрат на производство вооружений достигли 15% ВВП. Естественно, экономика страны не выдержала такого колоссального напряжения. Экономический кризис, разразившийся в конце 80-х годов, в конечном счете, и привел к распаду СССР. Так, при высокой степени боеспособности Советских Вооружённых сил, при отлаженной системе подготовки и воспитания военного персонала накапливались внутренние противоречия и обострялись процессы, которые в дальнейшем и привели к развалу армии.

Внутренние противоречия представляли собой не что иное, как наличие внутри ВС громоздкого, разросшегося до колоссальных размеров военно-бюрократического аппарата, в котором число генералов (в начале 80-х годов) превысило в несколько раз весь генералитет стран НАТО. Более того, высший генералитет, обладавший огромной властью и привилегиями, был сплошь пронизан коррупцией.

Армия в развале

Перечислим основные негативные факторы, предопределившие развал Советской, а затем и Российской армии.

1. Непримируемое противоречие коррумпированной касты с остальной офицерской массой.

2. Отчужденность между генералитетом, офицерами, сержантами и солдатами.

3. «Дедовщина», создававшая в солдатской казарме атмосферу криминально-лагерной жизни.

4. Интенсивное развитие техники и вооружения, обострившее противоречие между потребностью в росте профессионализма личного состава и устаревшими методами

осуществления боевой подготовки и ее организации. Возраставшая в связи с этим тенденция аварийности, особенно в атомном подводном флоте.

5. Падение престижа воинской службы. В немалой степени из-за привлечения военнослужащих боевых специальностей к обустройству войск и хозработам в ущерб боевой подготовке, что приводило к снижению боеготовности.

Россия, на долю которой приходилось около 60% экономического потенциала Советского Союза, получила от него обременительное наследство – 85% его Вооруженных сил. Вот каково, например, было распределение основных видов Стратегических ядерных сил после распада СССР (табл. 1).

Таблица 1

Распределение Стратегических ядерных сил после распада СССР

Страна	Межконтинентальные баллистические ракеты	Стратегические бомбардировки	Подводные лодки	% от общего количества
Россия	1035	70	59	75,3
Украина	176	30	–	13,3
Казахстан	104	–	–	6,7
Беларусь	72	–	–	4,7
Всего:	1387	100	59	

По мнению высшего руководства России и ее Вооружённых сил, доставшееся «военное» наследство по структуре боевого состава не соответствовало выполнению новых задач и требований. Более того, отошедшие ей группировки нельзя было назвать целостным военным организмом. Была нарушена система боевого управления и связи, оперативно-стратегического построения, материально-технического оснащения и обеспечения. На европейской территории России практически отсутствовала военная инфраструктура. С распадом Организации Варшавского договора и выходом из общей системы обороны стран Балтии были потеряны крупнейшие транспортные узлы и порты, аэродромы, пункты базирования кораблей, полигоны, учебные центры. За

пределами РФ осталось более 40% объектов специального назначения и практически вся наиболее развитая система управления войсками первого оперативного эшелона. Большой урон был нанесен ракетно-космической обороне: Байконур, станции систем предупреждения о ракетном нападении, контроля космического пространства оказались вне пределов России. В системе противовоздушной обороны в СССР сбор данных для анализа воздушной обстановки начинался на территории стран Восточной Европы. Сейчас российские локаторы «просматривают» небо с рубежа – Псков, Смоленск, Курск, Ростов.

Украине, Беларуси и некоторым другим государствам достались наиболее боеспособные части и соединения приграничных округов (второго стратегического эшелона). Поэтому Российская армия в буквальном смысле создавалась на обломках Вооружённых сил СССР. В Российской армии произошли не только количественные (войск у России оказалось больше, чем требовалось, их предстояло сокращать), но и негативные качественные изменения.

Так, состояние образцов вооружения армии и флота было далеким от требуемого. С начала 90-х годов их развитие шло по экстенсивному пути. Например, США в создании стратегических ядерных сил делали упор на морской компонент. СССР – на наземный. Тем не менее СССР имел в 1,5 раза больше ракетных подводных крейсеров стратегического назначения, чем США, хотя ряд из них существенно уступал по качественным параметрам американским. И сейчас Россия вынуждена расходовать миллиарды рублей на утилизацию атомных подводных лодок, ядерных боеприпасов, химического оружия. К тому же к моменту создания Вооружённых сил в России помимо армии и флота существовало много различных воинских формирований: пограничные и внутренние войска, войска гражданской обороны и правительственной связи, строительные и железнодорожные части. За пределами России, в основном на Украине и частично в Беларуси, осталось значительное число современных истребителей МИГ-29 и Су-27, подавляющее число самолётов военно-транспортной авиации, почти все супер-

современные стратегические бомбардировщики Ту-160, основная масса наиболее совершенных танков Т-80 и Т-72, которые в своё время размещались большей частью на передовых рубежах советской оборонительной группировки. Доля техники, действительно отвечающей современным требованиям, не превышала в российском арсенале и 20%. А несметные бронированные «стада», сосредоточенные под Оренбургом, и танки, находящиеся на вооружении в центральных и восточных округах, представляют собой устаревшие Т-55 и Т-62.

Кроме того, вряд ли есть в мире еще хоть одна такая армия, на вооружении которой находилось бы такое количество различных по типуажу и конструкции, но близких по назначению образцов боевой техники и оружия. В советские годы, когда «оборонных» денег практически не считали, никому и дела не было до того, что для каждого нового образца, скажем, танка, самолета или боевой машины пехоты разрабатывался унифицированный двигатель, прицел, боеприпас... В бронетанковой технике у нас используется сегодня 9 типов двигателей, и каждый имеет особую коробку передач. А всего доля оригинальных составных частей в механических системах различных типов танков колеблется от 69 до 96%.

Неоправданное многообразие составных частей характерно и для базовых шасси военно-гусеничных машин, номенклатура которых (12 типов двигателей, 16 типов коробок передач, 15 типов опорных катков) существенно превышает аналоги вооружения США и других стран НАТО.

Наличие такого большого количества разнотипной боевой техники и оружия создает массу проблем обеспечения запчастями, обслуживания и эксплуатации, что плачевно сказывается на боеготовности и боеспособности войск.

В одном из авиационных полков, например, летчики какое-то время не могли выполнять полеты на стратегических бомбардировщиках Ту-160 только потому, что копейная деталь – разъем подключения «ЗШ» (защитного шлема) к системам жизнеобеспечения самолета – был не таким, как на обычных истребителях и бомбардировщиках.

Потуги обустроить Вооруженные силы

Указ № 466 президента России «О создании Вооруженных сил Российской Федерации», изданный 7 мая 1992 г., положил начало формированию военной организации государства, ступившего на демократический путь. По данным «Белой книги», выпущенной Центром информационно-аналитического обеспечения государств СНГ совместно с Главкоматом ОВС СНГ, в 1993 г. Вооружённые силы России включали в себя: Ракетные войска стратегического назначения, Сухопутные войска, войска ПВО, ВВС и ВМФ, а также ВДВ, Военно-космические силы, тыловые части, воинские части строительства и расквартирования войск. На момент создания Вооружённые силы насчитывали 2,8 млн личного состава. А с учетом всех ведомств, имеющих свои войска, общая численность военных в стране составляла около 5 млн человек. Таким образом, в начале 90-х годов Россия оставалась одним из самых милитаризованных государств в мире. По числу военнослужащих в расчете на 100 тыс. жителей наша страна в 5 раз превосходила США и в 13 раз – Китай (табл. 2). По уровню милитаризации с Россией соперничала только Северная Корея.

Таблица 2

Соотношение численности ВС и населения наиболее милитаризованных стран мира в 1994 г.

Страна	Численность ВС, тыс. чел.	Отношение численности ВС к численности населения, %
Северная Корея	1128	4,88
Россия	4800	3,24
Франция	409	0,71
США	1611	0,62
Италия	322	0,55
Германия	367	0,45
Англия	254	0,44
Китай	2930	0,24
Индия	1265	0,14

Переживаемый страной экономический кризис и неспособность государства содержать избыточный военный потенциал вынуждали удешевлять содержание Вооруженных сил. На всем протяжении 90-х годов о реформе больше говорили, чем что-либо делали. В итоге к концу века сложилась ситуация, характеристика которой дана в выступлении 11.12.98 г. бывшего министра обороны России маршала РФ И. Д. Сергеева перед депутатами Государственной думы о состоянии Вооруженных сил:

«Реальное финансирование Вооруженных сил не соответствует объему решаемых ими задач, остается неритмичным и неполным даже по отношению к гарантированным лимитам. Проглядывается опасная тенденция финансирования Вооруженных сил по остаточному принципу. Все это негативно сказывается на морально-психологическом климате в Вооруженных силах, ухудшается состояние воинской дисциплины и правопорядка.

Ослабляется материально-техническая база армии. Производство для военных нужд составляет менее 5% от уровня 1990 г. Разрушается научный и технологический потенциал оборонно-промышленного комплекса и военной науки, уходят лучшие специалисты.

Все острее сказывается физическое и моральное старение техники и вооружения. Около 30% техники по своему состоянию не боеготовны, а доля современных образцов составляет только 28%, у стран НАТО – 70%.

В РВСН около 60% ракетных комплексов, находящихся на боевом дежурстве, выработали гарантийный срок в два раза. Резко снизились возможности системы стратегического предупреждения.

В Сухопутных войсках парк вооружения и военной техники катастрофически устаревает.

Значительно возросла доля неисправной техники войск ПВО и армейской авиации.

ВВС: исправность авиатехники составляет 30–35%. Продолжает ухудшаться состояние аэродромной сети. Существенно снизились возможности по охране государственной границы в воздушном пространстве.

В Военно-морском флоте свыше 70% боевых кораблей и подводных лодок нуждается в ремонте. При этом в войска в этом году не поставлено ни одной атомной подводной лодки, ни одного танка, боевого самолета, вертолета и артиллерийской установки.

Практически свернута мобилизационная подготовка.

Не обеспечивается даже минимальная потребность Вооруженных сил в материальных средствах. Недостающее их количество ежегодно приходится изымать из неприкосновенных запасов.

Несет потери офицерский корпус, увольняются молодые офицеры. Так, в возрасте до 30 лет из Вооруженных сил уволено почти 19 тысяч кадровых офицеров, то есть одна треть от общего числа уволенных. По этой причине в настоящее время не укомплектовано свыше 3 тысяч должностей командиров взводов».

В ответ на выступление министра один из депутатов сказал, что «это не отчет о проводимой реформе в Вооруженных силах, а некролог о том, как уничтожается Российская армия».

Государственная политика сокращения военных расходов без реформирования Вооруженных сил привела к тому, что денег стало не хватать даже на покрытие текущих потребностей армии. «Масло в огонь» подливали сами военные. В первые годы реформ тогдашнее руководство Минобороны РФ пыталось сохранить при некоторых количественных сокращениях прежние Вооружённые силы, претендуя примерно на половину федерального бюджета. Разрыв между запросом на минимальное финансирование имеющейся структуры Вооружённых сил и реальными военными расходами в 1992–1996 гг. достиг размеров пяти годовых бюджетов Министерства обороны (табл. 3). В результате сложилась взрывоопасная ситуация: ликвидация задолженности перед Вооружёнными силами во втором полугодии 1996 г. требовала дополнительного к закону в бюджете финансирования в размере 2–3% ВВП. Это оказалось окончательным развалом российской экономики.

Финансирование расходов на оборону в России в 1992–1999 гг.

Расходы на оборону	1992	1993	1994	1995	1996	1998	1999
Запланированные, % ВВП	6,5	4,9	5,5	3,4	3,5	3,4	3,5
Фактические, % ВВП	4,7	4,4	4,4	2,9	2,8	2,4	3,0
Фактические, % к запланированным	72,3	90,0	80,6	94,0	79,7	70,5	86,5

«Военные» финансы «поют романсы»

Хронический дефицит финансирования Вооруженных Сил заставляет использовать неприкосновенные запасы, объем которых сейчас и без того на 30% ниже требуемого уровня. В результате ресурсообеспеченность одного российского военнослужащего с 1994 г. по 1999 г. уменьшилась на 30%. По этому показателю Россия уступает США в 15 раз, Великобритании – в 7 раз, КНР – в 4 раза, Бразилии – в 1,1 раза.

Но при этом финансовые ресурсы использовались (да и сейчас используются) крайне нерационально. Например, в 1998 г. первоначально на оборону предполагалось израсходовать 3,5% ВВП. Затем сократили расходы до 3,4%, т. е. 80,4 млрд руб., потом еще до 65 млрд. А реально они составили 56,7 млрд – 2,4% ВВП, или 14,5% всех расходов федерального бюджета. Кроме того, частично на 0,9 млрд руб. была погашена кредиторская задолженность за 1997 г. Из 56,7 млрд 85,9% израсходовано на денежное довольствие военнослужащих, зарплату гражданского персонала, продовольствие, вещевое снабжение, квартирно-эксплуатационное обеспечение и медицинское обслуживание. Из оставшихся 14,1% лишь 3,2% израсходовано на НИОКР (всего лишь 12,5% от предусмотренных бюджетом), 3,6% – на капитальное строительство, 7,3% – на закупку вооружений и военной техники. И это при том, что доля современной техники в нашей армии составляет всего-то 20–30%. Тогда как в развитых странах этот показатель держится на уровне 60–80%.

Для сравнения: в 1985–1991 гг. в общих военных расходах затраты на закупку вооружений составляли 62–66%, на содержание армии – 24–27, на оборонное строительство – 12–14, на НИОКР – 8–12%.

Нерациональность военных расходов обусловлена и диспропорциями в количестве различных категорий военнослужащих. Например, в 1999 г. офицеров и прапорщиков (мичманов) насчитывалось 686 тыс. (или 57% всех военнослужащих), солдат и сержантов (матросов и старшин), проходящих службу по призыву, – 360 тыс. (30%), по контракту – 154 тыс. (13%). Старших офицеров было вдвое больше, чем младших. При такой кадровой политике львиная доля средств всегда уходит на содержание военнослужащих, т. е. проедается.

Для сравнения: в ВС США младших офицеров на 60% больше, чем старших, а на одного офицера и унтер-офицера приходится 5–6 солдат и сержантов.

Вложения в оборону России в 1999 г. прогнозировались на уровне 25% расходов федерального бюджета, или 3,6% ВВП, а вместе с затратами на правоохранительную деятельность и обеспечение государственной безопасности – около 5% ВВП. Такие военные расходы надо признать чрезмерными, и долгое время нести их страна не могла. За 1992–1996 гг. штатная численность ВС России была сокращена до 1,7 млн военнослужащих. В 1997 г. армия уменьшилась еще на 200 тыс. штатных единиц. К 1 января 1999 г. в ВС РФ служило 1,2 млн человек.

Оценки и результаты

Итоги военного строительства в России в 90-х годах прошлого века оцениваются по-разному. Одни политики считают, что после 1992 г. сокращение армии велось не столь радикально, и что параллельно с сокращением войск должна была производиться их глобальная реорганизация. Другие напоминают, что в 1992–1994 гг. происходил интенсивный вывод войск из стран ближнего и дальнего зарубежья. По официальным данным Министерства обороны,

в 1992–1994 гг. на территорию России была передислоцирована группировка численностью более 300 тыс. военнослужащих (с членами семей – около 1,2 млн человек) в составе 29 мотострелковых, танковых и воздушно-десантных дивизий, свыше 50 ракетных, артиллерийских, зенитно-ракетных бригад, 66 авиационных и вертолетных полков; вывезено более 45 тыс. единиц различной техники, 3,5 млн т материально-технических средств и стратегических запасов. Все это происходило в жестких финансово-экономических условиях, а по масштабам, объемам и срокам проведенная передислокация не имела аналогов в мировой практике.

Из-за отсутствия гражданского контроля за строительством ВС РФ оно происходило только в рамках тактических мероприятий. Например, в связи с намерениями НАТО расширить зону влияния на Востоке в 1994–1996 гг. в МО РФ было образовано новое оперативно-стратегическое территориальное объединение – Калининградский особый район. После выявления в Чечне низких показателей броневой защиты воздушно-десантных войск в их штат ввели дополнительные танковые и артиллерийские подразделения (позже ВДВ вновь перешли на облегченный штат, и присутствие в их составе танков и тяжелой артиллерии признано ошибкой). В связи с требованиями Украины разделить Черноморский флот под Новороссийском началось строительство новой военно-морской базы. Изгнание Российской армии из Азербайджана потребовало создания военной инфраструктуры в Астрахани – новом месте дислокации Каспийской флотилии. Для противодействия притязаниям Турции, по взаимным договоренностям с Грузией и Арменией, на территориях этих стран были созданы военные базы российских войск. Затем, как известно, две базы из Грузии выведены. О судьбе баз, оставшихся в Ахалкалаки и Батуми, ведутся переговоры. Для выполнения задач по поддержанию мира и защите своих национальных интересов, а также в соответствии с международными обязательствами России была сформирована группировка Миротворческих сил РФ.

Лишь в мае 1997 г. Минобороны и Генштаб начали осуществлять попытки проведения ускоренной и глобальной военной реформы в стране. В 1997 г. Ракетные войска стратегического назначения, Военно-космические силы и войска Ракетно-космической обороны Войск противовоздушной обороны Вооруженных сил Российской Федерации были объединены в единый вид войск – Ракетные войска стратегического назначения. Расформирован и Главкомат Сухопутных войск. Затем этот шаг военной реформы был признан ошибочным, Космические войска, силы РКО и РВСН вновь стали самостоятельными родами войск. С 1 апреля 2001 г. ГК СВ вновь восстановлен. Объединены в один вид войск Военно-воздушные силы и Войска противовоздушной обороны, укрупнены некоторые военные округа. Параллельно шло интенсивное сокращение войск, а также создавались дивизии постоянной готовности Сил общего назначения. В 1998 г. (всего за год!) в Российской армии было сформировано 3 дивизии, 4 бригады и 21 полк, отвечающие этим требованиям.

Но все эти мероприятия не остановили негативные процессы, происходящие в ВС. К 1998 г. социально-экономический кризис в обществе и в армии достиг апогея. Кроме Стратегических ядерных сил, некоторых частей постоянной боеготовности и ВДВ в ВС РФ почти не было сил, готовых к немедленному выполнению боевых задач. Все средства, поступающие в войска, проедались, долги государства армии и флоту росли. Каждый второй самолет, 40% систем ПВО и вертолетного парка в ВС РФ находились в неисправном состоянии. При полной укомплектованности управленческих структур в войсках каждая третья должность командира взвода или роты была вакантная, а среди досрочно уволившихся из армии офицеров более 70% составляли люди до 30 лет. Оказалась неэффективной система высшего военного образования армии и флота, поскольку каждый третий юноша, поступивший в военное училище, не оканчивал его. Многие из этих проблем живы и по сей день.

В январе 2001 г. президент РФ утвердил План строительства Вооруженных сил на 2001–2005 гг. и Государственную программу вооружения, военной и специальной техни-

ки на 2001–2010 гг. Они включают широкий комплекс мер, направленных на совершенствование оборонной структуры страны. Успех их реализации во многом зависит от состояния экономики страны. Тем не менее в среде военнослужащих вызывают тревогу уже принятые или намеченные к принятию экономические меры правительства, например, отмена льгот для военнослужащих на проезд в общественном транспорте, на оплату коммунальных услуг и т. п.

В интервью газете «Красная звезда» 7 июня 2001 г. министр финансов А. Кудрин пояснил, что введение денежных компенсаций взимаемого налога и «натуральных» льгот «нужно для того, чтобы сбалансировать бюджеты всех уровней, чтобы в местных бюджетах появились деньги на образование, здравоохранение и т. д...».

Но у офицеров и прапорщиков нет уверенности в том, что компенсации будут выплачиваться вовремя. Они считают, что после налоговых нововведений их и без того незавидное материальное положение еще больше ухудшится.

На ухудшение финансово-экономического состояния ВС и, как следствие, финансового положения военнослужащих, их морального состояния, по оценкам военных специалистов, в настоящее время влияют многие факторы.

Первый из них связан с Чечней. С 31 мая 2001 г. группировке войск на Северном Кавказе резко уменьшены финансовые субсидии. Теперь так называемые «боевые» деньги военнослужащие будут получать только за конкретное участие в контртеррористической операции. Для остальных – выдача в двукратном размере так называемых полевых денег. Между тем в Чечне по-прежнему гибнут военнослужащие, и прекращение боевых действий вряд ли скоро предвидится.

Второй фактор – военный бюджет по-прежнему скуден. Он ниже того показателя, о котором говорится в соответствующих постановлениях и указах президента, т. е. менее 3,5% валового внутреннего продукта. В 2001 г. военные расходы должны были составить лишь 2,62%. При этом долги по финансам Вооруженным силам за прошлые годы достигли 20 млрд руб. Это чуть меньше половины оборон-

ного заказа за 2000 г. На боевую подготовку в армии и на флоте почти ничего не выделяется, закупаются лишь единичные экземпляры новой боевой техники и вооружений. За 6 месяцев 2001 г. оборонный заказ был профинансирован лишь на 6%. Около 80% поступивших на военные счета денег в 2000 г. направлены на социальные нужды. Из них почти треть – для войск на Северном Кавказе. Но и этих денег катастрофически не хватает для полного обеспечения военнослужащих денежным довольствием.

Фактор третий – жилищные проблемы военнослужащих. В настоящее время в жилье нуждаются около 210 тыс. семей военнослужащих, а также уволенных в запас офицеров и прапорщиков. Из них на Вооруженные силы приходится почти две трети. Эти цифры зафиксированы в новой редакции Федеральной целевой программы «Государственные жилищные сертификаты» («ГЖС»). Согласно ее положениям, ежегодно необходимо обеспечивать жильем 42 тыс. семей военнослужащих и уволенных в запас офицеров и прапорщиков. К сожалению, это не выполняется. В 1998 г. более 26 тыс. офицеров и прапорщиков Вооруженных сил РФ изъявили желание приобрести квартиры посредством государственных жилищных сертификатов. Минфин же оформил документы всего на 10,2 тыс. военнослужащих, из которых лишь 4,8 тыс. реально получили квартиры. В 1999 г. выдано 18,4 тыс. государственных жилищных сертификатов. В 2000 г. правительство РФ в 2 раза снизило лимит выдачи ГЖС для уволенных и увольняемых в запас офицеров Вооруженных сил России, а также служащих МВД, ФСБ, Минюста, по сравнению с нормами, установленными в Программе.

Фактор четвертый – внешнеполитические шаги РФ, направленные на дальнейшее сокращение стратегических вооружений. Эта правильная для страны политика может быть воспринята военными как слабость нынешнего руководства, его заигрывание с США и Западом. Тем более что Договор о запрещении испытаний ядерного оружия США до сих пор не подписали. Они против порога ограничения ядерных боеголовок в 1500 ед., который предлагает Россия.

Таким образом, нехватка бюджетных средств, социальные проблемы и отсутствие нормального процесса боевой подготовки и обучения войск привели к резкому падению уровня боеспособности Вооружённых сил, что продемонстрировала, в частности, война в Чечне.

Наиболее важные, по нашему мнению, предпосылки реформирования Вооружённых сил России, вытекают из оценки их современного состояния и заключаются в:

- несоответствии необходимой совокупности финансовых и материальных ресурсов для содержания существующих ВС РФ реальным экономическим возможностям государства;
- нерациональной (в том числе и экономически) численности и структуре военной организации РФ;
- пагубной, из-за ограниченного бюджетного финансирования, структуре расходования ассигнований, выделяемых на нужды обороны и безопасности страны;
- отсталой системе военного образования;
- падении престижа военной службы из-за плохого материального положения и униженного состояния военнослужащих, наличия острых социальных проблем;
- резком падении объема НИОКР, научно-технического и технологического задела по созданию новых видов оружия, прежде всего высокоинтеллектуального.

Очевидно, что военную реформу необходимо тщательно рассчитать экономически. Прежде всего, на наш взгляд, следует определить наиболее рациональный состав, численность и структуру ВС, необходимый объем вооружений с учетом всех современных особенностей и перспектив развития ВС и возможностей российской экономики. Одна из основных целей любого государства, а России особенно – обеспечить надёжный механизм функционирования национальной безопасности, военная система которой при высокой эффективности обеспечивалась бы минимальными затратами общенациональных средств и ресурсов.

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ

НЕ СЧЕСТЬ АЛМАЗОВ... ИЛИ «ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС»



Мир, его история, его культура, его наука держатся на удивительных людях, которые встречаются, к сожалению, не так часто. От общения с ними, от их присутствия рядом наша жизнь становится светлее, чище, лучше. Именно таков мой давний друг и собеседник, один из создателей компании «АПРОСА» **Андрей Дмитриевич Кириллин** – доктор технических наук, кандидат экономических наук, академик Республики Саха (Якутия), академик РАЕН и Академии горных наук.

ПУТЬ К АЛМАЗАМ

– Андрей Дмитриевич, в свое время Вы были назначены на должность первого вице-президента АК «АПРОСА» для усиления руководства. Многолетняя и эффективная работа в этой компании стала «звездным часом» в вашей биографии, в полной мере раскрылся Ваш талант организатора и крупного экономиста. Каким Вам видится сегодня путь, пройденный этой мощной алмазодобывающей компанией, в которую входит около 40 предприятий?

– Мой путь к алмазам начался почти 45 лет тому назад, с 1958 г., после окончания Московского института цветных металлов и золота, с разведки трубки «Удачная». Правда, непосредственно по алмазной проблеме в Амакинской экспедиции мне пришлось работать сравнительно недолго – 4 года, потом меня назначили заместителем начальника пла-

© ЭКО 2002 г.



ново-экономического отдела Якутского геологического управления. Хотя, работая в геологуправлении, я курировал работу Амакинской и Ботуобинской геологоразведочных экспедиций по поискам и разведке алмазных месторождений, Северо-Якутской и Хапчагайской нефтегазоразведочных экспедиций по поискам и разведке нефтегазовых месторождений. Впоследствии эти две проблемы стали основой моей кандидатской диссертации по экономической эффективности газовой промышленности Якутии и докторской – по рациональному использованию ресурсов и организации производства алмазодобывающего комплекса России.

Первым вице-президентом АК «АЛРОСА» был избран на первом учредительном собрании в июле 1992 г. Затем в августе 1993 г. я был избран на общем собрании президентом компании и в августе 1995 г. – председателем наблюдательного совета (совета директоров).

К моменту создания компании в алмазодобывающей промышленности, как и во всех других отраслях промышленности страны, в течение ряда лет наблюдался сильный спад производства, шли процессы по преобразованию отношений собственности, реформированию экономики и достаточно сумбурный переход ее к рынку. Не было ни теоретических моделей по эффективному преобразованию мощной социалистической экономики, ни, тем более, практических разработок и опыта рыночной экономики, чтобы эффективно вписаться в мировую экономическую систему. Тем не менее со стороны руководства России и Республики Саха (Якутия) при непосредственном участии работников алмазной отрасли было принято в 1992 г. решение создать алмазодобывающую компанию, которая по своим структурным, организационным и финансово-техническим характеристикам в определенной степени соответствовала бы ведущим мировым компаниям, успешно действующим на алмазном рынке.

Для этого была изучена модель и структура транснациональной корпорации «Де Бирс» и других компаний и принято решение создать компанию закрытого типа «Алмазы России-Саха», которая становилась собственником своей продукции (добытых алмазов) и имела законченный цикл

производства – от научных исследований до самостоятельной торговли алмазами на внешнем и внутреннем рынках – и конкурировала бы с другими компаниями мира.

В единую вертикально интегрированную структуру компании были объединены предприятия и организации ряда министерств и ведомств, находящихся в Западной Якутии: геологии, цветной металлургии, энергетики, строительства, транспорта, социальной инфраструктуры и т. д. Кроме того, важно было объединить интересы центра и региона в условиях того времени, когда президентом России был объявлен весьма непродуманный тезис – «берите суверенитета столько, сколько хотите и можете». Ведь известно же, что стратегическим отраслям, к которым можно отнести и алмазодобычу, для своего нормального развития еще нужно особое внимание правительства, чего можно добиться только при условии учета интересов центра. И потому-то было принято решение о создании компании, главными акционерами которой стали правительства Российской Федерации и Республики Саха (Якутия), а также непосредственно коллектив алмазников.

– Что такое АК «АЛРОСА» сегодня, каков её суммарный объем продукции, и не оставил ли за собой негативный след экономический кризис 90-х годов?

– В настоящее время АК «АЛРОСА» представляет собой группу из 33 предприятий, объединенных в комплекс алмазодобывающих, вспомогательных и сопутствующих производств. Она производит товарную продукцию на сумму 1,5–1,6 млрд дол. Кроме них, в компанию входят 47 дочерних подразделений, выпускающих и реализующих продукцию в объеме более 500 млн дол. Таким образом, совокупный объем продукции по группе предприятий АК «АЛРОСА» составляет более 2 млрд дол. в год, благодаря чему компания входит в число 20 ведущих предприятий России. За годы существования объем реализации алмазов постоянно растет. Так, в первый год функционирования, в 1993 г., было реализовано алмазов на сумму 1120 млн дол., в 1994 г. – 1269 млн дол., в 1995 г. – 1351 млн дол., в 1999 г. – 1413 млн дол. и в 2000 г. – 1543 млн дол.

В основной состав АК «АЛРОСА» входят 5 горнообогатительных комбинатов, единая сбытовая организация, три геологоразведочных экспедиции, геологоразведочный институт – бывшее отделение ЦНИГРИ, проектный и научно-исследовательский институт «Якутниипроалмаз», пять строительно-монтажных специализированных трестов, авиапредприятие, крупное автотранспортное предприятие «Алмаздортранс», энергетические объекты, представительства в Москве, Якутске, С.-Петербурге, Архангельске, Краснодаре, Орле, Лондоне, Антверпене, Луанде (Ангола), Рамат-Гане (Израиль) и т. д.

В дочерние подразделения входят 20 промышленных и геологоразведочных предприятий, 3 – строительных, 6 – кредитно-финансовых, 5 – по снабжению и транспорту, 13 – по торговле, санаторно-курортные и гостиничные.

Как видим, компания в условиях экономического кризиса имеет постоянный и неуклонный рост производства, совершенствуется ее структура. Компания начинает превращаться в транснациональную корпорацию: ведь мы работаем на территории 15 краев и областей Российской Федерации, в Великобритании, Бельгии, Израиле, Анголе, США. Собираемся активно выйти в другие страны Африки и Америки.

Таким образом, алмазная промышленность после перехода ее на рыночные отношения – одна из немногих отраслей в экономике Якутии и даже России, которой удалось добиться поступательного развития в добыче и реализации своей продукции, сохранения и реконструкции производственных мощностей, стабилизации трудового коллектива и достичь хороших экономических результатов. Она сумела сохранить и укрепить ранее завоеванные позиции в системе международного разделения труда, в мировом алмазном бизнесе.

ЛЮДИ ДОЛГА И ДЕЛА

– История создания отечественной алмазной промышленности отмечена многими крупными именами. В ней так тесно сплелись людские судьбы, что история эта воспринимается как увлекательный сюжет, написанный самой жи-

ню. Конечно, круг этих людей очень широк и многогранен, но кого-то из них Вы можете отметить, чтобы мы знали этих творцов и героев и сохранили память о них.

– История создания отечественной алмазной промышленности начинается с первооткрывателей алмазных трубок. Подавляющая часть их была обнаружена ими в 50- и 60-х годах XX века. Из них особо следует выделить Н. Н. Сарсадских и Л. А. Попугаеву – первооткрывателей коренного месторождения трубки «Зарница», Ю. И. Хабардина, Е. Н. Елагину («Мир»), В. Н. Щукина («Удачная», «Сытыканская», «Маршрутная»), В. Т. Изарова, Е. Д. Черного, К. Г. Ноговицына («Айхал»). Все они работали в Амакинской экспедиции. Не следует забывать и тех людей, которые были зачинателями, научными руководителями и организаторами при открытии и разведке алмазных трубок, таких как А. П. Буров, В. С. Соболев, М. М. Одинцов, Г. Х. Файнштейн, В. Б. Белов, М. Н. Бондаренко, Р. К. Юркевич, Н. В. Кинд, Г. Д. Бойко и т. д.

Добывающее предприятие – трест «Якуталмаз» – был образован в 1957 г. при непосредственном участии таких людей, как А. Н. Косыгин, П. Ф. Ломако, К. В. Воробьев, С. З. Борисов. Первыми руководителями были В. И. Тихонов и Л. В. Желябин (главный инженер), которые в кратчайшие сроки организовали трест, и 10 июня 1957 г. фабрика № 1 уже вступила в промышленную эксплуатацию и дала первые алмазы из россыпей трубки «Мир». С тех пор начался бурный рост добычи алмазов.

Была построена автодорога Ленск – Мирный, доведенная затем до Чернышевска, Айхала и Удачного. Слаженно работали и энергостроители: сперва были построены энергопоезда в Ленске, протянуты линии электропередач, под руководством Е. Н. Батенчука начато строительство на многолетней мерзлоте Вилюйской ГЭС, первый агрегат которой был пущен в октябре 1967 г., а первая очередь станции была принята в 1970 г. Безусловно, без дорог и электроэнергии невозможно было организовать добычу алмазов в крупных промышленных объемах.

В. И. Тихонов проработал директором треста, затем комбината «Якуталмаз» до августа 1969 г. За этот период были созданы горнодобывающие предприятия на трубках «Мир» и «Айхал» и на близлежащих россыпях. С августа 1969 г. до ноября 1978 г. генеральным директором уже объединения «Якуталмаз» становится Л. Л. Солдатов. В этот период начинается строительство Удачинского ГОКа, продолжается ускоренный рост добычи алмазов, максимальный объем которой был достигнут к 1990 г., уже когда эстафету руководства приняли генеральные директора В. В. Рудаков (ноябрь 1978 г. – август 1983 г.) и В. В. Пискунов (август 1983 г. – май 1991 г.). С 1991 г. начался спад добычи алмазов, в 1992 г. он сократился почти на 40%, что отчасти побудило к изысканию новой модели управления алмазодобывающим комплексом.

Еще, безусловно, нужно отметить В. А. Штырова, ставшего президентом компании с августа 1995 г. до избрания в начале 2002 г. президентом Якутии.

Для развития алмазодобычи успешно и достаточно плодотворно работали директора ГОКов Г. А. Кадзов, А. А. Козеев, В. П. Дюкарев – ныне первый вице-президент, генеральный директор АК «АЛРОСА», Г. А. Яковлев – ныне вице-президент компании, А. Т. Попов, Ю. А. Дойников, рабочие – Герои Социалистического Труда И. И. Серебряков, М. П. Орлов, В. Г. Трофимов, С. М. Васильев, Р. И. Томилова, С. П. Коростелев, Н. В. Титов, Герой Советского Союза В. А. Колбунов и др.

Много было сделано областным комитетом партии во главе с Г. И. Чиряевым. Немало можно было сказать и о других тружениках алмазной отрасли, но в рамках данного интервью это сделать невозможно.

АЛМАЗНАЯ ВОЙНА

– Андрей Дмитриевич, я вкратце знаком по газетам с тем, как в прошлом алмазные короли и западные стратеги изощренно боролись с нашей страной, чтобы сначала не продавать ей алмазы, а позднее – не допускать ее на мировой рынок. Расскажите подробнее об этой алмазной вой-

не, а также об экономическом и стратегическом значении алмазов как катализаторе мирового прогресса во многих областях жизни.

— Да, действительно, в годы советской системы и созданного недругами СССР «железного занавеса» после второй мировой войны практически было объявлено эмбарго на продажу нашей стране алмазов, что и побудило провести целенаправленные поисковые работы на алмазы сперва на Урале, затем в Казахстане и Восточной Сибири. И когда были найдены в Якутии промышленные запасы, то громко было объявлено, что Советский Союз начнет добычу алмазов только в XXI веке, таковы, мол, климатические, географические и технико-экономические условия в СССР. И только тогда, когда уже в 1957 г., т. е. в первом году создания треста «Якуталмаз», были извлечены алмазы, мировой монополист ТНК «Де Бирс» стал пристально следить за развитием нашей алмазодобычи.

Чтобы избежать разрушения мирового рынка поставками из СССР крупных объемов алмазов, эта фирма направила в 1959 г. в Советский Союз одного из своих руководителей — сэра Филиппа Оппенгеймера для переговоров. Тогда и было заключено первое торговое соглашение с ВО «Союзпромэкспорт» на продажу ЦСО ТНК «Де Бирс» партии алмазов объемом 13 тыс. карат. С тех пор началось тесное сотрудничество двух крупнейших мировых производителей алмазов путем перманентного заключения долгосрочных торговых соглашений, способствующих поддержанию и развитию одноканальной системы сбыта алмазов в мире. Последнее такое соглашение между АК «АЛРОСА» и ТНК «Де Бирс» подписано 17 декабря 2001 г. сроком на пять лет. В истории страны таких долгодействующих международных соглашений ни по одной отрасли, кроме алмазной, не было.

Поэтому на внешнем рынке алмазная промышленность России практически не имеет серьезной конкуренции, кроме жестких переговоров с ТНК «Де Бирс» по ценам, объемам поставок, ограничению продаж алмазов на мировом рынке пятипроцентными контрольными отрезками для контроля цены в мире на якутские алмазы. Трудности мы встре-

чаем при решении вопросов в российских директивных структурах по лицензиям, квотам на продажу и в виде открытой дезинформации, появляющейся в некоторых средствах массовой информации.

Вопреки указу президента Российской Федерации, поручающему правительству России вынести решение об установлении квот на экспорт алмазов не позднее, чем за месяц до начала очередного года, т. е. в конце ноября, данное положение за все годы работы АК «АЛРОСА» (1993–2001 гг.) ни разу не было выполнено. Разрешения по квотам принимались с опозданием на 3–6 месяцев, что не позволяло компании своевременно начать продажу на мировом рынке. Следствием были крупные убытки, исчисляемые ежегодно сотнями миллионов долларов. Отсюда видно, что даже правительство РФ – основной учредитель компании – невольно или осознанно тормозило работу «АЛРОСы», а также достижение ею лучших экономических показателей. В средствах массовой информации публиковались всякие небывлицы о работе компании, что мешало ее работе на финансово-кредитном рынке.

Здесь, на мой взгляд, имеют место только действия околоправительственных и олигархических структур. Их цель – банкротство компании и допуск их к акциям и управлению компанией, превращение ее, аналогично таким отраслям, как нефтяная, газовая, алюминиевая, энергетика и т. д., путем приватизации в частную структуру, в частную собственность, с исходящими отсюда последствиями для экономики Республики Саха и России в целом.

Что касается вопроса об экономическом и стратегическом значении алмазов как катализатора мирового прогресса во многих областях жизни, то экономическое значение их заключается в стабильном и регулярном ежегодном поступлении валюты в валютный фонд страны и республики в объеме более 1 млрд дол. Это раз. Второе – стабильная работа и занятость во всей группе «АЛРОСА», в гранильных отраслях страны занято не менее 150 тыс. работников и их семей, притом не только в Якутии, но и в Смоленске, Моск-

ве, Барнауле, Орле, на Урале, в Архангельске, С.-Петербурге и в других регионах России, где созданы гранильные заводы.

В мире алмазы известны как единственное сырье для производства бриллиантов и ювелирных украшений. В этом заключается их основная валютная и, отчасти, стратегическая ценность. Но известна и стратегически революционная роль технических алмазов в научно-техническом перевооружении многих отраслей промышленности. Без широкого использования алмазов в мировой промышленной индустрии трудно сейчас представить современный уровень социально-экономического развития большинства стран мира. По оценкам западных экспертов, если бы США не использовали технические алмазы, то объем промышленного потенциала США был бы ниже в 2–3 раза. Технические (природные и синтетические) алмазы во всевозрастающем объеме применяются в технологии таких отраслей, как металлургия и машиностроение, приборостроение, радиоэлектроника, оптико-механическая, горнодобывающая, геологоразведочная, нефтегазодобывающая отрасли промышленности, в медицине, в частности в хирургии, в атомной, радиационной, лазерной, космической технике и т. д.

Возвращаясь к проблеме эмбарго на поставку в СССР алмазов, следует сказать, что эта проблема отчасти касалась и поставок технических алмазов. В связи с этим в Советском Союзе велась, наряду с поисками природных алмазов, работа по выращиванию синтетических алмазов, зачинателями которой были ученые из АН СССР – сначала О. И. Лейпунский, затем Л. Ф. Верещагин, Л. А. Арцимович, Ю. Н. Рябинин, В. А. Галактионов, в лабораториях которых в 1960 г. были синтезированы первые алмазы. Промышленный выпуск синтетических алмазов был организован в Киеве на заводе треста «Союзтвердосплав» во главе с В. Н. Бакулем. Первая партия промышленных алмазов была произведена в октябре 1961 г. В 1990 г. в мире было произведено 495 млн карат синтетических технических алмазов, в том числе в СССР – 246 млн, США – 110, Ирландии – 60, Японии и Швеции – по 25, Китае и ЮАР – по

15 млн карат. В это время мировая добыча природных технических алмазов составляла около 60 млн карат.

Как видим, и в области производства синтетических технических алмазов наша страна была на первой позиции в мире. Другое дело, что с распадом СССР эти производства остались за пределами России. Так, из указанных выше 246 млн карат на Украине было произведено 180 млн карат, в Армении – 42, Узбекистане – 18, а в России – только 6 млн карат.

Следует иметь в виду, что природные технические и синтетические алмазы не во всех отраслях промышленности взаимозаменяемы, они дополняют друг друга.

ЯРКИЕ ДЕЛА

– С самого начала на АК «АЛРОСА» была возложена роль основы экономического роста Якутии. Как компания выполняла свою главную роль за прошедшие годы? Не могли бы Вы привести примеры крупных преобразующих проектов, мероприятий, строительства городов, предприятий, осуществленных в Якутии с помощью ресурсов АК «АЛРОСА» за годы Вашей работы в компании. И какая к «АЛРОСе» применяется налоговая система?

– К сожалению, после практического развала многих горнодобывающих отраслей в Якутии алмазная промышленность в течение последнего десятилетия стала главным бюджетообразующим субъектом. В 80-х годах Якутия славилась добычей не только алмазов, но и золота (второе место в России), олова и сурьмы (первое место в России), коксующихся углей (16 млн т). Эти отрасли в 90-х годах в 2–3 раза сократили объемы, и от них в бюджет республики стали поступать незначительные суммы. Компания «АЛРОСА» имеет самую обширную налогооблагаемую базу среди горнодобывающих компаний в мире. К компании применяется особая система налогообложения, которая, помимо установленного федерального норматива и жестких республиканских и местных налогов, предусматривает еще и ряд дополнительных налогов и отчислений в разные фонды и мероприятия. Они были невероятно жесткими, особенно в

период моего непосредственного управления компанией. Так, удельный вес всех таких налогов к объему реализации алмазов составил в 1993 г. – 70,5%, в 1994 г. – 62,0, в 1995 г. – 58,5%. Потом они несколько снизились: в 1996 г. – 52,3%, в 1997 г. – 53,1, в 1998 г. – 37,9, в 1999 г. – 43,0 и в 2000 г. – 46,9%. Но тем не менее если сравнить эти показатели с налогообложением других компаний мира, то они кратно выше. Например, их удельный вес в 2000 г. был у ТНК «Де Бирс» – 6,3%, «Рио-Тинто» – 8,2%, ВНР (Би-Эйч-Пи) – 4,5%.

За счет вот такого налогообложения наша компания, с одной стороны, обеспечивает до 80% доходной части бюджета Якутии, а с другой – испытывает существенную нехватку средств на собственные инвестиционные и инновационные процессы, что, безусловно, затрудняет успешную работу в горном производстве и планомерный переход на подземную разработку алмазных трубок, дошедших ныне до критических точек их эксплуатации открытым способом. Всего было перечислено налогов за 1993–2000 гг. на 5725 млн дол., и эту сумму в республике можно было не только проесть, но за счет нее довести железную дорогу до Якутска, построить нефтеперерабатывающий завод, Вилюйскую ГЭС-3, линии электропередач, автодороги, т. е. создать жизненно важные объекты для подъема экономики и улучшения социальных условий жизни населения. Но, к сожалению, они были направлены в определенной части на «воздушные замки», в различные не самые жизненно необходимые проекты и фонды.

Оставшаяся часть прибыли наблюдательным советом и правлением компании направлялась на расширение геологоразведочных работ, на завершение долгостроя – первого подземного рудника по добыче алмазов на трубке «Интернациональная», на строительство карьера и крупнейшей в мире обогатительной фабрики № 14 на трубке «Юбилейная», на строительство обогатительной фабрики и карьера Анабарского ГОКа, сезонной фабрики и Нюрбинского ГОКа, нефтеперерабатывающего завода в Мирном, на продолжение строительства магистрального газопровода Мирный –

Айхал – Удачная и другого долгостроя – Вилюйской ГЭС-3, на начало строительства подземного рудника на трубке «Мир», на создание новых кварталов в городе Ленске после катастрофического наводнения, на проведение работ по развитию сырьевой базы и строительства ГОКа в Архангельске, на строительство объектов горнорудного предприятия на трубке «Катока» в Анголе (кстати, все вложенные средства в ГРП «Катока» уже окупались, и с 2001 г. перечисляются нам чистые дивиденды), на строительство жилья и социальных объектов в Западной Якутии, в Якутске и в других регионах страны.

Социально и политически важным является строительство и ввод компанией объектов духовного плана – прекрасных церквей в Мирном, Якутске, Ленске. Собираемся строить церкви в поселках Удачном, Айхале, Саскылахе и в Новом. Немаловажным является достаточно широкое строительство жилых домов в центральных и южных регионах России для выезжающих из Западной Якутии пенсионеров и ветеранов труда.

ДРУЖБА С НАУКОЙ

– Ясно, что развитие алмазной промышленности было поставлено на твердую научную основу с участием широкого круга различных институтов страны. Именно наука помогла найти в далеком Заполярье, под мощным панцирем вечной мерзлоты богатые алмазами кладовые. Я думаю, Вам есть что рассказать о помощи ученых труженикам отрасли.

– Алмазодобывающая промышленность всегда достаточно широко использовала научные разработки. Поэтому-то был и действует в составе компании собственный научно-исследовательский и проектный институт «Якутнипроалмаз», постоянно работают ЦНИГРИ, Гипроникель, Механобр, сравнительно активно участвуют ИПКОН РАН, Московский горный университет, Институт горного дела СО РАН, Институт геологии и геофизики СО РАН и другие. До середины 70-х годов активно работали и научные силы Якутии. Но с 1975 г. практически их участие, кроме инсти-

тутов геологии и мерзлотоведения СО АН СССР, было сведено к минимуму из-за неверной идеи о секретности отрасли и о наличии собственных научных и проектных подразделений МЦМ СССР.

Эта позиция просуществовала сравнительно долго, но в годы реформ с развалом подотраслей Минцветмета, с усложнением горно-геологических и экономических условий разработки месторождений стало необходимым участие и других научных сил. Особенно это проявилось в годы работы АК «АЛРОСА». Поэтому стали более широко привлекать научные силы других регионов и республики. Так, в 2000 г. было заключено долгосрочное соглашение между АК «АЛРОСА» и Якутским научным центром СО РАН, АН Республики Саха (Якутия) и Якутским госуниверситетом о постоянном проведении научными подразделениями этих субъектов научных разработок проблем алмазной отрасли. В АК «АЛРОСА» был создан под моим руководством постоянно действующий научно-технический совет по алмазной тематике, в республике создан Совет по координации научных исследований по алмазно-бриллиантовому комплексу, в 2001 г. под моим руководством была проведена работа с привлечением научных сил Москвы, С.-Петербурга, Якутска, Новосибирска по изучению актуальных проблем горного производства в компании, составлен и утвержден план «Комплексной программы исследований и научно-технического сопровождения проектных и опытно-промышленных работ по проблемам строящихся и проектируемых подземных рудников АК «АЛРОСА» на 2001–2004 годы», где будут привлечены такие институты, как Московский горный университет, ИПКОН РАН, ВНИМИ, Новотэк, Гидэк, ИГД СО РАН, ИГДС СО РАН, Виогем, ИРЭ АН РС(Я), Гипроникель, Якутнипроалмаз, ГГТН РФ, МГТУ, Гипроцветмет, ОАО НИИ «Галургия», ИМЗ СО РАН и др. Так что научные связи расширяются, это сотрудничество будет развиваться. Тематика исследований, список участников разработок ежегодно рассматриваются у главного инженера и утверждаются управлением.

Сотрудничество с «Де Бирс»

– В газетах недавно прошло сообщение о том, что в конце 2001 г. было подписано новое пятилетнее соглашение между АК «АЛРОСА» и южно-африканской компанией «Де Бирс». Чем нынешнее соглашение отличается от прежнего? Кстати, я слышал, что Россия, кажется, проигрывает Африке в добыче алмазов. Так ли это?

– Последнее пятилетнее соглашение с ТНК «Де Бирс», подписанное в декабре 2001 г., отличается от прежних тем, что если раньше с российской стороны подписывали соглашение правительственные структуры, то последнее подписано самой компанией, и далее так и будет. Второе – оговорен ежегодный обязательный объем поставок и продаж алмазов «Де Бирс», что является позитивом для нашей компании, особенно при неудовлетворительном состоянии мирового рынка. Третье – при оговоренном объеме поставок основная часть достаточна для удовлетворения нужд отечественного гранильного производства. Четвертое – расширены возможности продаж алмазов на внешнем рынке помимо «Де Бирс» и т. д.

Таким образом, подписанное соглашение при одобрении в Европейском антимонопольном комитете будет достаточно позитивным для нашей компании.

По объему добычи алмазов в физических объемах Россия занимает четвертое место в мире после Австралии, Заира и Ботсваны, а в денежном выражении – второе после Ботсваны. Так что вся Африка (Ботсвана, Заир, ЮАР, Ангола, Намибия, Сьерра-Леоне, Гвинея, Гана, Танзания, Зимбабве и др.) значительно превосходит Россию по добыче алмазов как в физическом, так и в денежном выражении.

**Беседовал П. А. ДАНИЛОВЦЕВ,
Новосибирск – Москва**

Предприятия легкой промышленности Кузбасса – в кризисном состоянии. Их не очень много, они достаточно мелкие и не могут выжить поодиночке. Что делать? Авторы статьи не только анализируют проблему, но и предлагают для обсуждения механизм ее решения – создание региональной отраслевой интегрированной компании.

Актуальность поставленной авторами проблемы и высокая практическая значимость предлагаемого способа ее решения обусловлены тем, что легкая промышленность – не основная специализация Кузбасса, но ее роль в решении социальных вопросов достаточно велика. Кроме того, для региона важны и налоговые поступления от прибыльно функционирующих предприятий отрасли.

Инструмент выживания отрасли в регионе

П. В. ВЫСОЦКИЙ,
генеральный директор компании «Кузбасслегпром»,
исполнительный директор Ленинск-Кузнецкого
камвольно-суконного комбината,
О. П. ИВАНОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга Кемеровского
технологического института пищевой промышленности

Нелегкая судьба легкой промышленности в России

Во многих странах промышленное развитие и накопление средств начиналось с легкой и пищевой промышленности. О том, что сейчас именно с легкой промышленности начинается подъем в странах Юго-Восточной Азии и ряде других государств, ярко говорят высокие темпы роста экспорта одежды из этих стран.

В 1990–1999 гг. экспорт одежды из Китая ежегодно увеличивался в среднем на 13%, из Бангладеш – на 25, из Индонезии – на 10, из Турции и Индии – на 8, из Мексики – на 33%. Все эти страны входят в число 15 крупнейших экспортеров одежды. А что у нас?

© ЭКО 2002 г.



В отличие от других отраслей легкая промышленность перед распадом СССР была в относительно неплохом положении. В 1989–1990 гг. многие предприятия были переоборудованы. Девальвация рубля в 1998 г. привела к сокращению импорта, в результате за 1999–2000 гг. производство в российской легкой промышленности выросло на 46,5% и вышло на уровень 1995 г. Но она обеспечивает лишь 20–25% потребности рынка. Остальное приходится на импорт, причем до 80% – на дешевый китайский и турецкий ширпотреб.

За годы реформ производство в легкой промышленности России сократилось почти в 8 раз, а в подотраслях, выпускающих готовую продукцию, – в 12–15 раз. Общий объем продажи товаров легкой промышленности в России в 2000 г. превысил 430 млрд руб. Из них примерно 70 млрд руб. в потребительских ценах (это 16% изделий) приходилось на отечественную продукцию (без тканей, доля продажи которых в розничной торговле очень небольшая). На долю легкой промышленности сейчас приходится всего 1,5% от общего объема промышленной продукции.

Насыщенность рынка товарами и незначительные поступления в бюджет (0,7% всех налоговых поступлений в бюджет в 2000 г.) определяют наплевательское отношение чиновников к легкой промышленности, что, конечно, неоправданно. И не только потому, что в ней занято более 850 тыс. человек. На закупку готовых товаров легкой промышленности (без учета хлопка и другого сырья и материалов) в 2000 г. было истрачено более 6 млрд дол., или четверть всей выручки от продажи нефти. За 8 мес. 2001 г. импорт одежды вырос на 72,3%, обуви – на 94,5%.

Между тем *отечественная легкая промышленность в состоянии в короткие сроки расширить выпуск и произвести до 50–60% всех продаваемых товаров легкой промышленности массового спроса*. По сравнению с другими отраслями для развития ей надо не очень много. А выигрыш может быть очень быстрым и большим.

Легкая промышленность России все еще располагает значительными неиспользуемыми производственными мощ-

ностями, отличается быстрой и высокоэффективной отдачей на вложенные средства. Оборачиваемость оборотных средств, несмотря на отсутствие оптовой торговли, составляет 2–3 оборота за год. Каждые дополнительные 100 млн руб. оборотных средств обеспечивают прирост объема производства за год на сумму 400–600 млн руб.

В последнее время, несмотря на значительную налоговую нагрузку, легкая промышленность вносит в бюджет практически все текущие платежи.

Отрасль отличается относительно небольшой капиталоемкостью, сроки монтажа и освоения оборудования, как правило, исчисляются всего несколькими месяцами.

Финансовое положение предприятий легкой промышленности крайне тяжелое. Кредиторская задолженность на 1 сентября 2001 г. равнялась 31 млрд руб., что соответствует примерно 90% всех оборотных активов отрасли. Из нее почти 60% – просроченная задолженность. Рентабельность в первом полугодии 2001 г. составила всего 4,7% к себестоимости. В 2001 г. темпы роста производства снизились до 5,2% (за 10 мес. 2001 г.), тогда как в 2000 г. они были равны 22%.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) за 8 мес. 2001 г. на 21% меньше, чем за этот же период 2000 г., тогда как выпуск продукции в фактических ценах производителей и себестоимость выросли на 20%.

К сожалению, реформы ни на шаг не приблизили легкую промышленность к достижению конкурентоспособности за счет лучшего качества и более низких затрат. По техническому оснащению легкая промышленность России отстала не только от передовых стран, но и развивающихся стран Юго-Восточной Азии, Турции и др.

Оборудование в последние годы практически не обновлялось, оно физически и морально стареет. Износ основных фондов на начало 2000 г. составил 55,7%. Доля производственных мощностей, на которых невозможно выпускать конкурентоспособную продукцию, составляет 40%. Это самый высокий показатель в промышленности (средний – 30,6%).

По оценке Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, физический объем инвестиций в основной капитал производственного назначения в 1998 г. в легкой промышленности уменьшился на 4,7%, а в 1999 г. – еще на 8,4%.

Ограниченные финансовые возможности делают практически невозможным проведение технического перевооружения за счет собственных средств.

Зарплата в легкой промышленности почти в 2,4 раза ниже средней по промышленности, на 40% ниже, чем у работников жилищно-коммунального хозяйства. И это на протяжении последних 7 лет. А в предреформенном 1991 г. зарплата в легкой промышленности была всего на 5% меньше средней по промышленности. Абсолютная величина отставания в оплате труда постоянно увеличивается. За год с августа 2000 г. средняя зарплата в промышленности выросла на 1343 руб., а в легкой промышленности – всего на 592 руб.

Легкая промышленность Кузбасса: от рождения до «взрослых» проблем

В Кузбасс ввозится 70–80% продовольственных и непродовольственных товаров. Легкая промышленность Кузбасса включает 19 предприятий швейной, текстильной, обувной и фарфоровой отраслей, в том числе 11 швейных фабрик, 2 текстильных комбината, одну трикотажную фабрику. Удельный вес легкой промышленности в общем объеме промышленности области составлял в 1990 г. 7,4%, в 1995 г. – 0,5%, в 2000 г. – 0,6%. В общем выпуске продукции легкой промышленности наибольший удельный вес приходится на текстильную (74%) и швейную (26%) отрасли.

Легкая промышленность в Кузбассе создавалась в большей степени для решения социальных вопросов.

Флагманом легкой промышленности был Ленинск-Кузнецкий, где на камвольно-суконном комбинате (КСК) работало в 1991 г. 6800 человек, на фабрике «Одежда» – 1300 чел.

Швейная отрасль в Кузбассе родилась в 30-х годах. Сначала строились мелкие полукустарные фабрики. Затем были

обучены специалисты, проведена модернизация, внедрены поточные методы производства. Было создано производственное объединение «Запсибшвейпром», в которое входили все швейные фабрики области. «Запсибшвейпром» координировал инвестиционную политику, обновление основных производственных фондов и сбыт готовой продукции. Ассортиментную политику формировали художественные советы. Они рассматривали разработанные швейными фабриками модели, давали рекомендации.

В целом деятельность интегрированной структуры в швейной отрасли Кузбасса была эффективной: происходило внедрение новой техники и технологий, осуществлялось постоянное обновление ассортимента, росло качество продукции.

Период реформ 90-х годов оказался крайне тяжелым для швейников. «Запсибшвейпром» был ликвидирован. Разрозненные швейные фабрики оказались не способны не только развиваться, но и существовать вне интегрированной структуры. Так, после 1995 г. практически прекратили свое существование Яйская и Осинниковская швейные фабрики, а остальные резко снизили объемы производства. В конце 1997 г. из 19 предприятий в вялом режиме работала третья часть. Было введено внешнее управление на ОАО «КСК», в 1998–1999 г. – на ОАО «Ортон», швейной фабрике «Кия» и др.

Администрация Кемеровской области экстренно старалась предпринять меры по оздоровлению отрасли. В 1998–2001 гг. были выделены ссуды, размещен областной заказ на производство одежды для выпускников школ. По инициативе администрации было проведено совещание совместно с руководителями крупных промышленных предприятий области по размещению заказов на изготовление спецодежды, дважды пролонгирована бюджетная ссуда ОАО «Одежда» с погашением продукцией этого предприятия, предотвращена процедура банкротства на предприятиях ОАО «Одежда», «Горнячка», «Томь», заключено мировое соглашение на ОАО «Березка». В 2001 г. создано новое предприятие ООО «Эскей» (на базе ОАО «Кузбасс») по производству спортивной одежды на 200 рабочих мест. Проведена

реструктуризация кредиторской задолженности, пени, штрафов, в 1998–1999 гг. предоставлен областной заказ на продукцию под детские пособия на сумму 106 млн руб.

Но спад производства в легкой промышленности Кузбасса продолжается. Бюджетные ссуды были «проедены». В чем причина? Прежде всего, в *недостаточно высоком качестве менеджмента, отсутствии стратегии развития, а главное – централизованного планирования, координации и контроля деятельности отдельных хозяйствующих субъектов*. Надо не латать «дыры» временно, а координировано выводить отрасль на путь прибыльного функционирования и стратегического развития!

И хотя темп роста товарной продукции по швейным предприятиям области в 2001 г. в сравнении с 2000 г. составлял 109,3%, фактически из девяти швейных фабрик лишь четыре увеличили объем товарной продукции за прошлый год. Три фабрики вдвое снизили объем товарной продукции, две – уменьшили его на 5–22%. Рост производства товарной продукции текстильных предприятий области за 2001 г. в сравнении с 2000 г. на 36,3% обеспечен за счет восстановления деятельности ранее практически «лежавших» Ленинск-Кузнецкого КСК, ОАО «Ортон».

Численность работающих в легкой промышленности области в 2001 г. по сравнению с 2000 г. снизилась наполовину.

Просроченная задолженность по заработной плате, несмотря на снижение, составляет 11,7 млн руб. (в среднем 1,5 месяца). Предприятия, работающие по давальческой схеме, в 2001 г. увеличили задолженность по заработной плате. Уровень заработной платы в легкой промышленности области довольно низкий (1498 руб.).

Производственные мощности предприятий используются в среднем на 25%. Сумма убытков по отрасли за 9 месяцев 2001 г. – 50,5 млн руб. Всего шесть предприятий работают прибыльно.

Высокой остается дебиторская задолженность – более 90 млн руб. На треть увеличилась кредиторская задолженность, более половины ее составляет долг в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Недоимка предприятий от-

расли по налогам в бюджет составила за 9 месяцев 2001 г. – 49 млн руб.

Одна из причин тяжелой ситуации в легкой промышленности Кузбасса – то, что эта отрасль не основная в специализации региона. Конкуренция между швейными фабриками области за местные заказы, сложности со сбытом, несогласованная сбытовая и маркетинговая политика обуславливают низкую загрузку производственных мощностей, что ведет к ухудшению финансового состояния предприятий. Недостаток оборотных средств не позволяет эффективно осуществлять снабженческо-сбытовую деятельность. Осложняет сбыт отсутствие товаропроводящих оптовых, мелкооптовых и розничных сетей.

Имеет место дефицит квалифицированных кадров, в том числе специалистов, которые могут разработать и внедрить конкурентоспособный ассортимент.

Администрация Кемеровской области ищет возможности помочь отрасли, но здесь возникает проблема: в области одиннадцать швейных фабрик. Кому оказать поддержку?

Поэтому крайне важна координация деятельности всех региональных предприятий легкой промышленности.

Как предприятиям разобраться в своих проблемах и выжить?

На государство надейся, но сам не плошай!

На сегодняшний день в России в легкой промышленности созданы интегрированные структуры: альянс «Русский текстиль» в текстильной промышленности, компания «Глория Джинс», «Руссо» – в швейной, Ассоциация предприятий текстильной и легкой промышленности «Восток-Сервис» (специализируется на производстве и продаже спецодежды, средств индивидуальной защиты, спецобуви). Создание интегрированных структур в отрасли дало возможность предприятиям-участникам выжить и успешно развиваться. Важнейшим фактором успеха является грамотный менеджмент и маркетинговый подход к формированию стратегий интеграции, развития и освоения рынка.

К объединению в крупные структуры предприятия побуждают такие факторы, как необходимость восстановления разрушенных производственно-технологических связей и структурной перестройки производства, что невозможно без координации деятельности всех звеньев технологической цепочки и привлечения крупных финансовых ресурсов, а также рост трансакционных издержек.

Изменения конъюнктуры рынка заставляют предприятия объединяться, чтобы иметь возможность переключаться на выпуск пользующейся спросом продукции, диверсифицировать риск. Объединения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию, формируются для создания формальных рамок раздела внутренних рынков.

С точки зрения организационных преобразований наиболее типичной стратегией выживания предприятий в 1991–1995 гг. была стратегия вхождения в вертикальные структуры (корпоративные группы). В тот период была велика роль корпоративных структур, большей частью реорганизованных из бывших министерств и их подразделений. Многие предприятия старались оставаться элементом подобных структур, что позволяло им получать помощь в снабжении и сбыте, во внешнеэкономической деятельности, финансовую поддержку, участвовать в лоббировании интересов в верхних эшелонах власти.

В 1995 г. вновь созданные коммерческие, финансовые, финансово-коммерческие группы и компании и трансформированные, возникшие в результате приватизации промышленные предприятия, а также промышленные и финансово-промышленные группы, стали объединяться. Коммерческие фирмы и финансово-коммерческие группы начали покупать промышленные предприятия, участвуя в приватизации, залоговых аукционах, конкурсах, и создавать торгово-финансово-промышленные объединения.

Во второй половине 90-х годов начался процесс упорядочивания российских холдингов. Предприниматели начали искать логику своего бизнеса. Многие холдинги стали изменяться.

На региональном уровне происходило создание локальных холдингов. В качестве примера можно привести принятое в феврале 1998 г. управлением промышленности администрации Владимирской области решение о создании четырех отраслевых холдингов с объединением в них 51% акций предприятий стекольной (22 предприятия), хлопчатобумажной (20 предприятий), льняной (первоначально 20, но к лету 1998 г. решение об объединении приняли лишь 5 предприятий) и оборонной (15 предприятий).

Формирование интегрированных структур происходило также путем создания объединений самими предприятиями. Основными предпосылками для такой интеграции явилась потребность многих приватизированных предприятий в капитале и управляющем воздействии организационных структур, возникшая из-за разрушения прежних хозяйственных связей, а также необходимость накопления ресурсов для диверсификации своей деятельности при достаточно высоком уровне концентрации производства.

Ярким примером эффективности интеграции в легкой промышленности является ассоциация «Восток-Сервис»: в нее входят 14 фабрик (хлопчатобумажные комбинаты, швейные и обувные фабрики и др.). Ассоциация имеет 40 представительств в России и СНГ, 10 тыс. работающих, оборот в месяц составляет, по нашим оценкам, около 700 млн руб.

Об эффективности формирования и функционирования интегрированных образований свидетельствует и зарубежная практика.

По мнению авторов, исправить ситуацию в легкой промышленности Кузбасса даст возможность *создание отраслевой интегрированной структуры с централизацией управления, маркетинга, снабжения и сбыта.*

Мы наш, мы новый мир построим!

Создание из предприятий легкой промышленности Кузбасса интегрированного образования, основанного на объединении хозяйствующих субъектов, производящих аналогичную продукцию, позволит всем членам объединения пользоваться преимуществами интеграции. Это:

- ❑ максимальная загрузка существующих в регионе мощностей предприятий легкой промышленности;
- ❑ планирование, распределение и координация производства (по ассортименту продукции) в целях исключения конкуренции внутри компании на основе углубления специализации;
- ❑ координация сбытовой политики субъектов компании, которые являются самостоятельными центрами доходов;
- ❑ оптимизация снабжения;
- ❑ обеспечение конкурентоспособности продукции на областном и региональном рынках за счет разработки и внедрения новых видов продукции, улучшения качества, снижения себестоимости и возможности маневрирования ценами.

Мы убеждены в том, что в легкой промышленности Кузбасса необходимо углублять специализацию в рамках региональной отраслевой региональной компании и координировать сбытовую политику.

Большинство проблем будет связано с определением специализации каждой конкретной фабрики по гражданскому ассортименту и спецодежде. Ведь швейные изделия обладают разной себестоимостью изготовления. Поэтому и необходима интеграция, чтобы обеспечивать сбалансированную производственную программу для каждого предприятия и загрузку мощностей. Углубление специализации позволит увеличить производительность труда, объем производства, заработную плату, снизить простои.

Формирование состава интегрированной компании должно быть основано на использовании стратегии маркетинга, разработке которой предшествует анализ состава планируемой интегрированной компании.

Какие субъекты войдут в состав компании?

Администрация Кемеровской области должна не просто заниматься мониторингом ситуации в легкой промышленности Кузбасса, но и принимать активное участие в управлении, координации, контроле деятельности субъектов компании, оказывать помощь и поддержку при решении сложных вопросов. Ведь, как показала практика, многие проблемы без участия администрации области предприятия не решат.

Текстильные комбинаты. Основная составляющая в себестоимости швейного изделия – это ткань. Поэтому для повышения конкурентоспособности на рынке, где активно действуют московские интегрированные компании, «Кузбасслегпром-группе» необходимы региональные производители тканей: Ленинск-Кузнецкий камвольно-суконный комбинат, барнаульские меланжевый и хлопчатобумажный комбинаты, ОАО «Оргон».

Швейные фабрики. За последний год четко выделились швейные фабрики, способные работать самостоятельно: «Березка-плюс», «Томь», «Эскей». Остро нуждаются в интеграции «Новая Горнячка», «Одежда», «Тайга», «Силуэт», МУП «Швейная фабрика» (Маринск), «Искра-98». Они должны войти в состав интегрированного подразделения.

В структуре управления компании необходимо создать **централизованное экспериментально-производственное подразделение**, которое будет заниматься разработкой перспективного ассортимента с доведением его до промышленных лекал. Это даст больший эффект, чем создание аналогичных подразделений на каждой фабрике.

Финансовый партнер. К сожалению, на данный момент не нашлось ни одного кредитного учреждения, которое согласилось бы кредитовать легкую промышленность.

Специализированная оптовая компания и розничная сеть. Отсутствие подразделения, осуществляющего оптовые снабженческо-сбытовые операции, приводит к росту издержек, связанных со снабжением, сбытом, затрат на приобретаемые материалы. Крайне важно создать товаропроводящую розничную сеть для швейной продукции кузбасских производителей. Пока каждая фабрика по-своему пытается решать проблему сбыта, открывая собственные магазины либо секции в магазинах. Большинство же идет по тупиковому пути сдачи товара в розницу на реализацию, а это связано с рисками несвоевременного получения выручки, бесконтрольностью наценок в связи с отсутствием у продавцов обязательств по объемам и срокам продаж.

Создание собственной региональной розничной сети в Кузбассе позволит обеспечить конкурентоспособность нашим фабрикам на местном рынке, приведет к улучшению их финансового состояния. Решить эту проблему, как показала практика последних лет, без помощи администрации области, заинтересованной в защите местных производителей, сложно. Например, имеет смысл обязать кузбасские предприятия торговли выделить необходимые торговые площади на льготных условиях. К тому же большинство швейных фабрик уже нашли согласие по вопросу взаимобмена выпускаемой продукцией для размещения в собственных розничных точках.

В составе интегрированной компании должна быть **управляющая компания**, которая централизованно осуществляет маркетинг, планирование, конструкторские разработки и экспериментальное производство, управление, контроль, снабжение, сбыт.

Централизация функций стратегического управления

Многие российские предприятия сегодня столкнулись с отсутствием эффективной системы управления, они теряют управляемость и несут финансовые потери.

Выбор эффективной организационной структуры управления, как показывает мировая практика, должен быть основан на оптимальном сочетании централизации и децентрализации. Стратегические решения надо централизовать, оперативные – децентрализовать, и административные решения разместить между первыми и вторыми.

Мы предлагаем для интегрированной компании централизацию маркетинга, управления, в том числе финансового, планирования (производства, бюджета и др.), конструкторского проектирования и экспериментального производства (разработки нового ассортимента), сбыта, снабжения. Предприятиям передаются учет, частично снабжение (т. е. приобретение так называемой «мелочевки») и реализация продукции местным – находящимся на одной территории, в одном городе, потребителям или работа под заказ местных потребителей.

Создание управляющей компании обеспечит формирование трансфертных (внутренних) цен, возможность более удобных и выгодных взаиморасчетов, клиринга, оптимизацию налоговой нагрузки, снижение рисков, принятие решений о согласовании цен и объемов поставки продукции по всей технологической цепи.

Интегрированная структура обеспечивает возможности привлечения инвестиций, расширения нового строительства, реконструкции и технического перевооружения.

Необходимые условия и инструменты эффективного функционирования интегрированной отраслевой региональной компании:

- создание единого информационного пространства, обеспечение единых стандартов документооборота;
- оптимизация использования трудовых ресурсов и основных средств;
- контроль качества;
- унификация технологий.

Очень важно объединение информационных ресурсов структурных подразделений компании и создание интегрированной корпоративной информационной системы управления, базирующейся на объективных данных о финансо-

вых и материальных потоках по всем сферам хозяйственной деятельности компании. Это обеспечит общее снижение затрат и возможность гибкого реагирования на изменения рыночной и законодательной ситуации.

Эффективное функционирование отраслевой интегрированной структуры предполагает наличие отлаженного механизма взаимодействия предприятий-участников. Необходима структура, позволяющая централизованно управлять сырьевыми и товарными потоками, осуществляющая снабженческие операции и сбыт продукции компании.

Целью создания и функционирования интегрированной отраслевой региональной структуры во главе с управляющей компанией является повышение эффективности организации снабжения производств и сбыта продукции, устранение разобщенности в коммерческой и маркетинговой деятельности, управление снабжением и сбытом в отраслевой региональной группе, повышение управляемости, координация деятельности, обмен информацией.

Для оздоровления предприятий, которые не могут самостоятельно работать, управляющая компания будет решать следующие задачи:

- обеспечение фабрик тканями, фурнитурой, упаковкой, что решит проблему нехватки оборотных средств, снизит транзакционные издержки по поиску и приобретению этой продукции, минимизирует объем оборотных средств и повысит прибыль за счет больших объемов закупок;
- централизованное распределение заказов и организация сбыта продукции, что решит проблему взаимной конкуренции между фабриками.

Через управляющую компанию осуществляется управление коммерческой деятельностью компании, построение собственной снабженческо-сбытовой сети. Управляющая компания должна распределять заказы на производство продукции и благодаря этому выступать координатором деятельности предприятий. Это предусматривает организацию снабженческо-сбытовых операций как внутри компании (между отдельными предприятиями), так и оптовой торговли во внешней среде, то есть оптимизацию потоков материалов, сырья, полуфабрикатов между подразделе-

ниями компании на основе общего товарно-сырьевого баланса и логистики и построение каналов сбыта в региональном пространстве.

Централизация управления, планирования и коммерческой деятельности, единое информационное пространство, единые стандарты сбора, систематизации, анализа информации, единая сбытовая и коммуникационная сеть, единая маркетинговая стратегия обуславливают снижение транзакционных издержек на исследование рынков, поиск партнеров, взаимодействие внутри компании, разработку и реализацию единого плана маркетинга. Обеспечивается оптимизация численности работников, исключается дублирование функций, происходит четкое распределение функций, полномочий и ответственности.

Анализ зарубежной практики организации коммерческих подразделений в крупных корпорациях позволил сделать вывод, что *централизация сбыта, коммерческой деятельности, маркетинга дает большие преимущества в конкурентной борьбе*. В японских фирмах маркетинг централизован: в головных конторах крупных диверсифицированных корпораций созданы сильные службы маркетинга. Производственные отделения продают свою продукцию специализированной оптовой фирме, штаб-квартира осуществляет контроль этого процесса. Вертикально интегрированные каналы сбыта используются для реализации продукции всех продуктовых отделений. Это повышает эффективность сбыта продукции, дает преимущества перед конкурентами, способствует снижению издержек в связи с ликвидацией параллелизма.

Управляющая компания уже есть!

В сентябре 2000 г. была создана компания «Кузбасслегпром», которая планировалась как мощный оператор по реализации спецодежды. Ее учредителями выступили администрация Кемеровской области, большинство швейных фабрик, ОАО «Ортон», ОАО «Ленинск-Кузнецкий камвольно-суконный комбинат». Целью создания компании

было размещение областного заказа крупнейших корпоративных клиентов Кузбасса на приобретение спецодежды, спецобуви и средств индивидуальной защиты. Компания создавалась, исходя из предположения, что поддержка единого оператора гораздо эффективней, чем отдельных швейных фабрик.

Всем крупнейшим корпоративным клиентам Кузбасса (МПС, «Росжелдорснаб», Минобороны, МЧС, бюджетные заказы на швейные изделия) было рекомендовано приобретать спецодежду, спецобувь и т. п., при условии конкурентоспособности по цене и качеству, в «Кузбасслегпроме».

В результате удалось загрузить через давальческую схему ряд предприятий (ОАО «Тайга», ОАО «Искра-98», МУП Швейная фабрика г. Мариинска», У/Н 1612/35 г. Мариинска), сохранить рабочие места, что привело к снижению социальной напряженности. Частично были загружены фабрики «Томь», «Новая Горнячка». За прошлый год объем товарной продукции, реализованной компанией, составил 75 млн руб.

Компания «Кузбасслегпром» с момента своего создания стала не только оператором по реализации продукции швейных фабрик, а превратилась в настоящую управляющую компанию, которая полностью обеспечивала фабрики тканями, фурнитурой, упаковкой. На сегодняшний день «Кузбасслегпром» представляет собой мощную специализированную организацию, способную эффективно осуществлять снабжение и сбыт предприятий легкой промышленности Кузбасса, управление товарно-сырьевыми и финансовыми потоками на основе стратегии и инструментов маркетинга. Компания сумела в короткий срок наладить взаимовыгодное взаимодействие с различными производителями в Кузбассе и регионе, активно участвует в разработке программы оздоровления и развития предприятий легкой промышленности Кузбасса.

Ее девиз: «Сотрудничая с “Кузбасслегпромом”», Вы минимизируете свои издержки и приобретаете необходимую Вам продукцию нужного Вам качества и ассортимента по низким ценам. Мы сами доставим товар на Ваш склад в нуж-

ное для Вас время!». К тому же на рынке спецодежды Кузбасса у «Кузбасслегпрома» нет местных конкурентов.

В течение 2001 г. компанией решен стратегический вопрос достижения конкурентоспособности. Сейчас цены на продукцию – московские при неизмеримо более высоком качестве продукции и удобстве ее получения для местных потребителей.

Надо сказать, что российский рынок рабочей одежды за 1999–2001 гг. возрос по оборотам вдвое. Обороты, по некоторым оценкам, достигают 500 млн дол. в год, потенциальные возможности еще выше. Рынок зависит от состояния промышленных предприятий и хозяйства в целом. Распад централизованного снабжения, ликвидация всяких «снабов» дали возможность возникнуть на рынке многочисленным фирмам, фирмочкам и фирмешкам. Цель многих компаний, в том числе пришедших на кузбасский рынок спецодежды из центральных регионов, – утвердиться как можно в более широком ассортиментном ряду и реагировать на любой заказ.

Обеспечить работников Кузбасса спецодеждой наша местная промышленность может легко. Для этого надо лишь вытеснить пришлых. Есть ли у кузбасских швейников здесь проблемы и трудности? На первый взгляд, нет. При честном проведении любых конкурсов на поставку спецодежды кузбасские предприятия их выигрывают. Но на деле при поставке спецодежды на крупнейшие промышленные предприятия и в бюджетные организации местные швейники конкурируют не на равных условиях. Не будем в этой статье искать корни такого раздела рынка.

Это выгодно всем – и области, и бюджету, и предприятиям

Эффективность создания и деятельности интегрированной отраслевой региональной группы во главе с управляющей компанией для участников отраслевой группы определяется, во-первых, тем, что участники заинтересованы в согласовании объемов и цен поставки продукции, разработке и реализации единой маркетинговой стратегии,

политики ценообразования, а во-вторых, снижением затрат на проведение комплексных маркетинговых исследований и получение информации о конъюнктуре на рынках сбыта продукции предприятий.

Для предприятий-участников создание интегрированной структуры обеспечит:

- ✓ согласование производственных программ, объемов и цен отгрузки продукции своим потребителям;
- ✓ формирование гарантированных рынков сбыта и эффективных кооперационных связей;
- ✓ снижение рисков непоставки сырья, несвоевременной отгрузки продукции, оплаты и обеспечение бесперебойной ритмичной работы;
- ✓ максимальную загрузку производственных мощностей, своевременную оплату отгруженной продукции, соответственно решение финансовых проблем, оздоровление, выход из кризиса, перспективы развития и процветания.

Формирование интегрированной компании в депрессивной отрасли Кузбасса позволит сохранить, а в будущем, возможно, увеличить, количество рабочих мест. Особенно это важно для городов и районов области с высоким уровнем безработицы. Бюджет области получит налоги от работающих эффективно и стабильно предприятий легкой промышленности.

Выиграют все! Мы так часто слышим и говорим: «Поддержим отечественного производителя». Есть реальная возможность и выгода каждому поддержать своего, областного производителя – предприятия легкой промышленности. Давайте поддержим! Поддержка вернется сторицей: женщины будут иметь работу, модницы – пошитые на родине наряды, рабочие, госслужащие (врачи, милиционеры), а также шахтеры, металлурги, химики – качественную и недорогую спецодежду, бюджет – доходы.

Но, прежде всего, сами предприятия отрасли должны осознать необходимость объединить свои усилия для обеспечения благополучия всех. По мнению авторов, интеграция отрасли в регионе – это наиболее эффективный способ ее выживания, финансового оздоровления предприятий-участников интеграции.

Наша справка

По данным Госкомстата России, в прошлом году денежные доходы населения выросли на 31,1%, розничный товарооборот – на 10,8%, реальные доходы населения – на 5,9%.

Темпы роста объемов выпуска продукции отраслей экономики России в 2001 г., %

Отрасль	Темп роста
Промышленность – всего	104,9
<i>В том числе:</i>	
Микробиологическая	182,3
Полиграфическая	125,4
Стекольная и фаянсовая	114,2
Пищевая	108,4
Машиностроение и металлообработка	107,2
Химическая и нефтехимическая	106,5
Топливная	106,1
добыча нефти и газового конденсата	107,6
добыча угля	104,3
добыча газа	99,5
Промышленность строительных материалов	105,5
Легкая	105,0
Цветная металлургия	104,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	102,6
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	102,3
Электроэнергетика	101,6
Черная металлургия	99,8
Медицинская	94,5
Сельское хозяйство	106,8
растениеводство	110,3
животноводство	102,6

Источник: информация Госкомстата РФ.

© ЭКО 2002 г.

О научном бюджете на 2002 год

А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,
Комитет Государственной думы по образованию и науке,
Москва

Закон «О федеральном бюджете на 2002 год» подписан президентом Российской Федерации 30 декабря 2001 г. В данной статье речь пойдет о запланированных государственных расходах на научные исследования.

Всего по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» (раздел 0600 федерального бюджета) предусмотрены расходы в объеме 30318,0 млн руб. Из них на «Фундаментальные исследования» – 15 441,4 млн руб., на «Разработку перспективных технологий и приоритетных направлений научно-технического прогресса» – 14 876,5 млн руб.

На основании приложения 6 к федеральному закону «О федеральном бюджете на 2002 г.» определена ведомственная структура расходов по разделу 0600 и произведено распределение федеральных целевых программ (ФЦП) по исполнителям.

Распределение расходов по бюджетополучателям показано в табл. 1 (единицы измерения укрупнены. – **Прим. ред.**).

Таблица 1

Министерства, ведомства и организации- бюджетополучатели по разделу 0600

Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
Министерство энергетики	36,9
Министерство природных ресурсов	120,1
Министерство здравоохранения	464,8
ФЦП «Дети России» (2001–2002 гг.)	1,4
ФЦП «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2002–2006 гг.)»	20,0

© ЭКО 2002 г.



Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
ФЦП «Профилактика и лечение артериальной гипертонии в РФ»	20,0
ФЦП «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2002–2004 гг.»	14,0
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	9,1
Министерство культуры РФ	68,7
ФЦП «Культура России (2001–2005 гг.)»	20,8
Федеральная служба земельного кадастра России	0,7
Министерство образования РФ	1932,7
ФЦП «Дети России» (2001–2002 гг.)	0,2
ФЦП «Федеральная программа развития образования» (2001–2005 гг.)	50,0
ФЦП «Русский язык» на 2002–2005 гг.	1,4
ФЦП «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в российском обществе (2001–2005 гг.)»	25,0
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	9,0
ФЦП «Интеграция науки и высшего образования России на 2002–2006 гг.»	165,0
ФЦП «Развитие единой образовательной информационной среды (2001–2005 гг.)»	49,0
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5
Государственный комитет РФ по рыболовству	904,8
Министерство РФ по связи и информации	71,7
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	43,0
Министерство сельского хозяйства РФ	171,6
ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002–2005 гг.»	40,0
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	0,2
Министерство финансов РФ	25,0

Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
Министерство РФ по атомной энергии	348,3
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	47,8
Подпрограмма «Методы анализа и обоснования безопасности ядерно- и радиационноопасных объектов»	10,0
ФЦП «Международный термоядерный реактор ИТЭР» на 2002–2005 гг.	55,0
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	51,1
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	22,0
Министерство транспорта РФ	79,0
ФЦП «Модернизация транспортной системы России» (до 2010 г.)	25,0
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	3,6
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	0,2
Российское агентство по боеприпасам	24,3
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	24,3
Российское агентство по системам управления	347,3
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	337,8
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5
Российское агентство по судостроению	165,6
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	2,0
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	10,6
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	153,0
Государственный комитет РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу	22,4
ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг.	7,0
ФЦП «Сейсмобезопасность территории России» (2002–2010 гг.)	5,0
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	6,0
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	1,0

Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
Министерство РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций	16,0
Министерство промышленности, науки и технологий РФ	7024,4
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	74,9
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	303,9
ФЦП «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 гг.)»	500,0
Научно-техническая ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002–2006 гг.»	1800,0
ФЦП «Интеграция науки и высшего образования России на 2002–2006 гг.»	5,0
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	1,0
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5
Министерство экономического развития и торговли РФ	202,8
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	16,2
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5
ФЦП «Развитие Калининградской области на период до 2010 г.»	2,0
ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг.»	5,5
ФЦП «Социально-экономическое развитие Курильских островов Сахалинской области (1994–2005 гг.)»	9,6
ФЦП «Юг России» (на 2002–2006 гг.)	3,2
ФЦП «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 гг. и до 2015 г.)»	21,3
Министерство труда и социального развития РФ	76,5
ФЦП «Старшее поколение» (на 2002–2004 гг.)	4,5
ФЦП «Социальная поддержка инвалидов на 2000–2005 гг.»	6,8
ФЦП «Дети России» (2001–2002 гг.)	6,8
Государственный комитет РФ по статистике	10,5
Государственный таможенный комитет РФ	1,8

Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
Федеральная архивная служба России	
Разработка перспективных технологий и приоритетных направлений научно-технического прогресса	9,4
ФЦП «Культура России (2001–2005 гг.)»	3,7
Федеральная служба геодезии и картографии России	8,0
Федеральная служба России по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды	84,2
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	25,0
ФЦП «Экология и природные ресурсы России» на 2002–2010 гг.	35,0
Государственный комитет РФ по стандартизации и метрологии	18,1
Российское агентство по государственным резервам	2,4
Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства	7,0
Министерство имущественных отношений РФ	10,0
Государственный комитет РФ по физической культуре, спорту и туризму	29,4
ФЦП «Молодежь России (2001–2005 гг.)»	8,0
Российское агентство по патентам и товарным знакам	601,6
Министерство РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий	42,5
ФЦП «Дети России» (2001–2002 гг.)	0,5
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	5,2
ФЦП «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 г.»	4,6
ФЦП «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2005 г.»	15,0
Министерство РФ по налогам и сборам	18,2
Российская академия сельскохозяйственных наук	1410,8
ФЦП «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2002–2004 гг.»	7,1
Федеральное агентство правительственной связи и информации при президенте РФ	9,5
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5

Бюджетополучатель	Сумма, млн руб.
Федеральная служба налоговой полиции РФ	15,4
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	441,0
Российское авиационно-космическое агентство	2714,0
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	54,5
ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 г.»	2650,0
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	9,5
Управление делами президента РФ	77,9
Счетная палата РФ	8,0
Министерство иностранных дел РФ	3,9
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	1,3
Федеральный горный и промышленный надзор России	0,5
Российская академия наук	7300,7
Совет Федерации Федерального собрания РФ	1,0
Медицинский центр управления делами президента РФ	0,6
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова	198,4
Федеральное управление медико-биологических и экстремальных проблем при Министерстве здравоохранения РФ	53,2
Сибирское отделение РАН	2678,3
Российская академия медицинских наук	1507,1
Российская академия художеств	285,3
Уральское отделение РАН	866,3
Дальневосточное отделение РАН	1026,8
Федеральный надзор России по ядерной и радиационной безопасности	16,3
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	4,3
Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг	8,0
Российская академия образования	233,0
Российский гуманитарный научный фонд	294,0
Российская академия архитектуры и строительных наук	49,7
Российский фонд фундаментальных исследований	1763,8

Общий перечень государственных программ, содержащих НИОКР, приведен в табл. 2.

Таблица 2

**Государственные программы, полностью
или частично финансируемые из государственного
бюджета по разделу 0600**

Программа	Сумма, млн руб
ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 г.»	2650,0
Научно-техническая ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002–2006 гг.»	1800,0
ФЦП «Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	1000,0
ФЦП «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 гг.)»	500,0
ФЦП «Интеграция науки и высшего образования России на 2002–2006 гг.»	170,0
ФЦП «Мировой океан» (1998–2012 гг.)	123,0
ФЦП «Электронная Россия на 2002–2010 гг.»	100,0
ФЦП «Экология и природные ресурсы России» на 2002–2010 гг.	93,4
ФЦП «Ядерная и радиационная безопасность России на 2000–2006 гг.»	85,0
ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.	56,0
ФЦП «Международный термоядерный реактор ИТЭР» на 2002–2005 гг.	55,0
ФЦП «Федеральная программа развития образования» (2001–2005 гг.)	50,0
ФЦП «Развитие единой образовательной информационной среды (2001–2005 гг.)»	49,0
ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002–2005 гг.»	40,0
ФЦП «Модернизация транспортной системы России» (до 2010 г.)	25,0
ФЦП «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в российском обществе (2001–2005 гг.)»	25,0
ФЦП «Культура России (2001–2005 гг.)»	24,5

Программа	Сумма, млн руб
ФЦП «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 гг. и до 2015 г.)»	21,3
«Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2002–2006 гг.)»	20,0
ФЦП «Профилактика и лечение артериальной гипертонии в РФ»	20,0
ФЦП «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в РФ до 2005 г.»	15,0
ФЦП «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2002–2004 гг.»	14,0
ФЦП «Социально-экономическое развитие Курильских островов Сахалинской области (1994–2005 гг.)»	9,6
ФЦП «Дети России» (2001–2002 гг.)	8,9
ФЦП «Молодежь России (2001–2005 гг.)»	8,0
ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг.	7,0
ФЦП «Социальная поддержка инвалидов на 2000–2005 гг.»	6,8
ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг.»	5,5
ФЦП «Сейсмобезопасность территории России» (2002–2010 гг.)	5,0
ФЦП «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 г.»	4,6
ФЦП «Старшее поколение» (на 2002–2004 гг.)	4,5
Президентская программа «Дети-инвалиды» (2001–2002 гг.)	4,1
ФЦП «Юг России» (на 2002–2006 гг.)	3,2
ФЦП «Развитие Калининградской области на период до 2010 г.»	2,0
Программа «Развитие социального обслуживания семьи и детей» (2001–2002 гг.)	1,8
Программа «Безопасное материнство» (2001–2002 гг.)	1,4
ФЦП «Русский язык» на 2002–2005 гг.	1,4
Президентская программа «Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» (2001–2002 гг.)	1,0
Программа «Дети Чернобыля» (2001–2002 гг.)	0,5
Президентская программа «Одаренные дети» (2001–2002 гг.)	0,2

МЕНЯЕМ РЕСУРСЫ НА ЯДЕРНЫЕ ОТХОДЫ

К проблеме ввоза в Россию отработанного ядерного топлива

В. И. БУЛАТОВ,
доктор географических наук,
главный научный сотрудник Института водных
и экологических проблем СО РАН,
член Международного союза радиоэкологов и
Сибирского регионального союза «Чернобыль»,
Новосибирск

*И улыбка познания играла
На счастливом лице дурака.*

Юрий Кузнецов. Атомная сказка

Буквально в последние дни «атомного» XX века, 21 декабря 2000 г., в Государственной думе были приняты в первом чтении три законопроекта, позволяющие ввозить в страну на хранение и переработку отработанное ядерное топливо (ОЯТ) из других стран. Приманкой послужили 20 млрд дол., обещанные ядерными компаниями государств, желающих избавиться от своих радиоактивных отходов. При этом Государственная дума пренебрегла мнением 2,5 млн граждан, высказавшихся за проведение Всероссийского природоохранного референдума с обсуждением запрета на ввоз ядерных материалов из других государств. Перед этим в СМИ шла массированная атака с целью убедить всех в существовании «высоких технологий» переработки отработанного



ядерного топлива, которые экологически безопасны, экономически выгодны, а для уже безнадежно загрязненных и радиационно опасных территорий будут просто панацеей. И не прозвучало ни слова о радиоактивных отходах (РАО) переработки, которые будут в России закачаны под землю, выброшены в атмосферу, помещены в могильники.

Официально пишут об опасной «проблеме 2003 г.» – сроке обвального выхода из строя износившегося промышленного оборудования времен «развитого социализма». В огромный перечень экологически опасных входят практически все крупнейшие металлургические, химические, целлюлозно-бумажные, нефтегазодобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия, предприятия ВПК. Я бы добавил сюда устаревшие АЭС и ядерные блоки, уже выведенные из эксплуатации. Их пока 4, но каждый год их число в связи с массовым старением, точнее, окончанием проектных сроков эксплуатации, будет возрастать на 1–2.

При этом вывод из эксплуатации займет срок от 30 до 100 лет, и только потом будет демонтаж. Все это время необходимо обеспечивать ядерную безопасность, снабжать опасного «усопшего» электроэнергией, теплом, квалифицированным персоналом. У сухопутных объектов есть атомные близнецы-братья на морях – выведенные из строя атомные подлодки, на которых идет морская служба. Идет на стоящем у пирса корабле, который никогда уже не выйдет в море. Таких кораблей десятки, моряков – тысячи. Дорогая и бессмысленная атомно-морская романтика.

Особое место занимают ядерно-энергетические комплексы бывшего Минсредмаша, а теперь Минатома. Ситуация там, как известно, сложна, а в отдельных регионах, прежде всего связанных с наработкой делящихся материалов для ядерного оружия, просто критическая. Однако на фоне огромной озабоченности мировой общественности экологической безопасностью Россия производит впечатление государства, склонного к атомному суициду. И это несмотря на Чернобыль, пятнадцатилетие которого отмечалось в апреле 2001 г.

Самая большая ошибка XX века

На рубеже XX и XXI веков Минатом не остался в стороне от общемировых проблем, связанных с накоплением окислов углерода, «парниковым эффектом», глобальным потеплением, и предлагает свои пути их решения. «Передовые ядерные технологии», «Ядерные технологии в XXI веке», «К инициативе Президента Российской Федерации по энергетическому обеспечению устойчивого развития, кардинальному решению проблем нераспространения ядерного оружия и экологическому оздоровлению планеты Земля» (выдвинутой в ООН на Саммите тысячелетия 6 сентября 2000 г.) – названные и другие документы активно распространяются пресс-центром Минатома. Атомная энергетика готова ни много ни мало полностью принять на себя весь рост производства энергии в мире при автоматическом выполнении требований Киотского протокола по ограничению выбросов парниковых газов, параллельном решении проблем безопасности и нераспространения.

При этом новые ядерные технологии увязываются прежде всего с активным вхождением России в «мировой рынок» услуг по обращению с отработанным ядерным топливом. А кто на этом «мировом рынке»? Только Англия и Франция. США предлагают проблему отложить, сохраняя отработанное топливо во временных, защищенных от террористов и похитителей, хранилищах. Освоить новые технологии можно лет за 50, так что обещанное светлое атомно-энергетическое будущее – скорее удел потомков. А что же сейчас наиболее важно? Читаем: «Устойчивое развитие Министерства Российской Федерации по атомной энергии и его предприятий, корпоративных структур как значительного элемента государственного хозяйственного комплекса – один из элементов политической, экономической, социальной и экологической стабильности не только в России, но и мире»¹. Отжившая система, монополист со сталинско-бериевских времен, сохраняет себя, несмотря на вносимую в общество нестабильность, повышенный риск и угрозу безопасности.

¹ Бюллетень Центра общественной информации (ЦОИ). 2000. № 11. С. 44.

Хорошо известно, во что обошлись ядерные испытания, производство оружия – цифры заходят далеко за 10 трлн дол., и это не считая радиоактивного загрязнения биосферы Земли и ущерба человечеству в целом. «Ядерный щит Родины» для СССР и его многострадального народа подхватила Россия и с 1991 г., не без финансовой помощи Запада, пытается управиться с этим опасным наследием. На пике холодной войны и ядерного идиотизма количество ядерных бомб и боеголовок исчислялось десятками тысяч (70–80). Сейчас, по данным американской печати, у США в общей сложности 7519 ядерных боеголовок, у России – 6464. По договору СНВ снижение этого уровня ожидается до 3–3,5 тыс., но оба государства готовы сократить их еще как минимум вдвое. Часто называют цифру 1500. Хранение и уход за этим арсеналом требует многих сотен миллионов долларов, занимаются этим десятки тысяч человек. ООН и другие международные организации признали, что ядерное оружие способствовало крайнему обнищанию людей в мире. В России это особенно заметно.

«Сейчас очевидно, что самым дешевым источником энергии являются атомные станции», – пишет академик Е. П. Велихов в статье, рисующей облик будущего². Тезис о дешевизне атомной энергии, как один из мифов Минатома, давно опровергнут: стоит только включить в стоимость энергии неизбежную ликвидацию старых блоков (их разборка и утилизация, как показывает опыт США, равна стоимости создания, а это в среднем 1 млрд дол. на блок). Очень дорого обойдутся вынужденное многовековое хранение отработанного ядерного топлива и радиоактивных отходов и реабилитация загрязненных ядерными авариями, отходами, выбросами территорий, экологический ущерб и ущерб здоровью. К примеру, Япония, готовясь к «новой» энергетике, много лет строит завод по переработке отработанного ядерного топлива. Вместо 1997 г. завершение планируется в 2005 г., его стоимость уже утроилась и составит 19,75 млрд дол. Это делается, чтобы не отправлять свои отходы во Францию и Великобританию.

² Известия. 2001. 13 янв.

У России нет завода по переработке отработанного ядерного топлива зарубежных АЭС, а это топливо совсем другое. Часто упоминаемый завод регенерации топлива (РТ-1) на «Маяке» не успевает перерабатывать сборки вышедших в тираж 250 атомных подлодок СССР, устаревших ВВЭР-440. При этом он делает топливо для печально известных реакторов чернобыльского типа, которое после использования не подлежит радиохимической переработке из-за сложности состава. Но даже его не считают отходами, переводят в разряд «ценного сырья». А на достройку РТ-2 в Красноярске нет денег уже 15 лет. И вряд ли этот завод будет дешевле, чем его японский аналог. Германская компания-владелец готова продать России свой нелегализованный завод по переработке отходов и производству мокс-топлива (смешанного уран-плутониевого топлива), сооруженный в Ханау и ныне законсервированный, — ведь это государство принципиально сокращает свою ядерную энергетику как опасную и дорогую. «Неликвид» в Ханау Германии не нужен — у нее достаточно мороки со своими уже накопленными радиоактивными отходами, возить их опасно, а хваленное хранилище в подземных солях в Горлебене оказалось ненадежным.

Продолжим цитирование Е. П. Велихова: «Через 30 лет должна наконец сказать слово долгожданная термоядерная энергия. В этот сектор вложено 30 млрд дол.». На самом деле вложено намного больше, а «термоядом» нас должны были осчастливить уже в 1990 г. Уважаемый академик подстраховался — если раньше эту энергию обещали через очередные 5 лет (СССР жил пятилетками), то теперь лишь через 30 — спросить будет не с кого.

За вышеупомянутую идею, как за соломинку, цепляются, используя выражения такого типа: «Управляемому термоядерному синтезу еще предстоит техническая и экономическая демонстрация»³. Что демонстрировать? Поскольку в термоядерную сказку не верит ни один уважающий себя физик, ее теперь «сплавляют» обывателю. Не верите в «тер-

³ Бюллетень ЦОИ. 2000. № 11. С. 6.

мояд» – послушайте нечто новенькое: «Большие перспективы для энергетики будущего имеет так называемая кварковая плазма». Короче, готовьте ваши денежки.

Однако и академик Е. П. Велихов не во всем оптимист: «Россия имеет все необходимые технологии, персонал, возможности и огромный опыт, чтобы заниматься обращением с РАО и ОЯТ в полном объеме. К сожалению, **тяжелое экономическое положение не позволяет надеяться, что в ближайшие 15–20 лет Россия найдет собственные финансовые средства для решения основных проблем по обращению со своими РАО и ОЯТ**» (выд. авт.). Хранилища атомных станций уплотняются, что очень опасно, и скоро будут переполнены, могильников масса, загрязненных территорий – тоже. Однако оказывается, что убирать за собой радиоактивную грязь денег нет. Помогать пострадавшим денег нет. А развивать опасные технологии (безопасными ядерные технологии не могут быть по определению) и производить новые объемы отходов деньги есть, например, путем продажи по дешевке накопленного за годы холодной войны обогащенного оружейного урана, за который дорого заплачено потерями человеческого здоровья и ресурсов.

Далекими кажутся времена атомной эйфории 1960–1970-х годов. Обещания иметь неограниченные объемы электричества «слишком дешевого, чтобы его измерять» (как писали в США), за счет энергии атомных станций давно списаны в архив. Недостроенные атомные монстры той поры стоят по всему миру. Развитие этих технологий давало власть, деньги, награды, ученые звания атомному истеблишменту во всем мире. А на другом полюсе – ущерб экосистемам Земли, глобальной безопасности, общественному здоровью. Отсюда и полярность в оценках роли военного атома: либо человечество настолько обезумело, что не может существовать без такого сдерживающего фактора, как непомерные ядерные арсеналы, либо атомные оружейные проекты – самая большая ошибка XX века.

Францию часто приводят в пример как страну с идеальной атомной энергетикой. И мало кто знает, каким тяже-

лым бременем лежит эта энергетика на государственном бюджете, каков ее долг. Тем более никто не увязывает постоянно сотрясающие страну забастовки с этим перекосом. Во Франции создан самый большой в мире реактор-размножитель на быстрых нейтронах. Этот реактор, Суперфеникс, проработал в пересчете на полную мощность только 278 дней за 11 лет (с 1986 г. по 1997 г.). 19 июня 1997 г. предприятие-владелец Суперфеникса объявило, что эта установка, уже стоившая 9,1 млрд дол., будет навсегда закрыта. И это не все – демонтаж и послеэксплуатационные затраты обойдутся еще в 1,4 млрд дол. Французы уже испытывают похмелье от атомной эйфории, но этот факт тщательно замалчивается.

Другое государство, в котором доля атомной энергии велика, – Литва, осколок бывшего СССР, с Игналинской АЭС. Там стоят реакторы чернобыльского типа; в целях безопасности они работают в половину мощности, один из них должен быть закрыт уже в 2005 г. Из-за этих реакторов у Литвы большие проблемы со вступлением в Европейский союз, и Германия обещает компенсации в случае их закрытия. Ситуация во многом схожа с той, что сложилась на Украине, недавно закрывшей Чернобыльскую АЭС и ожидающей выделения 1,5 млрд дол. по линии Европейского банка реконструкции и развития. Германия, которая сама думает закрывать свои АЭС, не торопится выделять ей компенсационные кредиты, так как Киев желает достраивать атомные станции в Ровно и Хмельницком, а немцы предпочитают давать деньги на развитие альтернативных источников энергии.

Много комплиментов раздается в адрес Финляндии с ее реакторами, среди которых два советских, но модернизированных по европейским стандартам. К сведению желающих разобраться в энергобалансе Финляндии: в 1999 г. древесное топливо давало 19,5% всей потребляемой энергии, атомная энергия – 18,4%. В 1990 г. эти цифры составляли 14,7 и 17,4% соответственно. Есть материалы, показывающие, что для Финляндии технически осуществимо покрыть будущие потребности в энергии и выполнить ограничения по

выбросам углекислого газа без строительства новых дорогих АЭС, с помощью увеличения использования возобновимых видов энергии и энергоэффективных технологий. Большинство в парламенте страны за этот путь.

Любопытная ситуация складывается с Тайванем, готовым выделить деньги России для хранения и переработки своего отработанного ядерного топлива. Россия поставляет в США обедненный уран из бывших ядерных боеприпасов (проект ВОУ-НОУ), получая за это мизерные, в условиях демпинга, деньги. Америка делает топливо и поставляет его на станции собственной конструкции на Тайвань (6 энергоблоков). Отработанное топливо она при этом не забирает, в отличие от России, вынужденной возвращать обратно ОЯТ реакторов, построенных СССР за границей. Все это отработанное топливо (а по сути отходы – они не нужны ни Тайваню, ни США) предлагается ввозить на хранение и «переработку» в Россию морем и по железной дороге в Красноярск. Перерабатывать его, повторяю, не на чем и негде. Круг замкнулся. Это, вероятно, и есть тот самый российский «замкнутый цикл» атомной энергетики. И где-то тут будут большие деньги, которых граждане не увидят. Сибирякам и дальневосточникам не привыкать – нефть, газ, лес, алмазы, уголь, морские биоресурсы и многое другое утекли и все мимо, мимо... Зато ядерные отходы – вот они: под землей и на земле – в Томске и Красноярске, на поверхности – в Зауралье, Забайкалье, Приморье, Якутии, в Енисее, в Томи, в Течи.

Министр РФ по атомной энергии Е. О. Адамов недавно сделал знаменательное признание: «Коммерческий подход к ядерной энергетике будет означать ее неизбежное отмирание. Слишком значительны затраты, чтобы их осуществить на условиях коммерческих рисков. Слишком велико время реализации глобальных проектов, глобального развития технологии. Нельзя даже предполагать, что переход на новый уровень в ядерной энергетике произойдет за счет бизнеса». Ну а если не за счет бизнеса, нормального рынка, то за счет чего? Точнее, кого? Ясно, за счет налогоплательщиков, всех тех, кому и на дух не нужна такая ядерная индустрия.

Вечный Чернобыль

В XXI век мир вступил с букетом острейших проблем, одна из которых – энергетическая, обусловленная неизбежным ростом энергопотребления для нужд быстрорастущего населения планеты. Глобальные угрозы обусловлены в равной мере атомной энергетикой (ядерная опасность, накопление опаснейших отходов, загрязнение окружающей среды), крупномасштабным использованием ископаемого топлива (разрушение и загрязнение биосферы, макроклиматические изменения). Их сглаживают или тормозят энергосбережение (технологический процесс) и использование возобновимых альтернативных источников энергии – ветра, солнца, приливов, гидроэнергии, биогаза. По каждому из этих направлений идет острейшая борьба, происходит постоянная смена приоритетов. На карту поставлены прогресс и выживание человечества. Во многом это зависит и от политико-экономической структуры общества, которая неоднократно демонстрировала свою слабость и безответственность в системе принятия решений. Ситуация в Госдуме в связи с обсуждением поправок, разрешающих ввоз в Россию отработанного ядерного топлива, яркое тому свидетельство.

Это хорошо видно и на примере политики энергосбережения, поиска дешевых и безопасных источников энергии, экономичных технологий. Если на использование плутония в качестве источника энергии, на репроцессинг – выделение плутония из отработанного ядерного топлива, на реакторы-размножители потрачено больше сотни миллиардов долларов, то на разработки по использованию энергии ветра, геотермальной энергии – сущие гроши. «Некуда поставлять новые реакторы», – сетует лоббист Минатома в Госдуме депутат С. Шашурин. Причины этого вполне понятны – опасно, дорого, грязно. А по прогнозам перспектив развития мировой энергетики ежегодный прирост производства энергии на 1995–2020 гг. такой: природный газ – 6%, нефть – 1,6, твердое топливо – 2,9, гидроэнергия – 2,0, возобновляемые источники энергии – 6,5, ядерная энергия – 0%⁴.

⁴ Бюллетень ЦОИ. 2000. № 11. С. 16.

На предлагаемые российские реакторы никто особо не рассчитывает – лежалый и опасный товар. Разве что те, кто подбирается к ядерному оружию. Особенно опасными и необоснованными кажутся надежды на плутоний, который не случайно назван «смертоносным золотом двадцатого века». Он получается из урана-238, которому в США даже дано было название «плодородного». Однако в чреве любого ядерного реактора из этого «плодородного» материала рождается множество опаснейших радионуклидов, и среди них наиболее известный плутоний-239, сложное соединение, испытывающее быстрые фазовые превращения и распад. Контроль за ним сложен, дорог и по времени почти бесконечен. При периоде его полураспада, равном 5440 годам (сравните со средней продолжительностью жизни россиян – 64 года) и все увеличивающихся объемах его получения в реакторах возникает мысль о вечном Чернобыле. С ураном тоже хлопот немало, даже если это так называемый «обедненный уран», без делящегося изотопа урана-235. Именно он наделал столько шума в связи с использованием его в боеприпасах США. Скандалы, связанные с ядерными материалами, радионуклидными источниками, украденными, проданными, потерянными, постоянно сотрясают общество.

Байки из склепа

Есть несколько расхожих атомных баек, которые повторяются при обсуждении проблем атомной энергетики и давно набили оскомину. Ими пользуются как пропагандисты-любители, так и профессионалы, что явно не делает им чести. Как всерьез можно говорить о чистоте атомной энергетики? Может, стоит напомнить о процессе получения атомной энергии? Начнем по порядку.

1. *Добыча, дробление и обогащение урановой руды.* С точки зрения радиационных доз и количества пострадавших добыча урана является одним из самых опасных этапов ядерного топливного цикла, создающим огромные объемы низкоактивных радиоактивных отходов. Многие территории хвостохранилищ не прошли экологической очистки, забро-

шены, загрязняют почву и воды радиоактивными и нерадиоактивными токсичными веществами, тяжелыми металлами. Таких районов десятки в бывшем СССР, в том числе в России. Официальное признание: «Современная технология добычи урана с нарушением геологических структур, заводнением, без соизвлечения тория и радия, далеко не всегда позволяет в полной мере осуществить реабилитацию районов добычи и радиационно эквивалентное захоронение отходов»⁵.

2. *Производство гексафторида урана для разделения изотопов.* Опасны разные химические формы урана, их аэрозольные и растворенные в воде формы. Процессу сопутствуют такие опасные компоненты, как фтористоводородная и азотная кислота, газ фтор.

3. *Обогащение урана.* Утечка из «низкоактивных» отходов в грунтовые воды радионуклидов и токсичных химических отходов, таких как полихлорированные бифенилы (ПХБ), хлор, аммиак, нитраты, цинк, мышьяк.

4. *Изготовление топлива.* Повышенный радиологический риск для персонала, работающего с многократно облученным топливом.

5. *Репроцессинг (переработка облученного топлива и выделение плутония), остекловывание отработанного ядерного топлива.* Наиболее опасный этап ядерно-топливного цикла. Высокоактивные опасные жидкие радиоактивные отходы, утечки, сбросы в водоемы, загрязнение почв, грунтовых и подземных вод (оз. Карачай). Выбросы в атмосферу аэрозолей, газов – криптона-85 и углерода-14. Вероятность взрыва емкостей с отходами от репроцессинга сохраняется на ядерных предприятиях по сей день. Такими были Кыштымский взрыв 1957 г., Томская авария 1993 г. Угроза подобного взрыва была в Селлафилде (Великобритания) в хранилище с 2000 т отработанного топлива 26 января 2001 г.

6. *Эксплуатация реактора.* Возможность крупной аварии. Опасность взрыва. Накопление отработанного ядерного топлива. Постоянные выбросы радиоактивных газов. Не-

⁵ Бюллетень ЦОИ. 2000. № 11. С. 10.

видимые глазу облака ионизированных газов над АЭС, выбросы миллионов радиоактивных частиц так называемых благородных газов, радиоактивного криптона, ксенона, углерода, накапливающихся в биосфере. Примеры: Тримайл-Айленд, 1979 г., Чернобыль, 1986 г.

7. *Хранение отработанного ядерного топлива.* Утечки продуктов деления в бассейны, накопление загрязненных фильтров с ионообменными смолами, попадающими в категорию среднеактивных РАО. Территории всех АЭС.

8. *Утилизация отработанного ядерного топлива.* Проблема не решена ни в одной стране мира, несмотря на огромные финансовые траты.

9. *Вывод из эксплуатации реактора.* Мировой опыт свидетельствует о дороговизне процедуры. Складывающееся положение в области вывода АЭС из эксплуатации требует неотложных мер по активизации научных разработок по выбору способа демонтажа АЭС, технологии разборки элементов конструкций, захоронения радиоактивных отходов и необходимого для этого специального технологического оборудования.

Вывод из приведенного материала совершенно очевиден: на всех стадиях производства атомной энергии – от добычи урана до обработки и хранения отработанного топлива – этот процесс порождает большое количество разнообразных отходов и видов загрязнения окружающей среды. Поэтому нет веры словам министра Е. О. Адамова: «Наш подход предполагает, что мы будем реализовывать радиационно-эквивалентную логику в топливно-ядерном цикле, а следовательно, будем сохранять землю в ее природном состоянии. Развитие крупномасштабной энергетики в России не будет сопровождаться накоплением радиоактивных отходов»⁶.

Ситуация с реакторами БН («быстрые натриевые») на быстрых нейтронах, за которыми якобы будущее атомной энергетики, не внушает оптимизма вообще. Утверждения об их безопасности могут верить только простаки и нелю-

⁶ Коммерсантъ. 2000. 21 дек.

бопытные. Вся история создания подобных реакторов во Франции и Японии закончилась огромными тратами и прекращением деятельности. Работавший в Казахстане БН-350 прекратил свое существование и оставил отходы, на уборку и вывоз которых Казахстан получил несколько десятков миллионов долларов от США. Единственная в России АЭС такого типа БН-600 под Екатеринбургом настолько опасна, что в 1993 г. ее санитарно-защитную зону расширили с 8 до 30 км. Строительство быстрых реакторов в США, Франции, Японии, Великобритании прекратилось прежде всего из-за невозможности обеспечить их безопасную эксплуатацию. Все это известно любому, кто интересуется атомной энергетикой.

В связи с вышесказанным еще раз оцените компетентность депутата С. Шашурина: «Я, зам. председателя Комитета по экологии, занимающийся проблемами экологического состояния России, со всей ответственностью заявляю, что это (ОЯТ) самый чистый вид топлива. Самый безотходный. Раз в год загрузили стержни, раз в год вынули. Сейчас после этого процесса остаются низкоактивные отходы, но уже разрабатываются новые виды реакторов, и тогда отходов не будет вообще». Неплохо бы думскому экологу знать о существовании экологического «Закона неустранимости отходов и побочных воздействий производства». Ну а чтобы совсем посрамить скептиков, в другом месте интервью депутатом сказано буквально следующее: «Повторяю: отработавшее топливо – это радиоактивные материалы, 97% которых вновь применяется в энергетике. А отработанные отходы – это использованные перчатки, халаты и прочее»⁷.

Бедная Россия, прямо «Страна. Ду»! Интересно, читал ли уважаемый депутат про чернобыльский реактор?

Дадим слово бывшему главе Минатома академику В. Н. Михайлову: «Облученное топливо – это не что иное как отходы атомной энергетике. Такие же ядерные отходы, как и все прочие, полученные в атомной отрасли. Конечно, их

⁷ Интервью корреспонденту «Страна. Ру.». См.: Бюллетень ЦОИ. 2000. № 11. С. 65.

можно перерабатывать, повторно использовать в реакторах. Такие технологические операции мы делаем. Но сказать, что это благо великое, ни в коем случае нельзя»⁸.

Опасные «дары» Минатома

Еще одна расхожая байка: будущее – только за атомной энергетикой. «В обозримом будущем нет пока более экологически приемлемого источника энергии»⁹. Сравните это высказывание с другим, помещенным в этом же журнале: «В отсутствие у самого ядерного сообщества сколько-нибудь определенной долговременной концепции, прогнозы отводят ядерной энергии весьма скромную роль в решении встающих перед миром проблем»¹⁰. Для начала напомним, что в 1998 г. началось общемировое снижение объема производства энергии на атомных станциях, и доля его составляет около 17%. Процесс этот ускорится, так как в числе действующих 435 энергоблоков много старых, с небольшим запасом прочности и ресурсов. А строится в мире, в основном в развивающихся странах, за счет кредитов ядерных государств, заинтересованных в распространении собственных технологий, всего 38 блоков. Россия строит 4 блока. При этом разборка старых блоков в России откладывается на 30–100 лет, т. е. остается внукам, а ведь Минатом провозглашает «полный отказ от практики “отложенных экологических проблем” при реализации хозяйственных решений»¹¹.

В моделях развития энергетики мира в будущем, вопреки утверждениям апологетов, атомной отрасли отводится весьма скромная роль. Защитники АЭС с удовольствием комментируют факты снижения добычи газа и нефти в России, и тут же предлагают свои, давно известные альтернативы – незаменимые реакторы. Уголь, по утверждениям любителей мирного атома, – вообще не ресурс. ГЭС – просто кошмар (и тут есть доля истины – вспомним Волжский каскад, но это не относится к малым горным ГЭС). Излюб-

⁸ Интервью газете «Городской курьер», г. Саров. 2001. 25 янв.

⁹ Бюллетень ЦОИ. 2000. № 11. С. 47.

¹⁰ Там же. С. 4.

¹¹ Там же. С. 47.

ленное их занятие – сравнивать объемы выбросов старых угольных коптилок (ТЭЦ и ТЭС) СССР 50–60-х годов с объемами выбросов АЭС. Новые газотурбинные ТЭС с высоким КПД и современными стандартами очистки, которые строят во всем мире, забываются. Природный уран в золотвалях ТЭЦ – монстр по сравнению с реакторными «ангелочками» – плутонием и другими трансуранидами, стронцием, цезием. Нам расхваливают российские реакторы, сравнивают их по безопасности с западными («ничуть не хуже, соответствуют мировым стандартам, превосходят по отдельным параметрам») и т. д. При этом умалчивается, что на обеспечение безопасности советских реакторов, прежде всего РБМК и ВВЭР-440, Запад истратил сотни миллионов долларов!

Хорошо известно, что до 40% энергоресурсов в стране можно экономить, а это гораздо больше, чем дает вся атомная энергетика России (14%). По словам томского губернатора Виктора Кресса, ежегодные потери от неэкономного использования энергоресурсов составляют 35–40 млрд руб., а это стоимость строительства полутора блоков АЭС типа ВВЭР-1000. Мысль об экономии ресурсов атомной энергетике чужда – ведь коэффициент полезного действия атомного топлива всего 1%, а 99% идут в опаснейшие отходы. Даже у самого древнего паровоза КПД был 5%.

В последнее время атомщики много пишут о «радиационно эквивалентном захоронении радиоактивных отходов (РАО) без нарушения природного радиационного баланса». Иначе говоря, радиоактивность отходов, подлежащих окончательному захоронению, должна соответствовать активности добытой урановой руды. Но Россия собирается добывать в Сибири 2–3 тыс. т урановой руды в год, пока она не иссякнет, а это произойдет достаточно скоро. Общество же озабочено миллиардами кюри уже накопленных отходов и многими миллионами, которые нарабатываются **ежегодно дополнительно** всеми типами реакторов. Здесь мы сталкиваемся с наивной верой технократа в то, что в будущем будут найдены способы приемлемой дезактивации, а последствия загрязнения скажутся не скоро. В экологии это назы-

вается «принцип удаленности события», но удаленность не отрицает неизбежности.

Приведем простой пример. В реактор ВВЭР-400 загружается 30 т уранового топлива с обогащением 3% по урану-235. Его активность – 16 кюри. В блок ВВЭР-1000 загружают 70 т. Через год пребывания в рабочей зоне активность продуктов в реакторе будет в 100 млн раз больше. (Этого-то и не знает депутат Госдумы С. Шашурин – напомним его высказывание: «Раз в год загрузили стержни, раз в год вынули».) Через 50 лет после выдержки отработанного ядерного топлива АЭС в нем остается полпроцента активности, но это будут вечные, с точки зрения жизни человека, и наиболее опасные радионуклиды. О каком «эквивалентном радиационном балансе» идет речь, если было 16 кюри, а даже через 50 лет остаются десятки миллионов кюри? К тому же блоков много, есть радиохимическая переработка, добавляющая новые отходы.

Еще одна атомная байка – разговоры о так называемой трансмутации, которым уже более 40 лет. Суть трансмутации – вызвать ядерную реакцию, необходимую для превращения долгоживущего радионуклида в короткоживущий или устойчивый элемент, превращение одних радионуклидов в другие путем «дожигания» их в ядерных реакторах некоторых типов. Однако, хотя, по мнению ученых, принципиальная возможность уменьшать количество долгоживущих радиоактивных отходов есть, концептуальное изучение не закончено, имеется ряд нерешенных научно-технических задач, требуется проведение фундаментальных исследований и соответствующих НИОКР (и, само собой, вложение денег. А сколько за 40 лет на это истрчено – никому не ведомо). Знакомство с этой темой показало, что заинтересованы в подобной тематике те, кто желает выйти из тупиков современной ядерной энергетики, но предлагаемые схемы трансмутации не решают проблем долгосрочного обращения с РАО¹².

¹² Интересующимся рекомендую обратиться к статье «Трансмутация отходов: авантюра ядерной алхимии» в русскоязычном варианте международного журнала «Энергетика и безопасность» (2000. № 13).

Атомщики смело берутся решить волнующую многих проблему глобального изменения климата, его потепления и парникового эффекта. Но она настолько сложна, противоречива и междисциплинарна, что подключение к ней атомных проектировщиков, заинтересованных прежде всего в сохранении и развитии АЭС, только еще больше ее усложняет. Расчеты показывают: чтобы реально обеспечить сокращение вдвое поступления углекислого газа путем замены обычных электростанций на атомные, к 2100 г. необходимо увеличить на порядок число атомных блоков – до 4000. Это маловероятно с учетом их стоимости, малой безопасности, способности вырабатывать плутоний (1% в составе ядерного топлива после облучения) и огромными объемами отходов. Сейчас весь мир озабочен накопленным плутонием – 2000 т, а будет его наработано, при таком числе блоков, от 50 до 100 тыс. т. Количество высокоактивных отходов возрастет с нынешних 200 тыс. т до 6,3 млн т. В моделях такой ход событий рассматривается, но в реальности маловероятен из-за риска и ущерба от ядерных аварий и соображений безопасности, связанных с ядерным терроризмом.

Есть еще один момент: к вызывающим озабоченность парниковым газам, кроме углекислого, относятся также метан, галоуглероды, недавно открытые фторсеросодержащие газы, концентрация которых растет со скоростью 6% в год, и они вреднее двуокиси углерода в 18 тыс. раз. Здесь атомная энергетика не поможет, так как метан, например, поступает из экосистем болот и лесов умеренного и холодного поясов Земли, а упомянутый фторсеросодержащий газ связан с техникой высоких напряжений и мощными военными радаром¹³.

В связи с предлагаемыми вариантами развития ядерных технологий и использованием отработанного ядерного топлива новую значимость приобретают проблемы плутония. В истории этого вопроса наиболее известны первые выска-

¹³ См. разработки сибирских ученых в монографии «Мировая энергетика и переход к устойчивому развитию» (Новосибирск: Наука, 2000), а также статью «Ядерная энергетика не решит проблему глобального изменения климата» в журнале «Энергетика и безопасность» (1998. № 5).

звания А. Д. Сахарова об опасности попадания в биосферу плутония после ядерных испытаний. Речь идет о 7–10 т. Оценке экологической опасности плутония вообще, военного плутония, энергетического плутония, посвящено множество публикаций. Высказывается мнение, что глобальное плутониевое загрязнение приобретает катастрофические размеры, но проблема эта либо сознательно замалчивается, либо недоучитывается. Для сферы гражданских исследований это связано с техническими трудностями определения его в природных средах – почве, воде, воздухе, горных породах, а также в живых организмах и человеке. Десятки работ посвящены опасности плутония для человеческой популяции. В литературе приводится пример, на который поразному реагируют арабы и евреи: при равномерном распылении 20 кг плутония достаточно, чтобы практически навечно загрязнить территорию такого государства, как Израиль (20 тыс. кв. км).

Районами активного накопления и распространения плутония и его производных являются территории ядерных аварий, подземных ядерных взрывов (Чернобыль, Южный Урал, Томск, Якутия), ядерных полигонов (Семипалатинск, Новая Земля, Тоцк, Капустин Яр). Это и места размещения радиохимических производств (Челябинск, Томск, Красноярск), производства и испытаний мокс-топлива (Дмитровград), все территории вблизи АЭС и крупных исследовательских ядерных центров (ФЭИ, г. Обнинск). Удельная активность плутония в донных отложениях долины Енисея вблизи Горно-химического комбината имеет средние значения 3169 Бк на 1 кг (фон 0,2–0,3), ниже по течению на 1400 км – в среднем 50 Бк на 1 кг.

Особенно показательна в этом плане деятельность завода по регенерации отработанного топлива РТ-1 на комбинате «Маяк». Зона его влияния по переносу аэрозолей плутония оценивается в сотни километров, а плотность загрязнения достигает кюри на 1 кв. км. Объем плутония в твердых радиоактивных отходах СХК в Томске-7 оценивается в 70 кг, в бассейнах-хранилищах – десятки килограммов. Имеется плутоний и в закачанных под землю сотнях миллионов

кубометров жидких радиоактивных отходов в Томске, Красноярске, Дмитровграде. Экспертами ставился даже вопрос о возможности возникновения в подземных растворах спонтанных цепных реакций.

Крупнейшие ядерные державы в условиях сокращения объемов ядерного оружия вынуждены решать проблему избыточного плутония. Военные запасы плутония оцениваются в США в 100 т, в России – 200 т, Пакистана (для сравнения) – 10 кг. Запасы гражданского, энергетического, иного по изотопному составу плутония, полученного от переработки, также велики: в России – 30 т, Великобритании – 61 т, Японии – 21 т, Германии – 15 т и т. д. Плутония много в облученном топливе. На 2000 г. его количество в России составляло 14000 т (активность 5 млрд кюри), ежегодно прибавляется 800 т. Во всем мире к 2000 г. было накоплено 200–250 тыс. т отработанного ядерного топлива, в них 1500 т плутония. В 2010 г. при сохранении нынешних темпов будет 300 тыс. т отработанного ядерного топлива с 2300 т плутония. Надо сообща искать безопасное и экологически приемлемое решение этой проблемы, а не усугублять ее.

Россия и США подготовили договор, по которому создается система удаления плутония, извлекаемого из ядерного оружия. Объем перерабатываемого плутония составит по 34 т с каждой стороны. Большая его часть будет использована для изготовления уран-плутониевого (мокс) топлива и сжигаться в промышленных ядерных реакторах. В США 9 т оружейного плутония будут, после заключения в керамическую матрицу посредством технологического процесса, именуемого «иммобилизация», присоединены к высокоактивным отходам и отправлены на хранение.

Инфраструктура удаления плутония будет включать три основные составляющие: завод по переработке плутониевой начинки боеголовок в оксидный порошок, производство мокс-топлива и установку иммобилизации. Потребуется модификация ядерных реакторов, планируемых для использования такого топлива; операция очень дорогостоящая, а по мнению некоторых экспертов, просто невозможная.

Как указывают специалисты, предстоящий переход к крупномасштабным работам по разборке боеприпасов, растворению плутония, по конструированию и изготовлению мокс-топлива, его использованию на АЭС с реакторами типа ВВЭР и БН, обращению с отработанным ядерным топливом и образующимися при этом особо токсичными радиоактивными отходами ставит серьезные вопросы в обеспечении ядерной и радиационной безопасности. Директор по научной работе Института ядерного контроля США доктор Эдвин С. Лайман делает такие выводы: «Близорукие бюрократы США и России, поддерживаемые представителями атомной промышленности Западной Европы и Японии, настроены на загрузку мокс-топлива в реакторы, несмотря ни на какие риски. Единственная надежда на приостановление этой опасной программы связана с принципиальной позицией граждан районов, которые могут сильно пострадать от аварии типа Чернобыля, случившейся прямо на их заднем дворе»¹⁴.

Даже неспециалисту ясно, что превратить реактор-«размножитель» плутония в реактор-«выжигатель» плутония чрезвычайно сложно. Об этом свидетельствует многолетний опыт экспериментов на ядерных реакторах разных стран. Нам говорят: уже есть такие реакторы – БРЕСТ-1200 и БРЕСТ-300, быстрые реакторы с внутренней безопасностью, со свинцовым теплоносителем, использующие уран и плутоний с невероятным КПД нетто энергоблока – 43%. Реактор еще не создан, не работал, но за КПД его можно порадоваться. Реакторы с металлическим теплоносителем на советских атомных подлодках себя не показали.

Итак, реакторов нет, есть лишь технический проект и доступные для первой оценки предварительные расчетные технические характеристики. От бумажного реактора до опытного образца ждать лет 20–30, кроме того, надо наработать очень много реакторо-лет, чтобы реально оценить безопасность. Есть необходимость в разных экспертизах, но публике на такие реакторы указывают как на путеводную звезду.

¹⁴ Ядерная безопасность. № 42–43. С. 11–13.

Атомные станции могут быть в каждом дворе и даже на Красной площади – так говорили нам до Чернобыля. Что же после?

Еще раз послушаем Е. О. Адамова, его выступление на Московской международной конференции по нераспространению 6–7 октября 2000 г.: «Речь идет о замкнутом топливном цикле, в условиях которого реализуется внутриреакторная трансмутация наиболее опасных изотопов, и к окончательному захоронению путем минерализации будут предложены отходы, активность и радиотоксичность которых не выше, чем активность урановой руды. Реализуется равновесие между радиоактивностью руды, которую мы добыли из земли, и радиотоксичностью отходов примерно через двести лет минимально или четыреста лет максимально. Здесь уже не приходится говорить ни о каких сотнях тысяч лет, в течение которых надо заниматься мониторингом, здесь речь идет о хранении в пределах инженерных сооружений, которые давно в человеческой практике реализованы». Где они? И, наконец, главное. «Российская инициатива, при ее реализации, принесет следующие плоды человечеству: энергообеспечение при неисчерпаемых сырьевых ресурсах; сохранение органики для неэнергетического использования; экологическое оздоровление; технологическое усиление нераспространения».

Но не зря древние говорили: «Боюсь данайцев, даже дары приносящих». Это инициатива не России, а Минатома, и здесь две большие разницы. И снова слово академику Е. П. Велихову: «Я не согласен с руководством Минатома, когда они утверждают, что мы заработаем на иностранных отходах и даже, возможно, что-то дадим бюджету. Ничего мы не заработаем. В отрасли слишком много тяжелых проблем. Я даже не могу себе представить, сколько миллионов долларов нужно, чтобы разгрести хотя бы самые крупные радиоактивные завалы в нашей стране»¹⁵.

*Материал подготовлен на основе публикаций автора:
Россия: Экология и армия. Новосибирск: ЦЭРИС, 1999. 168 с.;
Комментарий к проблеме ввоза в Россию отработанного
ядерного топлива (ОЯТ). Новосибирск: ЦЭРИС, 2001. 12 с.*

¹⁵ Вечерний Красноярск. 1999. 3 авг.

ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ, ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. ДОРЖДЕЕВ,
председатель Совета министров Республики Калмыкия

Экономическое положение

К концу 80-х – началу 90-х годов Калмыцкая АССР по уровню экономического и социального развития значительно отставала от других автономных республик, краев и областей Российской Федерации. Ее доля в объеме промышленного производства Поволжского экономического района составляла всего 0,4%. По этому показателю Калмыцкая АССР постоянно занимала последнее место в РСФСР. Предприятия и производства республики в основном были маломощны, с небольшим количеством работающих, технически слабо оснащены, с низким уровнем производительности труда. Только 31 предприятие имело численность работающих свыше 100 человек; на них было сосредоточено 87% производства промышленной продукции.

Энергетическое хозяйство республики не располагало собственными источниками электроэнергии, что негативно отражалось на энерговооруженности народнохозяйственного комплекса и производительности труда, а в конечном итоге вело к высокой себестоимости и низкой конкурентоспособности производимой продукции.

Основу экономики Калмыцкой АССР традиционно составляло сельское хозяйство, ведущей отраслью специализации которого являлось животноводство, главным образом пастбищное овцеводство. По уровню валовой продукции сельское хозяйство республики в 1980 г. занимало 57-е место, а в 1987 – 62-е; по производству шерсти Калмыкия находилась на 2–3-м местах.

Основной причиной, приведшей к трудностям в сельском хозяйстве республики, явилась несбалансированность поголовья скота с кормовой базой, сложившаяся в результате проводившейся длительное время политики увеличения поголовья овец. Пагубную роль сыграли прогрессирующая эрозия почв (перегрузка пастбищ, неоправданная распашка), недостаточность водоснабжения. Кроме того, образовался большой разрыв между производством сельскохозяйственной продукции и мощностями перерабатывающих отраслей агро-



промышленного комплекса, легкой и местной промышленности. Из республики ежегодно вывозилось на переработку до 20 тыс. т мяса в живом весе, практически весь объем произведенной шерсти, значительное количество кожсырья.

Развитие производительных сил республики сдерживали недостаток мощностей строительных организаций и низкий уровень развития инфраструктуры. По объему капитальных вложений и подрядных работ строительно-монтажных организаций Калмыкия стабильно занимала последние места в РСФСР.

В республике к концу 80-х годов стала ощущаться нехватка жилья, школ, других объектов социальной инфраструктуры, промышленных товаров народного потребления, отдельных видов продовольствия и бытовых услуг для населения. По обеспеченности населения общей площадью жилых домов республика занимала в РСФСР 60-е место, а в сельской местности – 65-е, по обеспеченности детей постоянными дошкольными учреждениями – 70-е, производству товаров народного потребления – 71-е место.

В целом по уровню социально-экономического развития в 2000–2002 гг. Республика Калмыкия находится на 63-м месте среди регионов РФ (табл. 1).

Кризисная ситуация в экономике является следствием прежде всего низкого налогового потенциала. Индекс налогового потенциала (налоговый потенциал на душу населения, отнесенный к среднему по Российской Федерации) по отношению к индексу бюджетных расходов региона в 1999 г. составил всего 0,268. Это один из самых низких показателей среди субъектов Федерации, входящих в Южный федеральный округ (табл. 2). Ниже он только в республиках Дагестан (0,254) и Ингушетия (0,137).

По данным Минэкономразвития Российской Федерации, осуществившего в 2000 г. комплексную оценку уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации в 2000 и 2002 гг., Калмыкия входит в группу регионов с самым низким уровнем развития. Кроме Калмыкии, в данную группу входят еще два субъекта из числа входящих в Южный федеральный округ: Карачаево-Черкесская Республика и Республика Дагестан.

Состояние финансов предприятий, расположенных на территории Республики Калмыкия, – критическое. При положительном общем результате их финансовой деятельности сохраняется чрезвычайно высокий удельный вес убыточных предприятий: 51,4% в 2000 г. Данный показатель существенно превышает как среднероссийский (41,6%), так и средний уровень по Южному федеральному округу (35,6%). И такое положение является, по существу, хроническим (табл. 3). Для сравнения: в 2000 г. удельный вес убыточных предприятий составил в Республике Адыгея – 38,3%; Республике Дагестан – 36,1; Кабардино-Балкарской Республике – 47,0; Карачаево-Черкесской – 47,7, Республике Ингушетия – 52,9%¹.

¹ Госкомстат РФ. Социально-экономическое положение России. Январь 2001 г.

**Выборочная комплексная оценка уровня
социально-экономического развития субъектов РФ
в 2000–2002 гг.**

Показатель	В среднем по России		Москва		Республика Калмыкия	
	2000	2002	2000	2002	2000	2002
Валовый региональный продукт на душу населения, тыс. руб.	41,5	61,0	76,5	101,8	12,2	20,4
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	7,8	12,3	17,5	24,7	21,2	25,4
Объем внешнеторгового оборота на душу населения, дол.	651	807	1931	3518	209	271
Финансовая обеспеченность регионов на душу населения, тыс. руб.	20,2	26,2	34,5	39,8	16,1	25,6
Уровень регистрируемой безработицы, %	1,7	1,8	0,7	0,8	2,7	2,7
Соотношение средних доходов и прожиточного минимума, раз	2,1	2,2	6,3	5,8	1,5	1,5
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	32,3	32,2	19,4	20,8	55,3	50,0
Основные фонды отраслей экономики (баланс) на душу населения, тыс. руб.	42,2	47,6	154,1	188,2	56,1	64,4
Выпуск специалистов, чел. на 1000 чел. населения	82,9	94,4	179,4	204,1	47,8	48,0
Обеспеченность врачами и средним персоналом, чел. на 10000 чел. населения	155	157	220	223	98,1	103,1
Обеспеченность лечебными услугами, посещений в смену на 10 тыс. чел.	239	245	421	424	176	185

**Индексы бюджетных расходов и потребность
в объектах социальной инфраструктуры в Калмыкии
и других субъектах РФ, входящих в Южный
федеральный округ, в 1999 г.**

	Индекс бюджет- ных расходов региона	Индекс налогового потенциала/ индекс бюджетных расходов	Потребность в объектах социальной инфра- структуры в расчете на душу населения*	Суммарная неудовлетворен- ная потребность в объектах социальной инфраструктуры в расчете на душу населения, тыс. руб.
Республика Калмыкия	0,844	0,268	20,5	5,5
Республика Адыгея	0,767	0,322	13,3	4,3
Республика Дагестан	0,914	0,254	52,3	13,3
Республика Ингушетия	0,928	0,137	122,7	16,9
Кабардино- Балкарская Республика	0,976	0,371	21,6	8,0
Карачаево- Черкесская Республика	0,876	0,349	22,5	7,9
Республика Северная Осетия – Алания	0,821	0,334	25,8	8,6
Краснодар- ский край	0,758	0,707	11,5	8,2
Ставрополь- ский край	0,811	0,674	12,3	8,3
Астрахан- ская область	0,711	0,762	10,7	8,2
Волгоград- ская область	0,820	0,911	6,2	5,6
Ростовская область	0,753	0,626	9,2	5,9

* С учетом индексов налогового потенциала и бюджетных расходов.

Источник: Министерство экономики РФ. Материалы семинара-совещания по проблемам совершенствования межбюджетных отношений. М., 2000.

**Удельный вес убыточных предприятий в Калмыкии
и других субъектах РФ, входящих в Южный
федеральный округ, в 1997–1999 гг., %**

	Удельный вес убыточных предприятий – всего			В том числе по основным отраслям экономики в 1999 г.			
	1997	1998	1999	про- мыш- ленность	сельское хозяй- ство	строи- тельство	транс- порт
Российская Федерация	50,1	53,2	40,8	39,1	52,7	37,7	47,9
Республика Калмыкия	71,2	71,5	63,1	72,2	57,5	78,4	42,5
Республика Адыгея	49,3	47,0	36,5	41,5	46,9	48,1	46,4
Республика Дагестан	45,4	64,8	48,9	53,1	50,6	49,1	59,1
Республика Ингушетия	66,7	...	67,7	42,9	87,1	64,7	33,3
Кабардино-Балкарская Республика	53,1	58,3	46,6	46,6	51,8	43,5	65,0
Карачаево-Черкесская Республика	53,7	48,4	38,3	34,4	67,4	52,0	31,8
Республика Северная Осетия – Алания	51,3	49,2	39,9	37,6	53,4	30,8	68,8
Краснодарский край	48,3	47,9	29,0	29,3	26,1	29,9	45,2
Ставропольский край	51,2	52,9	36,1	36,7	32,4	40,7	47,9
Астраханская область	43,6	47,0	35,2	38,9	53,1	33,3	30,9
Волгоградская область	54,8	59,1	44,3	35,9	56,9	43,2	64,9
Ростовская область	46,4	49,9	33,0	33,7	37,7	25,6	55,7

Еще больший отрыв по масштабам убыточности предприятий Калмыкии наблюдается в разрезе важнейших отраслей экономики: в ряде случаев удельный вес убыточных предприятий Калмыкии в 2–3 раза превышает аналогичные показатели соседних регионов. Это трудно объяснить особыми, вызывающими повышенные издерж-

ки производства, условиями, поскольку сравнение идет с регионами, имеющими примерно одинаковый уровень социально-экономического развития.

Следует, однако, отметить и позитивные процессы, наблюдающиеся в некоторых отраслях. В 1999 г. существенно снизился уровень убыточности в сельском хозяйстве – до 57,5% против 81,3% – в 1997 г. По транспорту, несмотря на сохраняющиеся значительные масштабы убыточности (52,4% в 1997 г., 50,0 в 1998 г. и 42,5% в 1999 г.), удельный вес убыточных предприятий был ниже как среднероссийского уровня (54,0%; 53,4 и 47,9% соответственно), так и относительно подавляющего большинства других субъектов Федерации. Однако надо учитывать, что высокая убыточность в других отраслях экономики, как правило, является следствием роста производственных затрат, в том числе и на грузовые перевозки.

За январь-июль 2001 г. удельный вес убыточных предприятий увеличился до 56,5% от общего количества предприятий, расположенных на территории республики (35,2% – в среднем по Южному федеральному округу и 38,2% – в среднем по Российской Федерации). Рост убыточности в рассматриваемом периоде 2001 г. наблюдался только в пяти, включая Калмыкию, из 12 субъектов Федерации, входящих в состав Южного федерального округа, по которым имеются официальные данные. При этом в составе Южного федерального округа только в Калмыкии убыточны более половины предприятий и организаций.

В качестве предварительного заключения можно сделать вывод о наличии внутренних резервов наращивания финансового потенциала. Этот вывод вытекает, во-первых, из общих позитивных процессов, происходящих в настоящее время как в России в целом, так и во многих ее регионах, в том числе и в Калмыкии. Во-вторых, из-за диспаритета цен на сельскохозяйственную и производственно-техническую продукцию в наиболее тяжелом положении до последнего времени находились регионы, основу экономики которых составляет сельское хозяйство. Данный фактор, безусловно, сохраняется и в настоящее время. Однако в структуре ВРП Калмыкии в 2000 г. доля сельского хозяйства равнялась 13,5% (число сельскохозяйственных предприятий по состоянию на 1 января 2000 г. составило всего 17,5% от общего количества предприятий, зарегистрированных в Калмыкии), наибольший же удельный вес занимают сфера услуг (39,9%) и промышленность – 28,4% (в том числе топливная промышленность – 57,4%)², для которых в целом характерна положительная динамика финансовых показателей (табл. 4).

Необходимо отметить, что требует специального исследования вопрос о структуре ВВП Республики Калмыкия и о том, какие предприятия здесь фактически осуществляют свою деятельность, а

² См.: Аналитические материалы, подготовленные в рамках данной работы представителями Республики Калмыкия: «Структура экономики Республики Калмыкия».

какие – только зарегистрированы. Пока достоверной информации по этому вопросу не имеется, что может привести к выводам, искажающим социально-экономическое положение республики и протекающие в ней процессы.

Таблица 4

Распределение предприятий по основным отраслям экономики в Калмыкии и других субъектах РФ, входящих в Южный федеральный округ (на 1 января 2000 г.), единиц

	Кол-во предприятий, всего	Из них:				
		промышленность	сельское хозяйство	строительство	транспорт	торговля и общественное питание
Российская Федерация	3106350	371615	323998	309404	73931	1032936
Республика Калмыкия	13878	750	2442	950	263	6343
Республика Адыгея	7081	919	2060	414	119	1569
Республика Дагестан	31577	2703	11117	2569	548	7410
Республика Ингушетия	8185	469	765	530	49	5539
Кабардино-Балкарская Республика	10218	2424	992	803	182	2895
Карачаево-Черкесская Республика	8324	1290	862	688	142	3351
Республика Северная Осетия – Алания	13499	2411	1277	1260	195	3176
Краснодарский край	103792	13105	18517	11484	2488	32356
Ставропольский край	55362	5460	20206	3820	799	14420
Астраханская область	15245	1604	2266	1795	499	4744
Волгоградская область	53335	4192	13238	4690	952	15716
Ростовская область	84077	10668	15690	8157	1850	25933

Согласно данным Госкомстата РФ, на 1 января 2000 г. в Республике Калмыкия зарегистрировано 13878 предприятий, из которых 6343 (45,7%) – в торговле и общественном питании (далее – торговые предприятия). Количество торговых предприятий Калмыкии почти в 1,5 раза больше, чем предприятий других важнейших отраслей, вместе взятых. В большинстве других субъектов РФ, входящих в состав Южного федерального округа, доля торговых предприятий, как правило, не превышает 22–31% при среднероссийском значении – 33,3%.

Более того, по критерию соотношения численности населения и наличию торговых предприятий создается видимость функционирования в Калмыкии высокоразвитой сети предприятий торговли и общественного питания (табл. 5).

Таблица 5

Численность населения и количество предприятий торговли и общественного питания в Калмыкии и других субъектах РФ (на 1 января 2000 г.)

	Численность населения на 01.01.2000 г., тыс. чел.	Число предприятий торговли и общественного питания, ед.	Соотношение (в разах к Калмыкии)	
			численности населения	числа торговых предприятий
<i>Южный федеральный округ</i>				
Республика Калмыкия	316	6343	–	–
Республика Адыгея	449	1569	1,4	0,2
Республика Дагестан	249	7410	0,8	1,2
Республика Ингушетия	488	5539	1,5	0,9
Кабардино-Балкарская Республика	792	2895	2,5	0,5
Карачаево-Черкесская Республика	435	3351	1,4	0,5
Республика Северная Осетия – Алания	674	3176	2,1	0,5
Краснодарский край	5067	32356	16,0	5,1

	Численность населения на 01.01.2000 г., тыс. чел.	Число предприятий торговли и общественного питания, ед.	Соотношение (в разах к Калмыкии)	
			численности населения	числа торговых предприятий
Ставропольский край	2691	14420	8,5	2,3
Астраханская область	1021	4774	3,2	0,8
Волгоградская область	2678	15716	8,5	2,5
Ростовская область	4358	25993	13,8	4,1
<i>Другие субъекты Федерации</i>				
Кировская область	1589	5736	5,0	0,9
Рязанская область	1284	5880	4,1	0,9
Тулская область	1746	6938	5,5	1,1
Вологодская область	1324	5144	4,2	0,8
Ленинградская область	1674	6390	5,3	1,0
Владимирская область	1609	6185	5,1	0,9

* Без предприятий оптовой торговли продукцией производственно-технического назначения.

Экология

Низкий уровень экологичности производственно-хозяйственной системы, характерный для большинства российских промышленных и сельскохозяйственных производств, в Республике Калмыкия достигает критического уровня, что представляет серьезную угрозу экономической и в целом национальной безопасности республики.

К сожалению, в Калмыкии происходит вырождение природных пастбищ. Только за последние 20 лет их продуктивность снизилась в 1,5 раза. Резко увеличивается площадь развееваемых песков: в 50-х годах их площадь не превышала 2,5% песчаных массивов почв, в конце 60-х годов составляла 10%, в конце 70-х – 20%, в настоящее время превышает уже 60%.

Деградация уникальных пастбищ Черных земель привела к образованию в Калмыкии первой в Европе антропогенной пустыни с огромными площадями открытых и незакрепленных песков, что представляет реальную угрозу не только для республики и России, но и для других европейских стран. Во время пыльных бурь песчаные массы с территории Черных земель достигают восточноевропейских государств.

Более 10 лет назад была разработана «Генеральная схема по борьбе с опустыниванием Черных земель и Кизлярских пастбищ», в которой предусмотрен целый комплекс эффективных агрофитомелиоративных мер. Однако крайне недостаточное финансирование этих работ сводит на нет все усилия по закреплению песков и внедрению новых технологий восстановления пастбищ.

Исключительная сложность и масштабы проблемы опустынивания в условиях глубокого затяжного финансово-экономического кризиса в России обусловили необходимость сотрудничества, в первую очередь финансового, с международными организациями.

Парламент Калмыкии 30 июля 1993 г. принял Закон о порядке и условиях введения чрезвычайного экологического положения в Республике Калмыкия. Цель этого нормативного акта – выработать эколого-правовой механизм реализации природоохранных правовых норм, гарантий по обеспечению выполнения эколого-правовых требований всеми государственными и хозяйственными органами, находящимися на территории республики.

С 1 августа 1993 г. на основе данного закона указом президента Республики Калмыкия К. Н. Илюмжинова было объявлено чрезвычайное экологическое положение. ЮНЕСКО приняло решение о включении региона Черных земель в мировую сеть биосферных заповедников. Центр по борьбе с опустыниванием при ООН оказывает помощь в разработке «Национального плана действий по борьбе с опустыниванием в Калмыкии».

В Калмыкии обостряется проблема обеспечения населения питьевой водой. Уровень обеспеченности населения водой составляет всего 1/3 от потребности. Из 286 населенных пунктов республики централизованным водоснабжением обеспечены всего 88, или 30%.

Негативно влияет на состояние экономики республики подъем уровня Каспийского моря. Уже сейчас затоплено и подтоплено более 100 тыс. га сельскохозяйственных угодий, 50 населенных пунктов. Подъем уровня Каспия сопровождается затоплением побережья со скоростью 1–2 км в год, нагонными явлениями с зоной распространения нагонной волны высотой 2–3 м вглубь побережья до 20 км.

При дальнейшем подъеме уровня Каспийского моря до отметки минус 25 в зону затопления полностью попадает Каспийское газонефтяное месторождение. Уже сейчас загрязнение почвы в районе месторождения нефтепродуктами и бензопирином превышает фоновый уровень в несколько раз.

Налоговый потенциал

Низкий налоговый потенциал Республики Калмыкия обусловлен двумя обстоятельствами. Во-первых, общим отставанием республики от большинства других субъектов Федерации по уровню социально-экономического развития. Во-вторых, тем, что в соответствии с Налоговым кодексом РФ к региональному и местному уровням отнесены налоги и сборы, играющие второстепенную роль: имущественный, транспортный и дорожный налоги, налог на игорный бизнес, лицензионные сборы и т. д. В этих условиях достижение бюджетно-налоговой самодостаточности становится весьма проблематичным, что отчетливо проявляется и в Республике Калмыкия. По расчетам Министерства экономики РФ, в 1999 г. в Калмыкии налоговый потенциал на душу населения был самым низким (за исключением Республики Ингушетия) среди субъектов Федерации Южного федерального округа.

Соответственно, индекс налогового потенциала Калмыкии также был практически самым низким – 0,226. Для сравнения: на относительно низком уровне находится также налоговый потенциал таких регионов, как Республика Ингушетия – 0,127; Республика Дагестан – 0,233; Республика Северная Осетия – Алания – 0,274; Карачаево-Черкесская Республика – 0,306, Кабардино-Балкарская Республика – 0,362. В относительно лучшем положении находятся Ростовская область – индекс налогового потенциала – 0,469; Ставропольский край – 0,547; Краснодарский край – 0,536; Астраханская область – 0,588; Волгоградская область – 0,747.

Решение вышеназванных экономических проблем, подъем хозяйства Республики Калмыкия требуют новых подходов к управлению, формированию и осуществлению региональной финансовой политики. Особо актуальной становится деятельность по предотвращению и преодолению опасных для экономики республики тенденций и явлений и обеспечению ее экономической безопасности. Методической и организационной основой такой деятельности призвана стать Комплексная программа экономической безопасности Республики Калмыкия.

Алтайский государственный университет (АГУ) – крупный центр образования, науки и культуры. В его составе 13 факультетов, 4 отделения, 4 филиала, колледжи и лицеи, 4 научно-исследовательских института, Южно-Сибирский ботанический сад, центры международного сотрудничества, оценки качества образования, Интернет-центр, уникальные музеи, картинная галерея. Университет располагает современным комплексом учебных корпусов и общежитий, спортивных сооружений. Его волейбольная команда успешно выступает в Высшей лиге.

В настоящее время в университете обучается более 15 тыс. студентов по 38 специальностям и 13 направлениям, работает 750 преподавателей, 101 из них – доктора наук. По числу студентов, аспирантов и докторантов АГУ среди сибирских классических университетов уступает только старейшему Томскому. В 2000 г. сдан в эксплуатацию новый корпус, общей площадью около 11 тыс. кв. м.

Особое внимание в АГУ уделяется работе с будущими студентами через факультет довузовской подготовки, сотрудничество с десятками школ, гимназий и лицеев края, региональные олимпиады. В 2000 г. университетом был открыт первый в Сибири сельский классический лицей в райцентре Михайловское, расположенном в 400 км от Барнаула.

По результатам своей деятельности АГУ согласно рейтингу Министерства образования занимает 23-е место среди классических университетов России. В 2001 г. АГУ и его ректор профессор Ю. Ф. Кирюшин стали лауреатами золотой медали «Ассоциации содействия промышленности Франции», проводившей конкурс среди наиболее эффективно и устойчиво работающих организаций в странах СНГ.



Эффект интеллектуального притяжения

За последние двадцать лет XX века многие секторы экономики, сферы науки, культуры определили смысл своего существования словом «выживание». К ним относится и система образования. О проблемах, которые ей приходится разрешать, наш журнал неоднократно рассказывал.

Сегодня вниманию читателей предлагается материал об Алтайском государственном университете. Этот вуз сумел стать одним из интеллектуальных центров в крае. Он не только сам противостоит тенденциям развала, но участвует в формировании на Алтае среды для выживания и развития, создании своеобразного «единого фронта сопротивления».



Как это удастся сделать – читайте в публикуемой ниже беседе корреспондента «ЭКО»

Л. А. Щербаковой с ректором АГУ доктором исторических наук **Ю. Ф. КИРЮШИНЫМ.**

Юрий Федорович Кирюшин – специалист в области неолита. Автор шести монографий. Еще школьником, после встречи с академиком А. П. Окладниковым, увлекся археологией. Поступил в Томский государственный университет. Много ездил в археологические экспедиции, сам себе «накопал» материал на кандидатскую диссертацию.

В 1977 г. переехал в Барнаул. Защитил докторскую диссертацию. В 1997 г. стал ректором АГУ.

© ЭКО 2002 г.

«Университет возник исходя из потребности края в развитии науки»

– Юрий Федорович, какова история вашего университета?

– Около тридцати лет назад было принято решение о создании Алтайского государственного университета. Дело замышлялось, конечно, не дешевое, поэтому решение должно было приниматься на самом верху государственной властной пирамиды. В 1972 г. на Алтай приезжал Л. И. Брежнев, бывший тогда Генеральным секретарем ЦК КПСС. Причина приезда была самая отрадная: в крае был получен рекордный урожай зерновых, почти в четыре раза превысивший прежние показатели. Настроение у гостя было соответствующее. Л. И. Брежнев спросил, в чем нуждается Алтайский край. Александр Васильевич Георгиев, первый секретарь крайкома КПСС, ответил: «Откройте у нас классический университет!» Когда высокий гость уезжал, то при прощании у трапа самолета ему уже была вручена детальная записка об открытии университета, подготовленная специалистами крайкома КПСС по заданию А. В. Георгиева.

Университет возник, что называется, на пустом месте. С одной стороны, это вносило свои трудности: пришлось создавать материальную базу с нуля. А с другой стороны, удалось реализовать такие подходы к организации вуза, которые в других условиях реализовать не удалось бы.

Возглавил университет Василий Иванович Неверов, который до этого был заведующим отделом науки и учебных заведений крайкома партии. Это было очень верное решение, поскольку Василий Иванович прекрасно ориентировался в организационных проблемах, по роду своей предыдущей деятельности хорошо знал управленческие структуры края, возможности строительных организаций и т. д. А действовать пришлось очень быстро, времени на раскачку не было: в мае 1973 г. было принято решение об открытии университета, а в августе уже пришли первые абитуриенты и

университет провел первый набор. Для сравнения: указ о создании Омского университета был подписан в то же время, а первый набор студентов был проведен лишь в 1974 г.

Первый проректор АГУ А. П. Бородавкин, доктор наук из Томска, сразу повел очень эффективную политику по формированию кадрового состава АГУ. Приглашались не просто люди со степенями, а коллективы ученых. Основную роль при формировании преподавательского коллектива университета сыграли Томский, Новосибирский и Иркутский университеты. Мы не гнались за степенями. Приглашали не только докторов, но и молодых кандидатов наук, у которых было будущее, которые были активны в науке. Ведь хорошее образование можно получить только в тех университетах, где преподаватели сами занимаются научной деятельностью.

Сегодня уже в университете «выросли» несколько десятков докторов наук, которые пришли к нам в первые годы после открытия университета и создали свои научные школы.

– Но тем молодым специалистам, которые приезжали в алтайский университет из других областей Сибири, нужно было как-то обустроиться на новом месте. Нужна была квартира, например...

– Краевой Совет народных депутатов, Краевой исполнительный комитет, крайком КПСС разработали и приняли программу развития университета. Согласно этой программе, всем преподавателям, приезжающим к нам, в течение нескольких месяцев предоставлялись квартиры. В первые годы только в центре Барнаула, потом в новых районах города. Такой порядок сохранился до 1980-х годов.

– Юрий Федорович, а почему у краевых властей возникла такая заинтересованность в развитии высшей школы? Почему инициировалось и поддерживалось именно создание классического университета?

– Дело в том, что для развития науки, образования педагогического и сельскохозяйственного институтов, единственных в то время в Барнауле, не хватало. На Алтае создавались комплексы предприятий, обладающих наукоемкими

технологиями, исследовательской базой. Вспомним хотя бы Бийский химический комплекс тех лет... Нужны были специалисты – математики, физики, биологи, опять же знающие основы математики, которых готовят только в классических университетах.

– Таким образом, ваш университет – это плод реализации программного подхода в полном его объеме...

– Именно так! Университет возник исходя из потребности в развитии науки в регионе. Крайком партии прекрасно понимал это. В то время там работали выдающиеся люди, организаторы производства и науки. Все годы они поддерживали нас, мы эту поддержку очень хорошо ощущали.

«Чтобы пробить себе дорогу в большую науку, университет с самого начала интегрировался с академическими институтами СО РАН»

– Естественно, университету всегда приходилось бороться за место под солнцем. У нас не было бюджетных средств для занятий наукой, как у более старых вузов. Приходилось «пробивать» дорогу в научные программы. Мы активно участвовали в программах «Университеты России», «Народы России», причем АГУ был ответственным за раздел по археологии и этнографии.

Мы выстояли, несмотря на все трудности, и сумели не просто удержаться на ногах, но и быстрыми темпами развиваемся.

Еще в 1997 г. у нас было 8,1 тыс. студентов, а сегодня их 15,4 тыс. В начале 90-х годов у нас было всего чуть более 80 аспирантов, а уже к середине 90-х годов их число возросло до 300, по ряду специальностей открыта докторантура. Работают шесть советов по защите докторских диссертаций, четыре – кандидатских. Каждый совет специализируется по двум-трем специальностям. Аспирантов 480 человек, более 60 докторантов.

Мы готовим кадры для всей Сибири, у нас есть докторанты из Новосибирска, Томска, Кемерово, Омска, Тюме-

ни, Сургута, Горно-Алтайска и т. д. Конечно, АГУ популярен в Алтайском крае.

Короче говоря, наш университет действительно превратился в кузницу кадров.

Коллектив очень энергичный еще и потому, что средний возраст докторов наук и профессоров – 54 года, кандидатов наук и доцентов – около 40 лет. Насколько я знаю, во многих университетах средний возраст доцентов перевалил за 60 лет. Сейчас уже многие выпускники нашего университета первых лет стали профессорами, заведующими кафедрами, деканами.

– Алтайский госуниверситет находится в зоне действия Сибирского отделения Российской академии наук. Каковы ваши взаимосвязи?

– Чтобы пробить себе дорогу в жизнь, в большую науку, университет с самого начала должен был интегрироваться с академическими институтами, в первую очередь, Сибирского отделения РАН. Наши контакты начались с Института экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП), куда выпускники АГУ поступали в аспирантуру, затем в докторантуру, вели общие темы, защищали диссертации. Наши связи развиваются и крепнут сегодня при поддержке директора ИЭиОПП академика В. В. Кулешова.

Директор Института водных и экологических проблем СО РАН (Барнаул), член-корреспондент РАН О. Ф. Васильев заведовал в нашем университете кафедрой. Ю. И. Винокуров, который руководит институтом сейчас, тоже преподает в АГУ.

Традиционно прекрасные отношения с НИИ гуманитарного профиля. Мы сотрудничали с ныне покойным академиком А. П. Окладниковым. Очень тесные контакты с академиком В. И. Молодиным, ныне первым заместителем председателя Сибирского отделения РАН. У нас созданы две совместных лаборатории: одна с Институтом археологии, возглавляемым академиком РАН А. П. Деревянко, а другая – с Институтом истории (директор – член-корреспондент РАН В. А. Ламин).

Давние связи существуют с Институтом гидродинамики имени М. А. Лаврентьева, Институтом ядерной физики. В последние годы установились контакты с Институтом автоматизации и электрометрии.

В Томском научном центре СО РАН мы работали с Институтом оптики атмосферы. Связи установились еще в то время, когда директором института был академик В. Е. Зуев, а его заместителем – член-корреспондент РАН В. Л. Мионов. У нас действительно тогда произошла интеграция науки и высшего образования. Мы были включены в программу исследований этого института, на базе АГУ была открыта совместная лаборатория. Когда в 1996 г. появилась президентская программа интеграции вузовской и академической науки, то мы уже около десятка лет проработали в условиях такой интеграции, удачно вписавшись и в новые реалии.

– Какие наиболее существенные научные результаты Вы хотели бы отметить?

– Среди научных исследований, которые выполняли ученые университета в 2001 г., можно отметить следующие.

□ Создана теоретическая база для пространственного анализа в истории. Техника и методика пространственного анализа связаны, преимущественно, с географическими информационными системами – особым видом программного обеспечения.

□ Созданы базы данных по истории основания населенных пунктов Алтайского края и переселению на Алтай в конце XIX – начале XX веков. На этой основе ведется анализ процессов заселения региона в различные исторические эпохи. Создан ряд тематических карт, иллюстрирующих эти процессы.

□ Выполненные в 2001 г. коллективом географического факультета научные исследования по природоохранной тематике позволили разработать научные основы по выделению территорий с особым статусом в виде экологического каркаса, по решению проблем хозяйственного использования природных ресурсов. В отечественной и мировой практике такая работа проводится впервые.

□ Создана и успешно развивается региональная компьютерная сеть учреждений науки и образования, имеющая скоростные каналы доступа. Научно-образовательная сеть является инициатором и техническим исполнителем проекта региональной (городской) сети Интернет, обеспечивающей бесплатный устойчивый скоростной доступ к региональным информационным ресурсам не только пользователям научно-образовательной сети, но и всем Интернет-пользователям региона.

□ Одним из объектов исследования на химическом факультете является реакционная способность функциональных групп химических компонентов древесины. Разработаны новые способы получения азотсодержащих удобрений и сорбентов на основе растительного сырья. Проведены совместные агрохимические исследования с сотрудниками Алтайского НИИ земледелия и селекции СО РАСХН по влиянию состава и строения удобрений на рост сельскохозяйственных культур.

□ На физико-техническом факультете проведены исследования, которые стали научной основой для разработки многокомпонентных функциональных порошковых материалов, необходимых машиностроительному комплексу Алтай.

□ Историками АГУ совместно с учеными Института молекулярной биологии РАН им. В. А. Энгельгардта проведены молекулярно-генетические исследования палео-ДНК населения эпохи ранней бронзы Алтая (конец III – первая треть II тыс. до н. э.). Таким образом получены новейшие свидетельства о происходивших этносоциальных процессах на раннем этапе развития производящего хозяйства в предгорно-равнинной части Алтая.

□ В области экономики и управления производством существенными являются результаты, полученные по теории интегрированных производственных систем и концептуальных основ организации производственного менеджмента на российских предприятиях. Итоги этих работ нашли воплощение в двух монографиях, одна из которых издана совместно с ИЭиОПП СО РАН.

**«Зарабатываемые коллективом средства
достигли 60% нашего бюджета»**

– Юрий Федорович, новые реалии связаны с сокращением финансирования высшей школы из госбюджета. Как обстоят дела у вас?

– Государственное финансирование составляет у нас всего 40% поступлений бюджета. В 1997 г. заработанные средства составляли 50%. Начиная с 1998 г. они выросли до 60%, и эта пропорция сохранялась в 1999–2000 гг., а в 2001 г. составила 53 и 47%. Мы без опасений и тревог смотрим в будущее, потому что сами, в значительной степени, это будущее создаем и во многом определяем. Это вселяет некоторый оптимизм.

Быть может, отсутствие базового финансирования привело к тому, что преподаватели очень активно участвуют в различных программах, получают много грантов, в том числе Института «Открытое общество», Банка реконструкции и развития. Конечно, все это помогает, с одной стороны, улучшить материальную базу университета, с другой стороны, растить кадры, дает возможность ведущим специалистам выезжать за рубеж, стажироваться в университетах мира, проводить международные конференции и т. д.

– А все-таки, как много средств вам не хватает для полноценной деятельности? Не съедают ли постоянные недостатки финансовых средств «живое тело» университета?

– Мы бы рады были, если бы государство финансировало наши насущные нужды полностью, а то, что мы зарабатываем, шло бы на развитие университета. Но после развала Советского Союза вузам перестали выделять деньги на приобретение оборудования, на организацию учебной практики, ремонт корпусов, капитальное строительство, строительство квартир для преподавателей... Поэтому мы ведем эти работы своими силами. Факультеты из заработанных денег выделяют преподавателям кредиты на покупку квартир, конечно, через университет, который тоже вносит свою

лепту. За счет внебюджетных средств ремонтируем помещение, закупаем мебель, учебные пособия, учебники.

– Какова стоимость обучения в вашем университете?

– Она колеблется в зависимости от факультета. На юридическом и экономическом факультетах – около 20 тыс. руб., у математиков и физиков – от 10 до 15 тыс. руб. в год. Мы старались определить ее так, чтобы стоимость обучения студента-внебюджетника была не ниже стоимости обучения студента-бюджетника. Сегодня внебюджетный набор составляет около 30%. В последнее время министерство утвердило расценки, которые зависят от экономической ситуации в регионе, где расположен вуз. У нас цены самые низкие в Западной Сибири.

– А как Вы можете оценить материальную базу, обеспечивающую процесс обучения, – оснащение компьютерной техникой, лабораторным оборудованием, учебными пособиями? Позволяет ли эта материальная база вести обучение на современном уровне?

– По сравнению с советскими временами, материальное оснащение университета стало похуже. Но, с другой стороны, в университете более тысячи компьютеров, причем более шестисот задействовано непосредственно в учебном процессе. В основном это компьютеры класса Пентиум-2. У нас есть Интернет-центр, классы свободного доступа к сети Интернет на каждом факультете.

Мы используем все возможности для того, чтобы обновить приборный парк. Не всегда все удается. Слабее всего материальная база на филологическом факультете, где нужны не просто компьютерные классы, но мощные лингофонные кабинеты, каждый из которых стоит не один десяток тысяч долларов.

Конечно, мы как-то стараемся выходить из положения. Так, в 2001 г. закупили оборудования более чем на миллион рублей. Компьютерный парк ежегодно пополняется примерно на сто машин. Естественно, покупаем за свой счет химикаты, посуду для химических лабораторий. Не скажу, что всего этого у нас избыток, но учебный процесс обеспе-

чиваем. Это наша важнейшая задача, поскольку без этого невозможно подготовить современных специалистов.

Надо сказать, что нам помогают предприятия. Так, химфак заключил большой договор с Заринским коксохимическим комбинатом. Коксохим подал заявку на подготовку специалистов и обязался поставить факультету определенное оборудование. Кроме этого, наши студенты проходят на Коксохиме практику, работая на самом современном оборудовании. У нас хорошие отношения с Институтом садоводства имени Лисавенко, где практикуются студенты-ботаники. Там прекрасный ботанический сад. У географов большая база на озере в п. Красилово Косихинского района.

Такая же система подготовки специалистов действует в Новосибирском государственном университете, где студенты начиная с третьего курса работают в академических научно-исследовательских институтах. Аналогично и у нас договоры с предприятиями позволяют на хорошем уровне организовать студенческую практику.

Все эти годы мы за свой счет проводим подписку на периодические издания, покупаем всю необходимую учебную литературу. Конечно, здесь велика заслуга деканатов. За счет внебюджетного набора студентов они покупают учебную литературу, обеспечивая ею не только внебюджетников, но и студентов-бюджетников.

– Юрий Федорович, а как Вы смогли построить такой корпус в то время, когда никто ничего не строит? Помогало министерство?

– Из бюджета поступают средства на стипендии, заработную плату преподавателям и оплату коммунальных услуг. Надо сказать, что по этой статье у нас, в отличие от других вузов, долгов не было. Дело в том, что мы строили в эти, мягко говоря, непростые годы новый корпус университета. И поскольку министерство не могло полностью помочь нам в строительстве, оно компенсировало отсутствие своей помощи тем, что «закрывало» расходы на коммунальные услуги. А мы свои деньги использовали на строительство. Такая у нас была договоренность.

Корпус строился более десяти лет. В 1986 г. был одобрен и принят проект, заложена площадка. В начале 90-х годов было выстроено и на пять лет законсервировано здание. За эти годы, конечно, разворовали все, что было можно унести. Тем не менее в 1999 г. мы пустили первую часть здания, а затем и вторую. Мы вкладывали в строительство свои средства: только за два последних года – более 1 млн дол.

– Как у вас формируется заработная плата преподавателей?

– Она складывается, как, видимо, и везде, из нескольких компонентов. Конечно, это средства, выделяемые министерством. Затем, ежегодно мы вводим 140–150 ставок для работы со студентами внебюджетного набора. Эти ставки распределяются по кафедрам совместно с их заведующими, деканатами. Факультеты вправе либо принимать новых преподавателей, либо делить ставки между штатными преподавателями, которые ведут дополнительные занятия. Это позволяет на некоторых факультетах повысить заработок преподавателей в два и более раза. Многие работают на подготовительных курсах. Хорошие заработки у тех, кто участвует в исследовательской работе, финансируемой специально выделенными грантами, или участвуют в научных программах.

В начале 1997 г. у нас накопился значительный долг по зарплате. При фонде зарплаты более миллиарда рублей долги составляли до 1,4 млрд руб. Но уже ко времени ухода преподавателей в отпуск, до 1 июля, все долги были ликвидированы. Более того, мы ежемесячно выплачиваем и аванс, и полчку. АГУ – единственный, пожалуй, вуз в крае, который такую структуру выплаты зарплаты реализует четко и без сбоев.

У нас нет крайне бедных преподавателей. Но, конечно, заработок еще не соответствует квалификации работников университета. Поэтому самое мое заветное желание – чтобы преподаватель университета, идя на работу, не думал о том, что у него нет денег на одежду для домашних, на лекарства или на что-то еще. Чтобы он мог достойно чувствовать себя, и его социальный статус действительно внушал бы уважение.

**«Контакты с заводами, учреждениями дают
возможность подготовить специалистов,
востребованных на рынке труда»**

– Юрий Федорович, в начале нашей беседы Вы говорили о том, что университет появился на свет исходя из реальной потребности в нем края. Как же сегодня материализуется эта связь?

– У нас в течение ряда лет действуют договоры с предприятиями и организациями, с краевой администрацией, районными и городскими администрациями, согласно которым мы готовим для них специалистов. Они частично компенсируют нам затраты. Такая целевая подготовка распространена, например, на экономическом факультете. Предположим, нужен специалист более широкого плана, чем готовим мы, или наоборот, глубоко знающий какую-то одну область. Мы удовлетворяем заявки, даем студентам дополнительные знания. Конечно, такие студенты проходят полный курс обучения в университете.

В договорах задействованы три лица: университет, предприятие и студент. На ряде факультетов до 50% мест отданы целевой подготовке. Это относится к экономическому факультету, юридическому, историческому, международных отношений, социологическому.

Краевая администрация оплачивает подготовку специалистов для прокуратуры. По ее же заданию мы готовим кадры для системы государственного муниципального управления. Администрация ежегодно оплачивает обучение группы студентов, получающих второе высшее образование. Причем мы читаем им только специальные дисциплины, поэтому они обучаются 2 года 10 месяцев.

Целевые договоры дают нам даже больше средств, чем внебюджетные наборы. Кроме того, нет проблем с трудоустройством таких выпускников. Ежегодно 84–86% выпускников идут на предприятия по направлениям. И студент знает, что он будет востребован после окончания университета, и преподаватель знает, что он не готовит выпускника для биржи труда.

Мы провели несколько рабочих совещаний, где попытались состыковать свои исследования и потребности региона. С нами активно сотрудничают первый заместитель главы администрации края Н. А. Чертов, заместитель главы администрации края С. П. Байкалов, который курирует промышленность.

Важная сторона деятельности университета состоит в том, что мы не замыкаемся на «чистой» науке, особенно в последние годы, а установили тесную взаимосвязь с ведущими предприятиями края.

В 1991 г. по инициативе В. Л. Миронова, который был тогда ректором АГУ, в крае был создан Алтайский научно-образовательный комплекс. Его учредителями были Сибирское отделение РАН, Министерство науки и высшей школы, администрации Алтайского края и Республики Алтай. В этот комплекс вошли все наши вузы, академические и отраслевые научно-исследовательские институты. С 1997 г. я являюсь научным руководителем комплекса. Исполнительным директором стал В. В. Новиков, кандидат экономических наук, до этого работавший директором крупного завода в Барнауле. Нам удалось объединить усилия вузов, промышленности, академической науки.

До этого АГУ был типичным вузом, который замыкался на подготовке специалистов. Сегодня мы активно работаем с предприятиями и организациями. Это позволило нам создать систему договоров, о которой я вам говорил. Изучать опыт постановки такой работы к нам приезжали представители НГУ, томских вузов и т. д.

Мы организовываем совместные лаборатории с предприятиями края. Например, такая лаборатория работает на Барнаульском пивоваренном заводе при поддержке генерального директора БПЗ С. А. Локтева, его заместителей. Возглавляет лабораторию сотрудник университета кандидат экономических наук И. С. Межов. Такие же лаборатории образованы с Алтайским станкостроительным заводом, Рубцовским заводом сельскохозяйственного машиностроения, генеральный директор которого В. К. Толстов – профессор нашего университета. Создаются совместные про-

граммы, то есть вузовская наука работает на нужды производства, усилия исследователей направлены на решение конкретных проблем предприятий края. Эта работа очень важна для университета, поскольку условиями многих программ, грантов является востребованность результатов исследований на региональном уровне. А поскольку коллектив, как я уже говорил, молодой и энергичный, он активно работает, чтобы занять достойное место среди других вузов.

Так и должно быть. Мы не должны готовить специалистов «в никуда». Поэтому контакты с предприятиями, руководители которых открыты восприятию предложений науки, чрезвычайно важны и полезны университету. Это направление организации учебного процесса в вузах третьего тысячелетия станет, на мой взгляд, определяющим.

Невозможно воспитать хорошего специалиста, скажем, экономиста, если он не прошел практику на производстве. Контакты с заводами дают возможность подготовить специалистов, востребованных сегодня. Они знают производство не по книгам, а живьем, что называется. Вот в этом и состоит существо нашей интеграции.

Конечно, не все проходит гладко. Так, в 1999 г. мы начали работать по межвузовской межрегиональной программе «Алтай – Кузбасс». Ее поддержали министр науки и высшей школы, оба губернатора. Но потом пришел новый заместитель министра, и программа была заморожена. Сейчас заместитель сменился, и дело вроде бы сдвигается с мертвой точки. А между тем, на мой взгляд, создание такой программы и объединение потенциалов двух регионов было делом очень интересным. Ведь проблемы у нас во многом схожие: экология, состояние оборонной промышленности. У них есть развитые перерабатывающие мощности, потребность в сельскохозяйственном сырье, у нас – само это сырье... У них – уголь, у нас – потребительский рынок... В общем, таких точек взаимного экономического интереса много, мы нашли их около сорока.

Если кому-то показалось, что эта программа слишком локальна, давайте возьмем Сибирский округ в целом. Ведь многие бьются над разрешением одних и тех же проблем!

Можно создать программу, рабочую группу по ее реализации, привлечь деньги из регионов и развернуть работу...

«Нет ясности в намерениях!»

– Как известно, система образования, в том числе и высшая школа России, стоят на пороге реформ. Как Вы относитесь к изменению системы финансирования, в том числе к переходу на финансирование через государственные индивидуальные финансовые обязательства (ГИФО)? Как это может отразиться на финансовом состоянии АГУ?

– Ничего страшного сама по себе эта система не должна принести, поскольку в 2000 г. у нас был конкурс четыре человека на место, а по ряду специальностей медалистов поступало больше, чем было госбюджетных мест. По решению Законодательного собрания края у нас есть целевой набор. Так вот если убрать его, то конкурс на некоторые специальности достигнет 10–15 человек.

Мы думаем, что переход на ГИФО поставит вузы в нормальные рыночные отношения, чего сейчас мы никак не можем достичь. Скажем, зачем заказывать вузам столько инженеров? Я понимаю, что нельзя разрушать сложившиеся научные школы, но зачем ежегодно увеличивать набор на инженерные специальности? Выпускникам ведь и так негде устроиться после окончания вуза. Да, через 10–15 лет эти специалисты будут востребованы, но зачем увеличивать наборы сегодня?

Зачем в технических университетах открывать гуманитарные кафедры и гуманитарные факультеты? Чтобы подготовить полноценного специалиста, нужны высококвалифицированные преподаватели. А они не появляются в одночасье, их надо вырастить, как растили их мы. Не могут бывшие политэкономы подготовить современного экономиста. Они сами не имеют базового образования!

Поэтому такой учебный процесс может просто свестись к выписыванию диплома.

Будут ГИФО – мы наберем себе студентов, а остальные пойдут в другие вузы. Так и происходит: те, кто не прошел

по конкурсу в университет, легко поступают в другие вузы Барнаула по результатам наших приемных экзаменов. Для таких университетов, как наш, которые крепко стоят на ногах и не боятся конкуренции, рыночных отношений, ничего страшного не произойдет, наоборот, система финансирования через ГИФО покажет, какой вуз чего стоит.

– Но реформы не заключаются только во введении государственных индивидуальных финансовых обязательств...

– Я считаю, что не надо реформировать систему образования, а надо ее совершенствовать, привести в соответствие с современностью. Говорят: ломать – не строить! Поэтому я всегда призываю к осторожности при переменах. Надо сто раз проверить то, что собираешься делать, и убедиться, что с водой не выплеснешь и ребенка. Даже при введении ГИФО, что, на мой взгляд, покажет истинную цену каждого вуза, можно наломать дров. Предусматривается, что они будут вводиться по постановлению правительства, что если стоимость образования в конкретном вузе будет больше, чем в регионе в среднем, то сам абитуриент должен покрывать эту разницу. Но сейчас ведь определен размер базового финансирования по подготовке специалистов различного профиля. Думаю, что размер ГИФО должен соответствовать затратам на подготовку специалиста в данном регионе.

– Расскажите подробнее о системе исчисления ГИФО.

– Планируется, что максимальный размер ГИФО (для отличников) составит в год 14 тыс. руб. Но уже сегодня обучение стоит не менее 20 тыс. руб. по любой специальности. А в области естественных наук – от 25 до 30 тыс. руб. Видите, какая разница! А если семья малоимущая, а ребенок талантливый... Это надо продумать.

– Получается, что просто потихоньку ликвидируется бесплатное образование...

– Теперь о едином государственном экзамене. Задумка, может, и неплохая. Но посмотрим, что может произойти на практике. Если регион невелик по площади, в нем один вуз, то система будет работать. А если много вузов? В 2002 г.

эксперимент по введению единого экзамена будут проводить Томская область и Красноярский край. Их территория очень большая. Автобусом в любую точку региона не доедешь, есть места, куда «только самолетом можно долететь». Где они детей будут собирать? Красноярскому краю нужно 27 млн руб., чтобы создать центры тестирования. Ведь проводить его надо одновременно, что в Красноярске, что по всем другим городам и селам.

Еще один вопрос: кто будет принимать экзамен и какой? Томская область определила, что будут приниматься только два экзамена: химия и математика. Спрашиваю на заседании Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»: почему выбрана именно химия? Потому что химические факультеты есть в Томском политехническом университете, Томском государственном университете и в Медицинской академии... Между тем более 50% абитуриентов приезжают в томские вузы из других регионов. Красноярцы определили русский язык и математику...

Думаю, что с реформой еще более возрастет роль репетиторов. Почему? Да потому, что появится система простого и неприкрытого натаскивания. Будут брать тесты за несколько лет и натаскивать выпускника. А есть же творческие специальности, музыканты, например. Есть гуманитарные факультеты, где, пожалуй, основное – умение мыслить. Иначе случится, как в Бразилии, где, по сообщению радиостанции «Маяк», на юридический факультет университета поступил неграмотный абитуриент! Он мог писать «да» и «нет», сумел угадать правильные ответы – и поступил... Анекдот? Возможно...

Очень способный выпускник может спастись перед заполнением тестов. Для городских школьников мы устраиваем репетиции по их заполнению. А в селе их в глаза не видели. Есть от чего растеряться! Мы же не приучены к тестированию. Я боюсь, что эта ломка сильно скажется на результатах оценки знаний.

Я резко отрицательно отношусь к введению двенадцатилетнего обучения в школе. Дело в том, что я сам заканчивал школу в те времена, когда Хрущев волевым указанием

ввел одиннадцатилетку. Помню: был март, до выпускных экзаменов осталось всего два месяца – и вдруг нам не выдают документы и заставляют учиться в одиннадцатом классе! Ни учебников, ни программ... Нам было нечего делать!

Вот и сегодня это двенадцатилетнее обучение вводится непродуманно: еще не разработаны учебники, нет программ, то есть не определено, чему учить детей... Сначала на совещаниях объясняли введение двенадцатилетнего обучения тем, что в связи с демографическим спадом не хочется сокращать учителей. Сейчас раздаются другие объяснения... Нет ясности в намерениях!

Мы ориентируемся на мировой опыт. Но там-то школьникам не задают домашних работ!

*«Наше будущее видится мне
в хорошем свете»*

– Юрий Федорович, Вы говорили о том, что АГУ приходится активно искать свое место среди других вузов. Можно ли конкретизировать, каково оно, это место?

– Можно и конкретизировать. В сентябре 2001 г. была проведена итоговая конференция по программе интеграции вузовской и академической науки. Мы представили на нее шесть докладов. Руководитель программы академик В. П. Шорин отметил десять регионов, наиболее успешно работающих по программе. В их числе был назван Алтайский край. Университет вошел в число 100 лучших вузов России. В рейтинге классических университетов Российской Федерации АГУ занимает 23-е место, опередив такие известные университеты, как Красноярский, Кемеровский, Чувашский, Ярославский, Тверской.

Получилось так, что мы все время работаем с определенным опережением. Например, мы несколько лет старались расширить связи с предприятиями. А сегодня по этому пути пошли все. Поэтому мы плавно вписались в официальную политику.

Видимо, так происходит потому, что молодые перспективные ученые чувствуют пульс современной науки и начинают работать на опережение. Все эти годы меня окружала хорошая команда единомышленников. Это люди, на которых можно опереться и с которыми приятно работать и общаться. Мы делаем общее дело не за страх, а за совесть. В том, что мы добились за последние годы, заслуга всего коллектива университета. У нас создана команда менеджеров, преподавателей, которые не просто «отбарабанили» свой курс и ушли, а таких специалистов, которые видят перспективу, предлагают что-то новое, пробивают какие-то программы... Поэтому наше будущее, и ближайшее, и отдаленное, видится мне в хорошем свете.

«Выполняем социальный заказ территории»

Беседа «за круглым столом» в Алтайском государственном университете

Ю. Ф. Кирюшин, доктор исторических наук, ректор Алтайского государственного университета: *«Наука помогает предприятиям избежать ошибок, использовать чужой опыт».*

– Чего не хватает современному студенту? Прежде всего преподавателей, которые бы имели большой практический опыт, что позволяет не только преподавать теорию, но и соотносить ее с практикой. Объяснить, как на практике реализуются теоретические постулаты, или почему они не реализуются. Один из таких преподавателей – генеральный директор Барнаульского пивзавода кандидат экономических наук С. А. Локтев.

Это предприятие не гонится за сиюминутной прибылью, а работает на перспективу. Его влияние на экономику края сегодня очень велико: около 10% налогов приходит в го-



родскую казну именно отсюда. Значит, есть у коллектива потенциал. А основа его успехов – умный директор, его коллеги – команда, говоря современным языком. Это новая формация производственников. С одной стороны, они производственники, а с другой – исследователи. Они действительно делают знания производительной силой.

Мы гордимся тем, что вместе работаем. Думаю, что часть успехов их предприятия обеспечило сотрудничество с учеными университета. Ректорат АГУ удовлетворен тем, как работает на пивзаводе наша совместная лаборатория, возглавляемая доцентом АГУ кандидатом экономических наук И. С. Межовым. В ее работе участвуют наши преподаватели, а студенты на материалах этого предприятия пишут курсовые и дипломные работы. В 2001 г. на заводе была проведена предзащита дипломных работ, и двое наших выпускников были распределены на это предприятие после окончания университета.

Лаборатория консультирует предприятие по вопросам бизнес-планирования, повышения рентабельности продукции. Сейчас, когда пивзавод разворачивает работу в параллельных отраслях промышленности, сельском хозяйстве, это сотрудничество, по моему мнению, будет расширяться.

Управленцы на предприятии зачастую многое теряют потому, что повторяют ошибки, уже совершенные кем-то. А наука, в силу того, что ее представители обладают теоретическими знаниями и занимаются исследованием процессов, проистекающих в экономике, систематизацией опыта, помогает предприятиям избежать таких ошибок, использовать чужой опыт. Еще великий Бисмарк говорил: «На собственных ошибках учатся только дураки...» Наука помогает избежать возможности часто вставать в дурацкое положение.

Л. И. Урман, начальник планово-экономического отдела Барнаульского пивоваренного завода: *«Свежая струя на предприятии необходима».*

– Помощь специалистов из АГУ для нас очень важна. «Технология» наших взаимоотношений такова: мы ставим задачу, то есть определяем, чего хотим достичь, а они подыскивают методы, как это можно сделать, т. е. наши уси-

лия направляют в нужное русло. Научно-методическое руководство сотрудников АГУ позволило нам изменить структуру управления предприятием, сбытом, решить ряд других важных для нас вопросов.

Сотрудничество с такими увлеченными исследовательской работой людьми, как И. С. Межов, поневоле приводит к тому, что и у работников предприятия появляется эта тяга к исследовательской, аналитической работе. Не зря же наш генеральный директор успешно защитил диссертацию на соискание степени кандидата экономических наук по вопросам менеджмента и управления. Внедрение научных принципов организации и управления позволило за последние четыре года увеличить объем выпускаемой продукции более чем в три раза. Возросла рентабельность, увеличилась прибыль. Короче говоря, предприятие стало более управляемым, что и сказывается на итогах его работы. По сравнению с другими предприятиями мы не снижаем темпы развития, а наоборот, наращиваем их.

Я считаю, что такое сотрудничество надо продолжать, такая свежая струя на предприятии необходима. Недавно наш генеральный директор вернулся из Германии, где контактировал с представителями европейского бизнеса. Он говорит, что в видении и способах разрешения тех проблем, по которым БПЗ контактирует с наукой, мы занимаем современные позиции.

В. В. Поляков, доктор физических наук, профессор АГУ: *«Феномен алтайской науки – вещь труднообъяснимая!»*

– У нас наука не имеет такой финансовой подпитки, как в Кузбассе или Томской, Тюменской областях, а результаты примерно одни и те же. Например, сектор гуманитарных исследований, возглавляемый Ю. Ф. Кирюшиным, находится на восьмом месте среди среди аналогичных коллективов 125 вузов России по объему получаемого финансирования, в том числе по грантам.

Феномен алтайской науки – вещь труднообъяснимая! Здесь нет нефтедолларов, других источников значительных финансовых вливаний в крае, а наука развивается.

В последнее время много говорится о гуманитаризации технического образования, а у нас существует и параллельный процесс: «технизация» классического университетского образования. Фундаментальная наука сейчас не востребована, необходима наука прикладная, предлагающая конкретные вещи. Поэтому наш самый большой факультет из физического стал физико-техническим. Мы просто выполнили социальный «заказ» территории. Вместо классического «абстрактного» образования мы даем своим студентам более прикладные вещи.

В. В. Новиков, кандидат экономических наук, исполнительный директор Научно-образовательного комплекса при администрации Алтайского края:
«Обеспечить край высококвалифицированными кадрами».

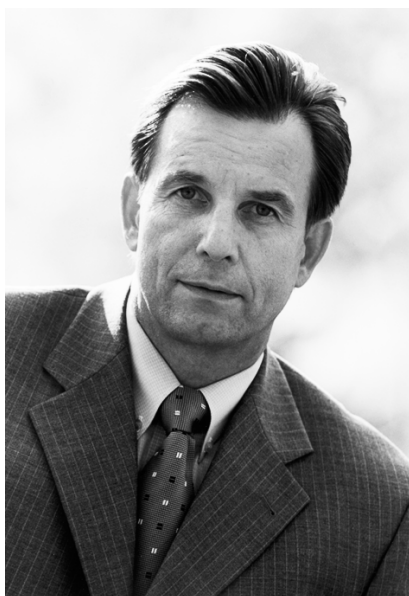
– У нас в крае около 1600 кандидатов наук, 350 докторов наук. Вокруг этих людей – аспиранты, студенты, дипломники... В целом в этой отрасли трудится примерно 10 тысяч человек. Это значительный интеллектуальный потенциал, который нужно активнее использовать.

Сейчас задача научной общественности состоит, на мой взгляд, в том, чтобы убедить правительство края, общественность, законодателей, что наука – отрасль народного хозяйства. А раз это так, то определить цели и задачи этой отрасли, стратегию ее развития. Под цели и задачи должны быть созданы определенные структуры. К сожалению, в Алтайском крае региональных структур, в сферу деятельности которых входят вопросы науки и научно-технического прогресса, нет, хотя среди заместителей главы администрации два кандидата и один доктор экономических наук. Наш край теряет управление важнейшей отраслью...

То, что сейчас делают пивзавод и университет, – составная часть программы по интеграции науки и производства. Основная задача этой программы – обеспечить край высококвалифицированными кадрами. Вот над этим мы и работаем по большому счету.

*Зачем нам
«Шварцкопф»,
когда есть
«Сиблар»?!*

Интервью с директором Новосибирского завода бытовой химии **С.С.ФИЛАТОВЫМ**



– Сергей Сергеевич, расскажите об истории создания предприятия.

– В 1968–1969 гг. по постановлению правительства началось строительство завода бытовой химии в Новосибирске. Официально он начал деятельность в 1974 г. За это время выпущено свыше 600 млн баллонов продуктов бытовой химии в аэрозольной упаковке.

– В 1975 г. на ваш завод водили на экскурсию школьников, чтобы показать современное итальянское оборудование...

– Действительно, впервые в Советском Союзе на нашем предприятии для производства аэрозольной продукции была использована жесть. Раньше всего лишь три завода и несколько участков на других предприятиях выпускали продукцию в алюминиевых баллонах.

© ЭКО 2002 г.



Для нас эта техника была сверхмодерновой, но на Западе уже в то время не использовалась технология производства баллона со спаянным швом, появилось сварочное оборудование. Новосибирскому и Казанскому заводам итальянцы продали подешевле это оборудование, к своему нескрываемому удовольствию. Кто-то в министерстве погнался за дешевизной, процентов на 20 заплатили за него меньше, чем за более совершенное. У нас баллон изготавливался посредством пайки свинца и олова. Это вредное производство, не позволявшее получить высокое качество.

В худшие для завода 1993–1995 гг. объемы производства уменьшились с 30 до 10 млн баллонов в год. Следствием стали долги по зарплате, в бюджеты разных уровней, которые в сумме составили 2–3 млн дол. В 1996 г. решением совета директоров сменили директора.

Я пришел на завод в 1973 г., участвовал в его строительстве, пуске. Сначала служил товароведом, поступил в Новосибирский институт народного хозяйства на факультет экономики и планирования материально-технического снабжения. Дальше моя карьера развивалась по восходящей – инженер, начальник отдела, заместитель директора, а с 1996 г. я возглавляю производство.

Сначала мы погасили все долги по зарплате, по сырью, задолженность банкам.

– Как вам это удалось?

– В Новосибирске в жестких условиях оказался не только наш завод, трудности переживали многие промышленные предприятия. Мы сумели договориться с людьми, которые нам верили, и наш завод их не подводил. Поставщики давали сырье в долг, некоторые подождали с платежами, другие просто помогли. Начиная с 1998 г. ситуация постепенно стала улучшаться. Не скрою, весь этот год над заводом висел дамоклов меч – банкротство. На комиссии в обл администрации рассматривался наш вопрос, и предприятию дали отсрочку.

В то время, на мой взгляд, мы шли правильным путем. В 1999 г. купили сварочный автомат фирмы «Судроник». Это

швейцарское предприятие производит высококлассное сварочное оборудование. В России мы первые смогли сделать подобное приобретение, и сейчас автомат себя окупил. С его приобретением улучшились внешний вид изделий и их качество: при сварном шве баллон полностью герметичен.

Наше производство столкнулось с серьезной проблемой. Лет 10 назад на Монреальской конференции запретили использовать фреоны. Говорили об озоновой дыре, которая якобы расширяется, и виной тому – использование аэрозолей. Известно, что фирма «Дюпон» затратила очень много денег на переход к новому производству с применением пропан-бутана, углеводородных пропиленов. Она потратила десятки миллиардов долларов, чтобы внедрить в умы идею о вреде фреонов для нормальной жизнедеятельности планеты. Владельцы этой фирмы не считают нужным даже скрывать тот факт, что они профинансировали кампанию о запрете производства, использующего фреоны. Наше правительство подписало ряд документов в 1995 г. о прекращении использования фреонов в аэрозольном производстве.

Наш завод попал в сложную ситуацию. Баллоны, которые изготавливались с помощью пайки, не позволяли использовать углеводородные пропилены в производстве. Для новой технологии требовался герметичный баллон, который изготавливается только сварочным способом. Новый автомат фирмы «Судроник» позволил нам применить новую технологию. Мы убрали одну линию паянного баллона, через полтора года приобрели бывшие в употреблении закаточные машины, сами их отремонтировали и стали делать баллоны новой конфигурации.

Одновременно на предприятии шла работа по линии гранта Мирового банка. После того как наше правительство подписало обязательство по прекращению применения фреонов в производстве аэрозолей и перепрофилированию заводов, Мировой банк пообещал оказывать всем этим предприятиям финансовую помощь для перехода на новую технологию. За производствами, принявшими их условия, установили строгий контроль, в течение семи лет к нам на завод ездят проверяющие, и их визиты еще не закончены.

Однако ряд условий, которые были навязаны российским предприятиям, стали для нас неприемлемыми. Что требовали? Ликвидируйте свое производство, мы вам поставим оборудование и вы будете работать! Мы ответили категорическим отказом, потому что это означало приостановку деятельности завода и ожидание неизвестно чего! В то время, особенно в 1999–2000 гг., завод начал переоснащение, на свои деньги мы купили линию по изготовлению баллонов, приобрели автомат по наполнению пропилентом в Швейцарии и настроились работать в лучших западных традициях. В этом году получено новое оборудование по изготовлению баллонов и линия по их наполнению. В декабре приезжали специалисты по наладке этой техники – из Италии, Германии, Швейцарии. Работа еще не завершена, на январь–февраль этого года планируется устранение ряда недоделок. Завод уже использует новый пропилент.

С 1999 г. на заводе начался подъем. В этом же году объем выпуска составил 35 млн баллонов. Наивысшее достижение за всю историю завода – в 2000 г. – более 40 млн баллонов за год. Заметно улучшилось экономическое состояние предприятия. В прошлом году наблюдалось временное падение производства в связи с переоборудованием, приходилось останавливать завод. В 2001 г. выпустили 30 млн баллонов, но рост зарплаты составил 30%, в среднем она достигла 4 тыс. руб.

– Так все-таки за счет чего вам удалось выдержать годы перехода к рынку и теперь работать в нормальном устоявшемся режиме?

– На предприятии решены далеко не все проблемы. Наше финансовое положение не настолько устойчиво, чтобы почитать на лаврах.

Конечно, выручает то обстоятельство, что сохранился костяк коллектива. Не ушли настоящие профессионалы. Сыграло свою роль и то, что в состав совета директоров вошли люди, не чуждые коммерции, в прошлом предприниматели, в их числе мой заместитель Виктор Васильевич Кушнир. Поэтому рыночные отношения постигали безболезненно, что называется, на полном ходу.

– Что значит – быстро освоили рыночные отношения?

– Раньше министерство распределяло всю продукцию, мы работали по заявкам вышестоящего руководства. Расценки утверждались наверху, сырье распределялось по фондам. В новых условиях появилась возможность поиграть с ценой, мы уже не гонимся за максимальной прибылью, уменьшая объемы выпуска и завышая цену. Такой прием всегда чреват серьезными неприятностями: происходит задержка продаж – не хватает оборотных средств, и пошло-поехало. Нужно было выбрать приемлемую для рынка цену, тем более что выпускаемые нами баллоны из-за спаянного шва не отличались конкурентоспособностью по дизайну.

Необходимо было еще и преодолеть психологию дефицита. В советское время нашей продукции не хватало, а в условиях сложившегося рынка дефицита нет, есть конкуренция среди предприятий, выпускающих родственную продукцию. Конкуренция – за счет качества, дизайна, цены. Приходится постоянно улучшать эти характеристики.

Будем говорить так: можно работать без прибыли, но успешно. Выплачивать налоги, зарплату, но не получать прибыли, топтаться на месте. Так можно продержаться какой-то период. За счет увеличения объемов и низкой цены удастся поправить свои дела и пополнить оборотный капитал. Наше предприятие придерживается этого принципа и поэтому занимает одно из ведущих мест на рынке в России. Значит, мы на правильном пути.

– На рынке – изобилие импортной продукции. Как вам удается выдерживать конкуренцию?

– К конкуренции мы были готовы, поскольку знакомы с западной продукцией, не раз побывали на родственных предприятиях за границей.

Конкуренция создается порой искусственно. Например, инсектицид, по-русски называемый дихлофос, стоит в Европе 2 марки, то есть 30 руб., плюс доставка – транспортные расходы, таможня... Получается около 60 руб., а в наших магазинах покупателям предлагается по 35–40 руб. За счет чего? Значит, товар завозится без таможенного оформле-

ния – контрабандой. Или специально используют демпинг, чтобы завоевать рынок. Сколько можно демпинговать? Месяц, три, пять... Эту ситуацию под силу выдержать не каждому, но наши конкуренты на Западе умеют считать деньги.

Этот же препарат нашего производства продается за 15 руб. Всего по стране за год покупателям предлагают миллиард аэрозольных баллонов. Среди них на российскую продукцию приходится 200 млн, т. е. 80% аэрозольных товаров зарубежные. *Российский рынок необъятный, за него идет откровенная борьба. Поэтому западные конкуренты идут на любые ухищрения, в том числе на откровенный демпинг цен.*

Западные компании отпускают немалые средства на рекламу, постоянно вдалбливают, что их продукция – самая лучшая. На самом деле содержимое баллонов практически одинаковое у всех производителей. Например, освежители воздуха: в них отдушки, спиртосодержащие растворы и какой-то препарат целенаправленного действия, скажем, против запаха табачного дыма или еще чего-нибудь. Лаки для волос: основа – смола – у всех одинаковая, западногерманской фирмы «Бассеф», отдушки – тут кто на что горазд, спирт, наполнители у всех одинаковые. Внешнее оформление различное. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов репутацию фирмы.

Западные продавцы почувствовали, что всплеск интереса к заграничной продукции прошел. В настоящее время наших потребителей не проведешь, потому что под маркой известных фирм завозится товар, который разливался не во Франции, не в Италии, не в Англии, а в Турции или Польше. Понятно, что в Германии или Франции культура производства высокая, но я не думаю, что на предприятиях Польши, Турции, Китая, Индии качество лучше нашего.

Западные производители, конечно, обходят нас за счет дизайна. Но сегодня наш завод располагает деньгами, имеет наработки в плане улучшения дизайна, который уже близок к западным образцам. Российский потребитель пользуется нашей продукцией уже 27 лет. Это лучше всякой рекламы. Объем продаж подтверждает этот факт. По цене

новосибирские аэрозоли намного дешевле, чем западные. На рынке завод занял свою нишу и в рыночные годы выдержал пресс конкуренции.

– Как ведется разработка ваших препаратов? Или вы их делаете по лицензии?

– Раньше мы сами все разрабатывали. На Западе созданием всех новинок занимаются институты и лаборатории. Подобные учреждения есть в Москве и Перми. Тот же Научно-исследовательский институт бытовой химии, который дает рекомендации по изготовлению препаратов от насекомых. Исследованием лаков занимается Институт гигиены, где испытывают новые разработки. Кроме того, все производители используют западный опыт. Зарубежные поставщики сопровождают сырье рецептами. Например, любые лаки для волос содержат основу, а дальше каждый производитель дорабатывает ее, добавляет витамины, оригинальные отдушки. То же с инсектицидами. Новый препарат для борьбы с насекомыми периметрин покупаем у фирм-изготовителей в Индии, Голландии, Америке. Все это сопровождается рецептурой: чем растворять, что добавлять.

Поставщики сырья при ввозе продукции в Россию лицензируют ее в Министерстве здравоохранения, а потом наши образцы, рецептуры проходят испытания в Научно-исследовательском институте бытовой химии и в органах здравоохранения в Москве. Мы имеем лицензии на все препараты.

– Кто на вашем предприятии занимается разработками новых аэрозолей?

– Центральная заводская лаборатория и отдел по стандартам, где работают специалисты, закончившие химико-технологические институты. На заводе немало высококлассных специалистов, которые проработали по 10 и свыше лет.

Но, к сожалению, сегодня тяжело привлечь молодежь на завод. Не все способны работать. Тем более что раньше отпугивали людей задержки зарплаты, молодые не видели своего будущего на предприятии. Это сейчас мы работаем на перспективу, а пять лет назад все было зыбко и неопреде-

ленно. Сегодня молодым нужны квартиры, которыми на производстве уже не обеспечивают. При этом есть фирмы, которые обещают чуть ли не все сразу.

Проблемы с новым поколением кадров испытывают все предприятия. Раньше рабочих готовили профтехучилища, техникумы, а сейчас если придут 2–3 выпускника местного химико-технологического техникума, закрепятся на производстве – и то слава богу.

– Наверное, были желающие завладеть собственностью процветающего предприятия?

– В 1995–1996 гг. было немало охотников прибрать наш завод к рукам, стать владельцем в единственном числе. Чтобы завладеть собственностью, многие директора в России практикуют скупку предприятия. Как следствие этих действий появляются заводы-банкроты. Чтобы купить предприятие, надо сначала его обесценить, не выдавать зарплату, а уж тогда рабочие понесут акции на продажу... Мы не прибегали к подобной схеме. В качестве защиты использовали умение выстраивать политику. Сейчас ни у кого нет интереса к приобретению даже 10% акций, потому что с таким пакетом никак не повлияешь на внутреннюю политику. Тем более что внутри совета директоров у нас полный консенсус. Среди них (9 человек) есть представители других городов.

Были, конечно, попытки шантажа: не будем вам продавать сырье, если не поделитесь прибылью. Нас выручило знание рынка: не один ты поставщик такого сырья, мы найдем общий язык с другими. Все недоразумения преодолели безболезненно.

– Почему же мы пока уступаем рынок импортным аналогам? Может, действительно они лучше?

– Вы не подумайте, что «каждый кулик свое болото хвалит». Отечественная продукция ничем не хуже зарубежной. Наше предприятие уступает, пожалуй, только в ассортименте. Взять хотя бы тот же лак для волос. В прежние времена мы выпускали лаки слабой, средней, сильной фиксации, потом с витаминами. Попав в трудную экономическую полосу, остановились на аэрозолях только сильной фикса-

ции, которые пользовались повышенным спросом. Теперь мы опять расширяем эту гамму – выпускаем лаки с витаминами, с защитой от солнца.

Раньше на заводе выпускали цветные лаки с блестками – «Виола» серебристая, фиолетовая... Но сырье для «Виолы» уступало по качеству западному. Теперь мы сделали опытные партии на основе западных образцов. Качество получилось отменное. Узнав об этом, известная западная фирма сделала предложение – разместить у нас свой заказ. Понятно, что производство в Сибири обойдется дешевле, нежели за рубежом. Им выгодно под своей маркой выпускать продукцию в Новосибирске. Впрочем, это нередкая практика для России. В Невинномысске выполняются заказы фирмы «Шварцкопф», которую купила «Хенкель-косметик». Некоторые лаки, пенки этой марки наливаются в Невинномысске. «Шварцкопф» размещает свои заказы в Китае, Польше и теперь в России.

При этом мы производим продукцию для укладки волос под своим именем, а в Невинномысске обманывают народ. Потребитель покупает лак или пенку «Тафт» фирмы «Шварцкопф», но не обращает внимания, что внизу мелко-мелко написано: «Произведено в Невинномысске». Наши коллеги пользуются рекламой известной западной фирмы, а потребитель платит им за это деньги.

– Вопрос простого потребителя: почему же в России не выпускают эти пенки, а только разливают?

– Отчего же, мы делаем пенки, правда, пока выпустили только две опытные партии и получили хорошие отзывы. Их производство основано на новом технологическом процессе, в результате получается баллон очень высокого качества, с внутренней лакировкой шва, чтобы не было коррозии. Новая линия, которая поступила на завод и смонтирована, вот-вот начнет выдавать продукцию. Раньше мы покупали баллоны для опытных партий пенки, а сейчас сами их делаем. Скоро пенки будут производиться в серийном масштабе.

На завод приезжали представители фирмы «Шварцкопф», хотели использовать наши мощности, но при этом постави-

ли ряд жестких условий. Мы отказались, тем более что предложенные ими технологии на заводе уже используются, мы все это сами можем делать!

Российские люди в свое время наелись продуктов, наполненных консервантами, и в конце концов вернулись к традиционным привычкам. То же самое происходит в отношении к нашим изделиям. Наш баллон приятно взять в руки, мы выпускаем их разного диаметра, на любой вкус. Доступные по цене, приятного дизайна, достойного качества. Зачем нам «Шварцкопф», когда есть фирма «Сибиар» – ничем не хуже! Мы отказались от сотрудничества, потому что нас хотели использовать в качестве рабочей силы. При этом получается, что завод свое производство не развивает, а работает на чужую марку.

Фирма «ОВК» («Ост-Вест-Корпорейшн») в Новомосковске сотрудничает с венграми, но погоду там делают российские предприниматели. В Невинномысске частью акций владеют зарубежные компании, которые, конечно, диктуют свои условия. Предприятия бытовой химии в Москве и в Новосибирске – чисто российские.

– Расскажите подробнее, как обстоит дело с экологичностью, токсичностью ваших изделий, какие применяются компоненты, отдушки?

– Как я уже говорил, качество наших изделий не уступает импортным, потому что основу лаков для волос все предприятия – и «Лореаль», и «Шварцкопф» и «Сибиар» – закупают в одном месте, в фирме «Бассеф». Также и отдушки все приобретают во Франции и Голландии. Дома мы производим баллон и спирт.

Все наши разработки проходят исследования в научно-исследовательских институтах, где подтверждается соответствие наших изделий экологическим требованиям. Так что не стоит бояться отравиться и нанести вред своему здоровью. Углеродородный пропилент растворяется без расщепления, хотя и фреон был безопасным и не влиял на атмосферу. Для окружающей среды гораздо опасней тепловой эффект, нежели фреон, который применялся для изготовле-

ния аэрозолей. Поэтому, положив руку на сердце, могут утверждать: наше производство экологически чистое.

Для средств от тараканов раньше мы применяли ДДВФ, который сейчас запрещен из-за токсичности. Теперь в производстве используется периметрин и другие менее опасные вещества, но на насекомых они действуют результативно. Новосибирская автокосметика ничем не уступает аэрозолям, которые предлагают западные фирмы. Для их производства взяты разработки австрийской фирмы. Автоочиститель двигателя «Унисма», очиститель стекол, авторазмораживатель не уступают ни по каким параметрам импортным аналогам. Единственное отличие – дизайн. Но мы не стоим на месте. При этом наша цена – доступна потребителю.

– Как ваше предприятие выглядит на фоне других?

– В российской аэрозольной промышленности ведущее место занимает ООО «Арнест», который находится в Невинномысске Ставропольского края. В советские годы завод этот строился в расчете на выпуск 80 млн баллонов в год. Сегодня там изготавливают 40–50 млн, но думаю, что в ближайшее время оборудование будет полностью загружено. Новосибирский завод рассчитан на выпуск 40 млн в год. Я считаю, что это для нас не предел, поскольку куплено высокотехнологичное, высокопроизводительное оборудование.

Московская фирма «Гармония» после реконструкции выпускает 20–25 млн баллонов в год.

Казанский «Хитон» строился в расчете на выпуск изделий в количестве 100 млн в год. Но существующие мощности никогда не использовались в полную силу, на этом предприятии делают 10–20 млн баллонов в год.

Думаю, что новомосковский завод «ОВК» через два года увеличит объемы выпуска до 30 млн, хотя они одержимы идеей производить и больше. Но время покажет.

Так что по объемам выпуска аэрозольных изделий мы стабильно занимаем второе место в стране. Надо отметить, что невинномысское предприятие перестроечные времена миновало безболезненно за счет грамотного управления.

Наши коллеги не побывали в такой яме, как мы, ведь перед новосибирским заводом маячила угроза ликвидации. Мы практически поднялись с нуля после 1995–1996 гг. «Арнест» имел устойчивую финансовую базу, да и о переоснащении они позаботились пораньше нас. Но сегодня в этом мы их догнали и даже, возможно, кое в чем обошли. Я думаю, что наши усилия должны принести результаты.

Уже в течение 3–4 лет работаем стабильно, 800 работников своевременно получают заработную плату. В срок переводим налоги в бюджет. Учитывая тот факт, что непрерывно проводим техническое переоснащение, увеличиваем новые мощности, оборудование, надеемся на выход на ведущее место среди лучших предприятий в России.

– Что сейчас происходит в отрасли?

– Раньше главк «Союзбытхим» осуществлял управление отраслью, в командном порядке устанавливал планы. Сегодня создана общественная организация «Союз российских аэрозольных предприятий», которая поднимает вопросы родственных предприятий на уровне правительства и решает их по мере сил. Пока не обеспечена защита наших заводов от нашествия западной продукции. На Запад нас с нашими аэрозолями никто никогда не пустит, зарубежные производители охраняют свой рынок. К нам же идут все кому не лень.

Создана еще организация «Союз парфюмеров», объединяющая производителей аэрозолей и тех, кто выпускает духи, одеколоны и другую парфюмерию. Все эти общественные структуры отстаивают наши интересы, потому что порой издаются законы в обход мнения производителей, не учитывая реальной ситуации в отрасли. Вот пример. В связи с тем, что в аэрозольном производстве используется спирт, заводы бытовой химии, как ни парадоксально, приравнивали к вино-водочным заводам. Если наливается лаком для волос баллон емкостью 250 миллилитров – это нормально, если свыше 300 миллилитров – плати акциз, тем самым стоимость увеличивается с 15 руб. до 22 руб. Спрашивается: чего ради? На импортные баллоны с тем же лаком для

волос независимо от емкости этот закон не распространяется. Получается, что кому-то это постановление выгодно.

Обе ассоциации пишут рекомендации для правительства, учитывая мнения самих производителей. Со временем, я думаю, что система будет отрегулирована, но западные конкуренты времени даром терять не станут, придумают какую-нибудь каверзу в конкурентной борьбе. Понятно, что неприемлемые для нас законы издаются не без их помощи. Невинномысский завод выпускает баллоны емкостью 300 миллилитров. Ни для кого не секрет, что среди владельцев «Арнеста» – западные инвесторы. А вот казанский и московский заводы как раз и угодили в эту ловко подстроенную ловушку, так как выпускают баллоны объемом свыше 300 миллилитров. Понятно, что кто-то в этом заинтересован, и в угоду заинтересованным лицам издан нелепый закон. Эта драконовская мера не коснулась нашего предприятия: баллончики выпускаем небольшие.

– Кто ваши заказчики? С кем вы сотрудничаете?

– У нас есть крупные дистрибьюторы в Москве, Ростове, на Урале, в Челябинске и Красноярске. Они распространяют нашу продукцию по региону. Помимо этого на заводе действует многочисленная служба сбыта, каждый сотрудник работает с каким-либо регионом России. В советские времена был дефицит аэрозольных изделий, а сегодня – их избыток, но не в прямом смысле, а потому, что у населения нет лишних денег. У нас на душу населения приходится всего 6 баллонов в год, а на Западе – 20 баллонов различных препаратов. На Западе, в Европе в год выпускается 3,5 млрд баллонов аэрозолей, часть из них поставляют в Россию, Индию... В Америке делают около 4 млрд баллонов аэрозолей в год. На перспективу в России планируется выпуск 3 млрд баллонов в год. Россия приближается к этим показателям, тем более что рынок отечественными производителями осваивается. Конечно, все зависит от покупательной способности. На Западе заводы не занимаются продажами, а выполняют заказы фирм. В России же производители сами еще и продают, пристраивают товары.

– Кто ваши партнеры?

– По всем видам сырья, как я уже говорил, мы сотрудничаем с западными фирмами. Перечисленные мною ассоциации помогают заводам закупать сырье в больших объемах, отчего и цена ниже.

Мы сами ищем, где сырье получше, тем более что сегодня развит Интернет. Западные компании смотрят на нас как на серьезных конкурентов. На Западе мы обрели репутацию порядочных партнеров, там следят за нашим развитием. И, конечно, поступают предложения о сотрудничестве, можно выбирать.

– Какие цели вы преследуете, рассматривая предложения о сотрудничестве?

– Главное, чем мы руководствуемся, – улучшение качества продукции, поиск новых решений, потому что жизнь не стоит на месте. Мы следим за всеми современными технологиями, разработками на Западе и в Америке. Выезжая на зарубежные встречи, мы просим наших партнеров проработать какой-то жизненно важный для нашего производства вопрос. Для них это несложно, Франция и Германия рядом. Для них легче наладить взаимодействие.

– Используете ли вы разработки науки?

– Мы сотрудничаем со многими научно-исследовательскими институтами, никогда не отказываемся от чего-то дельного. Правда, ученые твердят, что их плохо финансируют, не дают развиваться, что предприятия их якобы не балуют заказами. Но недавно мы обратились в один из местных НИИ с просьбой очистить получаемый предприятием керосин, чтобы он был без запаха. Ученые запросили с нас астрономическую сумму, и посчитав, мы решили, что выгоднее покупать уже очищенный керосин. Метод такой очистки уже существует, когда-то с его помощью мы очищали керосин, но потом прекратили. Получается, что ученые старую разработку выдают за новую и хотят при этом положить в карман хорошие деньги.

Другое дело, когда прогрессивное предложение принесет нам несколько миллионов, тогда за ценой мы не посто-

им. Но пока сибирские ученые никаких особенно интересных разработок не предлагали. Исключение – совместная разработка средства против клещей. Препарат эффективный, хорошо показал себя на практике. На заводе изготовлена опытная партия.

– В какие годы было лучше работать – сейчас или в советскую пору? И почему?

– Конечно, сейчас. Над тобой никто не стоит сверху. Выполний законы и напрягай мозги, проявляй инициативу, никто не препятствует свободному полету. Сегодня мы поддерживаем связи с Америкой, Швейцарией, Италией, Германией, каждый месяц специалисты выезжают за границу, те же слесари. Смотрим, как там работают. Эти поездки продуктивны. Наше финансовое состояние позволяет их совершать.

Сегодня дают зарабатывать деньги. Зарплата не ограничена: сколько можешь, столько и зарабатывай. Специалисты на заводе получают по 15 тыс. в месяц, и это не предел. Мы не применяем «черных» схем, не выдаем зарплату в конверте, потому что понимаем – пенсия начисляется по ведомости, по документам.

– Сейчас много говорят о том, что отечественным предприятиям помог подняться дефолт. Что Вы думаете по этому поводу?

– Это обманчивое впечатление. В судьбе нашего предприятия дефолт сыграл злую шутку. Мы как раз перед этим намеревались купить оборудование, приготовили деньги. Когда курс доллара подскочил в 4 раза, нам пришлось отдать во столько же раз больше российских денег. Другое дело, что на какое-то время дефолт защитил российский рынок. В аэрозольной промышленности рентабельность настолько высока, что дефолт никак не повлиял на ситуацию в отрасли. Несмотря на рост курса доллара, мы ненамного увеличили цену на свою продукцию, не гнались за легкой прибылью, не сбрасывали со счетов покупательную способность потребителей. Продажа изделий в аэрозольной промышленности не увеличилась, но и не уменьшилась. Мы

работаем на людей с малыми доходами, но не исключаем для себя цель привлечения и более состоятельного покупателя, пытаемся занять и другую нишу.

Многих предпринимателей дефолт заставил отчаянно покрутиться, напрячься: если ты за границей покупал изделие за доллар, равный 6 рублям, то после падения курса рубля вынужден поднять цену на свой товар и искать способы его реализации. При этом потребитель высокого класса не поменял своих привычек и по-прежнему приобретал дорогие изделия. Объем продаж дорогих товаров не уменьшился. Но дефолт не дал толчок к процветанию нашего предприятия.

– Последний вопрос. Зачем руководителю процветающего предприятия избираться в облсовет?

– В составе облсовета прошлого созыва были люди, которые не имели высшего образования, опыта производственной управленческой деятельности. Главным их достоинством считалось рабочее происхождение. Если такие люди издают законы, это минус нашему обществу.

У меня есть опыт. Мне хотелось бы отстаивать права промышленных предприятий на нормальную производственную деятельность. Я имею в виду развитие производства, рост зарплаты, улучшение благосостояния людей.

Руководитель известного завода в Новосибирске «Сибтекстильмаш» звонит мне недавно и просит: «Помоги, энергетики отключили рычаг!» Помогаю, используя депутатский мандат. Чем больше будет работающих промышленных предприятий, тем лучше будет всем нам, новосибирцам.

Не секрет, что сегодня на многих предприятиях площади сдаются в аренду, и все это идет «на карман». Ко мне не раз обращались с подобными предложениями, я отвечал отказом, на хорошую жизнь я имею достаточно. Если уж сдавать свободные помещения, то с пользой для предприятия.

Тот же завод «Сибтекстильмаш» разваливали целенаправленно, несмотря на то, что ткацкие станки и другая продукция до сих пор востребованы. Я работал в свое время на этом предприятии, прекрасно знаю производство, суть

происходящего. За бесценок продавалось уникальное оборудование, которого нет нигде в Сибири, да и на Западе даже не у всех есть. На «Сибтекстильмаше» были уникальные обрабатывающие многопозиционные станки. А ушлые люди продали их с молотка. Когда предприятие разделилось, директору ткацкого завода надо было наводить порядок и с акциями, и со всем осальным, а не ждать, когда тебе это предприятие готовеньким дадут годное к употреблению. Виды у заинтересованных людей есть на все предприятия. Тот консультант, который столь «грамотно» разделил завод-гигант «Сибтекстильмаш», в 1996–1997 гг. хотел «помочь» и нам. Мы отказались от его услуг. И все сделали сами для оздоровления предприятия.

Поэтому депутатская работа требует понимания текущего момента, экономических процессов. Сегодня в промышленности на местном уровне нужно взвешенно решать любой вопрос. Если на заводе продают станки за бесценки, помогать ни в коем случае нельзя! Необходимо срочно принимать меры к наведению порядка на «больном» предприятии, и компетентный депутат в этом случае незаменим.

Сегодня депутаты комитета промышленности, в который я вхожу, подняли вопрос о прозрачности расходов на ЖКХ. Тарифы подняли, поэтому давайте фиксировать: куда идут народные денежки, показывать расходы. В комитете в основном директора, предприниматели, все мы участвуем в бизнесе, знаем, как можно «схимичить», понимаем, как деньги делаются.

На днях рассматривали ситуацию, связанную с Искитимским цементным заводом, на котором 49% акций владеет государство. Завод не выполнял обязательства, в его недрах создали посреднические фирмы, на счета которых уходила вся прибыль. Рекомендация нашего комитета категорична: передать дело в прокуратуру, чтобы заставить директоров отвечать по закону.

Беседовала Н. И. ИВАНОВА



Сибирский чай

Из истории чайной торговли в России

В. Г. ДАЦЫШЕН,
доктор исторических наук,
Красноярск

Сибирский чай, русский чай, без них немыслима современная сибирская и русская культура. Но мало кто задумывается, какой непростой путь прошел этот напиток, прежде чем стал тем привычным чаем, который каждое утро заваривает почти каждая российская семья. Сегодня далеко не все помнят, какую роль сыграла Сибирь в деле распространения чая в русском обществе. Тем более мало кто знает, какое значение имела чайная торговля для освоения самой Сибири.

Всего четыреста лет назад русские чай не только не пили, но и представления об этом напитке не имели. Хотя, справедливости ради, следует отметить, что в то время о чае не знали даже в Индии, не говоря о других странах и народах. Русские были одними из первых, кто за пределами Восточной Азии стали любителями чая, а затем приобщили к этому и другие народы. Мостом же для проникновения чая в Россию стала Сибирь, присоединенная к Московскому государству в начале XVII в. Исследователи уже давно отметили: «Вторая историческая заслуга томских казаков... то, что они первые познакомили русский народ с одним из благороднейших напитков, который с течением времени... сделался для народа такую же насущную потребностью, как хлеб и вода»¹.

¹ Евтропов К. Н. Из записок С. А. Коваленко// Сибирский наблюдатель. Томск, 1902. Кн. 12. С. 76.



Несомненно, русские пробовали чай задолго до того, как он попал в Россию. Первая казачья экспедиция, направленная тобольским воеводой в Китай, посетила Пекин в 1618 г. Однако установленной датой первого чаепития русских людей можно считать 1638 г., когда монгольский правитель Алтан-хан Омбо-Эрдени в Саянах угощал этим напитком Василия Старкова и Степана Неверова. Русский посланник вручил монгольскому хану в подарок 100 собольих шкур, а в ответ получил 100 бакчей чая². Интересно отметить, что Алтан-хан с трудом убедил В. Старкова взять с собой чай в качестве подарка царю Михаилу Федоровичу. Посланник заявил: «Чай в России есть незнаемая, и неупотребляемая, чего ради при Царском дворе охотно приняли бы на ту цену соболей»³.

Отказался пить в Пекине чай и первый посланник русского царя Федор Байков, отправленный в Китай в 1654 г. Он докладывал, что китайцы подносили ему чай «варен с маслом и коровьем молоком», но он «чаю не пил, а отговаривался от них: ныне де по нашей христианской вере пост; и они ему почали говорить: тогда-де ты, пожалуй, хотя прими. И... Байков принял чашку с чаем, а приняв чашку, отдал назад; и они против того те царевы люди Фёдору Исаковичу ничего не молвили»⁴.

Но к концу XVII в. пить чай для русских послов стало делом уже обычным. В «Статейном списке посольства подъячих П. Д. Венюкова и И. Фаворова в Цинскую империю» в 1686 г. отмечалось: «И велел хан Никифору сесть с правые стороны блиско себя, и было от него сажени с пол 2, и принесли пред хана в серебряных кунганах чаю, и, налив чаю, хану поднесли в чашке деревянной, а после того поднесли чаю Никифору и подъячему и толмачу в деревянных же чашках»⁵.

Появление чая в России способствовало распространению напитка среди сибирских народов. Исследователи в про-

² Бакча – пакет чая, равный по весу примерно одному фунту.

³ Евтропов К. Н. Из записок С. А. Коваленко. С. 76.

⁴ Силин Е. П. Кяхта в XVIII веке. Иркутск, 1947. С. 145.

⁵ Русско-монгольские отношения. 1685–1691: Сборник докладов. М., 2000. С. 33.

шлом писали: «...в Сибири чаем торговали уже и в конце 16 века, а проходил он в нашу страну через монгольские и забайкальские степи. Московские власти сначала сочли чай за зелье богопротивное и угрожали тяжкими репрессиями лицам, потреблявшим и сбывавшим его. Чай победил, однако, полицейскую власть и был, в конце концов, разрешен и светским правительством, и духовенством к продаже и распитию...»⁶.

Постепенно в небольших количествах стали привозить чай из Сибири в Европейскую Россию. А в Москве чай-трава, привозимая посланниками из Азии, понравилась. Как отмечали исследователи: «употребление этого напитка, по крайней мере в Москве между богатыми жителями было довольно распространено, ибо уже в 1674 г. Кильбургер покупал его в московских лавках»⁷.

С присоединением Сибири налаживается постоянная торговля между русскими острогами и Китаем. Первоначально торговля осуществлялась посредством бухарских и татарских торговых караванов, которые завозили чай в Центральную и Западную Сибирь, а затем и в Восточную Сибирь.

Решающую роль в деле распространения чая в русском обществе сыграла российско-китайская Кяхтинская торговля. Она шла через Монголию и Сибирь, и ее условия были впервые в истории отношений между Западом и Китаем определены международными договорами.

Первоначально в Сибири чай русские не пили, а напиток этот предназначался для представителей местного населения. Возможно, что первыми в русском обществе употреблять чай стали чиновники, постоянно контактировавшие с монгольскими властями. Данное предположение основывается на фактах, зафиксированных в русских документах. Например, в 1677 г. русским послам «корму Кутухта прислал просяной крупы да 20 бахчей чаю»⁸; в 1682 г. Шиди-

⁶ Линский К. А. Торговые сношения Сибири с Монголией // Сибирский торгово-промышленный календарь. 1911. С. 53.

⁷ Там же.

⁸ Русско-монгольские отношения 1654–1685. Сборник докладов. М., 1996. С. 314.

шири Батурхунтайджи отправил иркутскому воеводе И. Е. Власову 10 бахчей чаю⁹.

С начала XVIII в. чай стали пить и сибирские купцы. Знаменитый путешественник Паллас писал о богатых кяхтинских купцах, «кои сильные чаев питоки», что в то время еще мало кому нравилось. Он отмечал: «Но обхождение кяхтинских жителей было гораздо приятнее, если б по компаниям не так чрезвычайно чаем докучали; ибо каждый купец сим токмо и щеголяет, что приезжому гостю ставит пить чай ото всех сортов один после другого, сколько у него не случится»¹⁰.

А «случалось» у сибирских купцов в XVIII в. сортов чая немало. Современному человеку, не знающему историю чайной торговли, просто не понять и не оценить богатства чайного разнообразия той эпохи.

Современная культура чаепития в России основывается не на традициях XVIII–XIX вв. Чай, подобный тому, что мы пьем, распространяется в Сибири лишь к концу XIX в., когда в Россию стали в массовом порядке завозить более дешевые сорта чая из Китая и Индии, привезенные европейскими, а затем и российскими торговцами морским путем. По Кяхтинскому же пути первоначально ввозили огромное разнообразие сортов, причем и изысканных, и очень дорогих.

Основное различие в сортах и классификации чая заключалось в качестве и способе обработки чайного листа. Самые дорогие – цветочные и желтые чаи – готовились из нераспустившихся листочков или почек чайного куста. Ниже качеством был байховый чай (рассыпной), готовился он из молодых листьев. Байховыми первоначально называли все, а затем лишь черные чаи. Название происходит, очевидно, от слова «байхао» (белый лист), которым называли верхний, полураспустившийся листок. Есть версия, что слово «байховый» происходит от китайского названия лилии – «байхэ». Наиболее дешевыми были плиточные и кирпичные чаи. Плиточный чай готовился из мелкой чайной крошки, а кирпичный – из старых листьев и веток, обработанных специальным образом. Зеленые чаи готовились из просто высушенных чайных листьев, а черные – из ферментированных (перевродивших) листьев чайного дерева.

Дальнейшая сортовка чая зависела от места выращенного чая, а также от добавок, например, цветов жасмина. Российские исследователи от-

⁹ Русско-монгольские отношения 1654–1685. Сборник докладов. М., 1996. С. 392.

¹⁰ Силин Е. П. Указ. соч. С. 90.

мечали два века назад: «Лучший чай родится на знаменитых горах Мин-янь, а готовится же он в местечке Очжу-сянь-дужень, в горах У-иских – чай сии называются дзун-мей, шву-мей, ту-чунь, ци-цян»¹¹. Существовала в Кяхте классификация чаев по способу их доставки (с этим была связана и упаковка). Чаи, закупаемые на плантациях и продаваемые в Кяхте одной и той же фирмой, назывались «фамильными». Те же чаи, которые поставлялись в Россию купцами провинции Шаньси, ведущими посредническую торговлю в районах севернее Великой Китайской стены, назывались «шаньсийскими».

Лучшими сортами среди ввозимых в Сибирь в XVIII в. были зеленые чаи «жулан» (джулан) и «мониho» (монихуа). Специалисты отмечали, что «мониho» представлял из себя «жулан» с цветами жасмина, очевидно, это были высшие сорта современного жасминового чая «молихуа». Из других сортов чая, потребляемого в России, были ланховый – обычный зеленый чай, «моджан», «луган» – самый простой зеленый чай, «цицун».

Чтобы составить представление о разнообразии сортов чая в XIX в., можно перечислить сорта, поступавшие в коллекцию Минусинского музея: «Сянь-по-сянь – чай, употребляемый в Пекине... Нчам-ца кичон – дорогой чай из Кантона, Лун-чин (Фоу-чжоу)... Вон-ха (Фоу-чжоу)... Нин-та – зеленый чай (Тзян-дцин)... Ланису-улуг (Кантон)... Птичий язык (Фоу-чжоу)... Ки-чиин (Фоу-чжоу, Чиянг)»¹². К середине XIX в. в Россию завозили чай в основном из провинций Фуцзянь и Аньхой. Чай из Аньхой, с гор Хуан-шань, был известен в России как цветочный, а с горы Лунминь-шань привозили «лунцзинча». Простым зеленым чаем обычно называли «сунъюча» с гор Гуан-шань из Гуйчжоу. Кроме того, в Россию привозили чаи «цяоше» (птичьи языки), «лянсин» (листок в плоде лотоса), «иньчжен» (серебряный шелк), относившиеся к категории лучших зеленых чаев. Самые посредственные чаи в Китае производились в Юньнани и других южных провинциях, но они вывозились главным образом в Западную Европу английскими купцами.

Государство, получавшее доходы с чайной торговли, контролировало систему классификации чаев. В 1824 г. специальным указом устанавливалось, какие сорта следует считать высшими, а какие – низшими. В середине XIX в. су-

¹¹ Мартос А. Письма из Восточной Сибири. М., 1827. С. 272.

¹² Яковлев Е. К. Этнографический обзор инородческого населения долины Южного Енисея и объяснительный каталог этнографического отдела музея // Описание Минусинского музея. Вып. IV. Минусинск, 1900. С. 179.

ществовала следующая устойчивая классификация чаев, ввозимых через Кяхту: цветочный, зеленый и желтый; байховый; торговый; кирпичный. С 1861 г. устанавливалась следующая классификация чаев: байховый, цветочный, черный, зеленый и другие высшие сорта; байховые торговые сорта; кирпичный. В 70-х годах классификация несколько изменилась: чаи байховые – цветочный, ящичный и торговый; сампхянь; кирпичные – обыкновенный, легковесный и поленный. В 80-х годах XIX в. в Сибирь везли кирпичный, неквадратный (торговый), цветочный и разбивной. К началу XX в. установилась следующая классификация чаев: черные и зеленые – байховый, кирпичный и плиточный.

Развитие сибирской чайной торговли было далеко не безоблачным. Чайная торговля неоднократно закрывалась китайскими властями. Российские власти также не всегда покровительствовали сибирской торговле, например, исследователи писали: «В 1775 году правительство Екатерины II даже намеревалось убить повышением пошлины Сибирскую чайную торговлю; в то время в Петербурге увлекались развитием торговых оборотов только что отнятых у турок портов Черного моря и желали, – повышением кяхтинской чайной пошлины и уменьшением чайной же морской пошлины, – отвести направление к нам чая с пути Кяхта... – Москва на путь в обход Южной Азии и Африки к пристаням Одессы и Таганрога... Затея... однако не удалась»¹³.

Внешняя торговля являлась важным источником государственных доходов, чай, как и другие товары, облагался высокими пошлинами и акцизами. В некоторые периоды времени в Кяхте собиралось таможенных сборов больше, чем в любом другом городе России. С ростом потребления чая и в случае увеличения дефицита бюджета сборы с чая значительно повышались. Например, пошлины на чай в Кяхте были подняты во время Отечественной войны 1812 г. В период стабилизации российской экономики в эпоху Александра III во многом благодаря повышению пошлины на чай удалось ликвидировать дефицит государственного бюджета.

¹³ Линский К. А. Указ. соч. С. 53.

Высокие пошлины способствовали возникновению контрабандной чайной торговли. В документах немало свидетельств о конфискации контрабандного чая у бурят, например, в 1731 г. у Шарея Хулугунаева забрали 530 бакчей чая. В том же году 11 бурят нелегально съездили в Монголию и выменяли на 12 баранов 250 бакчей чая. В 1770 г. близ Селенгинска был пойман кяхтинский посадский В. Колмаков, привезший нелегально «100 кирпичей чая средней руки»¹⁴. В 1772 г. казачий сын Микишка Доржиев, при содействии Босинского караула продал за границу одного верблюда в обмен на чай и табак. В периоды обострения русско-китайских отношений и прекращения Кяхтинской торговли чай в Сибирь поступал лишь контрабандным путем, а кроме того, в России его покупали у англичан. В небольших количествах чай поступал и через другие участки российско-китайской границы. В XVIII в. на Цурухайтуйский рынок на реке Аргунь чай привозили дауры из Маньчжурии.

В XIX в. чай становится главным товаром, ввозимым из Китая. Например, до 1800 г. меновой единицей в Кяхтинской торговле была ткань «китайка», а с 1800 г. таким товаром стал уже чай. С начала XIX в. чай составлял 90% всего ввоза из Китая в Россию. В 1826 г. со стороны российских властей была даже сделана попытка завоевания чайного рынка Европы, правительство установило возврат пошлины при вывозе китайских чаев из России за границу. На следующий год сибирский чай вывозился в Лейпциг, Гамбург и Амстердам. В это же время сибирский чай окончательно завоевал русское общество. В 1812 г. в Иркутске торговали чаем 62 человека, а в 1847 г. в Москве было около 300 чайных заведений и около 100 магазинов, торговавших этим напитком.

В Европейской России до конца XIX в. далеко не каждая семья имела самовар, и многие, особенно крестьяне, вынуждены были обходиться без этого напитка. В Сибири же ситуация была иной. В 1886 г. газета «Восточное обозре-

¹⁴ Силин Е. П. Указ. соч. С. 75.

ние» писала: «Мы всегда считали себя за самых больших и самых страстных чаепийцев. Мы не только любим чай, но в Сибири питье его представляет у нас священнодействие... Угощение чаем в патриархальных семьях доведено до утонченности». Однако в Сибири до XX в. так и не научились «пить в меру». «В городах, на постоянных дворах, у мещан, а тем более у купцов, чаепитие распространено до невменяемости, до пресыщения, если бы можно было им пресытиться, но это напиток, который пьют без меры и с удовольствием»¹⁵. Уже в прошлом веке отмечалось, что чай как никакой другой продукт подходил для сибирской природы, не знающей ни в чем меры. В этой связи не надо даже вспоминать об алкогольных напитках, газеты отмечали курьезные случаи, когда сибирские приказчики чуть не погибали после неумеренного потребления кофе. Лишь злоупотребление чаем, если подобное словосочетание вообще имеет право на существование, не было опасно для человека и общества.

Первый серьезный кризис сибирская чайная торговля пережила в середине XIX в. С 1853 г. начал падать вывоз в Китай русских товаров, что при меновом характере торговли вело к уменьшению ввоза чая, и это при устойчивом росте его потребления. В 1855 г. был издан правительственный указ «Об изменении кяхтинского торга», разрешавший торговлю в Кяхте по свободным ценам, частью на золото. После этого начинается устойчивый рост дефицита русско-китайской торговли, вскоре сбыт русских товаров в Китай почти прекратился, и чай стал покупаться почти исключительно на серебро и золото. В данных условиях обозначился устойчивый рост контрабандного ввоза чая в Россию через западные границы. В 1855 г. кяхтинские торговцы заявляли, что почти треть потребляемого ежегодно в России чая доставлялась из Западной Европы контрабандой. Дефицит и дороговизна чая вели к росту его фальсификации. На рынки попадал спитый чай, чай с различными суррогатными добавками.

¹⁵ Восточное обозрение. 1886. № 19.

Для спасения чайной торговли сибирские купцы стали перебираться из Кяхты в центр китайской чайной торговли – город Ханькоу, находившийся в среднем течении Янцзы. Они закупали чай на аукционах, отправляли его в Россию и даже открыли свои фабрики для изготовления кирпичного чая. На протяжении нескольких десятилетий в Ханькоу проживала самая большая русская колония в Китае, этот город посетил даже наследник российского престола, будущий царь Николай II.

Для того чтобы уменьшить финансовые потери от чайной торговли, было принято решение разрешить ввоз более дешевого чая из Европы, что и было сделано в 1861 г. Более дешевый чай, привезенный в Европу морским путем, мог полностью убить Кяхтинскую торговлю, что нанесло бы тяжелейший удар по русскому освоению Сибири. Для того чтобы этого не произошло, таможенные пошлины на сибирской границе всегда были намного меньше, чем в Европейской части страны. Тем не менее во 2-й половине XIX в. чай, ввозимый морским путем, занял господствующие позиции на рынках России.

С середины XIX в. резко возрастает ввоз в Сибирь дешевых сортов чая, а ввоз дорогих элитных сортов постоянно уменьшается. В 1871 г. через Кяхту было ввезено более 138 тыс. пудов байхового торгового чая и 4 тыс. пудов цветочного чая, кирпичного же чая ввезли 109,5 тыс. пудов легковесного и 84 тыс. пудов обыкновенного. В 1880 г. через Иркутск ввезли в Россию более 1 тыс. пудов чая цветочного, 391,5 тыс. пудов чая неквадратного (торгового), 603,5 тыс. пудов чая кирпичного, а всего – почти 1 млн пудов¹⁶. В 1903 г. в Россию всего ввезли байховых черных чаев 1,8 млн пудов на 32 млн руб.; 1,6 млн пудов кирпичных чаев на 11 млн руб., 254 тыс. пудов зеленых чаев на 5 млн руб. и 28 тыс. пудов плиточных чаев на 441 тыс. руб., а всего – почти 3,7 млн пудов чая.

Сибирский чайный путь XVIII – XIX вв. был, очевидно, самым протяженным в истории человечества сухопутным

¹⁶ Восточно-Сибирский календарь на 1885 г. Иркутск, 1884. С. 36.

торговым путем. Начинаясь он у Великой Китайской стены в районе Пекина, куда чай доставлялся по каналам. Затем чайные транспорты шли через Монголию. Н. М. Пржевальский описал их так: «Несмотря на все бесплодие и пустынную Гоби, дорога, по которой мы шли в Калган, была сильно оживлена чайными караванами, которые встречались нам ежедневно по несколько десятков раз... Извоз производится только осенью, зимою и самую раннюю весною (до Апреля), летом же все верблюды отпускаются в степь на поправку, линяют и запасаются силами для новой работы»¹⁷.

В Сибири развитие чайной торговли происходит одновременно с появлением сухопутного тракта, строительство которого завершилось в 1741 г. Чайные грузы шли через Иркутск, Красноярск, Томск (Колывань), Омск, Екатеринбург и Кунгур. Эти караваны были непременным атрибутом сибирских городов. Например, при описании Красноярска XIX в. отмечалось: «Прямая дорога в Сибирь из России идет через сей город, а потому от Ноября до Февраля тысячи возов тащатся безпрестанно по здешним улицам»¹⁸. В середине XIX в. провоз чаев по Московскому тракту обслуживали около 10 тыс. человек.

Длительный и сложный путь требовал особого внимания к упаковке чая. Рассыпной чай ввозился в Россию в цибиках и в бакчах. Лучшие сорта зеленого чая упаковывались наиболее тщательно, они обертывались тонким свинцом, затем листьями бамбука и бумагой, а потом уже укладывались в камышовые цибикки. Затем чайное место обшивалось кожей. Сырые кожи для обшивки цибиков поставлялись из Нерчинска, постепенно кожу стали заменять брезентом. Во 2-й половине XIX в. вес чая в одном цибике колебался от 75 фунтов до 2,5 пудов. Чайные кирпичи упаковывались проще, они оборачивались в бумагу и отправлялись в плетеных корзинах. При ввозе чая через другие участки границы использовались другие способы упаковки. Например, через Саяны в Енисейскую губернию чай ввози-

¹⁷ Пржевальский Н. Монголия и страна Тангутов. Т. I. СПб., 1875. С. 23.

¹⁸ Государственный архив Красноярского края. Ф. 2374. Оп. 1. Д. 46.

ли в кулях, связано это было с трудностью транспортировки, другим режимом границы и меньшей требовательностью к качеству у местного потребителя.

В начале XIX в. в центральной Сибири существовали перевалочные пункты в виде своеобразных чайных складов или ярмарок, через которые китайские чаи доходили до потребителя Европейской России. Современники писали: «Не в дальном разстоянии, или в смежности города Ачинска имеется... значительный магазин, Градскому Обществу принадлежащий, для складки купеческих Китайских товаров, как то: главнейшее чай, в великом количестве обозами сухопутно из Кяхты доставляемый»¹⁹. Первый губернатор Енисейской губернии А. П. Степанов писал в 1835 г., что прежде на ярмарке в г. Енисейске «...китайские чаи... покупали гости зауральские»²⁰.

Поскольку чай являлся одним из важных источников доходов казны, то российские власти всегда контролировали его количество и качество. В основном этот контроль осуществлялся на участке Кяхта – Иркутск. В «Инструкции Иркутской таможни» говорилось, что помещения для складки чая, предназначенного к вывозу из Иркутска в Россию, должны были устраиваться ежемесячно товарохозяевами; на ввезенный чай представлялась фактура на товар, составленная хозяином груза, с указанием числа возов, количества мест с товаром, согласно фактуре надзиратель таможенной заставы выдавал провозителю ярлык, копию которого отправлял в Иркутск как извещение о предстоящем поступлении товара. Проверка чаев производилась с помощью совка или шупа, по уплате пошлины упаковки чая пломбировались или обклеивались таможенным бандеродем.

Сибирский чайный путь сыграл решающую роль в функционировании Московского тракта, а значит, и в деле русского заселения Сибири. Однако хорошо известно, что «пер-

¹⁹ Пестов И. Записки об Енисейской губернии Восточной Сибири. М., 1833. С. 122.

²⁰ История Красноярска. Документы и материалы. XVII – первая половина XIX вв. Красноярск, 2000. С. 617.

вой бедой» в России всегда были дороги. Сибирское купечество, получая доходы с чайной торговли, не спешило вкладывать их в улучшение дорог, а у государства как всегда для сибирских транспортных коммуникаций денег не хватало. С развитием чайной торговли и ужесточением конкуренции морских перевозок появляются проекты создания сплошного водного пути от Монголии до Москвы. Для создания водной дороги от Кяхты до Урала достаточно было соединить бассейны Оби и Енисея. Первый проект Обь-Енисейского канала был представлен еще императору Павлу. Сооружение канала началось в 1882 г. и закончилось в середине 90-х годов, когда по причине железнодорожного строительства, надобность в нем почти исчезла.

Во 2-й половине XIX – начале XX века для ввоза чая в Сибирь использовали не только дорогу через Кяхту. Некоторое количество чая ввозилось по Амуру, в Якутию чайные грузы шли через Охотск и Аян и далее на оленях. В конце XIX в. наиболее дешевым способом доставки чая в Сибирь оказались пути через устья рек Оби, Енисея и Лены. Большие надежды с будущим чайной торговли русское общество связывало с развитием судоходства в верховьях Иртыша и Енисея, а также со строительством Чуйского тракта. Однако основным направлением ввоза китайского чая в Сибирь и Россию оставался Кяхтинский путь, но до тех пор, пока российское правительство поддерживало сибирскую чайную торговлю в конкурентной борьбе с южными морскими перевозками.

После окончания строительства Транссибирской железной дороги Кяхтинский чайный путь окончательно потерял свое значение. Железная дорога забрала в свои руки все сухопутные перевозки чая, но не смогла составить достойной конкуренции морским перевозкам чая на Запад. С начала XX в. Сибирский чайный путь постепенно прекратил свое существование, и большая часть чая в Сибирь стала ввозиться с Запада.

Данный материал будет полезен тем, кто ищет пути совершенствования управления производством.

НОВОЕ

А. И. ОРЛОВ,
кандидат юридических наук,
доцент Высшей школы корпоративного управления
при правительстве Российской Федерации,
исполнительный директор международного
консорциума «Интелбизнесконсалтинг»,
Москва

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ

«Даже общепринятое утверждение, что в среднем используется один процент нашего мозга, похоже неверно, так как сейчас представляется, что мы используем даже менее одного процента».

Тони Бьюзен.
Максимально используйте свой разум.

МЫШЛЕНИЕ

Шанс, данный нашей экономике девальвацией рубля, закончился. Нужны новые пути удержания конкурентоспособности. Какие средства помогут удержать ее уровень?

Одним из таких инструментов в сфере организации и управления производством является совершенствование методов управления людьми. Нахождение и умелое использование наиболее эффективных методов – высшее искусство управляющих.

© ЭКО 2002 г.



Улучшения – каждый день!

В настоящее время в экономике России ярко проявились новые тенденции.

- Резкое расслоение предприятий на лидеров и «проблемные.
- Происходит резкое укрупнение бизнеса. Активно идут процессы объединения, сращивания, поглощения. В отдельных отраслях до 80% валового продукта выпускается двумя-тремя предприятиями.
- На смену традиционным конкурентным преимуществам (дешевые рабочая сила и энергия, невысокая арендная плата и низкие социальные расходы) приходят торговая марка, ноу-хау, изобретения, уровень капитализации предприятий, степень творческой активности работников, умение коммерциализировать технологии, строить маркетингово-сбытовые сети, брэнд предприятия, его деловая репутация.

В этих условиях необходимо развитие внутрифирменного предпринимательства, выявление интеллектуальных возможностей коллектива, делегирование возможностей генерировать идеи всем работникам предприятия, или интеллектуальный аутсорсинг.

Многие коммерческие предприятия разрабатывают собственную систему внутрифирменного регулирования производственной деятельности. Например, АК «АЛРОСА» приняла внутрифирменный хозяйственный кодекс, которым урегулировала многие вопросы, прямо не предусмотренные действующим законодательством. ОАО «Газпром», РАО ЕЭС также принимают корпоративные кодексы.

Требуются новые подходы. В чем они состоят?

В компаниях с нетрадиционным уровнем управленческого мышления во главу угла поставлено то же направление, что и в компаниях с традиционным подходом к управлению – сокращение издержек производства, но совершенно иным образом.

Как это достигается?

- ◆ За счет нового уровня организации отношений с поставщиками.
- ◆ За счет порой очень незначительных, но каждодневных улучшений производственного процесса.
- ◆ За счет новой организации стимулирования участников производства.

В рамках традиционного подхода к организации производства управляющие обычно обращаются к поиску наиболее дешевых источников рабочей силы, материалов, сырья, полуфабрикатов, комплектующих, запасных частей.

Ключевым элементом нового управленческого мышления является строгое следование правилу: делать хотя бы немного любых улучшений и усовершенствований в производстве каждый день. Девиз некоторых компаний: «Любое усовершенствование с момента внедрения считается устаревшим». И благодаря такому подходу они достигают потока предложений.

В этих компаниях развито целенаправленное стимулирование развития творчества.

Например, на японских предприятиях применяются не только индивидуальное стимулирование, но и групповые тренинги, в процессе которых производится поиск решения проблем. А работники, внесшие наиболее удачные предложения, поощряются. Размер вознаграждения составляет от нескольких десятков центов до 300–400 дол. за каждое, в зависимости от его эффективности и полезности для производства. Отдельные работники вносят в месяц до 90 предложений, то есть в среднем по 3–5 предложений в день. И соразмерно вознаграждаются. На предприятиях идет постоянный поиск приемов, способов интенсификации мыслительной деятельности.

Благодаря каждодневным усовершенствованиям в фирмах с новым подходом достигается постоянное улучшение производственного процесса на всех этапах и изо дня в день. Результаты – снижение запасов и незавершенного производства на 50–100%, потребности в производственных площадях – на 40–70%, потребности в увеличении производственных мощностей – на 30–50%, уменьшение времени подготовки производства – на 70–90%, сокращение накладных расходов – на 30–50%, общих издержек производства – на 30–50%, брака – с 2 до 0,001%.

К сожалению, на отечественных предприятиях, особенно в крупных фирмах, не осознали важности повседневной работы по постоянному совершенствованию технико-технологического и управленческого процесса. На многих российских предприятиях, таких как предприятия системы РАО «Газпром», при численности более 1000 работающих в год подается не более 100–200 рационализаторских предложений.

Новая система стимулирования

Следует особо подчеркнуть, что в рамках новой управленческой философии пересматриваются многие аксиомы и постулаты.

В первую очередь это касается системы показателей оценки результатов хозяйственной деятельности, форм стимулирования труда, организационных структур управления и т. п., которые стимулируют достижение желаемого результата, например, развитие инициативы, предприимчивости, рождение новых идей, предложений, изобретений, открытий.

Поэтому главная задача управления – **установить такие показатели, которые бы стимулировали рабочих и служащих достигать максимально эффективных результатов.**

На предприятиях с производством мирового класса включены многие оценочные показатели хозяйственной деятельности.

Прежде всего, на них не используется показатель производительности труда, рассчитываемый как выработка на одного производственного рабочего или на 1 человеко-час рабочего времени. И вообще нормы выработки, различного рода стандарты затрат рабочего времени на единицу продукции, отношение оплаченных человеко-часов рабочего времени ко всему отработанному времени и т. д. практически не применяются.

Почему?

Во-первых, поощрение рабочих за увеличение норм выработки или за количество отработанного времени (особенно за счет сверхурочных) заставляет повышать индивидуальную производительность труда рабочих независимо от производительности на других участках производства. В результате такой несбалансированности резко возрастают внутрипроизводственные запасы и размеры незавершенного производства.

Во-вторых, ориентация на нормы выработки (основа любого стимулирования индивидуальной производительности труда) неизбежно ведет к росту объемов производства в ущерб качеству, сдерживает рационализаторскую активность рядовых рабочих и служащих, поиск путей совершенствования производства.

В-третьих, прямые затраты труда составляют в большинстве отраслей промышленности США от 2 до 10% стоимости продукции. И дальнейшая ориентация управляющих на экономию преимущественно этого вида издержек – это типичный пример ограниченного бюрократического рвення. Руководители с традиционным мышлением часто даже не понимают того, что их стремление во что бы то ни стало добиться норм выработки, производительности труда рабочих оборачивается общим снижением эффективности промышленного производства в результате перерасхода материально-технических ресурсов или увеличения других видов потерь.

Когда у станочника возникает перерыв в работе, у него появляется возможность заняться профилактическим ремонтом оборудования, поиском путей улучшения организации работы на своем участке и т. п. Ведь никто лучше самого исполнителя не знает, как усовершенствовать производственный процесс, решить имеющиеся здесь проблемы. Но в условиях традиционного управления такая возможность у него есть не всегда.

Новое мышление нацеливает на измерение производительности труда всех рабочих и служащих предприятия, на конечный результат. Использовать здесь можно иные показатели – натуральные и стоимостные – как при определении объема выпуска, так и при подсчете затрат труда.

Еще одним примером устаревшего управленческого мышления выступает акцентирование внимания на показателях уровня загрузки производственного оборудования, коэффициента его сменности и т. п. Это ведет к тому, что руководители пытаются использовать наиболее дорогостоящие машины и оборудование, а нередко целые заводы круглосуточно. В итоге не остается времени для своевременного профилактического ремонта станочного парка, оборудование продолжает использоваться с неисправностями, которые можно было бы устранить между сменами, заблаговременно. У работников нет времени для поиска и решения производственных проблем, для совершенствования методов работы.

Фокусирование внимания на показателях уровня загрузки производственного оборудования вынуждает предприятие как можно быстрее избавляться от более старой техники. Но ведь старое оборудование может быть даже более

надежным, чем новая техника, которой предстоит еще процесс наладки. Так, на некоторых предприятиях угольной отрасли России работают экскаваторы 1937 г. выпуска.

При обновлении техники увеличиваются издержки производства. Не спешите расставаться со старым оборудованием – советуют многие специалисты-практики. Оно может быть более пригодным для выпуска данного семейства изделий, нежели новая техника.

На многих японских предприятиях производят замену оборудования лишь в тех случаях, когда экономия от нового оборудования превышает возможности прежнего, а автоматизацию проводят тогда, когда она более выгодна, чем ручная работа.

Выигрыш в повышении производительности на отдельной операции в результате внедрения нового оборудования может быть сведен к нулю появлением узких мест на стыке производственных процессов.

Поэтому внедрение новой техники лишь на отдельных участках производства может создать куда больше новых проблем, нежели помочь решить старые, принести больше убытков, чем пользы (в результате роста тех же внутрипроизводственных запасов или незавершенного производства).

Вот почему **в рамках нового управленческого мышления первостепенное значение придается не показателям загрузки производственного оборудования, а определению отдачи от всех видов активов компании, включая уровень запасов.** Все более заметную роль начинают играть **обобщающие показатели эффективности производства**, учитывающие уровень использования всех видов производственных ресурсов с учетом их взаимозамещаемости, а также системы взаимосвязанных частичных показателей производительности, но никак не отдельные показатели.

Все чаще встречаются на предприятиях показатели измерения стоимости хорошего и плохого качества продукции, учитывающие издержки по устранению разного рода дефектов и брака, стоимость инспекций и контроля качества, расходы на гарантийное обслуживание и по возврату

продукции потребителями, а также затраты труда инженеров по качеству.

Расчеты показывают, что стоимость плохого качества может составлять от 20 до 30% общих издержек производства, в 3–10 раз превышать затраты на заработную плату.

В рамках нового управленческого мышления появляются и **совершенно новые оценочные показатели**. Это прежде всего число рационализаторских предложений в расчете на одного работника, процент их внедрения, характеризующий степень привлечения рядовых рабочих и служащих к управлению. Это и показатели сокращения сроков запуска нового изделия.

Уровень заработной платы традиционно зависел от срока службы работника. Вместо этого на предприятиях с производством мирового класса заработная плата основывается на его квалификации, способности выполнять широкий круг обязанностей, постоянно совершенствовать свои знания.

При этом исследователи полагают, что индивидуальные стимулы по увеличению норм выработки сегодня являются неэффективными. Новое управленческое мышление предполагает сочетание жалования с участием работников в прибыли, получаемой предприятием в целом.

Последнее позволяет на 10–40% снизить долю издержек на заработную плату в стоимости продукции.

По мере внедрения ячеечной формы расстановки производственного оборудования все большее значение приобретают **групповые формы стимулирования труда**.

Однако если при этом система формирования заработной платы продолжает базироваться на нормах выработки или на объемах произведенной продукции, то существенного повышения эффективности всего производства ожидать не приходится.

Администрация, призывая работников делать только то, что требуется в данный момент, и продолжая начислять им заработную плату исходя из выполнения установленного объема производства или норм выработки, в сущности, напрямую стимулирует их к росту размеров незавершенного производства, запасов и потерь.

Важным фактором является и **структура заработной платы**.

Если значительная часть зарплаты работников (примерно около 50%) приходится на полугодовые или годовые премии, то это обеспечивает снижение текучести кадров.

Во-первых, работники теряют значительную часть своего дохода при смене места работы.

Во-вторых, управляющие в случае возникновения финансовых или каких-либо иных затруднений могут просто не выплачивать такие премии вместо увольнения работников. Этот метод дает колоссальный эффект, позволяя при минимуме затрат получать максимальную отдачу.

В 300 раз эффективнее!

Еще в 1974 г. отечественными экономистами был сделан сравнительный анализ путей роста производительности труда.

- ✓ Первый из них – это новое строительство.
- ✓ Второй – реконструкция и техническое перевооружение.
- ✓ И третий путь – это совершенствование организации, управления, его методов.

Было установлено, что для повышения роста производительности труда на 1% в расчете на одно рабочее место необходимо:

- ☒ идя по пути нового строительства, затратить 5000 руб. при сроке окупаемости 12 лет;
- ☒ при реконструкции и техническом перевооружении для достижения этого показателя нужно затратить 2500 руб. при сроке окупаемости 4 года;
- ☒ и наконец, направив денежные ресурсы на совершенствование организации и управления, для достижения указанного показателя необходимо затратить 196 руб., и затраты окупятся в течение 1 года. Соответственно, примерное соотношение эффективности указанных путей составляет 300:50:1.

Выгода очевидна! Однако большинство отечественных руководителей и специалистов по-прежнему нацелены на изыскание денежных средств, получение кредитов с целью преимущественно нового строительства, реконструкции и технического перевооружения. И это при огромном парке простаивающего оборудования и целых предприятий.

Даже после обсуждения этих соотношений многие руководители и специалисты, обучающиеся в Высшей школе корпоративного управления, по результатам проводимого автором статьи анкетирования, продолжают делать упор на традиционные методы – новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение, оставляя совершенствование методов управления без должного внимания.

Одна из причин этого – устоявшийся психологический подход, при котором премии воспринимаются как гарантированная надбавка к заработной плате.

Именно поэтому особое значение приобретает необходимость **изменения приоритетов, акцент на стимулирование совершенствования организации и управления как главный резерв повышения эффективности производства.**

В России подобный подход был использован более десятилетия назад на ряде отечественных предприятий. Инициатором внедрения был директор Киргизского приборостроительного завода, побывавший в Японии и попытавшийся с учетом специфики своего предприятия внедрить наиболее ценные элементы этого метода. Позже эту инициативу поддержали другие отечественные предприятия. Она получила наименование – «ПМП» («Прогрессивная мысль – предприятию»).

Например, на одном из судостроительных заводов рабочие литейного цеха подали и сами реализовали более 10 предложений. В частности, выровняли и зацементировали пол литейного цеха, изготовили ступенчатую подставку для емкости с компонентами литья, облицевали закопченные стены белыми эмалированными покрытиями для газовых плит, забракованными и пущенными в отходы, сделав своими силами «евро-ремонт», и т. п. Руководители другого цеха прохронометрировали маршруты грузовых автоперевозчиков и, избрав оптимальный маршрут, обязали всех следовать именно по нему. Также были поданы и реализованы силами самих рабочих и служащих десятки других предложений.

Но все это произошло только после того, как был включен в действие **механизм стимулирования.**

Позже, в период кризиса, система ПМП была незаслуженно забыта. В числе первых сокращались отделы и бюро по рационализации и совершенствованию организации и управления. Иногда, не получив быстрого эффекта, руково-

дители сами отказались от ее дальнейшего внедрения системы. При этом не учитывалось, что для внедрения подобной системы в Японии и других странах были затрачены десятилетия, и работа в этом направлении продолжает совершенствоваться, поскольку уровень эффективности от ее внедрения даже на предприятиях этих стран, давно работающих в этом направлении, существенно различается.

Следовательно, для внедрения этой системы требуется время и кропотливая работа по созданию условий для ее внедрения.

Правовое обеспечение организации системы стимулирования

До тех пор, пока желание усовершенствовать организацию системы стимулирования не будет четко регламентировано, пока ее смысл и содержание не будут доведены до сведения исполнителей, не будут определены порядок, сроки, условия ее внедрения, пока она не станет приоритетной программой развития предприятий, трудно рассчитывать на успех.

На ряде предприятий Запада отдельные менеджеры носят на лацканах пиджаков значки, свидетельствующие о том, что они руководят приоритетным направлением развития предприятия, и поэтому любой работник из другой службы обязан при обращении к нему оказывать такому менеджеру соответствующую помощь. Неплохо, если бы такая практика в отношении стимулирования была бы закреплена на наших предприятиях.

Если стимулировать именно развитие отечественного интеллектуального капитала, развитие интеллектуальной деятельности, то Россия, обладая более 12% научного потенциала мира, могла бы рассчитывать на получение через 15 лет 400 млрд дол. ежегодно, что в десятки раз превосходит стоимость сырьевого экспорта.

Что может сделать руководитель, менеджер любого предприятия для того, чтобы добиться повышения эффективности наиболее кратким и минимально затратным путем?

Попытаться внедрить у себя на предприятии систему стимулирования работников за внесение любых

предложений, направленных на совершенствование организации и управления производства.

Для этого, прежде всего, необходимо принять решение о создании такой системы и ее внедрении на предприятии.

Далее – разработка положения о стимулировании за внешение любых предложений, направленных на совершенствование организации, управления, определение видов, размеров, условий выплаты вознаграждений за любое поданное предложение. Почему за любое? Потому что это способствует выработке нового образа мышления, направленного на постоянный, каждодневный поиск новых идей, решений, открытий. У работников вырабатывается привычка думать об улучшениях постоянно. В этом секрет работы системы.

Наш опыт разработки положений об организации системы стимулирования за любые предложения, приносящие пользу, на различных предприятиях свидетельствует о том, что только кропотливая каждодневная работа даст положительный результат. Поэтому одна из самых перспективных задач – совершенствование стимулирования как основного инструмента воздействия на повышение заинтересованности работников предприятий в их высоких результатах.

Предлагаемые методики уже начинают применяться на ряде предприятий, которыми руководят слушатели академии, в том числе слушатели программ Высшей школы корпоративного управления АНХ «Топ-менеджер», «Руководитель в условиях рынка», «Менеджмент в крупных корпорациях» и др. Пересматривается отношение высшего менеджмента к формам и методам управления, в связи с чем снова проявляется повышенный интерес руководителей и специалистов к путям повышения эффективности производства.

Безусловно, высказанные автором положения о проблемах организации стимулирования не бесспорны. Но постановка вопроса о необходимости активного внедрения нового подхода к организации управления производством и стимулирования нововведений назрела.

Поэтому автор будет искренне признателен за любые предложения и отзывы читателей по этой проблеме (e-mail: aleksandrlov@mtu-net.ru).

О НОВИЗНЕ И СТЕРЕОТИПНОСТИ В УЧЕБНЫХ ПОСОБИЯХ, РЕЦЕНЗИЯХ И ВО ВЗГЛЯДАХ

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД РЕЦЕНЗИЯМИ

С. В. СЕРЕБРЕННИКОВ,
кандидат исторических наук,
доцент Кемеровского института (филиала)
Московского государственного университета коммерции,
Кемерово

Публикации П. П. Лузана¹ в «ЭКО» не могут не вызвать у специалиста по истории экономики раздумий, вопросов и желания вступить в дискуссию. Первая его публикация (ЭКО. 2000. № 1) фактически является «разгромом» и учебного пособия М. Я. Лойберга², и рецензии на это учебное пособие профессора Г. И. Ханина³. От рецензии последнего П. П. Лузан испытал горькое разочарование и расценил публикацию как существенную неудачу журнала.

«Разгром» М. Я. Лойберга и Г. И. Ханина профессор из Смоленска смог уместить в три пункта.

Во-первых, П. П. Лузан считает, что на 126 страницах невозможно изложить историю экономики – для этого, по его мнению, необходимо 400–500 страниц. М. Я. Лойберг изложил, как считает П. П. Лузан, свою авторскую программу. Но не много ли это – 126 страниц для авторской программы? Студенты, обучающиеся у П. П. Лузана, лишь «полистав брошюру» (то есть учебное пособие М. Я. Лойберга), заявили ему, что «там нечего читать», и тем самым произвели на профессора большое впечатление. Мне кажется, Г. И. Ханин в своей

¹ См.: Лузан П. П. Учебное пособие – стереотипное // ЭКО. 2001. № 12. С. 164–169; Он же. Отклик на рецензию Г.И.Ханина «Хорошее учебное пособие» // 2000. № 1. С. 159.

² Лойберг М. Я. История экономики: Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений по специальности «Экономика и менеджмент». М.: ИНФРА-М, 2000. – 128 с. (Впервые оно вышло в 1997 г. и с тех пор каждый год переиздается).

³ Ханин Г.И. Хорошее учебное пособие // ЭКО. 1999. № 10. С. 178–183.



рецензии совершенно справедливо отмечал, что «студенты на начальном этапе изучения экономической истории нуждаются в кратком и достаточно доступном учебном пособии». И добавил: «По опыту преподавания знаю, что студенты просто расхватывают это учебное пособие, предпочитая его другим учебникам».

Мой опыт преподавания курса «Истории экономики» в г. Кемерово полностью подтверждает слова Г. И. Ханина. До того как в 1999 г. появился учебник под редакцией Г. Б. Поляка и А. Н. Марковой⁴, а в 2000 г. – учебник под редакцией О. Д. Кузнецовой и И. Н. Шапкина⁵, мои студенты также отдавали предпочтение учебному пособию М. Я. Лойберга. Оно не залеживается в книжных магазинах, несмотря на то, что каждый год уважаемое издательство «ИНФРА-М» выпускает в свет дополнительные тиражи.

Формулировка второго пункта П. П. Лузану явно не удалась. Ему показалось, что концепция М. Я. Лойберга такова: «...что вижу, о том пишу». Попутно он обвинил М. Я. Лойберга в навязывании «не то географической, не то антропологической схемы». А приведенная им в качестве «доказательства» цитата: «К концу XVI в. известная европейцам поверхность земного шара увеличилась в 6 раз. Торговля стала мировой» ничего «криминального» не содержит. Если ее продолжить, то мы увидим, как точно, верно расставляя акценты и привлекая не очень большое количество фактов, М. Я. Лойберг доказывает, почему торговля стала мировой. Писать так – кратко, просто и понятно, как справедливо отметил в своей рецензии Г. И. Ханин, очень нелегко, но М. Я. Лойберг, по моему мнению, с этой задачей справлялся на протяжении всего текста учебного пособия.

В третьем пункте П. П. Лузан обрушился на М. Я. Лойберга за то, что в его пособии «история России представлена жалкими фразами... нет ни идеи, ни логики». Прочитав далее аннотацию, где утверждалось, что учебное пособие «полностью отвечает требованиям курса «История экономики» Государственного образовательного стандарта», П. П. Лузан непонятно почему заподозрил автора пособия – М. Я. Лойберга – в составлении этого стандарта. П. П. Лузан согласен с крити-

⁴ История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г. Б. Поляка и А. Н. Марковой. М.: ЮНИТИ, 1999. – 727 с.

⁵ История экономики: Учебник / Под ред. О. Д. Кузнецовой и И. Н. Шапкина. М.: ИНФРА-М, 2000. – 384 с.

кой этого раздела учебного пособия М. Я. Лойберга Г. И. Ханиным. Действительно, с такими вескими аргументами, которые приведены Г. И. Ханиным, трудно не согласиться. Но утверждать, что в этом разделе у М. Я. Лойберга «жалкие фразы» и «нет ни идеи, ни логики», на мой взгляд, оснований нет.

Что же касается требований Госстандарта, то действительно учебное пособие М. Я. Лойберга не полностью им соответствует. Аннотация вводит будущего читателя в заблуждение.

И, наконец, сам П. П. Лузан в данной реплике неоправданно перешел с «Истории экономики России», что было бы естественно и понятно, на «Историю России».

К сожалению, другие возможные пункты критики П. П. Лузан заменил многозначительным «и т. д. и т. п.». Было бы любопытно с ними ознакомиться. Завершая свой отклик-рецензию, П. П. Лузан кратко высказал свое отношение к учебному пособию Р. М. Гусейнова⁶ и учебному пособию под редакцией А. Н. Марковой⁷, высоко оценив первое и покритиковав второе.

Вторая публикация П. П. Лузана (ЭКО. 2001. № 12. С. 164–169) содержит очередную разгромную критику – на сей раз учебного пособия Т. М. Тимошиной⁸. Но здесь мы видим и другой материал: размышления автора о дисциплине «История экономики», которая, несмотря на ряд реорганизаций, по-прежнему преподается в вузах страны, его анализ положения дел с учебной литературой по этой дисциплине, размышления о проблемах методологии и методики преподавания.

Прежде всего привлекает внимание «Справка», подготовленная П. П. Лузаном и помещенная им на первую страницу рецензии. В справке автор попытался дать информацию о преподавании в разное время «Истории экономики» в экономических вузах страны, а затем дал краткий анализ современного положения дел с учебной литературой по данной дисциплине. Даже студента не может не шокировать такая фраза П. П. Лузана: «Но учебников и учебных пособий как не было, так и нет». За 2000 и 2001 гг. только центральными из-

⁶ Гусейнов Р. М. История экономики России: Учеб. пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», ООО «Изд-во ЮКЭА», 1999. – 352 с.

⁷ История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг. 2-е изд. / Под ред. А. Н. Марковой. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 191 с.

⁸ Тимошина Т. М. Экономическая история России: Учеб. пособие / Под ред. М. Н. Чепурина. 4-е изд., стереотип. М.: Инф.-издат. Дом «Филинь», Юриич. Дом «Юстицинформ», 2000. –432 с.

дательствами издано и переиздано более десятка учебников и учебных пособий по «Истории экономики». О трех из них сам П. П. Лузан уже писал в «ЭКО» (2000. № 1), эти же издания он упоминает и в «справке», но, видимо, к **настоящим** учебникам и учебным пособиям не относит.

С чем следует согласиться, так это с сетованием П. П. Лузана на то, что учебники и учебные пособия не охватывают все темы курса, все регионы и периоды. Об этом мы уже писали⁹ (в меньшей степени это относится к учебнику под редакцией Г. Б. Поляка и А. Н. Марковой и к учебнику под редакцией О. Д. Кузнецовой и И. Н. Шапкина).

Рецензия П. П. Лузана на учебное пособие Т. М. Тимошиной (ЭКО. 2001. № 12) убедительно показывает, что пользоваться им при изучении курса «История экономики» не стоит. Присоединяюсь к этому мнению профессора П. П. Лузана. И, прежде всего, к его суждению о том, что несолидно выпускать в свет и рекомендовать студентам в качестве учебного пособия книгу, в которой нет «хотя бы на уровне отдельной главы» раздела «Предмет и задачи курса».

Однако в то же время содержание обеих публикаций П. П. Лузана ярко показывает, что он не проводит различий между «Историей экономики» и «Экономической историей». Для него это одна и та же дисциплина. Между тем еще в 1989 г. в работе М. М. Солодкиной была представлена структура историко-экономической науки и фактически указано, что входит в объект исследования каждого из трех разделов этой науки¹⁰. Развивая идеи М. М. Солодкиной, с учетом публикаций, сделанных в последующие годы исследователями историко-экономических проблем, предлагаю строго различать три раздела: «Экономическая история», «История экономики» и «История экономической мысли». У каждого из этих разделов свой предмет и свой объект исследования.

Предметом «Экономической истории» (куда входит как составная часть «Экономическая история России») является **экономический аспект гражданской истории**. Предметом «Истории экономики» (как считает и М. Я. Лойберг) являют-

⁹ Погорелая Т. А., Серебренников С. В. Новое учебное пособие по истории экономики // ЭКО. 1999. № 11. С. 191.

¹⁰ Солодкина М. М. Об историко-экономическом познании // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 31–33.

ся **типы хозяйства**. У «Истории экономической мысли» предметом изучения является **история экономических теорий, идей и взглядов**. Если бы П. П. Лузан придерживался этих подходов, то претензий к Т. М. Тимошиной у него было бы намного меньше.

П. П. Лузан остро критикует Т. М. Тимошину и за неправильное, как он считает, название учебного пособия, и за его содержание. Причем критикует с позиций «Истории экономики». Если же исходить из того, что объектом изучения «Экономической истории России» являются:

- экономические причины и последствия исторических событий,
 - экономическая политика государства, правящих классов,
 - экономическая психология классов, социальных групп в различные исторические эпохи,
 - история трудовой и предпринимательской морали,
- то мы увидим соответствие содержания учебного пособия Т. М. Тимошиной его названию.

П. П. Лузан недоволен тем, что в учебном пособии Т. М. Тимошиной «слишком многое связано с личностями». Но в учебной литературе по «Экономической истории», в отличие от «Истории экономики», так и должно быть!

Недоволен рецензент и фактологией. «Фактологии в книге достаточно, – замечает он, – но значительная ее часть не имеет отношения к истории экономики». Это так, но зато она имеет отношение к «Экономической истории России». А это именно то, что нужно. Для Т. М. Тимошиной важно было лишь не переходить грань, отделяющую «Экономическую историю России» от «Истории России». К сожалению, Т. М. Тимошина дала в приложении «Схему династий царей и правителей», а также «Табель о рангах». П. П. Лузан справедливо заметил, что это уместно в пособии по отечественной, а не экономической истории. А вот приложение «Сословная структура России второй половины XVIII века», включено, на мой взгляд, правильно.

Нужно отдать должное П. П. Лузану. Он очень внимательно изучил содержание рецензируемого учебного пособия. Приведенные им данные о количестве упоминаний фамилий П. А. Столыпина, М. В. Ломоносова, Г. Я. Сокольникова являются тому подтверждением.

С целым рядом критических замечаний П. П. Лузана трудно не согласиться. Так, безусловно, положение с ис-

точниковой базой в учебном пособии оставляет желать много лучшего. Дополняя П. П. Лузана, отметим такой факт. Говоря о денежных суррогатах в Дальневосточной республике (ДВР), существовавшей с 6 апреля 1920 г. по 15 ноября 1922 г., Т. М. Тимошина почему-то ссылается на «**Российскую газету**» от 18 ноября 1994 (!) г. Совершенно прав П. П. Лузан и в том, что несолидно ссылаться и указывать в списке литературы «Пособие по истории России **для поступающих в вузы**» (выделено мною – С. С.).

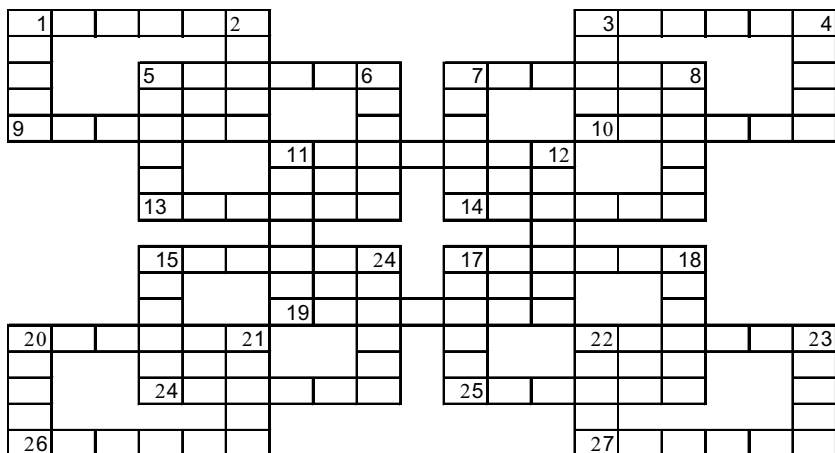
Прав П. П. Лузан и в отношении произведения И. Т. Пошкова «Книга о скудости и богатстве», впервые изданного в 1842 г. Полностью согласен я и с критикой П. П. Лузаном «хронологии», составленной Т. М. Тимошиной. Ее «хронология» уместна в учебном пособии по «Истории России», а не «Экономической истории России». Справедливо и его указание на такой существенный недостаток, как отсутствие в приложениях «сводных таблиц по периодам экономического развития». Таблицы со сводными статистическими данными в таких учебных пособиях просто необходимы.

«Разгромом» Т. М. Тимошиной эта публикация П. П. Лузана не завершилась. Он высказал еще ряд интересных, но не всегда далеко бесспорных суждений. Так, мнение П. П. Лузана об учебной литературе по «Истории экономики» вынуждает предположить, что из его поля зрения по каким-то причинам выпали такие издания, как учебник под редакцией О. Д. Кузнецовой и И. Н. Шапкина, учебник под редакцией Г. Б. Поляка и А. Н. Марковой, курс лекций И. И. Агаповой¹¹ и некоторые другие. Но в любом случае его предложение обсудить на страницах «ЭКО» методологические вопросы курса, его предмет и методику изучения и преподавания заслуживает одобрения и поддержки.

Профессор из Смоленска настаивает на предоставлении слова Р. М. Гусейнову – «для аргументированного изложения своего понимания предмета и методологии». Поддерживая П. П. Лузана в этом его пожелании, надеюсь, что и мои соображения и оценки будут интересны читателям.

¹¹ Агапова И. И. История экономики: Курс лекций. М.: Юристъ, 2001.– 172 с.

КРОССВОРД



По горизонтали: 1. Служащий, разносящий деловые бумаги, пакеты. 3. Движение товаров, денежных средств в ходе воспроизводственного процесса. 5. Город на западе США, штат Колорадо. 7. Подкуп. 9. Вексель без указания срока платежа. 10. Ссуда. 11. Торги. 13. Международный торг. 14. Река в Восточной Сибири. 15. Специалист своего дела. 17. Уплачиваемая сумма. 19. Несходство, различие в чем-нибудь. 20. Денежная единица США. 22. Замысел, план. 24. Неожиданное резкое снижение цены товара. 25. Бухгалтерская запись, сделанная в бухгалтерском счете против более ранней записи, в результате чего более ранняя запись теряет свое значение. 26. Художественное конструирование предметов. 27. Старинная золотая монета Чили, Колумбии и Эквадора.

По вертикали: 1. Наличные деньги, имеющиеся у предприятия. 2. Доход от собственности на землю. 3. Убыль, убывание. 4. Одна из форм объединения предприятий. 5. Устный ученый спор. 6. Судно для перевозки укрупненных партий грузов в контейнерах. 7. Опечатанный почтовый мешок дипломатического курьера, пользующийся неприкосновенностью. 8. Имущественный наем. 11. Ревизор, осуществляющий проверку деятельности компаний. 12. Форма поощрения. 15. Биржевой посредник. 16. Запас. 17. Член общества, внесший свой пай. 18. Обращение в государственный орган по поводу нарушения прав и интересов конкретного лица. 20. Результат производственно-хозяйственной деятельности. 21. Довод, разумное основание, смысл. 22. Регулярное движение, поступление денежных средств. 23. Изделие, предлагаемое на продажу.

Подготовила Н. СИДОРОВА



**Началась подписка на газеты и журналы
на 2-е полугодие 2002 г.**

Уважаемые читатели!

*Подписаться на журнал можно
во всех почтовых отделениях.*

Индекс в российском каталоге газет и журналов:
для индивидуальных подписчиков – **71117**,
для предприятий – **73540**.

В розницу журнал не поступает!

Предприятия и организации могут подписаться на журнал прямо в редакции, сэкономив на почтовых расходах, которые сейчас составляют до трети каталожной цены.

Для оформления подписки по безналичному расчету надо перечислить деньги по следующие реквизитам:

**АНО «Редакция журнала «ЭКО»»,
ИНН 5408133630,
р/с 40703810303120000162 в ОАО СИБАКАДЕМБАНК,
к/с 30101810100000000821,
БИК 045004821.**

В графе «Назначение платежа» укажите период подписки (например, журнал «ЭКО» за июль–декабрь 2002 г.), адрес доставки и контактный телефон. Без этих данных рассылка невозможна.

В редакции можно подписаться на полную электронную версию «ЭКО», направив запрос по **E-mail eco@ieie.nsc.ru**

Условия подписки (а также содержание вышедших номеров, избранные статьи и многое другое) вы найдете на нашей электронной страничке в Интернете: **www.econom.nsc.ru/eco**

Наш адрес: **630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17.**
Контактный телефон: **(383-2) 34-19-25.**

**Заботы будут далеко,
когда помощник Ваш – «ЭКО»!**

КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА МАЙ

1 мая

В память о всеобщей стачке в Чикаго в 1886 г. и жертвах ее кровавого подавления 1 мая было провозглашено в июле 1889 г. на Парижском конгрессе 2-го Интернационала революционным праздником трудящихся всех стран. В России этот праздник впервые свободно отмечался в 1917 г.

4 мая

1960 г. Совет Министров СССР принял постановление об изменении масштаба цен и выпуске новых денег с 1 января 1961 г.

5 мая

1818 г. Родился Карл Маркс (1818–1883).

1912 г. Вышел первый номер газеты «Правда».

6 мая

1994 г. Королева Великобритании Елизавета II и президент Франции Франсуа Миттеран торжественно открыли туннель под Ла-Маншем.

7 мая

1867 г. Альфред Нобель получил патент на изобретение динамита.

1960 г. В СССР принят закон о введении семичасового рабочего дня.

1992 г. Вышел указ президента РФ о создании Вооруженных сил Российской Федерации. Отмечается как День Российских Вооруженных сил.

9 мая

День Победы в Великой Отечественной войне (1941–1945)

14 мая

1771 г. Родился Роберт Оуэн (1771–1858), английский социалист-утопист.

1955 г. Создана Организация Варшавского договора. В нее вошли Албания, Болгария, Венгрия, ГДР, Польша, Румыния и Чехословакия.

15 мая

1859 г. Родился Пьер Кюри (1859–1906), французский физик, нобелевский лауреат 1903 г.

1935 г. Пущена первая очередь Московского метрополитена им. В. И. Ленина.

1988 г. Начался вывод советских войск из Афганистана.

18 мая

1048 г. родился Омар Хайям (1048–1131), персидский и таджикский поэт, математик и философ.

1872 г. Родился Бертран Рассел (1872–1970), английский философ, логик, математик, нобелевский лауреат по литературе 1950 г.

21 мая

1916 г. В Великобритании впервые в мировой практике введено «летнее» время.

22 мая

1911 г. Впервые в истории русский ученый Борис Львович Розинг получил изображение на экране сконструированного им катодного телевизора.

25 мая

1889 г. Родился Игорь Сикорский (1889–1972), конструктор самолетов и вертолетов.

1989 г. Открылся I съезд народных депутатов СССР.

27 мая

1973 г. СССР присоединился к Женевской конвенции об охране авторских прав.

31 мая

1952 г. Открыт Волго-Донской судоходный канал им. В. И. Ленина.

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 4. 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 23.03.02.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 643.

Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.