

ISSN 0131-7652

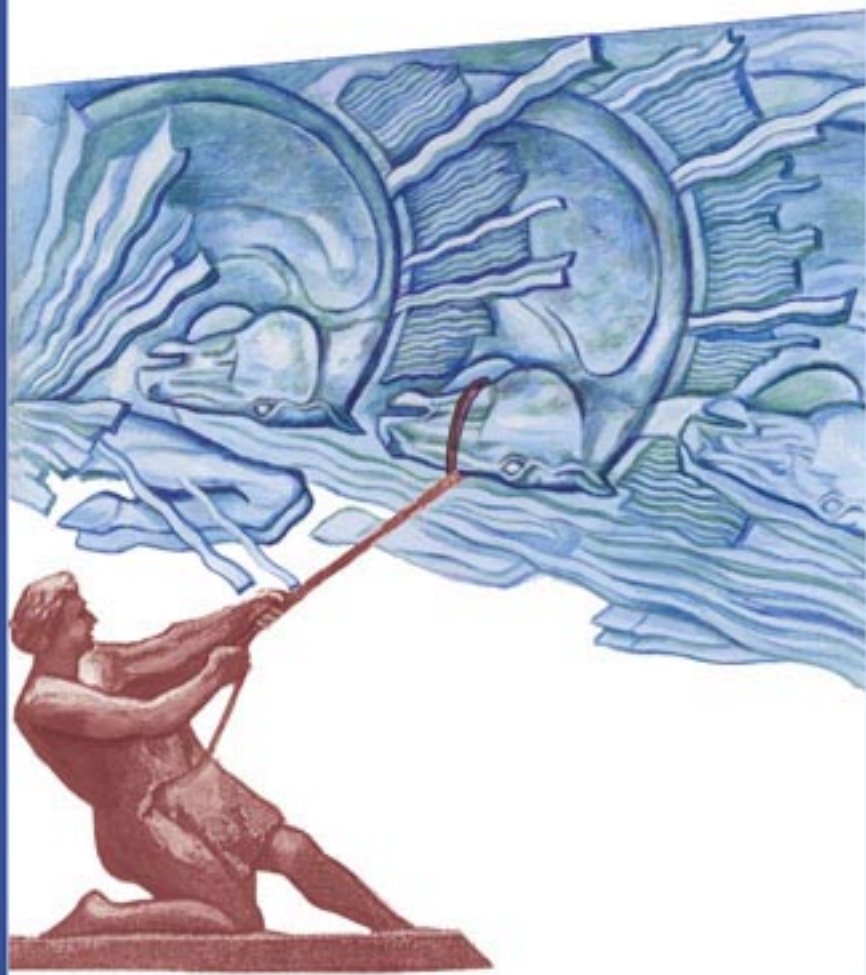
# ЭКО

№8

2003 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

## Поворот сибирских рек



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 8 (350) 2003

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

### **РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

**АБАЛКИН Л. И.**, директор Института экономики РАН,  
академик РАН, Москва

**АГАНБЕГЯН А. Г.**, Академия народного хозяйства при  
Правительстве РФ, академик РАН, Москва

**ГРАНБЕРГ А. Г.**, председатель Совета по изучению  
производительных сил при Правительстве РФ, Москва

**КУЛЕШОВ В. В.** (координатор), директор Института  
экономики и организации промышленного производства СО  
РАН, академик РАН, Новосибирск

**МИРОНОВ В. Н.**, президент Русской Американской  
стеклянной компании, председатель Ассоциации  
товаропроизводителей Владимирской области, кандидат  
экономических наук, Владимир

**ПРИЛЕПСКИЙ Б. В.**, председатель комитета по  
промышленности Совета депутатов Новосибирской области,  
доктор экономических наук

**СЕНЧАГОВ В. К.**, Центр финансово-банковских исследований  
Института экономики РАН, доктор экономических наук,  
Москва

**СТАРОВОЙТОВ М. К.**, председатель совета директоров ОАО  
«Волжский оргсинтез», доктор экономических наук

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 ВАСИЛЕНКО В. А.  
Осторожно, снова «поворот»!
- 21 АСТАПОВ К. Л.  
Водные ресурсы и переброска северных рек
- 31 ШОКИН Ю. И.,  
МАХУТОВ Н. А.,  
МОСКВИЧЕВ В. В.,  
ШАБАНОВ В. Ф.  
Проблемы природно-техногенной безопасности регионов Сибири

## «ЭКО»-ИНФОРМ

30, 85

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 48 ЗЕЛТЫНЬ А. С.  
Инвестиционная активность в России в 2002 г.

## ОТРАСЛЬ

- 71 ДАНИЛОВА Г. В.,  
ПЛОТНИК Т. А.  
Проблемы и перспективы формирования тарифной политики в регионе
- 78 СПИРИДОНОВ С. К.  
Управление энергетикой: вчера, сегодня, завтра

## РЕГИОН

- 86 БОГЕР И. Б.  
На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен
- 107 ПОРУНОВ А. Н.  
Малый бизнес в малом городе: взгляд изнутри

## ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 119 ЗИМИНА Т. В.  
Акционерные общества работников: проверка временем

## ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 130 КАНИСКИН Н. А.  
Трактат о хорошей работе

## КОНФЛИКТОЛОГИЯ

- 148 АВДЫЕВ М. А.  
Поведение в конфликте с налоговыми органами

## СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 160 БИРЮКОВ А.  
Монетный двор Сибири

## УПРАВЛЕНИЕ

*У нас в гостях журнал  
«Персонал-Микс»  
(Санкт-Петербург)*

- 171 БОЙКОВ В. Э.  
Государственные служащие России: особенности коллективного сознания

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 178 СКАЗ Р. А.  
Кадры для государственной службы

## POST SCRIPTUM

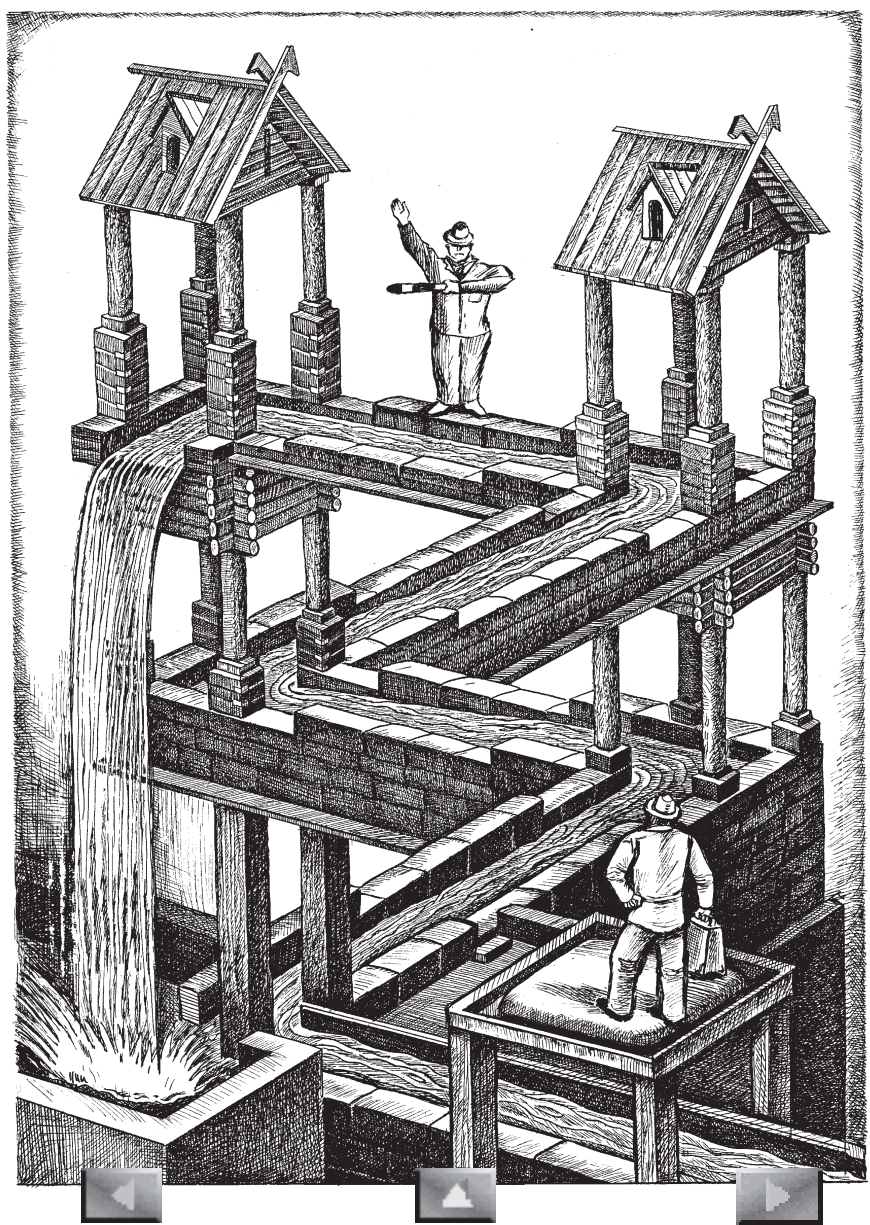
- 182 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.  
О море, шубах и богатых
- 192 ВОРОНЦОВ В. В.  
Виртуальные услуги

Страничка «ЭКО» в Интернете:

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



В последнее время в средствах массовой информации вновь поднята проблема переброски части стока сибирских рек на юг, в страны СНГ Центральной Азии. В настоящей статье показан процесс развития дискуссий: от постановки проблемы до наших дней.



# ОСТОРОЖНО, СНОВА «ПОВОРОТ»!

(о переброске части стока сибирских рек на юг)

**В. А. ВАСИЛЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН,  
Новосибирск

«Дайте воды!»

Автором идеи поворота части стока Обь-Иртышского бассейна на юг является инженер Я. Г. Демченко. В 1868 г. он подал свое предложение в Императорское русское географическое общество. Однако оценочных суждений по истечении двух с лишним лет так и не последовало. Тогда, проработав вопрос более обстоятельно, Я. Г. Демченко издал в 1891 г. брошюру «О наводнении Арало-Каспийской низменности для улучшения климата прилежащих стран». Общественное мнение квалифицировало эту идею как безумную.

Проблема переброски части стока сибирских рек в бассейн Аральского моря привлекла внимание специалистов уже в советское время – в 20-х годах. Было составлено много различных схем, различающихся пунктами водозабора, объемами и трассами переброски. В 1949 г. правительственная комиссия одобрила один из вариантов передачи сибирской воды в Арало-Каспийскую низменность, но в 1951 г. работы приостановили из-за возникших сомнений в экологической безопасности проекта.

В конце 50-х годов был взят курс на увеличение площадей орошаемых земель в Казахстане и республиках Средней Азии и создание зоны по выращиванию хлопчатника. Это активизировало разработку и реализацию проектов по

территориальному перераспределению водных ресурсов. Экономическая политика, основанная на идеологии покорения природы, открывала возможности для реализации крупномасштабных проектов, направленных на преобразование окружающей среды. Для осуществления плана ирригации в Узбекистане, Таджикистане и Туркмении построили каналы, позволяющие отводить воды Амударьи и Сырдарьи на поля орошения. Однако отъем воды из рек привел к обмелению Арала. В этой связи возобновляется интерес к идее переброски части стока Обь-Иртышского бассейна на юг. Многим она представляется как удачная возможность разом решить два вопроса: осуществить мероприятия по осушению земель Западно-Сибирской равнины и обводнению земель Казахстана и республик Средней Азии.

Вопрос о целесообразности территориального перераспределения водных ресурсов неоднократно ставился на Всесоюзных совещаниях: по комплексному использованию и охране водных ресурсов Западной Сибири (Новосибирск, 1961 г.), по комплексному использованию земельных и водных ресурсов республик Средней Азии (Ташкент, 1962 г.), на совещании по схеме комплексного освоения водных ресурсов Обского бассейна (Новосибирск, 1965 г.), на сессии Казахского филиала Географического общества СССР (Алма-Ата, 1967 г.) и расширенном заседании научного совета Государственного комитета Совета Министров СССР по науке и технике (Москва, 1967 г.) и др.

В конце 60-х годов рост населения и развитие экономики привели к увеличению водохозяйственной напряженности в южных районах страны (юг Украины и Молдавии; бассейн Каспийского и Азовского морей; Средняя Азия и Казахстан). Стали предлагаться «западный» и «восточный» варианты переброски северных рек в Волгу. По первому из них водозабор предполагался из Ладожского, Онежского и более малых озер Северо-Запада европейской части страны, по второму – из реки Печоры.

В 1968 г. Постановлением Пленума ЦК КПСС дано поручение Госплану СССР, ГКНТ, Минводхозу СССР, Минсельхозу СССР, Минэнерго СССР, АН СССР и ВАСХНИЛ совмест-

но с союзными республиками разработать перспективный план мелиорации земель, регулирования и перераспределения стока. Техничко-экономический доклад по этому вопросу на период 1971–1975 гг. был подготовлен институтом «Союзгипроводхоз». В докладе обосновывалась необходимость переброски части стока сибирских рек в бассейн Аральского моря. Доклад получил одобрение ЦК КПСС и Совета Министров СССР (Постановление № 612 от 24 июля 1970 г.). В 1971 г. вступил в эксплуатацию оросительно-обводнительный канал Иртыш – Караганда, построенный по инициативе Казахского научно-исследовательского института энергетики. Проектировщики рассматривали этот канал как пионерное звено переброски части стока Обь-Иртышского бассейна на юг, как первую пробу сил в схватке с природой.

Все предложения по переброске вод (и на европейской, и на азиатской территории страны), предлагавшие частичный отвод стока от предполагаемого избытка к сложившемуся дефициту, были ориентированы на то, чтобы убедить правительство в необходимости принятия соответствующего решения. И такое решение было принято на XXV съезде КПСС (1976 г.), а затем вышло постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 21 декабря 1978 г. № 1048 «О проведении научно-исследовательских и проектных работ по проблемам переброски части стока северных и сибирских рек в южные районы страны».

Данным постановлением Институту водных проблем АН СССР переданы функции головной организации по комплексным исследованиям для обоснования объемов и очередности работ, связанных с переброской. Функции генерального проектировщика по разработке технико-экономических обоснований (ТЭО) переброски возложены на Всесоюзный государственный проектно-изыскательский институт «Союзгипроводхоз» Минводхоза СССР.

Предлагалась поэтапная переброска сибирской воды: на первом – изъятие 25 куб. км, на втором – 60 куб. км, а в отдаленной перспективе – 75–100 куб. км воды в год из бассейнов рек Оби и Иртыша с возможной переброской части стока из бассейна Енисея.

Разработка ТЭО сопровождалась обсуждениями узловых проблем переброски части стока сибирских рек на юг на заседании Новосибирского отдела Географического общества СССР совместно с комиссией Президиума СО АН СССР по рациональному использованию природных ресурсов и охране природной среды (Новосибирск, 1977 г.), на конференции, созванной Советом президентов академий наук среднеазиатских республик (Ташкент, апрель 1978 г.), на заседании Президиума СО АН СССР (Новосибирск, 1978 г.) и др. Материалы ТЭО носили закрытый характер для служебного пользования и были доступны узкому кругу специалистов<sup>1</sup>.

В 1980 г. «Технико-экономическое обоснование 1-й очереди переброски части стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан» было подготовлено и представлено на рассмотрение правительству СССР.

Переброска части стока сибирских рек в бассейн Аральского моря предусматривалась в границах занимающего около 30% территории Советского Союза Срединного региона страны, в который входили Западно-Сибирский, Уральский (западная часть), Среднеазиатский и Казахстанский экономические районы. Здесь проживало 24,4% всего населения страны, добывались нефть, уголь, черные и цветные металлы, производились важнейшие продукты химической промышленности, хлопок, продукты животноводства.

Разработчики рассмотрели более 20 различных вариантов технического осуществления задач переброски. В результате анализа были отвергнуты варианты, предусматривающие создание равнинных водохранилищ в зонах с заболоченными землями, а также варианты с очень большой протяженностью трасс и дорогами гидротехническими сооружениями для передачи стока. Предпочтение было отдано Тургайскому направлению с водозабором из реки Оби в районе села Белогорье. Вода (25 куб. км в год стока) должна была поступать в водонедостаточные районы республик Средней Азии, Казахстана и Тюменской, Курганской,

---

<sup>1</sup> Из хроники несостоявшейся переброски//Ибрагимов З. М., Притвиц Н. А. «Треугольник» Лаврентьева. М.: Сов. Россия, 1998. С 305–315; Коптюг В. А. Потекут ли реки вспять?//Эпоха Коптюга. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2001. С. 385–387.



Оренбургской, Челябинской областей России и служить средством достижения главных целей: увеличения объемов сельскохозяйственной и промышленной продукции; обеспечения населения водой; сохранения и восстановления природных комплексов.

Общий вывод проектировщиков – реализация проекта даст значительный народнохозяйственный эффект: позволит облегчить решение продовольственной проблемы, увеличит производство экспортного продукта (хлопка), капиталовложения окупятся за 8–10 лет, сопутствующие негативные эффекты могут быть полностью преодолены.

Как показывает опыт, проектировщики стремятся усилить аргументы в пользу предлагаемых разработок и оставить в тени их слабые стороны (приуменьшить негативный эффект или охарактеризовать его как относительно легко блокируемый). Поэтому результаты научных исследований и проектирования широко обсуждались научными, плановыми и административными организациями на многих областных, региональных, республиканских и всесоюзных совещаниях<sup>2</sup>. Активную позицию в обсуждении материалов ТЭО заняла и общественность, утверждая демократический подход к принятию природохозяйственного решения.

14 августа 1986 г. вышло постановление ЦК КПСС и СМ СССР «О прекращении работ по переброске части стока северных и сибирских рек» со следующей формулировкой: «Центральный Комитет КПСС и Совет Министров СССР, исходя из необходимости изучения экологических и экономических аспектов проблем переброски части стока северных и сибирских рек, за что выступают и широкие круги общественности... признали нецелесообразным дальнейшее осуществление проектных проработок, связанных с переброской стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан.

Государственному комитету СССР по науке и технике, Академии наук СССР и ВАСХНИЛу поручено продолжить изучение проблем, связанных с региональным перераспределением водных ресурсов, на основе проведения всесто-

---

<sup>2</sup> Васильев О. Ф. Проблема перераспределения водных ресурсов Сибири и ее экологические аспекты//Методологические проблемы комплексных исследований. Новосибирск: Наука, 1983. С. 265–283.

ронных экономических и экологических исследований, применения современных экономико-математических методов и технических средств, а также глубокого анализа отечественного и зарубежного опыта в этом деле».

Следует напомнить, что несколькими годами раньше американские ученые представили аргументы против реализации своего проекта, имевшего целый ряд сходных черт с переброской части стока сибирских рек на юг. Проект, впервые выдвинутый в середине 60-х годов, предполагал сбор стока с высоких широт северо-запада Северной Америки и его перераспределение в водонедостаточные районы Канады, США и Северной Мексики. На первом этапе намечалась переброска 135,6 млрд куб. м в год, позднее ее объем мог быть увеличен. Выполнение проекта потребовало бы около 30 лет. Первоначальные затраты оценивались в 80 млрд дол., более поздняя оценка – 100 млрд дол.

Сторонники проекта говорили о значительных и разнообразных выгодах от его реализации: расширении масштабов ирригации, росте производства электроэнергии, создании судоходных артерий, обеспечении водой промышленности и городского хозяйства и др.

Однако в ходе длительных обсуждений были выявлены многие слабости проекта: крупномасштабные капиталовложения будут завязаны на многие годы, за это время ситуация может измениться коренным образом, и проект окажется морально устаревшим задолго до его завершения, но обратного пути уже не будет, что есть менее грандиозные, но зато и менее дорогостоящие альтернативы. Подчеркивалось, что фундаментальные знания о природной среде явно недостаточны для того, чтобы оценить долгосрочные экологические последствия предлагаемого проекта. В силу отмеченных доводов американцы отказались от его реализации.

### Просьба к президенту

В 90-х годах интерес к переброске части стока сибирских рек на юг вновь возрождается. Это объясняется нарастающей водохозяйственной напряженностью в Приаралье и вступлением государств СНГ Центральной Азии в оче-

редной цикл маловодья. В 1996 г. на Международном семинаре ООН по проблемам Арала правительственные чиновники Казахстана и Узбекистана поставили вопрос о необходимости переброски сибирских вод. Начались переговоры по данной проблеме с руководящими сотрудниками российского Министерства природных ресурсов, на фоне которых появилась реальная угроза Иртышу – на этот раз из Китая.

Иртыш – река межгосударственного значения, протекающая по территории Китая (здесь она называется Черный Иртыш), Казахстана и России. С 1999 г. в Синцзян-Уйгурском автономном районе ведется строительство канала из Иртыша (с водозабором на первом этапе 1 куб. км в год, а в перспективе – 4–6 куб. км в год) в озеро Улюнгур. Из озера вода по трубопроводам будет подаваться в город Каратай, а также использоваться для нужд нефтепромыслов и орошаемого земледелия.

В этих условиях переговоры о повороте части стока Обь-Иртышского бассейна были продолжены. В них принимал участие и мэр Москвы Ю. М. Лужков (Ташкент, 2001 г.), который 25 января 2002 г. направил письмо президенту РФ В. В. Путину с просьбой поддержать «проект, взять его под свой личный патронаж».

В письме сообщается:

«...В 1986 году проект был закрыт, и это объясняется двумя причинами: слабость и нерешительность власти, которой противостояла сила недобросовестно сформулированного общественного мнения, в первую очередь псевдопатриотами и псевдоэкологами; экономические затраты подсчитывались теми, кто должен был получить эти средства, и были завышены...

...Отвергая порочные принципы прежнего подхода к реализации проекта, предлагаю на основе ревизии имеющихся наработок рассмотреть вопрос использования паводковых и избыточных вод сибирских рек в целях вовлечения в оборот неиспользуемых сельхозземель России и Средней Азии...

Это актуально и потому, что для нынешнего столетия будет характерна продажа пресной воды на мировом рынке в объемах, сравнимых с объемами продажи нефти. ...Вода является возобновляемым ресурсом, а нефть – нет.

**Техническая сторона** предложения сводится к использованию 6–7 процентов общего дебита реки Обь (весь сброс Оби – 316 куб. км в год) в качестве ресурса, подаваемого сельскохозяйственным и промышленным предприятиям России, Казахста-

на, Узбекистана и, возможно, Туркменистана без ущерба для экологии всей гидросети Тобол – Иртыш – Обь...

Место водозабора в канал – створ «Белогорье» на реке Оби близ города Ханты-Мансийска. (Возможен иной, более современный технический вариант водозабора.) Объем водозабора – 27,2 куб. км в год (в перспективе – 37 куб. км в год). Открытый канал длиной 2550 км, шириной 16 м, с пропускной способностью 1150 кубометров воды в секунду дойдет до Сырдарьи, а затем и до Амударьи. На возвышенности воду будут поднимать 8 насосных станций с годовым потреблением электроэнергии 10,2 миллиарда кВт/часов...

**Юридической формой** реализации такого проекта может стать создание Международного Евразийского Консорциума с долевым участием сторон...

**Финансовая сторона** проекта в новых условиях требует специальной проработки...

Для обоснования научной концепции проекта и разработки учредительных документов целесообразно создать временную рабочую группу из представителей Правительства Москвы, заинтересованных субъектов РФ, Узбекистана и Казахстана...»<sup>3</sup>

Реакция на письмо была следующей. Президент дал поручение правительству рассмотреть предложение мэра Москвы. Выполняя поручение правительства, министр В. А. Артюхов 5.04.2002 г. № МК-П9-04873 сообщает позицию Министерства природных ресурсов по этому вопросу: «...Считали бы целесообразным поручить Минэкономразвития России и МИД России подготовить предложения по изложенной проблеме в части социально-экономических и геополитических аспектов, а Российской Академии наук в части возможных экологических последствий реализации проекта»<sup>4</sup>.

Общественности предложение Ю. М. Лужкова реанимировать отклоненный в 1986 г. проект стало известно после того, как «Зеленый мир» опубликовал его письмо, адресованное президенту В. В. Путину. В средствах массовой информации началось обсуждение инициативы московского мэра.

## Поле для дискуссий

9–10 апреля 2003 г. в Москве состоялась Международная конференция «Россия и Центральная Азия: проблемы

<sup>3</sup> Зеленый мир. 2002. № 11–12. С. 6–7.

<sup>4</sup> Экологическое досье России. 2003. № 4. С. 9.

воды и стратегия сотрудничества», организованная Институтом СНГ, АО «Совинтервод», Вольным экономическим обществом России, «Фондом идей XXI», Комитетом по делам ЮНЕСКО РФ при поддержке Программы развития ООН и Информационного центра ООН. В ее работе приняли участие представители федеральных министерств и ведомств, ученые Академии наук, инженеры, экологи, политики, экономисты, предприниматели и правоведа. Из Центральной Азии были приглашены 26 человек, из Москвы – 58, и 6 человек – представители регионов России и международных организаций.

С докладом выступил мэр Москвы, в котором он обстоятельно изложил свою позицию относительно переброски части стока Обь-Иртышского бассейна на юг. И в докладе, и в письме президенту Ю. М. Лужков, «отвергая порочные принципы прежнего подхода к реализации проекта» и одновременно беря за основу наработки конца 70-х – начала 80-х годов, предложил «рассмотреть вопрос использования паводковых и избыточных вод сибирских рек в целях вовлечения в оборот неиспользуемых сельхозугодий России и Средней Азии», подчеркивая, что «вода является возобновляемым ресурсом»<sup>5</sup>.

В 1986 г. все научные исследования и проектно-исследовательские работы по переброске сибирских вод на юг прекращены и с тех пор не возобновлялись. Были ли «порочными» принципы технико-экономического обоснования 1-й очереди переброски сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан?

Подготовка ТЭО – работа интегрального уровня, к выполнению которой были привлечены специалисты многих областей знания, представляющие 150 научных и проектных организаций. Проектировщики стремились соблюсти основные принципы системного подхода – целостность, проведение междисциплинарных исследований, анализ различных аспектов проблемы и т. д. Однако критические замечания, высказанные в ходе обсуждений материалов ТЭО, свидетельствуют о том, что возможности системного подхода использованы далеко не полностью.

---

<sup>5</sup> Зеленый мир. 2002. № 11–12. С. 6–7.

Наибольшее число возражений связано с вероятными экологическими последствиями переброски части стока сибирских рек. За прошедшие годы практически заново создана и продолжает формироваться система российского экологического законодательства, развиваются методологические подходы к обоснованию экологически значимых решений. Закон РФ «Об охране окружающей природной среды» 1991 г. закрепил требование обязательного проведения государственной экологической, а также общественной экологической экспертизы. В развитие основных положений этого закона в 1995 г. принят Федеральный закон «Об экологической экспертизе». Он установил условия проведения государственной экологической экспертизы, в числе которых обязательным является представление материалов оценки воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности. В основу методологии оценки положены такие принципы, как презумпция потенциальной экологической опасности любой намечаемой деятельности, научная обоснованность и объективность, достоверность и полнота информации, гласность и др.

В случае, если намечаемая хозяйственная и иная деятельность может иметь трансграничное воздействие, проведение исследований и подготовка материалов по такой оценке должны осуществляться с учетом положений Конвенции ЕЭК ООН «Об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте» 1991 г. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» 2002 г. закрепил обязательность этой оценки при разработке всех альтернативных вариантов предпроектной, в том числе прединвестиционной и проектной документации, обосновывающей планируемую деятельность. Оценка воздействия на окружающую среду должна проводиться с участием общественных объединений.

Постановка вопроса о целесообразности переброски части стока Обь-Иртышского бассейна на юг предполагает проведение оценки воздействия на окружающую среду на новой законодательной и методологической основе.

Сторонники переброски западносибирской воды в страны СНГ Центральной Азии, укрепляя свою позицию, ссылаются на положительный зарубежный опыт строительства систем, передающих воду из одного речного бассейна в другой (США, Канада, Китай и др.). Приводят решение Государственного совета КНР начать реализацию проекта перераспределения водных ресурсов, согласно которому река Янцзы (протекающая на юге страны) будет соединена искусственными каналами с тремя северными реками (Хуанхэ, Хай, Гуай). Перебрасываемая вода (в объеме около 50 млрд куб. м в год) будет направлена на обеспечение населения питьевой водой и увеличение площадей орошаемых земель на севере страны. Завершить проект планируется к 2050 г. Какими станут итоги столь крупного преобразования природы, покажет время.

Но есть и другой опыт, накопленный мировым сообществом, который остается за границами рассмотрения. По оценкам специалистов, подавляющая часть крупных гидротехнических проектов, осуществленных в развивающихся странах, не достигла в полной мере экономических целей и вызвала серьезные изменения окружающей среды. Известны случаи, когда реализация проектов приводила к результатам противоположным, по сравнению с планируемыми.

Показательным является сооружение канала Джонглей (длиной 960 км) в Южном Судане. Строительство было начато с целью регулирования стока рек (Бахр-эль-Газалья, Бахр-эль-Джебеля и Собата) в верховьях Нила и создания водохранилища с использованием накопленной воды для орошения в засушливые периоды земель в Судане и Египте. Когда строительные работы подходили к завершению, стало очевидно, что сооружение в этом районе крупных плотин и расширение водной поверхности ведет к росту испарения, а в итоге происходит уменьшение стока рек<sup>6</sup>.

Миссисипский канал и 29 шлюзов и плотин, построенных на крупнейшей реке мира, вызвали во многих местах эрозию почвы и стали причиной нескольких наводнений в штатах Среднего Запада. Так, ликвидация последствий на-

---

<sup>6</sup> Природопользование в развивающихся странах. М.: Наука, 1995.

воднений 1993 и 1995 гг. стоила налогоплательщикам 16 млрд дол.! А выпрямление извилистой реки Киссимии в штате Флорида привело к тому, что на больших участках в южной части штата пришлось спасти болота от высыхания<sup>7</sup>.

### «За» и «против»

Сторонники проекта переброски, характеризуя район предполагаемого водозабора, высказывают следующие суждения:

*– там нет крупных водопотребителей, сплошные болота и озера, только мешающие освоению нефтяных и газовых месторождений;*

*– бассейн Оби выше Тюмени – гиблое место, там все затоплено, лес стоит в воде;*

*– 6% отобранного у Оби паводкового стока ни на чем не отразятся; там болота, гнус, ни пахать, ни сеять невозможно, было бы благом немного этой воды откачать узбекам-казахам<sup>8</sup>.*

В Сибири находится самая большая на Земле равнина – Западно-Сибирская (2,7 млн кв. км) и самый крупный лесоболотный природный комплекс. Отношение к переувлажненным землям как к бросовым территориям не соответствует ни их экологическому, ни экономическому значению. Водно-болотные угодья (реки, ручьи, пресные и соленые озера, болота, пойменные и дельтовые комплексы, морские заливы и другие мелководные экосистемы) выполняют важнейшие функции регулирования гидрологического режима и климата обширных территорий, способствуют сохранению биологического разнообразия, служат ресурсами чистой воды. Они принадлежат к наиболее продуктивным экосистемам в мире (объем получаемой растительной биомассы в 8 раз выше, чем с пшеничного поля одинаковой площади).

---

<sup>7</sup> Вечерний Новосибирск. 2000. 25 окт.

<sup>8</sup> Поворот в мозгах – историческая неизбежность // Зеленый мир. 2002. № 11–12. С. 26–27; «Фразу «поворот рек» пустили в обход бессовестные люди» // Экономическое досье России. 2003. № 4. С. 3; Мода на «панамы» // Экологическое досье России. 2003. № 4. С. 4–5.



Разведанные промышленные запасы торфа в Западной Сибири оцениваются в 100 млрд т, средняя мощность торфяных залежей составляет 2,5–3,0 м. Торф – ценнейшее сырье для многих отраслей промышленности и сельского хозяйства. Из него можно производить удобрения и кормовые дрожжи, строительные изоляционные материалы и химические товары. Особенно перспективным является использование торфа для получения металлургического топлива, кокса и полукокса, а также жидкого топлива. На основе разработки крупных торфяных массивов возможна газификация городов.

Торф, в отличие от угля, нефти и газа, является возобновляемым сырьем. То, что мы не можем использовать сегодня в силу недостаточности средств и людских ресурсов, сохраняет свое значение как экономический ресурс. Это наши будущие возможности.

Однако в последние годы водно-болотный комплекс Западной Сибири испытывает большое антропогенное давление. Нарастает объем забора воды из Обь-Иртышского бассейна. Вырубаются леса не только междуречий, но и ленточные боры по берегам, выполняющие водоохранные функции. Распахиваются земли в прибрежных зонах. Это ведет к обмелению и пересыханию малых рек. Так, уже «исчезло» несколько притоков Иртыша (Камышовка, Торгуба, Ачаир, Качирка, Белая Солоновка и др.). Изменяют гидрологический режим и дноуглубительные работы, спрямление русел, устранение перекатов. Нарушение водно-болотных ландшафтов происходит и при проведении изыскательских, строительных и дорожных работ.

Обустройство нефтяных и газовых промыслов необходимо включает в себя работы по частичному осушению отдельных зон и откачку грунтовых вод. Значительная часть севера Западной Сибири отнесена к регионам с очень острой экологической ситуацией. Здесь, при разработке нефти и газа, произошло нарушение земель, загрязнение почв, деградация оленьих пастбищ, истощение рыбных ресурсов и промысловой фауны, нарушение режима особо охраняемых территорий. Строительные работы, связанные с пере-

броской части стока реки Оби в районе г. Ханты-Мансийска, значительно обостряют существующие здесь экологические проблемы.

В целях охраны водно-болотного комплекса в Сибири 11 участков природных территорий и акваторий постановлением правительства РФ № 1050 от 13.09.1994 г. объявлены водно-болотными угодьями, имеющими международное значение, главным образом в качестве местообитаний водоплавающих птиц. Это острова Обской губы и Карского моря, Верхнее Двубье, Нижнее Двубье, озера Тоболо-Ишимской лесостепи, Чановская озерная система и др.

Здесь многие озера повторяют судьбу Арала, и, прежде всего, озеро Чаны (Новосибирская область). Это самый большой по площади естественный водоем Западной Сибири и третий после Байкала и озера Таймыр в Сибири. На протяжении последних столетий озеро усыхает, вода в нем осолоняется, площадь водной поверхности меняется в зависимости от колебаний климатических факторов и внутривековых циклов увлаженности, а также в результате хозяйственного освоения прилегающей территории.

В 1971 г. в целях уменьшения испарения и сохранения рыбных ресурсов была предпринята попытка превратить Чаны в управляемый водохозяйственный объект: от него системой дамб был отчленен Юдинский плес, составляющий третью часть площади озера. Но это не остановило падение уровня воды, а плес превратился практически в безжизненную пустыню. Почвы высохшего дна разносятся ветрами, вызывая засоление земель.

В силу действия многих факторов в Обь-Иртышском бассейне сложилась напряженная водохозяйственная обстановка. Объем забора воды из Оби составляет значительную величину – 9,7 куб. км в год (в том числе Иртыша – 3,4 куб. км в год). Ситуация ухудшается неудовлетворительным качеством воды. В Оби она характеризуется в диапазоне от «слабо загрязненной» до «чрезвычайно грязной», в Томи – как «грязная» и по качеству непригодная для целей питьевого и хозяйственно-бытового значения. Иртыш по уровню загрязнения находится на третьем месте, после

Волги и Камы. В связи с загрязненностью вода, забираемая из Оби и Иртыша и многих озер для целей водоснабжения, требует специальной подготовки.

В настоящее время ресурсные возможности рек Оби, Томи, Тобола и Иртыша не удовлетворяют требованиям гидроэнергетики, водного транспорта и рыбного хозяйства. По прогнозным оценкам, выполненным с учетом перспектив социально-экономического развития до 2015 г., ожидается увеличение забора воды.

Чрезмерная антропогенная нагрузка на водные ресурсы в районах интенсивного социально-экономического развития привела к загрязнению, истощению и деградации водных объектов. По оценкам специалистов, водные ресурсы уже нельзя считать в полной мере возобновляемыми<sup>9</sup>.

### Вопрос остается открытым

Высыхание Западно-Сибирской равнины идет быстрыми темпами. Расширение масштабов производства усилит выявившуюся тенденцию, безотносительно к предлагаемому отбору части стока из бассейна реки Оби. Можно ли считать желательным систематический на протяжении многих десятилетий (как полагают сторонники проекта, канал будет служить века!) отъем 27–37 куб. км в год воды из Обь-Иртышского бассейна, а следовательно постоянное снижение увлажненности и увеличение пожароопасности в Западной Сибири, особенно в районах разработки нефтяных и газовых месторождений?

Этот вопрос остается открытым. Наука еще не располагает достаточными данными, чтобы защищать тезис, согласно которому поворот части стока сибирских рек на юг не вызовет серьезных отрицательных последствий для природных систем Западной Сибири. В условиях Среднего и Ниж-

---

<sup>9</sup> Голубев Н. Г., Васильев О. Ф. Территориальное перераспределение водных ресурсов как межотраслевая проблема // Зональное перераспределение водных ресурсов. М.: Стройиздат, 1984. С. 22; Национальная программа действий по совершенствованию и развитию водохозяйственного комплекса России на перспективу «Вода России – XXI век». Проект (первая редакция). М., 2003 (в надзаг.: МПР РФ, Государственная водная служба). С. 11, 15, 36.

него Приобья, где на обширных пространствах нет ни населения, ни дорог, торфяные пожары локализуются лишь за счет естественного фактора – переувлажненности. И ее нельзя рассматривать как экологически отрицательное явление. Это запас влаги, который помогает системе выдерживать критические периоды резкого ухудшения внешней обстановки.

Опыт осушения заболоченных земель у нас имеется, например, осуществление мелиоративных работ в Барабинской низменности (Западная Сибирь), которые проводились с большим размахом, с использованием мощной техники – экскаваторов, бульдозеров. В результате получили разрушение природных комплексов: засоление почвы в одних местах, избыточное иссушение торфяников, их выветривание и возгорание – в других. Работы по «улучшению» земель были прекращены. Сегодня Барабинская низменность отнесена к разряду территорий с недостаточной водообеспеченностью<sup>10</sup>. Последствия осушения торфяных болот в Подмоскowie дают о себе знать практически ежегодными пожарами, наиболее памятные из них – 1968, 1972 и 2002 гг.

Во всем мире водно-болотные угодья представляют большую ценность. Различные ведомства и организации вкладывают немалые средства в охрану и устойчивое использование этих природных ресурсов. В США осуществляется программа Министерства сельского хозяйства по сохранению и восстановлению водно-болотных угодий. Желательно восстановить 22 млн га прежде осушенных земель, но программа рассчитана на 400 тыс. га. За «прерванное осушение» фермерам выплачивают потерянный с земли доход плюс половину затрат на восстановление древесной или иной растительности. На реализацию программы из бюджета выделено 1,8 млрд дол. Предложений (особенно от пожилых фермеров) вдесятеро больше. Это позволяет отобрать земли с наибольшей отдачей после их превращения в боло-

---

<sup>10</sup> Концепция совершенствования и развития системы государственного управления использованием и охраной водных ресурсов и водохозяйственным комплексом Российской Федерации. М., 2002 (в надзаг.: МПР РФ). С. 5; Ермаков Л., Чубыкина Н. Болота // «Медвежий угол», приложение. 2001. № 2. С. 14–16.

та и озера (привлечение дичи, естественная очистка стоков, пополнение подземных вод, смягчение паводков и др.).

Ценность переувлажненных земель осознали и в Западной Европе. В настоящее время в Беларуси осуществляется совместный германо-белорусский проект, нацеленный на спасение крупнейших и ценнейших болот, пойменных лугов и торфяных болот Европы в Полесской низменности. После Чернобыльской трагедии (1986 г.) в Беларуси начали осушать заболоченные земли в районе реки Припяти, с тем чтобы превратить их в сельскохозяйственные угодья, взамен выбывших площадей, зараженных радиоактивностью. Уже очевидны последствия принятых мер: нарушен чрезвычайно важный в экологическом плане водный баланс; пострадало животноводство, для которого использовались заливные луга, исчезли многие виды флоры и фауны.

Водоотводные каналы, на строительство которых были затрачены большие силы и средства, приходят в упадок. Осушенные участки земли утрачивают свое плодородие, а позднее здесь придется применять искусственное орошение. В долгосрочной перспективе это скажется и на климате. Стало ясно, что расширение площадей таким способом – бессмыслица как в экономическом, так и в экологическом плане. Прироста полезных площадей можно было добиться и другими путями. И сегодня, при поддержке Фонда имени Михаэля Отто, ученые работают над созданием здесь системы заповедных зон.

Отношение к переувлажненным землям начинает меняться и у нас. Уже разрабатываются «Основные направления сохранения и рационального использования торфяных болот России» на долгосрочную перспективу.

У великих сибирских рек и без «поворота» – великие проблемы. Ускоренное освоение природных ресурсов Сибири, начавшееся в 50-е годы, характеризовалось созданием территориально-промышленных комплексов, возведением крупных ГЭС. Строительство гидроэлектростанций сыграло свою роль в развитии народного хозяйства. Вместе с тем многие крупные реки – Обь, Енисей, Ангара и другие – были частично превращены в цепочки водохранилищ. Пло-

тины-тромбы нарушили естественное течение рек, привели к развитию застойных процессов, снизили способность к «самоочищению», резко изменили качество воды и др.

Перечень совершенных ошибок при строительстве ГЭС немал. Вот лишь несколько примеров, представляющих бедствия и экологические угрозы:

- Новосибирская ГЭС отсекла большую часть нерестилищ, резко снизив промысловые уловы сибирского осетра; в 1999 г. он занесен в Красную книгу России;
- при строительстве Братской ГЭС в ложе водохранилища оставили строевую сосну, которая стала разлагаться, превратив водохранилище в мертвый водоем;
- сооружение на Енисее Красноярской и Саяно-Шушенской ГЭС привело к необратимым процессам: изменению микроклимата региона, нарушению водного и теплового баланса реки. Прогретые массы водохранилищ не позволяют реке полностью покрыться льдом. Во время ледохода создаются заторы, перегораживающие реку по всей ширине, бомбежка которых малоэффективна. Каждый ледоход приносит местным жителям большие беды;
- Иркутская ГЭС построена в сейсмически активной зоне; катастрофическое разрушение плотины приведет к уничтожению ряда городов вдоль Ангары;
- многие города Сибири – Новосибирск, Красноярск, Иркутск и другие – находятся ниже водохранилищ с высокими плотинами. Природная катастрофа или диверсионный взрыв могут привести к уничтожающему наводнению.

Водохозяйственная напряженность вышла за рамки местных, региональных и отраслевых проблем. Она затрагивает в различной степени население и экономику всей страны. И это было признано на состоявшихся 18 марта 2003 г. парламентских слушаниях на тему: «О национальной программе водопользования Российской Федерации на долгосрочную перспективу – “Вода России – XXI век”». Выход из кризисного состояния видится в ускорении принятия данной программы и ее реализации с участием государственных органов власти, местного самоуправления, водопользователей, общественности и всех заинтересованных сторон. Переброска части стока сибирских рек на юг в этой программе не упоминается.

# Водные ресурсы и переброска северных рек

К. Л. АСТАПОВ,  
кандидат экономических наук,  
Москва

## Проблема обеспечения населения планеты пресной водой

ООН объявила 2003 г. годом пресной воды. Вода становится на нашей планете все более дефицитным ресурсом. В XX веке ее потребление увеличилось в 7 раз, в то время как население возросло в 3 раза. К 2015 г. в странах с хронической нехваткой воды будет проживать половина населения планеты.

По данным ООН, в мире существует порядка 300 потенциальных конфликтов, в основе которых лежит водная проблема. В ряде стран, например, Объединенных Арабских Эмиратах, Ираке вода стоит дороже нефти<sup>1</sup>.

Водная проблема приводит к осложнению политической ситуации на Ближнем Востоке, в частности, конфликтным взаимоотношениям между Израилем, Палестиной и Иорданией, до которой не доходит значительная часть реки Иордан. Сирия также отвела значительную часть потоков реки Ярмук вглубь своей страны, оставив небольшой сток для Иордана.

Другим регионом потенциального «водного» конфликта является Турция, соорудившая 22 плотины и 19 крупных электростанций на реках Тигр и Евфрат, в результате чего сток уменьшился с 30 до 16 куб. м<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Графов П. Реки раздора// Мировая энергетическая политика. 2003. № 1. С. 51.

<sup>2</sup> Волков К., Тошич К. Год воды// Итоги. 2003. № 3. С. 29.

© ЭКО 2003 г.



Нехватку воды испытывают США. Крупный подземный резервуар Огаллала, снабжающий 1/5 всех орошаемых земель страны, ежегодно уменьшается на 12 куб. м. В некоторых штатах фермеры вынуждены отказываться от сельскохозяйственных культур, требующих ирригации.

В Европе ведется разработка проекта переброски воды из Франции от реки Рона до Барселоны в Испании.

Недостаток воды наиболее остро ощутим в Африке и крупнейших городах Южной Америки. Причем воды не хватает не только для сельского хозяйства, но и мегаполисам из-за быстрого роста населения и ускоренной урбанизации. В ряде мегаполисов сточные воды фильтруются плохо, поэтому в ближайшие 10 лет в совершенствование водопроводов и в водоочистку в мире планируется инвестировать около 600 млрд дол.<sup>3</sup> Население вынуждено покупать питьевую воду по высокой цене. Частные системы водоснабжения функционируют в Шанхае, Маниле, Буэнос-Айресе, Сантьяго и других городах.

В Австралии, наиболее сухом континенте, реализован проект поворота реки Сноу-Ривер в засушливые области, однако желательного результата достигнуть не удалось – наоборот, поворот реки привел к негативным явлениям. Из-за орошения пустынных местностей в почве стали накапливаться соли, и в ближайшие 20 лет земля станет непригодной для земледелия.

Китай планирует перебросить воды реки Янцзы в засушливые северные районы. Завершение строительства системы каналов намечено на 2050 г. Кроме этого, в Китае проложили канал для отвода значительной части стока Иртыша вглубь страны. Черный Иртыш берет свое начало в Китае, протекает по Казахстану и на территории России вблизи Ханты-Мансийска впадает в Обь. Строительство канала в Китае позволит отводить от 10 до 40% ее стока, что приведет к негативным экологическим и экономическим последствиям для Казахстана и России<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Волков К., Тошич К. Указ. соч. С. 30.

<sup>4</sup> Кузьменко Б. Иртыш потечет в Китай? //Российская Федерация сегодня. 1999. № 16. С. 55–56.



## Потребность в воде среднеазиатских государств

Водоснабжение республик Средней Азии обеспечивается за счет двух рек – Амударьи и Сырдарьи, впадающих в Аральское море. В Центральной Азии крайне неравномерно распределены водные ресурсы: на Киргизию и Таджикистан приходится 80,7% водостока всего региона. В этих государствах вода в первую очередь используется в электроэнергетике. Киргизия, например, самостоятельно потребляет только 7% воды, а основная часть подается в Таджикистан, Узбекистан и Казахстан, использующие воду для ирригации. Киргизия в максимальной степени использует воду в зимний период для выработки электричества и тепла, а Узбекистан – в летний период<sup>5</sup>. Отметим, что восстанавливающийся Афганистан также планирует использовать воды Амударьи в сельском хозяйстве.

Наиболее острый дефицит воды среди среднеазиатских республик испытывает Узбекистан. Это связано с тем, что еще в советский период здесь интенсивно выращивали хлопок. Во времена СССР в Средней Азии был создан единый водохозяйственный комплекс, включающий десятки каналов и несколько водохранилищ. После разрушения Советского Союза приемлемый консенсус по использованию водных ресурсов не найден. Вопрос о том, считать ли внутренние и подземные воды трансграничными потоками, не решен. Более того, в конце 1997 г. парламент Киргизии принял постановление «О межгосударственном водопользовании Узбекистаном, Казахстаном и Таджикистаном водными ресурсами Киргизии», установив плату за пользование водой и содержание гидросооружений. Однако Таджикистан и Казахстан отказались платить за воду<sup>6</sup>.

В Республике Узбекистан хлопок является главным источником наполнения казны валютой. Для поливки хлопковых полей требуется все возрастающее количество воды,

---

<sup>5</sup> Проблемы использование водных ресурсов государствами Центральной Азии. Иностранная печать. Серия: Экономический и научно-технический потенциал // ВИНТИ. 2002. № 1. С. 8–9.

<sup>6</sup> Графов П. Указ. соч. С. 53.

что обостряет проблему с гибнущем Аралом. Вследствие интенсивного полива и применения удобрений уровень биологического плодородия почв снижается, и для получения урожая требуется расходовать 1,5–2 нормы поливной воды. Что может дать Узбекистану поворот рек? Экологи считают, что если бы переброска северных рек состоялась в середине 1980-х гг., то сейчас большая часть орошаемых площадей была бы засолена и превратилась в голые степи<sup>7</sup>.

Действительно, в случае переброски рек водные ресурсы будут использоваться не только для орошения, но и для промывных поливов. Но для повышения плодородия почв более целесообразно не промывать почвы, а удобрять почву зеленой массой, перейти от выращивания хлопка к бобовым, сое, зерновым и пр.

И все-таки уже сейчас дефицит воды носит реальный характер и будет усиливаться, поскольку рост населения в регионе в ближайшие 20 лет увеличит потребление воды приблизительно на 40%.

### Возможные пути решения проблемы с водой в Средней Азии

В первую очередь, следует рациональнее использовать воду, сокращать посев культур, требующих интенсивного орошения, применять берегающие технологии, в том числе капельное орошение, выводить новые сорта, ограничивать потребление воды населением<sup>8</sup>. Так, для орошения 1 га пашни достаточно 7–10 тыс. куб. м, а во многих районах среднеазиатских республик для орошения используется воды в 2–3 раза больше. Необходимо модернизировать ирригационную систему, поскольку более 95% каналов не имеют искусственного покрытия.

Кроме того, представляется целесообразным повысить эффективность использования водных ресурсов во всем

---

<sup>7</sup> Кулинцов Ф. Переброска северных рек. Биология, экономика или политика? // Вертикаль власти. 2003. № 3. С. 42–46.

<sup>8</sup> Отметим необходимость экономии воды и в некоторых регионах России. Так, потребление воды на человека в день составляет: в Германии – 127 л, в США – 296 л, в России – 278 (причем в Москве – 400 л).

среднеазиатском регионе, реализовывать не только национальные программы, но и достигать договоренностей на двухстороннем и региональном уровнях. С этой целью среднеазиатские республики создали комитеты бассейнового управления. В марте 1998 г. подписано соглашение между Казахстаном, Киргизией и Узбекистаном об использовании водных и энергетических ресурсов в бассейне реки Сырдарья, предусматривающее переход к модели эффективной технологической системы водопользования, экономический механизм межгосударственного водопользования, проведение мероприятий в области защиты окружающей среды и водных объектов. Именно согласие на взаимовыгодной основе позволит выработать механизм адекватного распределения водных ресурсов, найти альтернативные источники<sup>9</sup>.

### История и проекты переброски северных рек в России

Над грандиозными проектами создания искусственных каналов для водного сообщения задумывались и в середине XIX века. В 1856 г. один из учредителей Русского географического общества, академик Карл Бэр обследовал Прикаспийскую низменность и установил, что строительство канала между Каспием и Азовом через реки и систему озер Манычей невозможно, так как воды для его наполнения недостаточно. Но некоторые ученые придерживались иных взглядов. В 1859 г. исследование соляных озер калмыцкой степи и геодезические съемки осуществлял Бергштрессер, которому удалось провести лодки по водному пути от Западного Маныча в Каспийское море. Если он сам пишет о том, что лодки шли под парусом при глубине фарватера до 2 м, то другие участники экспедиции указывают, что плавание действительно было несложным в Западном Маныче, однако в низменной степи Восточный Маныч распался на отдельные озера, и большую часть пути поклажу пришлось перевозить на верблюдах. Подобные исследования

---

<sup>9</sup> Проблемы использования водных ресурсов государствами Центральной Азии. С. 11–12.

предпринимались с целью – получить финансирование из бюджета, а выделенные деньги не всегда использовались по их прямому назначению<sup>10</sup>.

В конце 1960-х гг. Министерство мелиорации и водного хозяйства СССР начало рассматривать идею переброски стока западносибирских рек в засушливые районы Приаралья. Основная цель проекта состояла в расширении ирригационной системы Казахстана, Узбекистана и Туркмении. Первоначальный проект предусматривал переброску части стока рек Тобол, Ишим, Иртыш и Обь, а позднее канал длиной 2320 км было решено прокладывать от места впадения Иртыша в Обь, поскольку больший объем воды предполагалось направить для спасения Аральского моря. Более сотни проектных и научно-исследовательских организаций в конце 1970-х гг. разработали технико-экономическое обоснование (ТЭО) перераспределения стока Оби и Иртыша в бассейн Арала. Технически проект был проработан на высоком уровне, однако экономические и экологические обоснования подверглось критике со стороны Минздрава СССР и Сибирского отделения АН СССР. Реализация проекта ухудшала качество воды в низовьях реки Обь, существенно сокращала нерестилища ценных пород рыб вследствие повышения солености Обской губы, приводила к затоплению сельскохозяйственных и лесных угодий водохранилищами, повышала вероятность проникновения сибирских инфекций в жаркие районы Приаралья, а также могла бы привести к изменению ледяного покрова в арктических морях (особенно Карском), что имело бы глобальные климатические последствия<sup>11</sup>. В одобренном XXVII съездом КПСС докладе «Об основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года» отмечалась необходимость углубить проработку проблем, связанных с региональным перерас-

---

<sup>10</sup> Рыжиков А. «Проект века» прошлого столетия // Энергия: экономика, техника, экология. 1999. № 9. С. 54–56.

<sup>11</sup> Морозова М. Западная Сибирь – Приаралье: возрождение «проекта века»? // Восток. Афро-азиатские общества: история и современность. 1999. № 6. С. 92–93.

пределением водных ресурсов<sup>12</sup>. 15 августа 1986 г. постановлением ЦК КПСС и Совмина СССР работа над проектом была приостановлена. Руководство центральноазиатских республик не согласилось с этой позицией и до настоящего времени поддерживает проект.

## Правовое регулирование водных ресурсов

В Конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер (Хельсинки, 17 марта 1992 г.) определено, что страны принимают все соответствующие меры для предотвращения, ограничения и сокращения любого трансграничного воздействия, то есть по возможности исключают любые значительные вредные последствия, возникающие в результате изменения состояния трансграничных вод<sup>13</sup>, обусловленные деятельностью человека.

Страны, подписавшие Конвенцию, принимают, в частности, все соответствующие меры для

- ✓ предотвращения, ограничения и сокращения загрязнения вод, которое оказывает или может оказывать трансграничное воздействие;
- ✓ обеспечения использования трансграничных вод в целях экологически обоснованного и рационального управления водными ресурсами, их сохранения и охраны окружающей среды;
- ✓ обеспечения использования трансграничных вод разумным и справедливым образом с особым учетом их трансграничного характера при осуществлении деятельности, которая оказывает или может оказывать трансграничное воздействие;
- ✓ обеспечения сохранности и, когда это необходимо, восстановления экосистем.

Однако эту Конвенцию не подписали некоторые государства и, в частности, наши соседи – Китай и Казахстан.

---

<sup>12</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986. С. 299.

<sup>13</sup> Трансграничные воды – это любые поверхностные или подземные воды, которые обозначают, пересекают границы между двумя или более государствами или расположены на таких границах; в тех случаях, когда трансграничные воды впадают непосредственно в море, пределы таких трансграничных вод ограничиваются прямой линией, пересекающей их устье между точками, расположенными на линии малой воды на их берегах.

Сложившееся положение не позволяет использовать все нормы международного права для решения, в частности, вопросов строительства Китаем отводных каналов из Черного Иртыша, что напрямую угрожает экологической безопасности ряда регионов России.

Страны СНГ заключили Соглашение об основных принципах взаимодействия в области рационального использования и охраны трансграничных водных объектов (Москва, 11 сентября 1998 г.). В статье 2 зафиксировано, что стороны обязуются не проводить водохозяйственные мероприятия, которые могут оказывать негативное влияние на окружающую среду и на водные объекты, принимать меры, направленные на предотвращение или устранение загрязнения или истощения поверхностных и подземных вод, включая соответствующие средства для очистки, обезвреживания сточных или иных загрязненных вод.

### Мнения политиков и экспертов о проекте переброски северных рек

Мэр Москвы Ю. М. Лужков является сторонником переброски северных рек в Среднюю Азию и полагает, что этот проект выгоден и речь идет об изъятии только паводковых вод Оби, то есть тех, которые все равно сбрасываются в Северный Ледовитый океан. Вода – это товар, которым мы обладаем в избытке и который можем продавать. По мнению мэра, умирающий Арал разносит сотни тысяч тонн песка и вреднейших солей, оседающих в Оренбурге, Волгограде, Саратове, на южном Урале. Лужков полагает, что переброска позволит предотвратить гуманитарную катастрофу и остановить потоки беженцев. Такой позиции придерживается и генеральный директор «Совинтерводы» Н. Гришко, отмечающий, что 84% от всего речного стока (около 4 трлн куб. м в год) приходится на слабоосвоенные северные и восточные районы, в то время как водные ресурсы государств СНГ находятся на грани исчерпания<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Бычкова Е., Писаренко Д. Вода – деньги – вода // Аргументы и факты. 2003. № 19 (1176). С. 13.

А. Г. Тулеев – губернатор Кемеровской области, региона, находящегося в зоне проекта, придерживается противоположного мнения. Он отмечает, что ничто не гарантирует безопасность столь масштабной переделки природы. Экологические изменения скажутся и на социально-демографической обстановке, усилят отток населения из Сибири. Губернатор подчеркивает, что России следует отказываться от торговли ресурсами, в том числе и возобновляемыми.

### Воду надо беречь

Проект переброски северных рек не отвечает национальным интересам России, поскольку реализация этого проекта отрицательно скажется на экологии ряда субъектов Российской Федерации и, безусловно, ухудшит качество жизни российского населения. Кроме того, проект негативно отразится на рыбной отрасли, водоснабжении крупных городов<sup>15</sup>.

В Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденной Указом Президента РФ от 1 апреля 1996 г. № 440, отмечается необходимость осуществления в России последовательного перехода к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей. Улучшение качества жизни людей обеспечивается в пределах хозяйственной емкости биосферы и не должно приводить к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и глобальным изменениям.

Для переброски рек нужны колоссальные затраты, в частности, на строительство насосных станций. По оценкам, срок окупаемости проекта вряд ли будет меньше 30 лет, а воды через такое время может не хватать и самой России,

---

<sup>15</sup> Например, вследствие строительства отводного канала Китаем в Иртыше уровень воды может снизиться на 60 см, и в Омске под угрозой окажутся заборы системы городского водоснабжения.

возникнет потребность переброски водных ресурсов для некоторых российских регионов.

Использовать воду как ресурс для политического контроля в Средней Азии также нецелесообразно. Россия может оказывать содействие странам СНГ в совершенствовании их ирригационной системы, развитии современных технологий мелиорации, но при условии твердых гарантий возврата выделенных кредитов, сохраняя партнерские отношения с государствами Средней Азии на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Нужно продолжать переговорный процесс в регионе с участием России, Китая, Афганистана и заключать многосторонние соглашения об охране водных объектов, ограничении их загрязнения и использования трансграничных водных ресурсов с учетом мнения граничащих государств и мирового сообщества.

---

## «ЭКО»-ИНФОРМ

---

По данным отчета Госкомстата РФ «О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации в I квартале 2003 г.», опубликованного 22 мая 2003 г., величина прожиточного минимума по России на I квартал 2003 г. составила 2047 руб., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 2002 г. на 18,1% в долларовом выражении.

Численность населения со среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума по итогам I квартала 2003 г. составила 37,2 млн чел., а его доля в общей численности населения – 26,1%. По сравнению с I кварталом 2002 г. эта доля снизилась на 17,1% (с 31,5 до 26,1%).

Доля населения со среднедушевыми денежными доходами свыше 4 тыс. руб. в месяц возросла с 23,2% в 2001 г. до 34,2% в 2002 г. В то же время по-прежнему более четверти населения страны обладает доходами ниже прожиточного минимума. По итогам 2002 г. 29,3% общего объема денежных доходов приходилось на долю 10% самых богатых россиян, в то время как на долю 10% самых бедных – лишь 2,1% доходов. Разница в обеспеченности доходами – более чем в 10 раз.

**Источник: Вестник Русского экономического общества.  
2003. № 86. [www.ress.ru](http://www.ress.ru)**



В статье обсуждаются особенности чрезвычайных ситуаций в России и Сибири, даются оценки рисков возникновения чрезвычайных ситуаций и экономического ущерба, формулируются основные задачи региональных научно-технических программ снижения рисков и смягчения последствий ЧП.

---

## ПРОБЛЕМЫ ПРИРОДНО-ТЕХНОГЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ СИБИРИ

**Ю. И. ШОКИН,**  
академик РАН,

**Институт вычислительных технологий СО РАН,**  
Новосибирск,

**Н. А. МАХУТОВ,**

член-корреспондент РАН,  
Институт машиноведения РАН,

Москва,

**В. В. МОСКВИЧЕВ,**

доктор технических наук, профессор,

Институт вычислительного моделирования СО РАН,

Красноярск,

**В. Ф. ШАБАНОВ,**

академик РАН,

Красноярский научный центр СО РАН

### Базовые положения и тенденции в области природно-техногенной безопасности

В дискуссиях середины 90-х годов по концепции устойчивого развития цивилизации (в Сибирском отделении РАН исследования в этом направлении проводились под руководством академика В. А. Коптюга) отмечались противоречия развития общества:

- неспособность природной среды в полной степени удовлетворять растущие потребности общества;
- чрезмерная эксплуатация природных ресурсов на фоне ограниченных возможностей для их восстановления;
- обострение дилеммы научно-технического прогресса: с одной стороны, высокие темпы развития техносферы в

© ЭКО 2003 г.



XX веке и выдающиеся достижения (атомная, космическая, авиационная, энергетическая и химическая техника, электроника, генная инженерия и т. д.), а с другой – возникновение и нарастание потенциальных и реальных угроз человеку, обществу, среде обитания со стороны объектов техносферы.

Отмеченные противоречия во взаимодействиях элементов системы «природная среда – техносфера – общество» привели к росту числа чрезвычайных ситуаций (ЧС) природно-техногенного и техногенного характера (рис. 1). Особенностью России стало то, что рост числа ЧС в последнее десятилетие сопровождался сокращением темпов и объемов производства до 40–50% (в фондообразующих отраслях – до 70–95%). На рис. 2 это проиллюстрировано на примере динамики машиностроительного производства. При темпах развития на уровне 5% имеется возможность эффективного использования результатов научно-технического прогресса.

Процессы деградации в экономике России обусловили рост числа техногенных ЧС. В числе основных причин следует отметить:

- ✓ недопустимо высокий уровень износа основных фондов и исчерпание проектных ресурсов машин и оборудования (до 50–80% в энергетике, нефтегазохимии, на транспорте);
- ✓ низкий уровень инвестиций и, как следствие, невозможность реконструкции и обновления основных фондов (ежегодно менее 1–5%);
- ✓ недостаточная нормативно-правовая база в области природно-техногенной безопасности на федеральном и региональном уровнях.

Необходима разработка национальной научно-технической политики в области безопасности населения и народнохозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф. Вот ее основные положения.

1. Задача комплексного обеспечения безопасности является стратегической задачей современного этапа развития РФ.

2. Реализация прав человека на личную безопасность – это составная часть общего права на безопасность общества, государства и среды обитания.

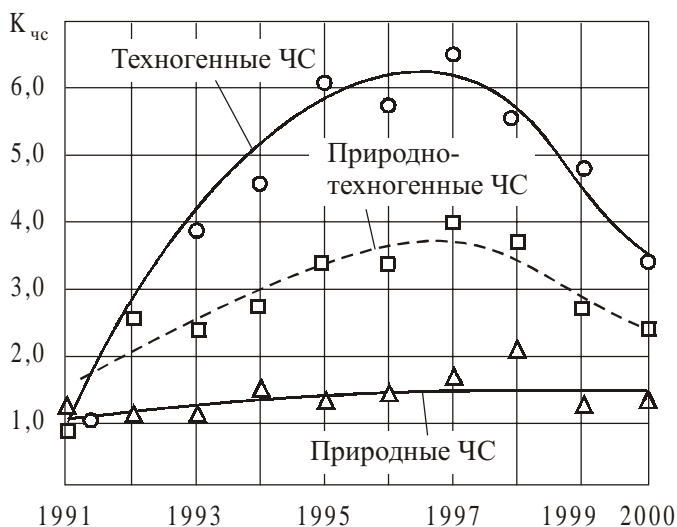


Рис. 1. Динамика коэффициента относительного роста числа чрезвычайных ситуаций (К<sub>чс</sub>)

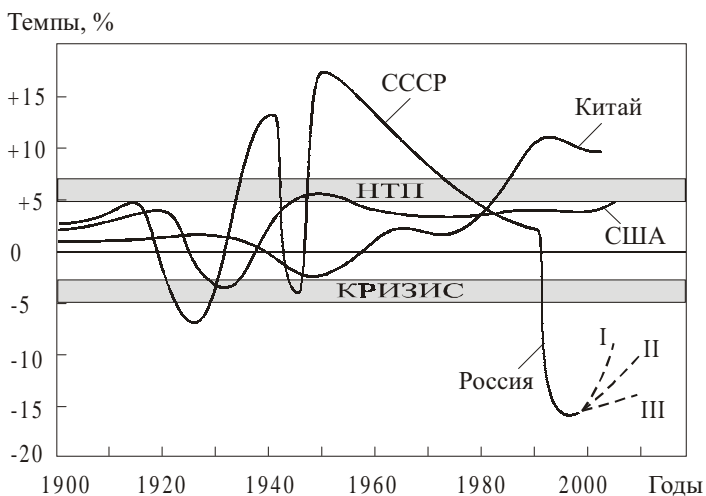


Рис. 2. Темпы прироста машиностроительного производства

3. Признание приоритета проблемы безопасности перед проблемами социально-экономического развития.

4. Основные виды потенциальных опасностей (национально-государственные, природно-техногенные, экологические, экономические и т. д.) находятся в прямом взаимодействии и не могут быть устранены по отдельности.

5. В условиях существующего уровня риска и негативных последствий аварий и катастроф невозможна реализация Концепции устойчивого развития регионов (ежегодные прямые потери составляют 3–5% ВВП, с учетом косвенных потерь доходят до 10% ВВП, при этом ежегодный рост потерь достигает 10–30%).

6. Обязательность нормативно-правового регулирования безопасности на национальном и региональном уровне, открытость информации о потенциальной опасности.

7. Базовая концепция – допущение о невозможности полного предотвращения аварий и катастроф, которые оказались неустранимыми в прошлом и не могут быть исключены в будущем (концепция не нулевого риска аварий и катастроф).

На основе отмеченных положений была разработана ГНТП «Безопасность населения и народнохозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф» (реализуется с 1991 г.). Цель программы – разработка научно-технических, правовых и социально-экономических основ национальной политики в области обеспечения безопасности человека, объектов, территорий и среды обитания от крупномасштабных аварий и катастроф техногенного и природного происхождения с региональными и глобальными экономическими и экологическими последствиями.

В рамках ГНТП «Безопасность» получены существенные научные и практические результаты, которые могут быть использованы при решении задач региональной безопасности отдельных территорий РФ. При этом было признано, что важнейшей задачей обеспечения безопасности является создание геоинформационных систем, карт и атласов

природных и природно-техногенных опасностей, а также карт риска для России в целом, крупнейших регионов и территорий с наибольшей концентрацией потенциально опасных объектов и населения. Рекомендуется разработка региональных научно-технических программ по проблемам безопасности и индустриального риска.

По оценкам отечественных ученых и специалистов МЧС России<sup>1</sup>, ожидаемый максимальный совокупный материальный ущерб с учетом затрат на ликвидацию последствий ЧС может составить 100–125 трлн руб. в год (10–15% валового внутреннего продукта), в том числе от стихийных бедствий – 60–65 трлн руб. в год и ЧС техногенного происхождения – 40–60 трлн руб. в год. Это означает, что в ближайшей перспективе по ряду показателей экономика страны будет не в состоянии восполнять потери от ЧС.

Масштабы прямого ущерба от ЧС, затраты на их ликвидацию и реабилитацию пострадавшего населения и территорий ставят под сомнение возможности экономики по восполнению этих потерь и переход России к устойчивому развитию без резкого повышения уровня и эффективности предупреждающих мер, уменьшающих опасность, масштабы и последствия ЧС.

Анализ показывает, что за последние 10 лет в результате научных разработок и создания системы государственной защиты от ЧС достигнуто изменение негативной тенденции роста рисков ЧС, наблюдавшейся в 1991–1997 гг. (см. рис. 1). С 1998 г. проявляется тенденция к стабилизации и возможному снижению рисков. Вместе с тем ускоряющееся истощение проектных ресурсов потенциально опасных объектов после 2003–2005 гг. может вновь обострить ситуацию с безопасностью в технической сфере.

Научные исследования и организационно-правовые решения последнего десятилетия подготовили необходимые условия для создания системы управления риском возник-

---

<sup>1</sup> Воробьев Ю. Л. Основные направления государственной стратегии снижения рисков и смягчения последствий чрезвычайных ситуаций в Российской Федерации на период 2010 г. // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 1997. № 4. С. 3–22.

новения ЧС, перехода к нормированию допустимых рисков и снижению на этой основе индивидуальных рисков для населения России, которые в настоящее время на два порядка превышают допустимый уровень, принятый в развитых странах мира (табл. 1)<sup>2</sup>.

Таблица 1

**Средний и допустимый уровни риска**

Показатель	Уровень риска
Средний уровень индивидуального риска в России от техногенных, природных ЧС и военных конфликтов	$10^{-4}$
Средний уровень индивидуального риска в России от ЧС техногенного характера	$10^{-5}$
Допустимый уровень риска в развитых странах мира	$10^{-6}$

### Природно-техногенная безопасность Сибири

Уникальность территориальных образований Сибирского региона (разнообразные природно-климатические и геологические условия, большие запасы биогенных и минеральных ресурсов, значительный промышленный потенциал со сложной транспортной инфраструктурой и т. д.) предопределяет наличие большого числа источников повышенной опасности. Это позволяет отнести большую часть территории Сибири к территориям, для которых характерны высокие риски возникновения ЧС как природного, так и техногенного характера.

Анализ потенциальных источников ЧС, расчетных зон воздействия поражающих факторов и количества населения, проживающих в этих зонах, позволил классифицировать территорию России по степени опасности возникновения ЧС<sup>3</sup>. На территории Сибири семь субъектов РФ отнесены к группе первой степени опасности, три – ко второй и пять – к третьей степени опасности (табл 2, 3).

<sup>2</sup> Воробьев Ю. Л. Указ. соч.

<sup>3</sup> Акимов В. А., Козлов К. А. Оценка природной и техногенной опасности субъектов Сибирского региона России // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 2000. № 5. С. 229–241.

**Характеристика степени опасности для субъектов  
Федерации Сибирского региона ЧС техногенного характера**

Субъект Федерации	Химически опасные объекты		Радиационно опасные объекты		Взрывопожаро- опасные объекты	
	Число объек- тов/Пло- щадь пора- жения, тыс. км <sup>2</sup>	Насе- ление в ЗВП*, тыс. чел.	Число объек- тов/Пло- щадь пора- жения, тыс. км <sup>2</sup>	Насе- ление в ЗВП*, тыс. чел.	Площадь ЗВП*, тыс. км <sup>2</sup>	Насе- ление в ЗВП*, тыс. чел.
Республика Алтай	4/0,012	5	–	–	0,02	2
Республика Бурятия	37/0,4	125	–	–	0,08	20
Республика Тыва	8/0,02	25	5/0,004	10	0,01	7
Республика Хакасия	29/0,2	40	–	–	0,3	9
Алтайский край	33/0,2	500	–	–	0,9	40
Красноярский край	80/7,5	800	3/3,3	150	0,2	110
Иркутская область	124/0,4	500			0,03	50
Кемеровская область	140/5,0	1500			0,1	60
Новосибирская область	88/1,25	700			0,2	65
Омская область	155/10	870			0,04	120
Томская область	14/20	270	1/2,8	350	0,03	80
Читинская область	11/0,1	140			0,02	27
Агинский- Бурятский АО	2/0,002	0,01			0,01	4
Таймырский АО	20/0,2	50	3/0,1	38	0,01	10
Усть-Ордын- ский АО	1/0,01	0,01	–	–	–	–
<b>Всего по региону</b>	<b>746/27,3</b>	<b>5525</b>	<b>12/4,4</b>	<b>548</b>	<b>1,95</b>	<b>60</b>

Источники табл. 2 и 3: Акимов В. А., Козлов К. А. Оценка природной и техногенной опасности субъектов Сибирского региона России // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 2000. № 5. С. 229–241.

\* ЗВП – зона вероятного поражения.

Таблица 3

**Степень опасности для субъектов Федерации  
Сибирского региона ЧС природного характера**

Субъект Федерации	Наводнения		Лесные пожары		Землетрясения		Общая степень опасности ЧС субъекта
	Площадь наводнения, тыс. км <sup>2</sup>	Население в зонах наводнения, тыс. чел.	Площадь пожаров, тыс. км <sup>2</sup>	Население в зонах пожаров, тыс. чел.	Площадь сейсмоопасной территории, тыс. км <sup>2</sup>	Население в зонах землетрясения, тыс. чел.	
Республика Алтай	0,5	13	12	5	40	60	3
Республика Бурятия	1,2	150	50	6	140	200	2
Республика Тыва	0,5	30	40	9	110	160	3
Республика Хакасия	6	95	10	7	20	70	2
Алтайский край	20	120	8	10	120	90	1
Красноярский край	3	140	1500	40	60	150	1
Иркутская область	0,9	70	180	30	160	300	1
Кемеровская область	2,7	70	16	15	130	120	1
Новосибирская область	13	300	20	15	107	320	1
Омская область	4,0	16	2,5	18	–	–	1
Томская область	3,5	40	0,9	70	–	–	1
Читинская область	5,0	90	20	15	210	200	2
Агинский-Бурятский АО	5,0	14	0,4	3	10	20	3
Таймырский АО	60	20	–	–	–	–	3
Усть-Ордынский АО	0,04	15	2	1	10	30	3
<b>Всего по региону</b>	<b>89</b>	<b>1183</b>	<b>1862</b>	<b>244</b>	<b>937</b>	<b>1720</b>	<b>–</b>



Общая площадь сейсмически опасных территорий Западной Сибири составляет 170 тыс. км<sup>2</sup>; на них проживает более 450 тыс. чел., Восточной Сибири – более 1 млн км<sup>2</sup> (1,7 млн чел.), Забайкалья – более 700 тыс. км<sup>2</sup> (750 тыс. чел.). Общая площадь ежегодных лесных пожаров может достигать 80 тыс. км<sup>2</sup>. Паводковые наводнения наблюдаются в Новосибирской области (в зоне бедствий – 300 тыс. чел.), в Алтайском крае (100 тыс.), Кемеровской области (70 тыс.), Томской области (40 тыс.), Красноярском крае и Тыве (170 тыс. чел.).

Радиационной опасности подвержены Томская область и Красноярский край (г. Железногорск, Зеленогорск, Дудинка, Норильск). В этих регионах размещается свыше 740 химически опасных объектов с общей площадью поражения 27 тыс. км<sup>2</sup>, где проживают более 5,5 млн чел. На территории Сибири расположено более 800 взрывопожароопасных объектов, в зонах которых проживает около 600 тыс. человек.

Наиболее опасными по степени риска возникновения ЧС являются Красноярский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Иркутская, Томская области и Алтайский край, отнесенные к первой категории опасности.

По данным МЧС России<sup>4</sup>, материальный ущерб в 1999 г. на территории Сибири составил: от природных ЧС – 3,7 млрд руб., эпизоотий и эпифитотий – 1,2 млрд руб., от техногенных ЧС – 130 млн руб. Число погибших составило 86 чел., пострадавших – более 3,2 тыс. чел.

Суммарный ущерб по региону превышает 5 млрд руб., при этом больше всего пострадали Иркутская область, Красноярский край, Омская область, Алтайский край и Республика Хакасия. В 2000 г. в Сибирском регионе произошло 44 ЧС (техногенные – 31; природные – 5; биолого-социальные – 8), в 2001 г. – 53 ЧС (техногенные – 29; природные – 24).

---

<sup>4</sup> Государственный доклад МЧС России о состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 1999 г. // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 2000. № 5. С. 4–172.

## Оценки риска ЧС на примере Красноярского края

Красноярский край имеет широкий спектр природных и техногенных источников опасности с высокими рисками человеческих жертв, экономических и экологических потерь. По статистическим данным, выделяется более 80 видов ЧС<sup>5</sup>.

За период с 1988 г. по 1992 г. количество ЧС в крае имело явную тенденцию к повышению. Основную долю ЧС составляли техногенные аварии и катастрофы. Наиболее частыми из них являлись аварии на транспорте (32%), на промышленных объектах (27%) и пожары (26%). Потери от аварий измерялись суммами от нескольких тысяч до нескольких миллионов рублей. Доля ЧС природного характера составляла менее 3%. Однако эти ЧС приводили к наиболее масштабным потерям. Так, в 1988 г. ущерб от наводнений составил более 60 млн руб., а от ураганных ветров – более 10 млн руб.

В период острого экономического кризиса (1992–1995 гг.) число ЧС на территории края снизилось до 30–40 событий в год. По мере оживления промышленности в 1995–2001 гг. вновь стала проявляться тенденция роста числа ЧС (рис. 3) и экономических потерь (рис. 4), но существенно изменилась структура ЧС (рис. 5). Стали преобладать пожары и аварии систем жизнеобеспечения (энерго- и теплоснабжения), затрагивающие интересы многих людей, нарушающие функционирование социальных объектов и промышленных предприятий.

Анализ статистики выявил характерную картину рисков ЧС. До 90% экономических потерь обусловлено рисками природных ЧС (рис. 6). Величина природного риска находится на уровне  $2,2 \cdot 10^2$  руб./чел. в год. Наибольшую долю здесь составляют риски паводковых и ливневых наводнений

---

<sup>5</sup> Москвичев В. В., Ноженкова Л. Ф., Усков Г. А., Эглит В. Э., Кашубский Н. И. Оценка состояния природно-техногенной безопасности Красноярского края // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 1999. № 1. С. 64–74; Безопасность России. Региональные проблемы безопасности. Красноярский край. М.: Знание, 2001. –576 с.

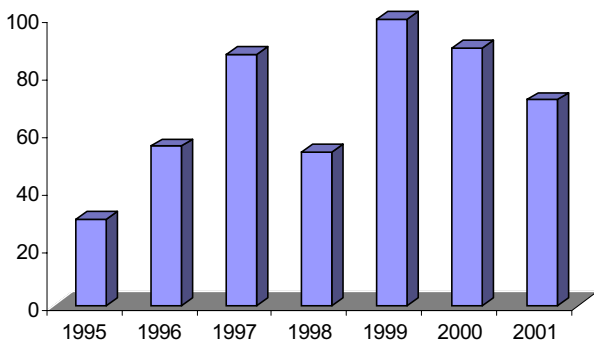


Рис. 3. Динамика числа чрезвычайных ситуаций в Красноярском крае в 1995–2001 гг.

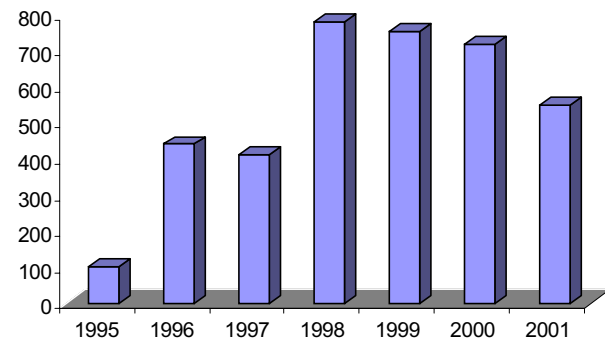


Рис. 4. Динамика экономических ущербов от ЧС в Красноярском крае, млн руб. в масштабах цен 1998 г.

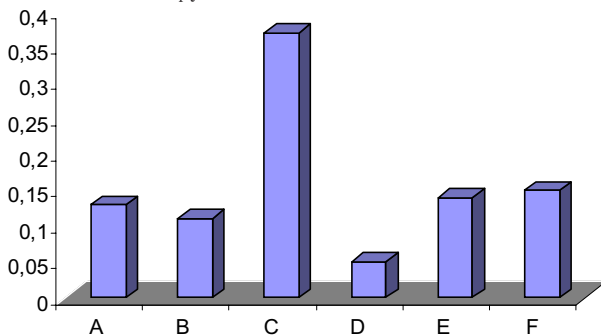


Рис. 5. Частота чрезвычайных ситуаций (А – транспортные, В – промышленные, С – пожары, D – взрывы, E – системы жизнеобеспечения, F – природные) в Красноярском крае в 1995–2001 гг.

( $1,8 \cdot 10^2$  руб./чел. в год). Риск, связанный с техногенными ЧС, находится на уровне 25 руб./чел. в год. При этом техногенный риск на территории края оказывается выше, чем для Москвы. Риск природных ЧС в крае сопоставим со средним природным риском по России. Риск гибели людей, находящихся в зоне действия ЧС, находится на уровне  $1,9 \cdot 10^{-5}$  чел. в год, риск травмирования составляет  $5,9 \cdot 10^{-5}$  чел. в год, риск нарушения условий жизни –  $4,8 \cdot 10^{-3}$  чел. в год.

В ближайшие годы в крае следует ожидать дальнейшего обострения ЧС техногенного характера. Главным образом это будет связано с авариями систем жизнеобеспечения, где чрезвычайно высок износ оборудования и трубопроводных систем. Также можно ожидать возрастания риска природных ЧС, поскольку до сих пор в России не сложилась эффективная система управления природными рисками на уровне отдельных территорий. Средств местных бюджетов оказывается недостаточно для проведения профилактических мероприятий по защите населения от природных стихийных явлений и создания эффективных систем мониторинга и предупреждения ЧС.

При разработке концепции, определяющей стратегические направления снижения угроз на региональном уровне, территориальное образование рассматривается как терри-

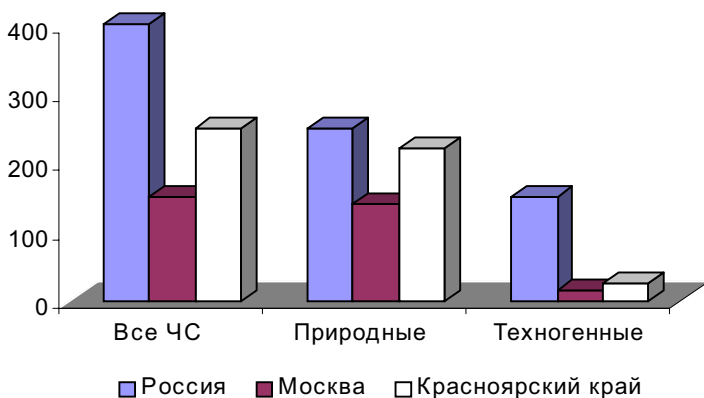


Рис. 6. Риски экономического ущерба от ЧС, руб./чел. в год

ториально-промышленная система большой размерности, элементами которой являются субъекты, объекты и природная среда. Динамика состояний системы определяется сложными процессами самоорганизации и хаотизации. Источниками хаотизации являются ЧС, возникающие при авариях, катастрофах и природных стихийных бедствиях. При возникновении ЧС происходят «отказы» определенных элементов с нарушениями устойчивости системы и возникновением угроз для ее элементов.

В качестве количественных характеристик безопасности территории края взяты функции безопасности  $S_{\Sigma}(t)$  и риска  $R_{\Sigma}(t)$ . Статистические оценки ЧС по Красноярскому краю в замкнутой системе «объекты – субъекты – природная среда» в виде интенсивностей ЧС  $\lambda_i$  и вероятностей поражения  $p_{ij}$  приведены в табл. 4. Высокие значения вероятностей поражения наблюдаются только для объектов. Для субъекта наибольшую опасность представляют аварии на транспорте и взрывы на объектах. Наибольшая вероятность поражения природной среды связана с природными стихийными бедствиями, при этом особую опасность представляют лесные пожары.

Таблица 4

**Интенсивности чрезвычайных ситуаций  $\lambda_i$  и вероятности поражения  $p_{ij}$  элементов системы «объекты – субъекты – природная среда» (статистические данные по Красноярскому краю за 1987–2000 гг.)**

Вид происшествия	$\lambda_i$ / час	$p_{ij}$		
		субъект	объект	природная среда
Аварии на транспорте	0,0016	0,25	>0,8	0,3
Аварии на объектах	0,0012	0,09	>0,8	0,05
Пожары на объектах	0,0012	0,06	>0,9	0,1
Взрывы на объектах	0,00032	0,35	>0,9	0,17
Природные бедствия	0,000095	0,04	0,2	0,4
Лесные пожары	0,11	0	0	>0,99
Прочие ЧС	0,00026	0,21	0,1	0,01

На рис. 7 представлены функции безопасности  $S_{\Sigma}$  (в относительных координатах времени), вычисленные по данным табл. 4 по формуле

$$S_{\Sigma} = \exp \left\{ - \sum_i^n \int_0^t \lambda_i(\tau) p_{ij}(\tau) d\tau \right\} \quad (1)$$

где  $\lambda_i$  – интенсивность чрезвычайных ситуаций  $i$ -го вида,

$p_{ij}$  – вероятность поражения  $j$ -го элемента системы при  $i$ -м виде ЧС.

В первом приближении  $p_{ij} = n_{ij} / n_i$ , где  $n_{ij}$  – число чрезвычайных ситуаций  $i$ -го вида с поражением  $j$ -го элемента,  $n_i$  – общее число событий  $i$ -го вида.

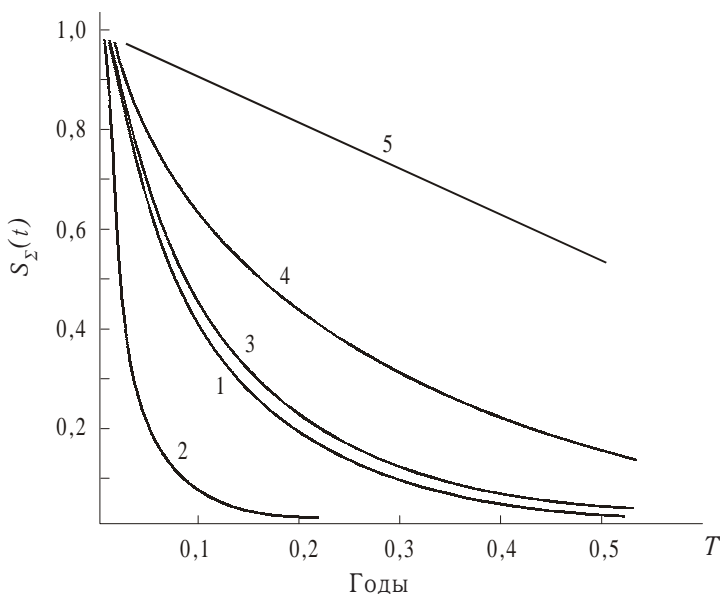


Рис. 7. Функции безопасности субъекта (1), объекта (2), природной среды (3) на территории Красноярского края и функции безопасности субъекта на транспорте (4) и на объектах (5)

Как видно из рис. 7, субъекты и природная среда имеют сопоставимые уровни безопасности. Приемлемые уровни безопасности ( $S_{\Sigma} \geq 0,8$ ) обеспечиваются для субъекта и природной среды на периодах  $\bar{T} \leq 0,05$  года, для объектов – при  $\bar{T} \leq 0,025$  года. Столь низкие значения «безопасных ресурсов» основных элементов системы нельзя считать приемлемыми. В то же время они отражают существующий

уровень безопасности в регионе и не могут быть повышены без реализации широкомасштабных и дорогостоящих мероприятий по совершенствованию технологий, замене оборудования, внедрению систем мониторинга и диагностики и т. п. Проведение таких мероприятий требует разработки региональной программы обеспечения безопасности, согласованной с общегосударственной концепцией.

## Научное обеспечение и организационные мероприятия

Комплексное решение проблем природно-техногенной безопасности регионов Сибири невозможно без разработки и реализации региональных научно-технических программ по снижению рисков и смягчению последствий ЧС природно-техногенного характера.

Задания таких программ должны предусматривать выполнение первоочередных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, организационно-технических мероприятий, направленных на предотвращение ЧС. Региональные НТП должны объединить и скоординировать усилия исполнительной, законодательной и правоохранительной власти, всех заинтересованных организаций, занимающихся вопросами экологии, охраны окружающей среды, природопользования, разработки сырьевой базы, экономического и социального развития территорий региона, промышленной безопасности, гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций. В первую очередь должны быть осуществлены научно-методические разработки по анализу и прогнозированию рисков с параллельным решением вопросов нормативно-правового обеспечения проблемы безопасности на территории субъекта РФ.

На основе отечественного и зарубежного опыта и с учетом специфики региона в программе могут быть выделены три основных направления деятельности.

□ Создание научно-методической базы обеспечения безопасности населения и территорий в условиях риска природных и техногенных катастроф:

- разработка основ правового и экономического регулирования безопасности объектов, территорий, природной среды и населения на региональном уровне;
- создание информационной сети на базе интегрированных систем связи и информационно-экспертных систем по ЧС;
- разработка и адаптация геоинформационных технологий, обеспечивающих создание электронных карт и картографических материалов специального назначения;
- анализ динамики и классификация аварий, катастроф и ЧС природного и антропогенного происхождения на территориях и объектах.

□ Идентификация опасностей промышленных районов, объектов и природных территорий:

- ◆ исследование гидрогеологических процессов, оценка радиационного состояния, анализ аэрокосмической информации и разработка методов прогнозирования ЧС;
- ◆ определение опасности зонных сбросов промышленных стоков и токсичных газов в водоемы и атмосферу предприятиями химического и металлургического комплексов, а также выбросов при авариях на объектах и транспорте;
- ◆ оценка уровня индустриального и экологического риска территорий.

□ Разработка методов и средств мониторинга опасностей и предупреждения аварий и катастроф:

- ✓ создание региональной системы и внедрение методов оперативной диагностики технического состояния потенциально опасных объектов;
- ✓ создание системы и внедрение методов оперативной индикации токсичных веществ в атмосфере, водоемах, почве, растительном покрове и продуктах переработки;
- ✓ мониторинг, прогнозирование и предупреждение ЧС природного происхождения;
- ✓ медицинская помощь и санитарно-эпидемиологическое обеспечение в ЧС.

□ Выполнение программных мероприятий должно стать основной задачей административных структур субъектов Российской Федерации, ответственных за защиту населения и территорий от ЧС. Данный подход реализуется на федеральном уровне и должен быть принят на региональном уровне. Идеология регионального подхода в реализа-



ции программных мероприятий, концептуальные и стратегические разработки по повышению уровня безопасности с выработкой основных направлений действий на примере Красноярского края, наиболее системно изложены в книге «Безопасность России. Региональные проблемы безопасности. Красноярский край» (М.: Знание, 2001. –576 с.).

С целью повышения эффективности работ по реализации программных мероприятий целесообразно создание региональных центров мониторинга ЧС природного и техногенного характера, организовать которые можно совместно структурами МЧС России и научных организаций Сибирского отделения РАН. Развитие систем мониторинга природных и техногенных источников опасности в настоящее время является основным направлением совершенствования системы защиты населения и территорий от ЧС, предполагающим переход от мероприятий по локализации ущербов к прогнозу и предупреждению катастроф.

Реализация выделенных направлений позволит контролировать и регулировать природно-техногенную безопасность, разработать экономические механизмы регулирования безопасности, включая страхование потенциально опасных объектов и населения, проживающего в зонах возможного поражения при ЧС, что приводит к снижению объемов компенсационных выплат из бюджетов органов местного самоуправления, обеспечить более устойчивое функционирование экономического потенциала и повысить конкурентные (инвестиционные) преимущества региона.



Специалисты Высшей школы международного бизнеса Академии народного хозяйства при правительстве России подготовили очередной обзор экономической ситуации в стране в 2002 г. и в первом квартале 2003 г. Выдержки из него, посвященные анализу инвестиционного процесса, мы публикуем в этом номере.

Материал представляет интерес для аналитиков и исследователей макроэкономических процессов, а также для всех, кого интересует экономическая ситуация в стране.

---

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РОССИИ В 2002 г.

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

## Динамика и структурные особенности инвестиционного процесса

В 2002 г. темпы роста инвестиций в основной капитал и темпы роста объема работ, выполненных по договорам строительного подряда, по сравнению с показателями предыдущего года упали более чем в три раза (табл. 1). При общем росте инвестиций в основной капитал в 2002 г., о котором сообщает Госкомстат РФ, значительно сократились инвестиции, осуществляемые крупными и средними предприятиями. Так, Госкомстат РФ оценивает инвестиции крупных и средних предприятий в текущих ценах в 2002 г. в 1360,3 млрд руб. по сравнению с 1375,1 млрд руб. в 2001 г. Учитывая весьма значительный рост цен на строительно-монтажные работы, а также на машины и оборудование (соответственно на 14,7 и 8,4% с декабря 2001 г. по декабрь 2002 г.), получается, что в неизменных ценах инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий снизились за указанный период более чем на 10%.

© ЭКО 2003 г.



**Темпы роста основных показателей инвестиционной активности  
в России, % к предыдущему году**

<b>Показатель</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Инвестиции в основной капитал	90	82	95	93	105	117,7	108,7	102,6
Объем подрядных работ	91	86	94	95	105	111,5	109,9	102,7
Ввод в действие жилых домов	105	84	95	94	104	94,6	104,6	106,5

Инвестиционная активность малых предприятий была в 2002 г. значительно слабее, чем крупных и средних. Проведенное Госкомстатом РФ осенью 2002 г. обследование инвестиционной активности более чем 5 тыс. промышленных организаций показало, что по состоянию на 10 октября 2002 г. среди крупных и средних предприятий осуществляли инвестиционную деятельность 95%, а среди малых — лишь 35%. Из этого следует, что инвестиции в основной капитал малых предприятий, скорее всего, не могли обеспечить общий прирост инвестиций. По данным Госкомстата РФ, в 2002 г. малые предприятия инвестировали в основной капитал 49,7 млрд руб., что составляло лишь 2,8% от суммарной величины инвестиций в основной капитал.

Таким образом, прирост инвестиций в основной капитал в 2002 г., который, согласно оценке Госкомстата РФ, составил 2,6%, мог быть получен лишь в результате роста инвестиций индивидуальных застройщиков и инвестиций в рамках неформальной деятельности. Поскольку оценка масштабов неформальной деятельности неизбежно носит весьма условный характер, под вопросом оказывается и сделанная Госкомстатом РФ суммарная оценка прироста инвестиций в основной капитал в 2002 г.

Несмотря на рост инвестиций в основной капитал в 1999–2002 гг., их уровень в 2002 г. значительно уступал показателям не только начала, но и середины 90-х годов. По отношению к 1990 г. индекс инвестиций в основной капитал в 2002 г. составил примерно 29% и по отношению к

1995 г. – примерно 94%. Инвестиции в основной капитал в промышленности составили в 2002 г. лишь около 26% от показателя 1990 г., но превосходили показатель 1995 г. примерно на 8%.

Динамика инвестиций в основной капитал на протяжении 2002 г. отличалась особенно резким спадом в первые месяцы года. В январе и феврале инвестиции фактически не выросли по сравнению с теми же месяцами предыдущего года. Вместе с тем и в последующие месяцы, несмотря на некоторое оживление инвестиционного процесса, показатели роста инвестиций заметно уступали показателям аналогичных месяцев 2001 г.

**Финансовые вложения** крупных и средних предприятий и организаций снизились с 2430 млрд руб. в 2001 г. до 2091 млрд руб. В частности, долгосрочные финансовые вложения упали до 426 млрд руб. (470 млрд руб. в 2001 г.).

Тем не менее по сравнению с инвестициями в основной капитал крупных и средних предприятий и организаций (1360,3 млрд руб.) финансовые вложения российских предприятий и организаций следует признать довольно внушительными. К тому же следует иметь в виду, что на финансовые вложения направлялись крупные средства из традиционных источников финансирования инвестиций в основной капитал, а именно из фонда накопления и амортизации, за счет которых было осуществлено 57% долгосрочных и 36% краткосрочных финансовых вложений предприятий и организаций в 2002 г.

Крупные долгосрочные финансовые вложения российских предприятий коррелируют с основными направлениями стратегии развития крупнейших российских предприятий. Как показывают результаты интервью с руководителями двадцати таких предприятий, проведенных в рамках исследования «Инвестиционный спрос российских компаний», среди стратегических приоритетов предприятий после идущего на первом месте обновления основных фондов следуют достраивание вертикально интегрированных цепочек (это характерно в первую очередь для предприятий сырьевого комплекса) и расширение и диверсификация

бизнеса. Реализация этих установок предполагает необходимость крупных долгосрочных финансовых вложений, в частности для осуществления слияния с другими предприятиями или их поглощения.

В 1999–2002 гг. заметно выросли количество **сделок по слияниям и поглощениям** и их стоимость. В 1999 г. в России было зафиксировано 119 таких сделок общей стоимостью 1,4 млрд дол., в 2002 г. количество сделок возросло до 291, а их стоимость – до 4,9 млрд дол. При этом характерно, что хотя основную часть указанных сделок и по количеству, и по стоимости составляли слияния и поглощения российских компаний, **наиболее быстро росло число сделок по поглощениям российскими компаниями иностранных**. Если в 1999 г. было зафиксировано всего 11 таких сделок стоимостью 7 млн дол., то в 2002 г. количество поглощений российскими компаниями иностранных возросло до 33, а их стоимость – до 504 млн дол.<sup>1</sup>

Среди **основных отраслей хозяйства** лидерами инвестиционного оживления 1999–2002 гг. были промышленность, транспорт, строительство и сфера торговли, наука и научное обслуживание. В остальных отраслях прирост инвестиций в основной капитал был или меньше, чем в среднем по экономике, или его в целом за три года не было вовсе (в число таких отраслей входят, в частности, сельское и жилищно-коммунальное хозяйства).

В **промышленности** явными лидерами по темпам прироста инвестиций после 1998 г. были топливная отрасль, за исключением угольной, цветная металлургия и промышленность строительных материалов. Но сильнее всего возросли инвестиции в небольшую стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность, что, по-видимому, следует поставить в прямую связь с происходящим из года в год увеличением потребления в России алкогольных напитков.

Динамика инвестиционной деятельности в региональном разрезе отличалась резкой неравномерностью (табл. 2). Значительно возросли инвестиции в основной капитал лишь в Дальневосточном федеральном округе, главным образом

---

<sup>1</sup> Финансовые известия. 16.01.2003.

в результате их резкого роста в Сахалинской области (почти на 32%). Скорее всего, этот рост объясняется увеличением капиталовложений в освоение нефтяных месторождений области. Небольшой прирост инвестиций имел место также в Центральном федеральном округе, причем в Москве, на которую пришлось 11,7% суммарных инвестиций в основной капитал в стране, прирост инвестиций не превысил 1%. Существенно выше оказался прирост инвестиций в Московской области. Во всех остальных федеральных округах инвестиции в основной капитал, по данным Госкомстата РФ, в 2002 г. были ниже уровня 2001 г.

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал по федеральным округам в 2002 г.**

Регион	Млрд руб.	% к 2001 г.
Всего в Российской Федерации	1759	102,6
<i>В том числе:</i>		
Центральный ФО	401	100,7
Москва	205	100,8
Московская область	60	105,6
Северо-Западный ФО	176	93,4
Южный ФО	162	89,0
Приволжский ФО	287	97,2
Уральский ФО	366	95,7
Сибирский ФО	141	93,4
Дальневосточный ФО	104	108,4

**Доля инвестиций в основной капитал в ВВП**, возросшая с 14,1% в 1999 г. до 16% в 2000 г. и 17,7% в 2001 г., в 2002 г., по предварительным данным, составила 16,2%.

Заметные изменения в период инвестиционного оживления 1999–2002 гг. произошли в **структуре инвестиций в основной капитал по видам основных фондов**. При росте доли инвестиций в машины, оборудование, инструмент и инвентарь (с 30,2% в 1998 г. до 38,9% в 2002 г.) сократилась доля инвестиций, направляемых в жилища, нежилые здания и сооружения (табл. 3).

**Структура инвестиций в основной капитал  
по видам основных фондов, % к итогу**

<b>Инвестиции</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
В основной капитал – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>					
машины, оборудование, инструмент, инвентарь	30,2	36,4	35,7	35,0	38,9
здания (кроме жилых) и сооружения	44,7	41,4	43,6	41,8	41,9
жилища	16,6	14,3	10,7	11,4	12,8
прочие	8,5	7,9	10,0	11,8	6,4

Среди основных тенденций в изменении **структуры инвестиций в основной капитал по формам собственности**, в которой они находятся, обращают на себя внимание заметное увеличение в последние два года доли инвестиций частной формы собственности, сделанных российскими инвесторами (29,9% в 2000 г., 36,7% в 2001 г. и 43,9% в 2002 г.), и рост доли инвестиций, приходящихся на инвесторов, обладающих смешанной российской и иностранной формами собственности (в 1998 г. – 4,4%, в 2000 и 2001 гг. – 12,2% и в 2002 г. – 10,4%). От последней тенденции в отдельные годы наблюдались отклонения. Рост доли указанных инвестиций в суммарных инвестициях в основной капитал происходил в основном за счет инвестиций, находящихся в российской смешанной форме собственности, удельный вес которых сократился с 34,9% в 1998 г. до 18,2% в 2002 г. В 2001 и 2002 гг. произошло также заметное уменьшение доли инвестиций государственной формы собственности – с 23,9% в 2000 г. до 22,1% в 2001 г. и 19,5% в 2002 г. (табл. 4).

Изменения в **отраслевой структуре инвестиций** в основной капитал в 2002 г. на уровне основных отраслей хозяйства характеризовались повышением удельного веса промышленности сферы связи, торговли и общественного питания, образования, науки и научного обслуживания, а

также сферы управления (табл. 5). В то же время заметно понизилась доля инвестиций, направленных в транспорт.

Таблица 4

**Структура инвестиций в основной капитал  
по формам собственности, % к итогу**

<b>Форма собственности</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Российская	93,9	89,5	88,6	85,5	86,3
государственная	22,6	22,8	23,9	22,1	19,5
федеральная	...	...	...	13,0	11,1
субъектов Федерации	...	...	...	9,1	8,4
муниципальная	5,0	4,6	4,5	4,9	4,5
общественных и религиозных организаций	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
частная	30,1	24,4	29,9	36,7	49,3
потребительской кооперации	–	–	0,1	0,1	0,1
смешанная российская	34,9	36,7	27,8	21,6	18,2
Иностранная	2,5	3,5	1,5	2,3	3,3
Совместная российская и иностранная	4,4	7,8	12,2	12,2	10,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Особенности распределения инвестиций в основной капитал по основным отраслям хозяйства в 2000–2002 гг. нашли отражение в динамике ввода в действие на протяжении 2002 г. инвестиционных объектов.

По сравнению с уровнем 2001 г. протяженность введенных в действие новых железнодорожных линий уменьшилась на 19%, магистральных газопроводов и отводов от них на – 32, магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов – на 41, автомобильных дорог с твердым покрытием – на 11%.

Совершенно иная картина с вводом в действие объектов в сфере связи. Количество номеров введенных в строй городских АТС увеличилось в 2002 г. на 46%, АТС в сельской местности – на 19%, протяженность междугородных кабельных линий связи возросла на 41%, количество номеров подвижной радиотелефонной связи – в 2,2 раза, протяженность радиорелейных линий связи – на 74%.



**Инвестиции в основной капитал по отраслям хозяйства\***

Отрасль	2000		2001		2002**	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Всего в народное хозяйство	1012,9	100,0	1375,1	100,0	1360,0	100,0
<i>В том числе:</i>						
Промышленность	419,4	41,4	585,1	42,6	580,6	42,7
Транспорт	241,0	23,8	317,7	23,1	259,5	19,1
Строительство	24,9	2,5	41,6	3,0	36,9	2,7
Связь	25,4	2,5	41,3	3,0	53,9	4,0
Сельское хозяйство	28,3	2,8	37,3	2,7	42,7	3,1
Лесное хозяйство	1,1	0,1	1,0	0,1	0,5	0,04
Торговля и общественное питание	7,9	1,8	26,8	1,9	32,2	2,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	52,7	15,1	182,8	13,3	209,3	15,4
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	30,4	3,0	38,2	2,8	34,0	2,5
Образование	4,1	1,4	22,1	1,6	23,1	1,7
Культура и искусство	6,9	0,7	10,2	0,7	11,7	0,9
Наука и научное обслуживание	4,4	0,4	7,5	0,5	10,1	0,7
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	9,6	0,9	9,6	0,7	14,1	1,0
Управление	9,1	1,4	20,1	1,5	24,1	1,8

\* По крупным и средним предприятиям.

\*\* За январь–сентябрь.

Очень сильно вырос в 2002 г. ввод в действие площадей торговых организаций – на 70%.

Одновременно резко понизились в 2002 г. показатели ввода в действие объектов коммунального хозяйства. Так, по сравнению с 2001 г. протяженность введенных в действие водо-

проводов сократилась на 38%, сетей канализации – на 37, тепловых сетей – на 35, газовых сетей – на 32%.

Крайне неблагоприятно складывается ситуация с вводом в действие объектов социально-культурного назначения и учреждений в сфере образования (табл. 6).

Таблица 6

**Ввод в действие объектов социально-культурного назначения и учреждений в сфере образования**

Объект	1990	1995	2000	2001	2002
Образовательные учреждения, тыс. ученических мест	515,0	218,0	134,0	117,0	73,0
Дошкольные учреждения, тыс. мест	255,0	28,0	6,8	5,7	6,9
Больничные учреждения, тыс. коек	22,0	9,7	9,5	7,6	6,2
Вузы, тыс. кв. м общей площади учебно-лабораторных зданий	204,0	62,7	105,6	138,9	67,2
Средние специальные учебные заведения, тыс. кв. м общей площади учебно-лабораторных зданий	67,8	13,5	18,2	34,4	22,6

Резко сократился в 2002 г. ввод в действие сельскохозяйственных производственных объектов.

Резких изменений в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал **промышленности** в 2002 г. не произошло (табл. 7).

Таблица 7

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

Отрасль	2000		2001		2002	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Промышленность	419,4	100,0	585,1	100,0	580,6	100,0
<i>В том числе:</i>						
электроэнергетика	42,3	10,1	56,7	9,7	66,0	11,4
топливная	211,1	50,3	304,6	52,1	280,2	48,3
химическая и нефтехимическая	17,1	4,1	24,6	4,2	25,8	4,4
черная металлургия	22,9	5,5	31,4	5,4	27,1	4,7

Отрасль	2000		2001		2002	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
цветная металлургия	30,4	7,2	43,8	7,5	42,9	7,4
машиностроение и металлообработка	30,7	7,3	40,6	6,9	43,6	7,5
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	16,0	3,8	16,2	2,8	17,6	3,0
производство строительных материалов	6,1	1,5	8,9	1,5	10,4	1,8
легкая	1,4	0,3	2,4	0,4	2,2	0,2
пищевая	33,1	7,9	43,8	7,5	51,4	8,9
мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,8	0,4	2,3	0,4	1,9	0,3
медицинская	2,0	0,5	2,7	0,5	2,4	0,4
полиграфическая	1,0	0,2	1,8	0,3	2,0	0,3

В производстве продукции **инвестиционного машиностроения** в 2002 г. под влиянием резкого замедления инвестиционного спроса и увеличения импорта машин и оборудования преобладали тенденции к понижению уровня производства в большинстве крупных подотраслей (табл. 8).

Таблица 8

**Производство машиностроительной продукции инвестиционного назначения, % к предыдущему году**

Отрасль	1999	2000	2001	2002
Металлургическое машиностроение	92	130	86	82,6
доменное и сталеплавильное оборудование	103	168	59	87,0
прокатное оборудование	88	125	77	86,4
агломерационное	102	179	81	70,1
Железнодорожное машиностроение	109	107	126	121,7
вагоны грузовые	105	99	162	164,6
вагоны пассажирские	142	111	107	100,9

	1999	2000	2001	2002
Химическое и нефтяное машиностроение	121	120	122	82,2
нефтеаппаратура	140	173	130	76,8
насосы центробежные	121	124	105	116,5
станки-качалки			115	38,6
холодильные установки	118	96	191	106,6
компрессоры	176	129	111	97,0
Станкостроительная и инструментальная промышленность	100	112	99	81,7
металлорежущие станки	97	112	95	76,0
деревообрабатывающие станки	157	100	98	84,9
кузнечно-прессовые машины	80	118	104	88,6
Подъемно-транспортное оборудование			122	90,1
Грузовые автомобили	123	104	94	100,4
Автобусы	109	108	105	117,8
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	159	148	129	77,6
тракторы	157	125	79	63,5
зерноуборочные комбайны	186	+2,5 п.	174	83,4

Уровень производства понизился в девяти из тринадцати крупных подотраслей машиностроения, причем в некоторых из них – весьма сильно. В частности, производство машин и оборудования для сельского хозяйства сократилось на 22%, металлургического оборудования, а также металлообрабатывающих станков и инструмента – на 18%. Рост объемов выпуска имел место лишь в производстве коммуникационного оборудования (в основном за счет продукции потребительского назначения), подвижного состава для железнодорожного транспорта и оборудования для легкой и пищевой промышленности.

Одна из отличительных особенностей **жилищного строительства** в России после 1990 г. заключается в резком усилении региональных различий (табл. 9). При значительном увеличении доли Центрального федерального округа в общей площади вводимого в действие жилья (почти исклю-

чительно в результате роста жилищного строительства в Москве и Московской области) значительно сократилась доля жилищного строительства, приходящаяся на остальные федеральные округа, за исключением Приволжского и Южного.

Таблица 9

**Ввод в действие жилых домов  
в федеральных округах**

Регион	1990		1995		2002	
	млн кв. м	%	млн кв. м	%	млн кв. м	%
Всего в Российской Федерации	61,7	100,0	41,0	100,0	33,8	100,0
<i>В том числе:</i>						
Центральный ФО	14,0	22,7	10,6	25,8	11,6	34,5
Москва	2,3	3,7	2,5	6,2	4,3	12,8
Московская область	2,4	3,9	2,4	5,7	3,2	9,5
Северо-Западный ФО	5,9	9,5	3,4	8,3	2,6	7,6
Южный ФО	7,6	12,3	5,5	13,6	5,0	14,8
Приволжский ФО	13,9	22,5	8,5	20,6	7,3	21,6
Уральский ФО	6,3	10,1	3,8	9,2	2,7	8,1
Сибирский ФО	10,2	16,5	4,8	11,7	2,6	7,6
Дальневосточный ФО	3,9	6,3	1,9	4,6	0,7	2,1

Если в среднем по России общая площадь введенного в действие жилья в 2002 г. была на 45% меньше, чем в 1990 г., то в Москве и Московской области площадь введенного в действие жилья в 2002 г. выросла по сравнению с 1990 г. соответственно на 92% и 35,5%.

Характерно, что из 78 городов – столиц республик, краевых и областных центров – уровень жилищного строительства, достигнутый еще в 1990 г., в начале нового века был превышен лишь в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Астрахани, Казани, Тюмени, Ростове-на-Дону, Нальчике и Костроме (в последней – крайне незначительно). В остальных городах уровень жилищного строительства в 2001 г. был значительно, нередко в разы, ниже, чем в 1990 г.

## Источники финансирования инвестиционного процесса

На протяжении четырех лет, прошедших после кризиса 1998 г., произошли изменения в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал (табл. 10). Сократилась доля собственных средств предприятий и организаций и, соответственно, возросла доля привлеченных средств. Вместе с тем значение отдельных категорий привлеченных средств существенно изменилось. Резко понижалась доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет внебюджетных фондов.

Таблица 10

**Структура инвестиций в основной капитал  
по источникам финансирования\*, % к итогу**

<b>Источник финансирования</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Инвестиции в основной капитал, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>					
Собственные средства	53,2	52,4	47,7	49,4	48,0
<i>Из них:</i>					
фонд накопления	13,2	15,9	23,4	24,0	20,5
амортизация			18,1	18,5	23,5
Привлеченные средства	46,8	47,6	52,3	50,6	52,0
Из них кредиты банков	4,8	4,2	2,9	4,4	4,8
Из них кредиты иностранных банков			0,6	0,9	0,5
заемные средства других организаций	4,3	5,6	7,2	4,9	6,0
бюджетные средства	19,1	17,0	22,0	20,4	19,6
<i>В том числе из:</i>					
федерального бюджета	6,5	6,4	5,9	5,8	6,0
бюджетов субъектов Федерации	12,6	9,6	16,1	12,5	12,2
средства внебюджетных фондов	10,7	8,6	4,8	2,6	2,6
прочие	7,8	12,2	15,4	18,3	19,0
<i>Из них:</i>					
средства вышестоящих организаций					9,6
средства от эмиссии акций	–	0,7	0,5	0,1	0,3

\* По крупным и средним предприятиям и организациям.

Значительные колебания были свойственны удельному весу бюджетных средств в финансировании инвестиций из-за весьма сильных изменений в соответствующем показателе, относящемся к средствам бюджетов субъектов Федерации. Если доля инвестиций, финансируемых за счет средств федерального бюджета, оставалась довольно стабильной (5,8–6,5% в 1998–2002 гг.), то доля инвестиций, финансируемых из бюджетов субъектов Федерации, изменялась в этот период в пределах от 9,6% до 16,1%.

Доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал, резко понизившаяся в 2000 г., в последующие два года восстановилась лишь до показателя 1998 г.

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал по регионам существенно различалась. Так, если в среднем по России в 2002 г. за счет собственных средств предприятий и организаций финансировалось 48% инвестиций в основной капитал, то в Центральном федеральном округе – лишь 37% (в частности, в Москве – 29%), в Дальневосточном и Южном федеральных округах – 40%. В остальных федеральных округах за счет собственных средств предприятий и организаций финансировалась значительно большая часть инвестиций в основной капитал. Наиболее высок соответствующий показатель в Сибирском (62%) и Приволжском (59%) федеральных округах.

В среднем по России на бюджеты субъектов Федерации приходилось 12,2% инвестиций в основной капитал, в Центральном федеральном округе – 23%, в Москве – 37%. В остальных федеральных округах этот показатель составлял от 4,6% (Северо-Западный федеральный округ) до 12,8% (Приволжский федеральный округ).

Из средств федерального бюджета в 2002 г. в наибольшей мере финансировались инвестиции в основной капитал в Северо-Западном федеральном округе – 10,3% инвестиций (в частности, в Санкт-Петербурге – 15,2%) по сравнению с 6% в среднем по России, Дальневосточном – 8,2, Южном – 7,8 и Сибирском федеральном округе – 7,7%.

Возможности предприятий и организаций финансировать инвестиции за счет внутренних источников, судя по динамике сальдо прибылей и убытков в 2002 г., в целом ухудшились, при этом в движении соответствующего показателя в отдельных отраслях наблюдались существенные различия. По сравнению с 2001 г. плюсовое сальдо прибылей и убытков предприятий в целом по хозяйству уменьшилось в 2002 г. на 18,9%, в том числе в промышленности – на 26,3%, строительстве – на 28, в торговле и общественном питании – на 19,4%, железнодорожном транспорте – вообще сменилось минусовым. Рост этого показателя произошел в сфере связи (на 35,3%) и в магистральном трубопроводном транспорте (на 10,9%). Как и в предыдущие годы, в организациях жилищно-коммунального хозяйства было зафиксировано значительное превышение убытков над прибылью (11,4 млрд руб.).

В большинстве отраслей промышленности плюсовое сальдо прибылей и убытков в 2002 г. заметно сократилось по сравнению с предыдущим годом. Исключением в этом отношении были газовая промышленность, в которой плюсовое сальдо прибылей и убытков увеличилось более чем в 5 раз, и черная металлургия (рост на 27,1%).

Складывается впечатление, что на протяжении 2002 г. получило более широкое распространение, чем в предыдущие годы, использование **лизингового механизма для финансирования инвестиционных проектов**, хотя суммарные оценки масштаба лизинговых операций в разных источниках весьма сильно отличаются друг от друга.

Так, по данным Госкомстата РФ, прорыва в использовании лизингового механизма финансирования инвестиций в основной капитал в 2002 г. не произошло. Госкомстат РФ оценивает затраты предприятий и организаций на приобретение лизингового имущества в 2002 г. всего в 6,0 млрд руб., что составляет лишь 0,4% от общего объема инвестиций в основной капитал против 0,6% в 2001 г. Вместе с тем, по данным того же Госкомстата РФ, на условиях финансового лизинга машины и оборудование приобретали 11% из бо-



лее чем 5 тыс. обследованных в 2002 г. Госкомстатом РФ промышленных организаций (в 2001 г. – 9%).

Существенно иные оценки, охватывающие, скорее всего, более широкий круг связанных с лизингом сделок, опубликовал журнал «Эксперт». Согласно приводимым в журнале данным, рост российского рынка лизинговых услуг характеризуется следующими показателями: 1999 г. – 10,6 млрд руб.; 2000 г. – 35,2; 2001 г. – 49,7; 2002 г. – 75,8 млрд руб. При этом доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства российской промышленности в 2002 г. оценивается в 4% против менее чем 3% в 2001 г. На 2003 г. прогнозируется дальнейший рост лизинговых операций до более 100 млрд руб.<sup>2</sup>

Динамика **фондового рынка** в 2002 г. характеризовалась в целом неустойчивым ростом котировок акций. С 31 декабря 2001 г. по 31 декабря 2002 г. индекс РТС вырос на 38,1%, при весьма сильных колебаниях в течение указанного периода. При этом наиболее сильно возросли котировки акций «Сибнефти» (202%), Сбербанка (148), «ЮКОСа» (82), Газпрома (45), «ЛУКОЙЛа» (26), «Ростелекома» (33), «Норильского никеля» (19), «АВТОВАЗа» (18%). По имеющимся оценкам, на Газпром и пять нефтяных компаний приходится более 60% оборота рынка акций на РТС и 72% капитализации рынка РТС<sup>3</sup>. В то же время курс акций РАО «ЕЭС России» в указанный период снизился на 18% и «Мосэнерго» – на 23%.

На рейтинги инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний сильное влияние оказывают высокие риски предстоящего реформирования российской электроэнергетики.

Ожидается, что в 2003 г. повышательная тенденция котировок акций в целом продолжится. По оценке аналитиков российских инвестиционных и банковских структур, наибольшим потенциалом роста в конце 2002 г. обладали акции топливных и электроэнергетических, а также телекоммуникационных компаний. Расширения круга отечест-

---

<sup>2</sup> Эксперт. 2002. № 28. С. 82.

<sup>3</sup> Финансовые известия. 14.01.2003; Эксперт, 2002. № 36. С. 50.

венных инвесторов в ценные бумаги российских компаний можно ожидать за счет негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний и других институциональных инвесторов, роль которых в аккумулировании сбережений в предстоящие годы будет усиливаться.

Весьма динамично развивался в 2002 г. рынок корпоративных облигаций. Число новых эмитентов облигаций возросло с 5 в 1999 г. до более чем 20 в 2001 г. и более 30 в 2002 г. Общее число эмитентов в 2002 г. превысило 80, а суммарный объем займов превзошел 100 млрд руб.<sup>4</sup>

Несмотря на высокие издержки размещения, достигающие 2,5% и более от объема эмиссии, на рынок выходят эмитенты как из крупного, так и среднего бизнеса. Вместе с тем аналитики отмечают низкое качество облигаций многих эмитентов, что повышает риски инвестиций в облигации компаний.

### Инвестиционный климат и приток иностранного капитала

Противоречивость происходящих в экономике России процессов проявляется в разнообразии оценок состояния инвестиционного климата в России различными рейтинговыми агентствами и аналитиками.

По мнению многих аналитиков, не за горами присвоение России инвестиционного рейтинга (разные аналитики называют 2003–2005 гг., хотя есть и скептики, указывающие на то, что Мексике потребовалось 7 лет для повышения суверенного рейтинга с уровня ВВ, который был присвоен России в декабре 2002 г., до ВВВ), что откроет возможность для инвестиций в Россию ряду иностранных институциональных инвесторов.

По уровню индекса привлекательности для прямых иностранных инвестиций, рассчитываемому в рамках исследования для международной организации Global Business Policy Council, в которую входят представители крупнейших ТНК, Россия впервые после 1998 г. вошла в число

---

<sup>4</sup> Эксперт. 2002. № 42. С. 30–32.

25 стран, наиболее привлекательных для инвестиций, заняв 17-е место (в 2001 г. у России было 32-е место). При этом, правда, выше России по уровню указанного рейтинга находятся не только такие страны, как КНР, США, Великобритания, Германия и Франция, но и Польша, Мексика, Бразилия, Чехия.

На организованной весной 2002 г. журналом «Economist» конференции указывалось на такие с точки зрения иностранных инвесторов преимущества России, как менее сильная конкуренция на российском рынке по сравнению с рынками Чехии, Польши, Венгрии, что позволяет применять более высокие торговые наценки; более высокий потенциал наращивания продаж; не столь высокий уровень коррупции, как в ряде стран Латинской Америки, Азии, Африки, и одновременно более высокий уровень доверия между деловыми партнерами<sup>5</sup>.

Однако в рейтинге инвестиционной привлекательности, рассчитываемом журналом «Euromoney», Россия весной 2002 г. занимала 100-е место, что было значительно лучше, чем в 1993 г. (150-е место), но существенно хуже, чем в 1997 г. (70-е место). Отметим, что 70-е место в рейтинге журнала «Euromoney» отведено Казахстану, поднявшемуся с 81-го места в сентябре 2000 г.

Как известно, важный компонент инвестиционного климата в стране – качество управления как на государственном уровне, так и на уровне фирмы. Положение дел здесь в России, мягко говоря, оставляет желать лучшего, хотя определенные позитивные сдвиги в управлении крупнейшими компаниями происходят.

Противоречивость оценок инвестиционной привлекательности России наглядно проявилась в **динамике иностранных капиталовложений в российское хозяйство в 2002 г.** Прямые иностранные инвестиции в 2002 г. фактически остались на уровне предыдущего года (соответственно 4002 млн и 3980 млн дол.)<sup>6</sup>, а прирост портфельных ин-

---

<sup>5</sup> Эксперт. 2002. № 13. С. 52.

<sup>6</sup> Отметим, что в 2002 г. прямые иностранные инвестиции в КНР составили 52,7 млрд дол.

вестиций составил всего лишь 4,6% (472 млн дол. против 451 млн дол. в 2001 г. ). Вместе с тем в 2002 г. значительно увеличился приток иностранного капитала в виде торговых и иных кредитов – 15,3 млрд дол. против 9,8 млрд дол. в 2001 г.

Несмотря на в целом скромные масштабы притока иностранного капитала в Россию, его роль в инвестиционном процессе в ряде отраслей российской экономики весьма значительна (табл. 11).

Таблица 11

**Удельный вес инвестиций, находящихся в иностранной и совместной российской и иностранной формах собственности, в инвестициях в основной капитал в 2001 г., %**

Отрасль	Форма собственности	
	иностранная	совместная российская и иностранная
Инвестиции в основной капитал, всего	2,2	13,3
Промышленность	3,8	13,8
электроэнергетика	–	12,0
топливная	3,7	8,3
черная металлургия	0,6	37,8
цветная металлургия	0,4	13,6
химическая и нефтехимическая	1,9	23,5
машиностроение и металлообработка	0,9	10,1
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,5	27,6
промышленность строительных материалов	10,4	15,9
стеклянная и фарфоро-фаянсовая	6,0	44,3
легкая	4,1	12,9
пищевая	16,5	27,7
мукомольно-крупяная и комбикормовая	5,1	1,3
медицинская	4,9	7,5
полиграфическая	1,1	4,1
Сельское хозяйство	0,2	1,8
Лесное хозяйство	–	0,0
Строительство	0,5	6,1

Отрасль	Форма собственности	
	иностранная	совместная русская и иностранная
Транспорт	0,1	20,8
Связь	3,6	40,6
Торговля и общественное питание	17,8	12,6
Наука и научное обслуживание	1,4	2,6
Культура и искусство	0,8	5,2
Финансы, кредит, страхование	3,0	7,0

Наиболее значительную роль в инвестиционном процессе предприятия иностранной и совместной российской и иностранной форм собственности играют в таких отраслях, как пищевая, торговля и общественное питание, промышленность строительных материалов, стекольная и фарфоро-фаянсовая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, торговля и общественное питание, связь. Нельзя не заметить, что большинство этих отраслей демонстрировало в последние годы далеко не самые плохие показатели инвестиционной активности.

### Государственная инвестиционная политика

На **федеральном уровне** политика государства оказывала в 2002 г. скорее негативное, чем стимулирующее воздействие на инвестиционный процесс. Это касается прежде всего дестимулирующего влияния на инвестиции в основной капитал отмены так называемой инвестиционной льготы. И в деловых кругах страны, и в Государственной думе, и среди экономистов широко распространено убеждение, что отмена указанной льготы оказала сильное негативное влияние на инвестиционную активность компаний в 2002 г.

Непосредственное воздействие федеральных ведомств на инвестиционный процесс путем прямого финансирования инвестиционных программ в 2002 г. несколько усилилось по сравнению с 2001 г., но было существенно слабее, чем в конце 90-х годов. Доля инвестиций в основной капитал, финансиру-

емых за счет федерального бюджета, составила в 2002 г. 6% против 5,8% в 2001 г. и 6,4–6,5% в 1998–1999 г.

В рамках **федеральной инвестиционной программы** в 2002 г. было введено в эксплуатацию в 97 объектов (в том числе на полную мощность – 78) из намечавшихся к вводу в 2002 г. 692 объектов. Помимо этого введены в эксплуатацию 70 строек (20 на полную мощность и 50 – частично) из числа предусмотренных к вводу в последующие годы.

В российской периодике указывалось на сложности, возникающие при проведении конкурсов на реализацию инвестиционных проектов, как на одну из причин срыва государственной инвестиционной программы. Так, из 115 млрд руб. зависших в конце 2002 г. бюджетных остатков, по имеющимся оценкам, треть приходится на средства, не израсходованные на инвестиции из-за невыполнения конкурсных процедур<sup>7</sup>. Однако более важную роль, скорее всего, играет стремление правительства еще сильнее уменьшить прямое воздействие государства на инвестиционный процесс. Об этом свидетельствуют предложения Министерства экономического развития и торговли РФ, связанные с реализацией **Федеральной адресной инвестиционной программы**.

Специалисты министерства указывают, что по действующему законодательству заказчиками федеральных целевых программ (капиталовложения в рамках этих программ и образуют **Федеральную адресную целевую программу**) выступают отраслевые министерства, причем для выполнения программ должны привлекаться средства местных бюджетов и частные инвестиции. «Однако, – констатируют специалисты **МЭРТ**, – частному сектору большинство предлагаемых государством инвестиционных проектов неинтересны». **МЭРТ** предлагает отказаться от проектов, под которые не удастся привлечь частные инвестиции, а все недостроенные объекты (их накопилось несколько тысяч) продать или сдать в аренду. При этом **МЭРТ** предлагает себя на роль заказчика по основному числу программ.

Следует отметить попытку стимулировать инвестиции в развитие высоких технологий с помощью **венчурного биз-**

<sup>7</sup> Русский фокус. 2002. № 42. С. 9.

**неса.** По имеющимся оценкам, по состоянию на конец 2002 г. в России действовало около 30 венчурных фондов, в большей части которых принимал участие иностранный капитал. За последние десять лет эти фонды инвестировали около 1,5 млрд евро в более чем 250 малых и средних предприятий<sup>8</sup>. Еще в 2000 г. распоряжением правительства был образован государственный венчурный инновационный фонд, средства которого направлялись на долевые вложения в региональные и отраслевые венчурные фонды.

Разработанная в 2002 г. Министерством промышленности и науки РФ концепция развития венчурной индустрии предусматривает привлечение в венчурные фонды с 2004 г. до 1 млрд руб. частного капитала в год и быстрый рост числа малых предприятий в научно-технической сфере (до 3–5 тыс. в год к 2007 г.).

По оценке первого заместителя министра промышленности и науки РФ А. Фурсенко, в последние годы в российские высокие технологии вложено 1,5 млрд дол., тогда как потенциальная емкость рынка составляет не менее 4 млрд дол. Как считает Фурсенко, при адекватной политике государства прирост вложений в высокие технологии может составить 1–1,5 млрд дол. ежегодно<sup>9</sup>.

Правительство обратило внимание и на необходимость стимулирования инвестиций в такой прибыльный бизнес, как строительство гостиниц. Наконец, стимулирующее влияние на инвестиционный процесс в России могут оказать некоторые направления внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности исполнительной власти. Отметим в этой связи решение России и Евросоюза, принятое на саммите в Брюсселе, стимулировать на правительственном уровне реализацию крупных энергетических объектов «общего интереса», таких, как сооружение североευропейского газопровода по дну Балтийского моря из Ленинградской области в Германию, разработка Штокмановского газоконденсатного месторождения на шельфе Баренцева моря и строительство газопровода с ямальских месторождений.

---

<sup>8</sup> Время новостей. 26.12.2002.

<sup>9</sup> Известия. 29.10.2002.

В декабре 2002 г. достигнуто соглашение с Италией о конверсии части долга бывшего СССР перед Италией в инвестиции (речь идет о 500 млн дол. из общей суммы долга более 5 млрд дол.). В случае согласия Парижского клуба специально созданная российско-итальянская рабочая группа проведет конкурс по отбору инвестируемых на основе соглашения проектов.

В 2002 г. продолжалось начавшееся в 2001 г. ослабление прямой поддержки инвестиционного процесса со стороны субъектов Федерации. Если в 2000 г. за счет региональных бюджетов финансировалось более 16% общего объема инвестиций в основной капитал, осуществляемых крупными и средними предприятиями и организациями, то в 2001 г. этот показатель снизился до 12,5% и в 2002 г. – до 12,2%.

Вместе с тем деятельность региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности регионов, скорее всего, становится более активной. На это, в частности, указывает совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности во многих регионах. Так, в период с 1 сентября 2001 г. по 1 сентября 2002 г. законы об инвестиционной деятельности были обновлены или дополнены в 30 регионах России

Среди наиболее часто применяемых на региональном уровне инструментов привлечения инвестиций – полное или частичное погашение за счет регионального бюджета процентной ставки по кредитам, привлеченным для реализации проектов на территории региона, а также снижение ставок арендной платы за землю. Практика погашения процентной ставки в настоящее время применяется в Новгородской, Ярославской, Белгородской, Калининградской, Астраханской, Кемеровской областях, республиках Коми и Алтай, в Красноярском крае.

В большинстве (порядка 75%) регионов разработаны каталоги инвестиционных проектов, а некоторые регионы приступили к созданию кадастров инвестиционных площадок. Некоторым регионам удастся создать инвестиционный климат, привлекательный и для иностранных инвесторов.



Достижения и недостатки государственной тарифной политики в области регулирования электроэнергетики можно проследить на примере Алтайского края.

---

# Проблемы и перспективы формирования тарифной политики в регионе

Г. В. ДАНИЛОВА,  
Т. А. ПЛОТНИК,  
ОАО «Алтайэнерго»,  
Барнаул

## Как устанавливаются тарифы

**В**есь отчетный период должен проводиться объективный анализ постатейных затрат сметы. Он учитывается при формировании и согласовании уровня предлагаемых тарифов. Из этого процесса следует исключать попытки бесосновательного урезания отдельных статей.

Технология формирования тарифов в ОАО «Алтайэнерго» выглядит следующим образом. «Алтайэнерго» подает в РЭК расчетные документы, обосновывающие рост тарифов на энергию. Так, в начале 2001 г. повышение тарифов обсновывалось:

1) увеличением цен на топливо и железнодорожные перевозки: канско-ачинский уголь – на 35% (с 96,26 до 129,95 руб. за т), кузнецкий уголь – на 71% (с 247 до 422 руб. за т), на газ – на 12%;

2) перерасчетом заработной платы в соответствии с Отраслевым тарифным соглашением;

3) увеличением стоимости на Федеральном оптовом рынке электрической энергии и мощности (ФОРЭМ) и в ООО «Бийск-энерго» покупной энергии;

4) включением убытков прошлых лет – 64473 тыс. руб.

© ЭКО 2003 г.



Основную долю в структуре производственных затрат занимают покупная энергия, топливо и зарплата с социальными отчислениями. Рост этих статей очень значительно сказывается на увеличении всей себестоимости.

За последние одиннадцать лет структура затрат на производство электро- и теплоэнергии существенно изменилась. В 1991–1994 гг. выросла величина прочих затрат – с 3 до 14%. Во многом это связано с появлением новых статей затрат (отчисления за загрязнения окружающей среды, новые местные налоги). За 1993–1996 гг. увеличилась доля амортизационных отчислений с 1 до 12%, это связано с проводимыми переоценками основных средств. С их помощью ОАО «Алтайэнерго» пыталось получить дополнительный источник дохода и тем самым обеспечить нормальное расширенное воспроизводство, то есть текущий и капитальный ремонты, капитальное строительство, восстановление электрических сетей после участвовавших краж цветного металла.

Как устанавливается величина среднего тарифа для всех групп потребителей? Вначале определяется уровень тарифов для населения, в том числе с понижающим коэффициентом 0,7 для населения с электроплитами и сельского населения, затем устанавливается тариф на энергию для населенных пунктов с коэффициентом 0,875.

Тарифы на электроэнергию, потребляемую железнодорожным транспортом (электрическая тяга), устанавливаются РЭК. Они суммируют:

- стоимость производства электроэнергии на электростанциях (она должна быть не выше установленной ФЭК России стоимости на ФОРЭМ);
- стоимость абонентной платы за услуги, связанные с организацией функционирования и развитием Единой энергетической системы России;
- оплату услуг, связанных с передачей электрической энергии (мощности) по сетям ОАО «Алтайэнерго», например, электрическая тяга на железной дороге.

Оставшаяся товарная продукция делится равномерно между остальными группами потребителей.

Среди разных групп потребителей уровни тарифов на электроэнергию находятся в диспропорции (перекрестное

субсидирование). Различия сложились в основном в результате дотаций населению, бюджетным организациям и сельскохозяйственным потребителям. Потери восполняют за счет промышленности. Процесс регулирования тарифов не может считаться полноценным, пока будут сохраняться подобные перекосы.

### Совершенствование тарифов на электрическую и тепловую энергию

Для этого разработаны и согласованы с региональными энергетическими комиссиями региональные программы тарифной политики акционерных обществ энергетики и электрификации. Основными направлениями здесь являются обеспечение самофинансирования энергосистем и поэтапное прекращение «перекрестного субсидирования».

Федеральные и региональные органы регулирования ограничивают тарифы на электроэнергию и тепло для некоторых групп потребителей (прежде всего – для населения). Им предоставляют льготы на оплату потребляемой энергии. Местным администрациям, имеющим сильные позиции в региональных энергетических комиссиях, трудно противостоять. Вот РЭК и проводит политику перекрестного субсидирования. Одни группы потребителей выживают за счет других. В частности, промышленные предприятия субсидируют население и сельское хозяйство. А это увеличивает и дебиторскую задолженность компании, и долю неденежных взаиморасчетов.

В 1998 г. метод перекрестного субсидирования подвергся острой критике, и «в борьбе с ним» отменено порядка 20 государственных документов. Однако анализ исследований показывает, что динамика формирования тарифов от этого существенно не изменилась, а метод перекрестного субсидирования продолжает действовать.

Реально перекрестное субсидирование в электроэнергетике применяется во многих странах с рыночной экономикой. Зачастую с его помощью решаются социальные задачи. Определенным образом он может влиять на развитие

всего отраслевого спектра, ускоряя рост производительных сил региона. Однако в этом деле следует поступать так, чтобы результат от его использования был предсказуем. От этого обстоятельства и зависит эффективность тарифной политики.

В 1994–2001 гг. промышленность и сельское хозяйство края обеспечивали льготные тарифы населению (особенно в 1997–1999 гг.). Стоимость электроэнергии для промышленных предприятий была выше, чем для населения. Это в какой-то мере поддерживает определенный уровень жизни наших граждан, но в то же время сводит на нет любые попытки приостановить спад производства. Зарубежный опыт показывает обратное: электричество «в розетке» должно быть в 4–5 раз дороже, чем на промышленных предприятиях.

Сейчас предпринята попытка отказаться от перекрестного субсидирования. С 15 июля 2002 г. средний тариф всем потребителям ОАО «Алтайэнерго» устанавливается на одном уровне (76,12 коп. за кВт.ч).

За последние десять лет формирование тарифов на энергию является результатом взаимодействия как государственных органов (федеральная и региональная энергетические комиссии), так и ОАО «Алтайэнерго». К убыточному финансовому состоянию ОАО «Алтайэнерго» привел уровень существующих тарифных ставок. Таков результат постоянного столкновения интересов предприятия и общественных организаций, тех, кто регулирует и утверждает тарифы.

ОАО «Алтайэнерго», с одной стороны, является акционерным обществом и формирует свою деятельность как любое частное предприятие, соотнося свои доходы и расходы, а с другой стороны, повышение тарифов возможно лишь с разрешения государственных органов, а не исходя из ситуации, сложившейся на рынке реализации тепло- и электроэнергии.

Рост затрат на топливо, покупную энергию, тарифов на железнодорожные услуги сказывается на производстве тепло- и электроэнергии. Возмещение убытков требует скорейшего повышения уровня тарифов. Но наступившее повышение тарифов на энергию ведет к требованиям новых

тарифных повышений на услуги железнодорожного транспорта, водоснабжение.

В вопросах расчета регулируемых тарифов Федеральная энергетическая комиссия РФ утверждает обязательные для применения всеми регулирующими органами методические указания. На сегодняшний день регулирование величины тарифов на электрическую и тепловую энергию осуществляется на основании Постановления правительства от 2 апреля 2002 г. № 226. Согласно ему ФЭК осуществляет регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию и услуги, предоставляемые на оптовый рынок (ФОРЭМ). На местах регулирование осуществляют региональные энергетические комиссии.

ОАО «Алтайэнерго» в 2003 г. предполагает уменьшить собственные затраты при помощи:

- снижения затрат на топливо;
- упорядочения системы расчетов с подрядчиками;
- снижения потерь электрической и тепловой энергии;
- энергосбережения;
- реализации комплексной программы управления издержками;
- выполнения технически и экономически обоснованного капитального ремонта и реконструкции энергетического оборудования и т. д.

Это позволит снизить величину затрат на производство энергии и во многом обеспечит безубыточное функционирование энергетической системы Алтайского края. Кроме того, потребителям необходимо более эффективно использовать электрическую и тепловую энергию, составлять программы энергосбережения на предприятиях и в организациях.

Кроме того, ОАО «Алтайэнерго» разрабатывает программу реструктуризации. В максимально возможной степени она должна учесть специфику энергетического комплекса Алтайского края и интересы региональных органов власти и управления.

Сейчас происходит реструктуризация отрасли. Бывшие подразделения компании превращаются в самостоятельные предприятия электроэнергетики. На этом фоне возникает

необходимость более определенной тарифной политики. Такой, чтобы она обеспечивала безубыточное функционирование сформированных новых хозяйствующих субъектов.

Формирование тарифов на энергию имеет свои сложности. Надо правильно разделить затраты на тот или иной вид деятельности, сформировать уровень цен на предлагаемые услуги. Сейчас ведется работа по разделению затрат, формированию трансфертных цен для будущих субъектов рынка электроэнергетики.

Некоторые обстоятельства не дают региональной энергетической компании достичь безубыточного производственного уровня. Например, это очень несвоевременное и недостаточное увеличение тарифов на электро- и теплоэнергию. Результатом является недополучение выручки (товарной продукции). Так, в 1998–2001 гг. рост тарифов на электро- и теплоэнергию значительно отставал от темпов роста других краевых показателей (средняя зарплата, индекс потребительских цен, индекс промышленного производства и прочее)\*.

Это привело к значительному, но несколько запоздавшему росту цен на энергию. Подобная ситуация сохраняется и сейчас. Правительство Российской Федерации устанавливает для энергопредприятий темпы роста цен на определенном уровне. Предполагается повышение тарифов не с 1 января 2003 г., а на 2–3 месяца позднее. Это противоречит особенностям производства. В тепло- и электроэнергетике максимальный объем продукции дают первый и четвертый кварталы. Формирование товарной продукции в первом квартале 2003 г. по прежним тарифам (без учета повышения) приводит к недополучению, упущению дохода ОАО «Алтайэнерго». В четвертом же квартале, когда уровень тарифов на энергию будет уже сформирован, уровень производственных затрат может вырасти еще (это затраты на покупную энергию, по абонентной плате, на топливо, транспортные расходы и прочее). Регулировать их сложно.

---

\* Индикаторы, характеризующие экономические и социальные процессы в Алтайском крае: Стат. бюл. / Алтайский краевой комитет государственной статистики. Барнаул, 2002. С. 117.

Возросшие затраты, возможно, не будут учтены при расчетах уровня действующего тарифа на электро- и теплоэнергию. «Нерегулируемые» статьи затрат занимают значительную часть их общего объема (более 60–70%). Их изменение при заданном объеме продукции (услуг) зависит от роста стоимости единицы продукции (услуги).

Оплата потребителями полученной энергии зачастую происходит несвоевременно. Так возникает рост дебиторской задолженности и формируется недостаток денежных средств. Это приводит к увеличению неплатежей со стороны ОАО «Алтайэнерго», сокращению ряда статей затрат, необходимых для расширенного воспроизводства, появлению и росту задолженности по кредитам, процентам по ним и ухудшению финансового положения.

Утвержденные тарифы на электро- и теплоэнергию должны быть экономически выгодны ОАО «Алтайэнерго» и приемлемы для потребителей. Поэтому регулирующим органам (Федеральной энергетической комиссии и Региональной энергетической комиссии) необходимо серьезно обосновывать всякое «урезание» затрат энергопредприятия и учитывать все особенности производства энергии (например сезонность).

Тарифы следует устанавливать своевременно, тогда они станут намного ниже тех, что мы сейчас принимаем. Это позволит ослабить социальную напряженность в регионе. Кроме того, это обеспечит рост нашей экономики в целом.

# Управление энергетикой: *вчера, сегодня, завтра*

**С. К. СПИРИДОНОВ,**  
директор филиала ОАО «Алтайэнерго» –  
«Региональное диспетчерское управление»,  
Барнаул

Продукция энергетики имеет весьма существенные особенности. В чем же специфика этого вида товара, имя которому – Энергия? В первую очередь он характеризуется непрерывностью процессов производства, передачи, распределения и потребления. Энергию нельзя положить на склад, невозможно точно рассчитать, сколько ее потребуется завтра или через год. Выработать ее надо ровно столько, сколько необходимо сейчас, в данную секунду, минуту. Но и это еще не все. Энергию необходимо доставить до потребителя – и в самый отдаленный хутор или высокогорное село, и мощнейшим предприятиям... Доставить не завтра, не через неделю, а именно сейчас. Именно эта особенность, более чем в какой-либо другой отрасли, требует слаженности и согласованности управления процессами производства, распределения и потребления «выпущенной» продукции.

Данную функцию и осуществляют подразделения оперативно-диспетчерского управления Единой энергетической системы России.

## Это наша с тобой биография

Становление оперативно-диспетчерского управления Энергетикой в Алтайском крае началось в 1955 г., когда Барнаульскую ТЭЦ-1 и строившуюся в то время Барнаульскую ТЭЦ-2 «закольцевали» в единую систему линиями электропередач пропускной способностью 35 кВт. Работу параллельных станций и распределение энергии в сети надо было координировать, и в составе Барнаульского энергокомбината была создана диспетчерская служба. На первых порах она состояла из начальника, одного сменного диспетчера и телефонной трубки, через которую диспетчер управлял оперативным персоналом двух станций, регулируя взаимоотношения производителей с потребителями электрической и тепловой энергии.

© ЭКО 2003 г.





Быстрый прирост генерирующих мощностей, развитие сетей и возникновение электрических связей с соседними энергосистемами усложняло оперативное управление «большой энергетикой» Алтайского края. К 1960 г. мощность электростанций в крае составляла уже 537 мВт, а общая протяженность электрических сетей в крае достигла более 12 тыс. км. Поэтому для обеспечения надежной работы комплекса в районном энергетическом управлении «Барнаул-энерго» были созданы Центральная диспетчерская служба с группой режимов, Центральная служба релейной защиты, Служба связи и диспетчерского технологического управления.

Расширился и круг задач, решаемых в регионе оперативно-диспетчерской службой. Теперь она осуществляла

- круглосуточное централизованное оперативно-диспетчерское управление работой всех энергетических объектов Алтайского края;
- разрабатывала балансы производства и потребления электрической энергии на месяц, квартал, год;
- рассматривала и согласовывала графики ремонта оборудования ТЭЦ и электрических сетей;
- ликвидировала последствия технологических нарушений в энергосистеме и восстанавливала нормальный режим ее функционирования.

Дальнейшее развитие энергосистемы связано с интенсивной электрификацией сельского хозяйства, развитием машиностроения и перерабатывающих сельхозпродукцию производств. Централизованное электроснабжение пришло практически во все населенные пункты. И уже к 2000 г. Алтайский край обладал крупным энергетическим комплексом с мощными тепловыми электростанциями и разветвленной электрической сетью, способной выдерживать напряжение до 500 тыс. Вт. Естественно, что и реструктуризация оперативно-диспетчерского управления энергосистемой в новых условиях была неизбежна.

В условиях либерализации экономики страны, расширения рыночных отношений наиболее актуальной стала проблема снижения затрат на производство и передачу электрической энергии. Если в условиях жесткого планового хозяйствования принципы составления и исполнения балан-

са производства и потребления электрической энергии в целом по ЕЭС реализовались путем директивного изменения загрузки электростанций по всей стране, то к 2000 г. возникла необходимость оперативного ее регулирования на местах. Взаимодействие субъектов хозяйствования в сфере энергетики переносится на Федеральный оптовый рынок энергии и мощности (ФОРЭМ). Сегодня на ФОРЭМ формируется система договорных отношений множеством участников этого рынка, связанных между собой единством технологического процесса производства, передачи, распределения и потребления электроэнергии в ЕЭС России.

### Как мы входили в рынок

**В** связи с этим круг задач, решаемых оперативно-диспетчерским управлением, значительно расширился. В настоящее время, помимо обеспечения надежной и бесперебойной работы, в ведении данной службы следующие вопросы:

- совершенствование планирования балансов электроэнергии и мощности;
- оперативная оптимизация текущего суточного режима, т. е. определение наиболее приемлемых соотношений между покупкой электроэнергии с ФОРЭМ и выработкой ее на собственных ТЭЦ;
- участие в торгах сверхплановой электроэнергией, организуемое Центром договоров и расчетов ФОРЭМ;
- оперативная корректировка баланса электроэнергии в связи с вводимыми коммерческими ограничениями сальдо-перетока с ФОРЭМ;
- организация (совместно с филиалом «Энергосбыта») отпуска электроэнергии потребителям в соответствии с их платежеспособностью.

Таким образом, в новых условиях функции Регионального диспетчерского управления (РДУ) не просто расширяются, служба приобретает совершенно новое качество. И это хорошо иллюстрируется кругом тех задач, которые приходится сегодня решать ее специалистам. Так, лет 10 назад диспетчер осуществлял контроль работы станционного и электросетевого оборудования, занимался ликвидацией тех-

нологических нарушений. Он также выводил в ремонт и вводил в работу оборудование, находящееся у него в управлении, и обеспечивал контроль суточного баланса электроэнергии.

### Управлять – не пальцы гнуть!

Сегодня (а «завтра» тем более) для принятия решения диспетчеру мало иметь технические знания и навыки. Он должен уметь экономически мыслить. Теперь ему приходится оперативно, каждый час, определять: как поступить при отклонении электропотребления от запланированного – дополнительно загрузить электростанции «Алтайэнерго» или пойти на сверхплановое получение электроэнергии с ФОРЭМ? А для этого надо профессионально определить, во что обойдется такая операция, ведь на ФОРЭМ действует целая система тарифов (всего их семь видов).

Точно такие же вопросы совместно решает персонал службы режимов РДУ с производственно-техническим и планово-экономическим отделами нашей компании при годовом, квартальном и месячном планировании балансов электроэнергии и мощности. А служба режимов ежедневно готовит диспетчерские графики сальдо-перетока, нагрузки ТЭЦ и потребления энергии.

Сложные задачи оптимизации производства и распределения энергопотоков сегодня невозможно решать без умения пользоваться компьютерной базой данных и сложным программным обеспечением. Поэтому выполнение непосредственных технологических функций переплетается с решением многих прикладных задач.

### Для чего реформируется вертикаль системы управления

Таким образом, изменения, происшедшие в системе экономических отношений, во всех сферах жизнедеятельности людей, поставили и топливно-энергетический комплекс России перед необходимостью реформирования. Так, постановлением от 11.07.01 г. № 526 «О реформирова-

нии электроэнергетики Российской Федерации» правительство РФ определило основные направления этой реформы.

*Первое.* Поднять эффективность энергопроизводства на качественно новый уровень.

*Второе.* Создать в отрасли наиболее благоприятный инвестиционный климат.

*Третье.* Преобразовать существующий ФОРЭМ в полноценный конкурентный рынок оптовой торговли электроэнергией. А для этого необходимо преобразовать существующую инфраструктуру в Федеральную сетевую компанию (ФСК), координировать работу которой будет Системный оператор (СО).

На заключительной стадии реформирования электроэнергетики России (2004–2005 гг.) взаимодействие субъектов оптового рынка электроэнергии предполагается организовать по следующей схеме (см. рисунок).

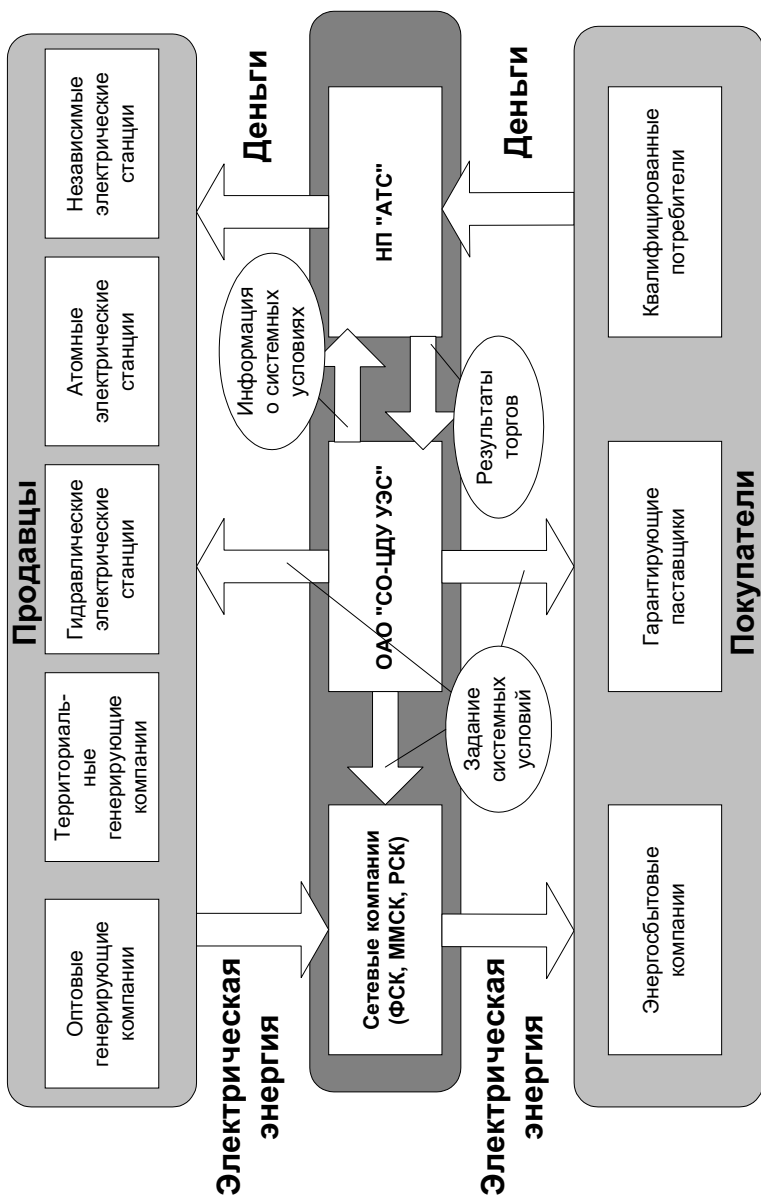
Судьба реформы во многом зависит от того, насколько удастся не только сохранить, но и укрепить единую систему диспетчерского управления, в частности, от создания на ее базе Системного оператора.

В условиях конкурентного рынка функциональные обязанности Системного оператора Единой энергосистемы России еще больше умножатся и значительно усложнятся. Главная из них – обеспечить надежность и устойчивость ЭЭС в условиях быстро меняющейся и трудно прогнозируемой рыночной конъюнктуры и предоставить при этом всем участникам рынка максимально возможную на сегодняшний день (в рамках существующих системных ограничений) свободу проведения торгов.

## Пришли реформы и на Алтай

**В** ОАО «Алтайэнерго» работа по реформированию оперативно-диспетчерского управления ведется в соответствии с приказами РАО «ЕЭС России» № 751 от 29.12.2001 г. и № 260 от 13.05.2002 г.

Цель проводимой реформы – совершенствовать структуру оперативно-диспетчерского управления энергетическими



Взаимодействие субъектов оптового рынка энергии и мощности России

объектами Алтайской энергосистемы применительно к новым условиям работы энергетического комплекса региона.

Подготовку проекта реструктуризации мы проводили с учетом такого важнейшего ограничителя, как факторы риска, всегда сопутствующие реформам и подстерегающие реформаторов в переходных условиях. С этой целью разработаны единые для ЕЭС России «Методические указания по реформированию оперативно-диспетчерского управления АО-энерго».

Реформирование проводится в три этапа. На первом этапе (до 30.07.2002 г.) РДУ создано в виде филиала ОАО «Алтайэнерго». На втором этапе (до 01.04.2003 г.) шла подготовка (организационная, методическая, техническая) к перерегистрации РДУ как филиала ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС». На третьем этапе (до 01.07.2003 г.) идет юридическое оформление и регистрация РДУ как филиала ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС».

Что в этом направлении сделано?

В феврале 2002 г. на базе существовавших ранее служб ОАО «Алтайэнерго» создано «Региональное диспетчерское управление», в состав которого вошли:

- центральная диспетчерская служба;
- служба режимов;
- служба средств диспетчерско-технологического управления;
- центральная служба релейной защиты и автоматики;
- служба автоматизированных средств диспетчерского управления и вычислительной техники.

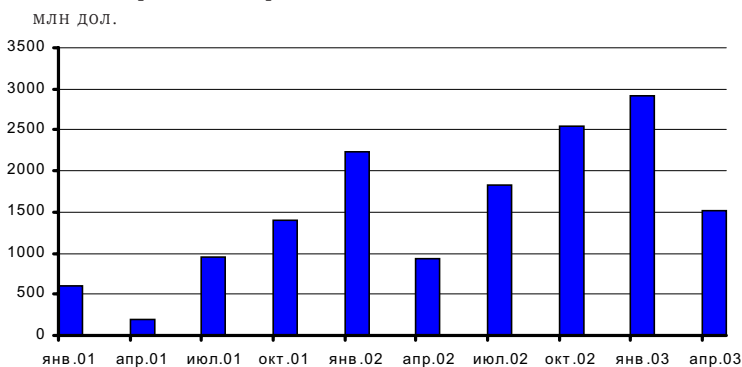
В августе 2002 г. Региональное диспетчерское управление было зарегистрировано как филиал ОАО «Алтайэнерго».

Необходимо отметить, что на всех этапах реформирования схема оперативно-диспетчерского управления энергосистемой сохраняется. А это значит, что по-прежнему высшим оперативным лицом в энергосистеме остается дежурный диспетчер РДУ. Сохраняется вертикаль подчиненности оперативного персонала объектов энергосистемы и действуют принципы безусловного исполнения нижестоящим персоналом оперативных команд вышестоящего оперативного персонала (за исключением случаев угрозы жизни или повреждения оборудования).

## О доходности банковского сектора России

Общий объем прибыли, полученной действующими кредитными организациями в России, по данным ЦБ РФ, опубликованным в начале июня, составил за I квартал 2003 г. 47,8 млрд руб. (1,525 млрд дол.), что на 63,8% больше в рублевом эквиваленте и на 62,5% в долларовом по сравнению с соответствующим периодом 2002 г. С учетом финансовых результатов деятельности кредитных организаций предшествующих лет общий объем прибыли на 1 апреля составил 126,6 млрд руб. (4 млрд дол.), что в 6,9 раз, как в долларовом, так и в рублевом эквиваленте, превышает данный показатель на 1 апреля 2002 г.

### Динамика финансовых результатов деятельности кредитных организаций в России, млн дол.



Источник: ЦБ РФ, расчеты РЭО

Как заявил глава ЦБ РФ С.Игнатьев на 14-м съезде Ассоциации российских банков 23 апреля, рентабельность банковского капитала по итогам 2002 г. составила 18%. Как пояснил глава ЦБ, в банках рентабельность капитала выше, чем в среднем в промышленности, где она составляет 8%, и не ниже, чем в банках других стран. Таким образом, заключил он, банковский сектор становится более привлекательным для инвесторов.

В 2002 г. наблюдался рост (на 19%) объемов кредитования реального сектора экономики российскими банками, причем на фоне уменьшения и сохранения на невысоком уровне кредитных рисков (доля просроченной задолженности в общем объеме кредитования реального сектора в 2002 г. невелика – 1,75%).

Источник: Вестник Русского экономического общества.  
2003. Вып. 88. [www.ress.ru](http://www.ress.ru)



# На продовольственном рынке Северо-Востока мало перемен

И. Б. БОГЕР,  
кандидат экономических наук,  
Сибирский университет потребительской кооперации,  
Новосибирск



© ЭКО 2003 г.





Среди наиболее острых региональных проблем России выделяется проблема устойчивого продовольственного обеспечения населения северных территорий.

Общий относительный спад сельскохозяйственного производства в российских регионах, развал прежней системы централизованного продовольственного снабжения и финансирования Севера, резкое повышение транспортных тарифов на перевозку товаров и другие причины повлекли за собой резкое уменьшение объемов продукции, поставляемой в рамках северного завоза, и ее значительное удорожание. В начале реформ стоял даже вопрос о физическом выживании северян. Сейчас ситуация с продовольственным обеспечением несколько стабилизировалась, но сама проблема еще далека от разрешения. Ее рассмотрению и посвящена статья.

### Когда питание укорачивает жизнь

**Н**а основе выделенных автором восьми базовых оценочных индикаторов уровня потребления пищевых продуктов были произведены расчеты по всем субъектам Российской Федерации (за исключением Чеченской республики) и сделаны соответствующие сопоставления. В результате каждому территориальному образованию приписано определенное место.

В десятку субъектов Российской Федерации с наихудшими показателями входят в основном северные и восточные районы: Чукотский, Усть-Ордынский Бурятский, Агинский Бурятский, Корякский, Ямало-Ненецкий, Эвенкийский, Ненецкий автономные округа, республики Тыва и Ингушетия, Читинская область. А в число тридцати субъектов Федерации с наихудшими показателями входят Магаданская и Камчатская области, Республика Саха (Якутия).

Произведенные сопоставления позволяют дать крайне неудовлетворительную оценку уровню питания населения практически всего Российского Севера, и особенно Северо-Востока, по сравнению со среднероссийскими показателями. И это при том, что для данного региона характерны повышенные, в сравнении с южными территориями, нормы потребления пищевых продуктов. По оценкам специалистов, суточная калорийность питания населения Северо-Востока упала с 2445 ккал в 1990 г. до 2060 ккал в 2000 г.,

в том числе по продуктам животного происхождения от общей калорийности с 41 до 34%, что соответствует уровню самых отсталых стран мира. В развитых государствах калорийность питания составляет от 3100 до 3700 ккал, а формула сбалансированного питания предусматривает потребность взрослого человека, равную 2750–2850 ккал.

Заметим что так называемые «рациональные» и «минимальные» нормы потребления продуктов питания для «северных» зон, на наш взгляд, являются заниженными. Об этом косвенно свидетельствует сравнение данных норм с фактическим среднелюдским потреблением продуктов питания в развитых странах с близкими к Российскому Северу природно-климатическими условиями (США, штат Аляска; Канада; Скандинавские страны; Дания, территория Гренландии).

Недостаточный уровень питания населения является одной из причин того, что средняя продолжительность жизни северян на 4–5 лет ниже, чем в среднем по стране, а у коренного населения Севера – на 10–12 лет. Детская заболеваемость, наоборот, выше в 2–2,5 раза. Так, в 2000 г. по сравнению с 1990 г. почти в 1,5 раза возросла смертность и на одну треть снизилась рождаемость. В 2000 г. заболеваемость на 1000 человек населения (количество зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни) при среднероссийском значении 735,7 составила: в республике Саха (Якутия) – 752,1; в Камчатской области – 754,9; в Магаданской области – 792,5; в Чукотском автономном округе – 805,1. По болезням органов пищеварения заболеваемость в Чукотском АО в 2000 г. составила 81,5 на 1000 человек населения при среднероссийском значении 32,5 чел.

Возникает вопрос: какова причина сложившейся ситуации? Ответ на него может дать только анализ состояния регионального продовольственного рынка.

### Самые дорогие продукты – в Анадыре

**В** 1992 г. либерализация цен на продовольственные товары не привела к сбалансированности продовольственного рынка. С 1995 г. розничный оборот по продоволь-

ственным товарам в сопоставимых ценах начал постепенно повышаться. Поскольку продовольственные товары – это товары жизнеобеспечения, то переключения спроса под влиянием роста цен не происходит, а увеличивается доля продовольствия в структуре расходов населения и усиливается недопотребление продуктов питания. Так, с 1990 г. по 2000 г. в РФ доля товарооборота розничной торговли, приходящаяся на продовольственные товары, повысилась с 43,1 до 46,5% (табл. 1).

Таблица 1

**Структура розничного товарооборота  
в административно-территориальных образованиях  
Северо-Востока, % от общего объема розничного товарооборота**

Регион	Продовольственные товары			Непродовольственные товары		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000
<b>В фактически действовавших ценах</b>						
Российская Федерация	43,1	46,5	46,5	56,9	53,5	53,5
Республика Саха (Якутия)	54,2	51,7	56,2	45,8	48,3	43,8
Магаданская область	66,0	65,5	62,1	34,0	34,5	37,9
Камчатская область	59,4	61,0	53,6	40,6	39,0	46,4
<b>В ценах 1990 г.</b>						
Российская Федерация	43,1	41,4	40,8	56,9	58,6	59,2
Республика Саха (Якутия)	54,2	40,8	40,1	45,8	59,2	59,9
Магаданская область	66,0	43,9	42,5	34,0	56,1	57,5
Камчатская область	59,4	39,8	40,7	40,6	60,2	59,3

Если же посмотреть на структуру розничного товарооборота административно-территориальных образований Северо-Востока (в фактических ценах), то заметно существенное превышение доли продовольственных товаров по сравнению со среднероссийскими показателями. И до начала рыночных преобразований в этом регионе наблюдалась та же картина. За годы рыночных реформ, в отличие от Российской Федерации, эта доля возросла незначительно, а по некоторым административно-территориальным образованиям (Камчатской и Магаданской областям) – даже снизилась.

Если же пересчитать структуру розничного товарооборота в ценах 1990 г., доля продовольственных товаров в

розничном товарообороте Магаданской области сравнима со среднероссийской, а в республике Саха (Якутия) и в Камчатской области – даже ниже ее. Таким образом, на региональном уровне, несмотря на значительное недопотребление продуктов питания, доля продовольственных товаров в товарообороте розничной торговли не только не повышается, а даже имеет устойчивую тенденцию к снижению. Все это происходит на фоне значительных (по сравнению со среднероссийскими) денежных доходов и расходов населения, а также заметного превышения доходов населения над расходами в северо-восточном регионе (табл. 2).

Таблица 2

**Среднедушевые денежные доходы и расходы населения в 2000 г.  
в административно-территориальных образованиях  
Северо-Востока**

Показатель	Российская Федерация	Республика Саха (Якутия)	Магаданская область	Камчатская область	Чукотский АО
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	2193	3559	2979	3041	3707
Место, занимаемое в РФ	–	4	7	6	3
Среднедушевые денежные расходы населения, руб.	2129	2508	2268	2675	1683
Место, занимаемое в РФ	–	7	8	5	20
Превышение доходов населения над расходами, %	2,9	29,5	23,9	12,0	54,6

Северные районы страны всегда входили в число территорий Российской Федерации с самыми высокими уровнями душевого дохода и заработной платы населения. Несмотря на это, за счет более высоких цен на товары народного потребления, в первую очередь на продовольственные товары, наблюдался паритет покупательной способности доходов.

И на сегодняшний день «северные» цены практически на все продукты питания на 40–80% превышают среднерос-

сийские. Более того, практически по всем группам продуктов питания в тройку городов с максимальными уровнями цен по стране входят города Северо-Востока (Якутск, Магадан, Петропавловск-Камчатский). В публикуемых статистических обзорах нет поселка Анадырь (административный центр Чукотского автономного округа с населением в 10 тыс. человек). По эмпирическим оценкам автора, он уверенно занимает первое место в стране по уровню цен на большинство продовольственных товаров.

### Доходов достаточно, продуктов – нет

**В** первой половине 90-х годов покупательная способность среднедушевых доходов в ряде северных регионов (в республике Саха (Якутия) и в Камчатской области) уменьшалась медленнее, чем в среднем по стране. Товарный эквивалент среднемесячного денежного дохода в республике Саха (Якутия) составлял в 2000 г. 61,5 кг говядины против среднероссийского значения в 47,6 кг, по рыбе мороженой – 139,4 кг против 70,3 кг и т. д. (табл. 3). Даже в Чукотском автономном округе, с его максимальными ценами на продовольствие, покупательная способность по ряду продуктов питания также выше, чем в среднем по Российской Федерации.

За последнее десятилетие прошлого века произошли изменения в структуре расходов населения на продовольствие. По материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств республики Саха (Якутия), с 1990 г. по 2000 г. значительно увеличилась доля расходов на ценные и наиболее важные продукты. По мясу и мясопродуктам, соответственно, с 17,0 до 27,6%, молоку и молокопродуктам – с 8,2 до 13,0%, маслу растительному – с 1,4 до 4,3% (табл. 4).

Темпы роста среднедушевых доходов в республике Саха (Якутия), в Магаданской и Камчатской областях хоть и незначительно, но все же превышают темпы роста стоимости минимального набора продуктов питания (табл. 5). Это свидетельствует о постепенном росте покупательной способности доходов. Несмотря на это, темпы роста среднедушевых расходов на продукты питания также отстают от темпов роста среднедушевых доходов. **Учитывая крайне низкий**

и даже опасный для здоровья уровень среднедушевого потребления продуктов питания на Северо-Востоке, такое отставание может быть следствием только недостаточного предложения.

Таблица 3

**Покупательная способность среднедушевых  
денежных доходов населения  
по основным продуктам питания в 2000 г. в месяц, кг**

Продукт питания	Российская Федерация	Республика Саха (Якутия)	Магаданская область	Камчатская область
Говядина (кроме бескостного мяса)	47,6	61,5	42,3	35,9
Рыба мороженая (без деликатесной)	70,3	139,4	135,2	163,2
Масло сливочное	33,9	45,7	30,2	28,6
Масло подсолнечное	92,9	108,6	90,1	88,0
Молоко цельное	298,1	269,9	157,2	173,8
Яйца, шт.	1626	1761	1024	1129
Сахар-песок	178,2	216,5	185,0	164,0
Мука пшеничная	273,3	325,9	227,8	229,2
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки	217,4	264,3	191,1	178,2
Рис	152,6	202,2	228,3	229,7
Макароны	129,7	138,7	113,1	109,9
Картофель	375,6	385,8	243,0	256,4

Можно сделать два важных вывода. Первый – **наблюдается недопустимо низкий уровень потребления пищевых продуктов в северо-восточном регионе. Второй – денежных доходов населения региона достаточно для обеспечения платежеспособного спроса на продовольственные товары в соответствии с физиологическими потребностями.** Доходы населения Северо-Востока Рос-

сии никак не лимитируют потребление продуктов питания, таким лимитирующим фактором остается дефицит продовольственных товаров.

Таблица 4

**Структура расходов домашних хозяйств на покупку продуктов питания в 2000 г. (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств), % от общего объема расходов на покупку продуктов питания**

<b>Продукт питания</b>	<b>Российская Федерация</b>	<b>Республика Саха (Якутия)</b>	<b>Магаданская область</b>	<b>Камчатская область</b>
Хлебные продукты	16,9	18,8	13,7	13,3
Картофель	1,9	2,0	3,5	1,2
Овощи и бахчевые	5,3	6,0	11,0	6,9
Фрукты и ягоды	5,0	5,3	6,6	6,4
Мясо и мясопродукты	27,4	27,6	23,0	31,2
Рыба и рыбопродукты	5,2	3,7	5,4	4,2
Молоко и молочные продукты	13,4	13,0	13,2	12,6
Сахар и кондитерские изделия	12,4	10,9	9,2	9,1
Яйца	2,6	2,1	3,1	3,4
Масло растительное и другие жиры	3,2	4,3	3,9	3,3

Большинство авторов, занимающихся проблемами продовольственного снабжения северных территорий (среди них не только научные работники, но и представители законодательной и исполнительной власти федерального и регионального уровней), считают, что имеющаяся диспропорция – следствие таких причин, как крайне низкая продовольственная самообеспеченность северных регионов и бессистемность северного завоза. Полностью согласимся с ними, хотя есть и еще одна, на наш взгляд, важнейшая причина, о которой будет сказано ниже.

**Сравнительная динамика среднедушевых денежных доходов, среднедушевых денежных расходов и стоимости минимального набора продуктов питания на Северо-Востоке, руб.**

Показатель	Республика Саха (Якутия)			Камчатская область		
	1999	2000	Темп роста, %	1999	2000	Темп роста, %
Среднедушевые денежные доходы в месяц	3049,7	3559,0	116,7	2628,3	3041,0	115,7
Среднедушевые денежные расходы в месяц	2186,6	2508,0	114,7	2326,1	2675,0	115,0
Стоимость миним. набора продуктов питания (на конец года)	982,3	1112,9	113,3	1030,7	1156,4	112,2

### Работа в «пожарном» режиме

**В** последнее десятилетие прошлого века в регионе наблюдался процесс неуклонного снижения объемов производства продовольствия, темпы которого намного превышали темпы сокращения населения. Произошло значительное снижение практически всех объемных показателей этого производства. До сих пор не выработана современная научно обоснованная концепция развития сельскохозяйственной и пищевой отраслей Северо-Востока. Активное промышленное освоение северных территорий вкуче с низким уровнем местного сельскохозяйственного и пищевого производства неизбежно приведут к **дальнейшему возрастанию доли завозимых продуктов питания в продовольственных ресурсах региона**. Автор не считает порочной практику завоза в регион большинства продовольственных товаров и уверен, что она не исчезнет как в ближней, так и в отдаленной перспективе. **Порочным был существовавший в течение десяти последних лет ушедшего века организационно-экономический механизм северного завоза, а вернее – его отсутствие.**



Многочисленные нормативные акты и огромные бюджетные «вливания» за первое десятилетие рыночных реформ так и не смогли решить проблему с завозом продукции на Северо-Восток. Об этом свидетельствует пример Магаданской области.

Так, повышение цен на энергоносители многократно увеличило стоимость транспортировки грузов. Наблюдался безудержный рост тарифов как на железнодорожном, так и на морском транспорте. С 1994 по 1998 г. стоимость морского фрахта по доставке товаров через порт Ванино возросла в среднем в 6,5 раза.

Порты перевалок и пароходства, так же как и поставщики, начали требовать предварительной оплаты за переработку и транспортировку товаров. В 1998 г. из-за неплатежеспособности порта Магадан порты Ванино и Восточный расторгли с ним договорные отношения и отказались принимать от Дальневосточной железной дороги товары для дальнейшей отправки их по морю в Магаданскую область. На станциях Ванино и Находка к концу 90-х годов скапливалось огромное количество грузов, простаивало до тысячи неразгруженных вагонов и контейнеров. Находившиеся в них продовольственные товары портились. Все это привело к резкому сокращению объемов межрегионального завоза товаров.

Однако даже резкое снижение товаропотока не разрешило транспортной проблемы в корне. В 2000–2001 гг. по-прежнему наблюдалась задержка товаров в портах перевалки, но уже по причине недостаточного накопления контейнеров для обеспечения полной загрузки судов.

Серьезные проблемы связаны с доставкой товаров в отдаленные районы. Так, с разрушением крупного оптового звена, каким была оптовая база УРСа «Северовостокзолото» в г. Магадане, цепь товародвижения в центральные и глубинные районы Колымы прервалась. Снабжение горняков и золотопромышленников резко ухудшилось. Особенно большие трудности с завозом товаров испытывают предприятия торговли, находящиеся в труднодоступных населенных пунктах Ольского, Омсукчанского и Северо-Эвенского райо-

нов. Доставка товаров в эти районы осуществляется по зимникам, по паромной, ледовой переправам и вертолетами.

За годы реформ было принято немало нормативных актов, регламентирующих поставку товаров в районы Крайнего Севера. В большинстве своем они носят «пожарный» характер, что не позволило в полной мере создать систему законодательной и другой нормативно-правовой документации, регламентирующей организацию и механизм досрочного завоза товаров. В результате с 1992 г. положение с завозом товаров в северные регионы страны все более усугублялось. В ежегодно принимавшихся по этой проблеме постановлениях правительства Российской Федерации все чаще звучало словосочетание «преодоление кризиса».

За последние годы схема финансирования северного завоза кардинально изменилась. Государственная поддержка теперь осуществляется за счет средств региональных фондов государственной финансовой поддержки досрочного завоза товаров и субсидий, выделяемых из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

Произошло относительное снижение доли средств, выделяемых из федерального бюджета, при одновременном усилении контроля за целевым использованием этих средств. Жестко регламентирован перечень ввозимых за счет фондов продовольственных товаров. Средства указанных фондов не могут использоваться для закупки и доставки пива, винно-водочных и табачных изделий.

С 1 января 2001 г. в управление субъектам Федерации, на территориях которых расположены районы Крайнего Севера, переданы средства федерального бюджета, выделенные им в 1994–1995 гг. на государственную финансовую поддержку досрочного завоза товаров, а также сумма процентных платежей, начисленных за пользование этими средствами. Предполагается, что именно эти средства должны использоваться субъектами Федерации в качестве источника формирования региональных фондов государственной финансовой поддержки досрочного завоза товаров. По вполне понятным причинам эти региональные фонды имеют лишь номинальное значение.

Гораздо более существенную роль в финансировании досрочного завоза товаров играют субсидии из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Федерации, осуществляемые в пределах утвержденных годовых лимитов бюджетных обязательств. Гарантией контроля за целевым использованием средств является их предоставление через счета, открытые финансовым органом субъектов в органах федерального казначейства. Органы исполнительной власти субъектов Федерации вправе перечислять полученные средства органам местного самоуправления опять же на счета в органах федерального казначейства.

Однако на практике органы исполнительной власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления передают свои функции уполномоченным организациям, которые уже непосредственно и заключают договоры с поставщиками и транспортными предприятиями. Причем такие организации совсем не обязаны открывать лицевые счета в органах федерального казначейства, что ослабляет контроль за использованием средств.

### Без инфраструктуры проблему не решить

**Н**есмотря на то, что правительством страны предусмотрено первоочередное выделение бюджетных средств для субъектов Федерации, осуществляющих закупку и доставку товаров на конкурсной основе, конкурсное распределение заказов не получило должного распространения. Наоборот, повсеместно авансовые перечисления средств Фонда происходят не по факту отгрузки товаров, а только лишь на основании условий заключенных договоров, в том числе и с сомнительными поставщиками. Цены и транспортные расходы существенно завышаются. Таким образом, фактически продолжается разбазаривание средств федерального бюджета, но теперь уже на уровне субъектов Федерации.

Между тем по объективным причинам обвинять в этом региональные органы исполнительной власти нельзя. Дело в том, что в северных субъектах Федерации практически не

осталось крупных предприятий торговли, которые могли бы выполнять функции регионального оптового посредника. Это предполагает, прежде всего, наличие достаточных складских мощностей в пунктах перевалки товаров с круглогодичного транспорта на сезонный, которые бы позволяли концентрировать значительную товарную массу именно к открытию непродолжительной навигации. Кроме того, нужны значительные мощности для межнавигационного хранения товаров в пунктах реализации.

Изучая с 1988 г. развитие складского хозяйства северных территорий России, автор сделал предположение о сохранении в самой отдаленной перспективе преимущественно сезонных путей сообщения.

Преимущественно сезонный характер поступления продовольственных товаров в пункты реализации, разное время начала и окончания речных и морских навигаций, а также движения по дорожной сети, заметно удлиняют время пребывания товаров в пути от поставщика до склада в пункте реализации и значительно повышают нормы товарных запасов. Так, в некоторых улусах Республики Саха (Якутия) запасы по ряду товаров превышают 300–400 дней. Повышенные нормы товарных запасов в северном регионе требуют, соответственно, повышенных мощностей по хранению этих товарных запасов. Поэтому **степень соответствия региональных мощностей по хранению продовольственных товаров фактическим продовольственному потоку и досрочным товарным запасам должна стать основным (а может, и единственным) критерием обеспеченности региона этими мощностями.**

Для расчета обеспеченности региональной торговли складскими мощностями за основу можно взять «Методические указания по перспективному планированию развития и размещения сети предприятий оптовой торговли на период до 2005 года»<sup>1</sup>. В этих указаниях содержатся научно обоснованные нормативы складских мощностей, диффе-

---

<sup>1</sup> Методические указания по перспективному планированию развития и размещения сети предприятий оптовой торговли на период до 2005 года. – М.: Центросоюз, 1986. – 56 с.

ренцированные по экономическим зонам и рассчитанные на 1 тонну товарных запасов в разрезе отдельных групп товаров. Именно эти нормативы позволяют сделать научно обоснованный расчет обеспеченности мощностями для хранения в регионах с преимущественно досрочным завозом товаров. Все прочие нормативы строились исходя из потребности в складской сети на 1 тыс. человек населения<sup>2</sup>. Такой подход не учитывает региональной специфики. При его использовании можно сделать неправильный вывод об относительно благополучном положении со складскими мощностями в северных регионах.

Выполненные расчеты выявили катастрофическое несоответствие региональной инфраструктуры хранения фактическому объему товарных потоков в рамках досрочного завоза на Северо-Восток. Так, коэффициент обеспеченности площадями продовольственных складов в Республике Саха (Якутия) составляет 21%, емкостями холодильников – 29%, емкостями хранилищ – 19%. И это – самые лучшие показатели по Северо-Востоку. Значительно хуже обстоят дела в Магаданской, Камчатской областях, в Чукотском автономном округе. При существующей структуре инвестиций в основной капитал по отраслям экономики региона (табл. 6) **период достижения нормативной обеспеченности помещениями для хранения ввозимой в рамках досрочного завоза товарной массы (по оценкам автора) лежит за пределами 2040 г.**

Неудовлетворительно и состояние существующих мощностей хранения. Так, в отдаленных улусах Республики Саха (Якутия) это, в основном, неотопливаемые сооружения из досок, реже из бревен. На большинстве складов нет самого элементарного оборудования. Товары хранятся навалом на полу, в лучшем случае на подтоварниках. О качественном состоянии основных фондов сферы товарного обращения красноречиво свидетельствуют и данные региональных органов статистики (табл. 7).

---

<sup>2</sup> См., например: Новоселов А. С. Рыночная инфраструктура региона: проблемы формирования и развития. Новосибирск: ЭКОР, 1996. – 288 с.

**Структура инвестиций в основной капитал по отраслям  
экономики регионов, %**

Отрасль	Российская Федерация	Республика Саха (Якутия)	Магадан- ская область	Камчатская область
<b>Промышленность</b>				
1998	38,9	61,5	76,9	45,6
1999	37,2	68,1	58,8	41,9
2000	38,3	56,1	61,9	30,0
<b>Транспорт</b>				
1998	14,1	9,8	9,6	10,2
1999	18,5	8,3	26,8	29,7
2000	21,5	7,4	29,4	46,0
<b>Торговля</b>				
1998	2,5	2,6	0,1	0,0
1999	2,4	0,9	0,1	1,9
2000	2,3	1,3	0,4	0,6

Из-за катастрофической нехватки складских мощностей средства, предназначенные для финансирования досрочного завоза, идут на оплату разовых поставок товаров авиатранспортом. Повышенные затраты на авиатранспортировку, в свою очередь, быстро «съедают» лимиты целевых субсидированных средств. Поэтому, в условиях неразвитости инфраструктуры хранения проблема устойчивого завоза продовольствия на Северо-Восток **не решена и не может быть решена в корне.**

### Закон есть, порядка нет

**М**ежду тем принято считать, что недостатки в снабжении населения северных территорий товарами первой необходимости связаны лишь с несовершенством **организации** северного завоза. Передача большинства вопросов по организации завоза в компетенцию субъектов Федерации не принесла пока желаемых плодов. В связи с этим можно все чаще услышать предложения о необходимости

большого регулирующего воздействия государства на процесс доставки товаров на Север.

Таблица 7

**Отраслевая структура и уровень износа основных фондов по отраслям**

Отрасль	Республика Саха (Якутия)	Магаданская область	Камчатская область
<b>Стоимость основных фондов (по полной балансовой стоимости) на начало 2001 г., млн руб.</b>			
Промышленность	90899	15762	13839
Торговля	4434	594	1552
<b>Отраслевая структура основных фондов на начало 2001 г., %</b>			
Промышленность	41,2	34,5	22,3
Торговля	2,0	1,3	2,5
<b>Уровень износа основных фондов по отраслям на начало 2001 г., %</b>			
Промышленность	39,3	42,5	31,3
Торговля	50,9	62,3	47,5
<b>Удельный вес полностью изношенных основных фондов на начало 2001 г., %</b>			
Промышленность	11,7	12,2	10,5
Торговля	13,5	24,8	6,0

Предполагается концентрировать большую часть товарного потока и практически все финансовые потоки из федерального бюджета в руках одной государственной корпорации. На эту роль претендуют, прежде всего, концерн «Североторг», ставший в свое время правопреемником Главсевероторга (в настоящий момент является самостоятельной организацией, которая работает на коммерческой основе), и ОАО «Росконтракт». Считается, что деятельность подобной корпорации может опираться на федеральные законы «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» от 02.11.94 г. и «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13.11.94 г.

Однако эти законы действуют уже более восьми лет, но практика показала их неэффективность. Дело в том, что они являются скорее экономическими, нежели юридическими актами.

Для оценки возможных последствий создания государственной корпорации по завозу товаров на Север обратимся к опыту не столь уж давнего прошлого. Постановлением Правительства РФ от 3 октября 1994 г. «О создании Федеральной продовольственной корпорации и системы оптовых продовольственных рынков» в Российской Федерации создана организация, которая входила в систему Министерства сельского хозяйства и продовольствия.

На практике корпорация превратилась в «черную дыру», поглотившую бюджетные миллиарды. Своей деятельностью она не только не стабилизировала положение на продовольственном рынке, но и во многом усугубила его. В конечном итоге было принято решение об ее ликвидации. Существующее ныне Федеральное агентство по регулированию продовольственного рынка за пять лет, прошедших с момента его создания, также не сумело внести какие-либо кардинальные изменения в организацию работы.

### Как организовать северный завод

**М**ировой опыт освоения зарубежного Севера (Аляска, Север Канады) показал, что эффективное функционирование предприятий торговли даже в условиях северных территорий предполагает их практически полную самостоятельность. Но из-за отсутствия достаточных финансовых ресурсов и крайне неудовлетворительного состояния материальной базы немногие предприятия торговли Северо-Востока России способны стать связующим звеном между производителем и потребителем. Альтернативой же безграничному усилению регулирующего воздействия государства может стать **объединение основных участников товарно-финансовых потоков в рамках северного завода в корпоративную структуру.**

Можно использовать зарождающийся отечественный опыт сотрудничества крупных предприятий промышленности с крупными оптовыми предприятиями, результатом которого стало создание первых торгово-промышленно-финансовых групп. Однако собственные торговые сети, принадлежащие крупным товаропроизводителям и их объединениям, скорее



исключение, чем правило. Торговые структуры (зависимые и независимые) не привлекаются товаропроизводителями к выработке стратегических ориентиров перспективы развития производства. Между тем имеется обширный зарубежный опыт, когда **торговые структуры помимо чисто торговых функций, переходят к финансированию разработок и производства товаров на основе предварительного изучения и подготовки рынка сбыта.**

В России количество торгующих организаций, располагающих значительными собственными финансовыми ресурсами, крайне невелико. Для Северо-Востока такие организации вообще являются исключением (ОАО «АЛРОСА-Якутснаб», Якутраспотребсоюз «Холбос», ЗАО УОТК «Северовостокзолото»). Представляется целесообразным образование региональных финансово-торговых групп, включающих кредитно-финансовые компании, производственные и торгующие предприятия.

Они будут объединять материальные и экономические ресурсы участников для организации северного завоза и развития инфраструктуры регионального продовольственного рынка (прежде всего – инфраструктуры хранения). В дальнейшем такие группы смогут финансировать разработку и внедрение в производство продовольственных товаров в так называемом «северном исполнении». Только в составе финансово-торговых групп возможна реализация схем консолидированного залога, получение гарантий региональных органов власти, перестрахование рисков.

Участниками финансово-торговой группы при реализации приоритетных программ, прямо или косвенно связанных с северным завозом, должны предоставляться субсидии из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, средства из региональных фондов государственной финансовой поддержки досрочного завоза товаров, а также льготные кредиты. Не исключено и предоставление государственных гарантий для получения зарубежных инвестиций.

В рамках создаваемых корпоративных групп уменьшить дефицит финансовых ресурсов для северного завоза можно за счет привлечения внешних источников финансирования.

Здесь перспективно формирование **межрегионального северного пула**, участниками которого могут стать российские регионы, специализирующиеся на сельскохозяйственном и пищевом производствах и поэтому заинтересованные в устойчивых поставках продовольственных товаров в северные районы. Целесообразно создавать и **внутрирегиональные фонды северного завоза**. Рента за добычу природных ресурсов Северо-Востока должна поступать не в федеральный бюджет, а в региональные фонды развития северных территорий, из средств которого и будут формироваться **фонды северного завоза**.

В этой связи уместно упомянуть опыт формирования системы государственной помощи северным и арктическим районам в США и Канаде. Основной акцент в этой системе от прямых мер все более смещается к косвенным. Одним из важнейших методов государственного регулирования северных районов стало создание региональных фондов (на Аляске такой фонд называется «постоянным»). Фонды формируются за счет отчислений с налогов добывающих предприятий в размере 10–30%, причем государство также делает самостоятельные взносы. В настоящее время в фондах сосредоточены значительные финансовые ресурсы. Например, на Аляске подобный фонд составляет около 10,5 млрд дол.

В рамках создаваемых корпоративных групп координация действий участников процесса товародвижения может производиться путем создания соответствующих структур – **транспортно-экспедиционных фирм и региональных распределительных складских центров**.

Транспортно-экспедиционные фирмы позволят комплексно решать все проблемы, связанные с задержками грузов на станциях железных дорог и в портах перевалки. Они также будут осуществлять контроль за продвижением и очередностью погрузки контейнеров на судна и своевременностью доставки товаров в регион.

Поставщики и получатели товаров смогут заключать договоры на экспедирование своих товаров с транспортно-экспедиционными фирмами. А последние будут заключать договоры на перевозку и переработку грузов со всеми участ-

никами транспортного процесса (железнодорожными станциями, морскими портами и пароходствами). Они могут предоставлять целый ряд дополнительных услуг (проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, хранение и перезатаривание, маркировка, уплата сборов и т. д., накопление контейнерных отправок для перевалки на судна).

Транспортно-экспедиционная фирма будет оплачивать услуги водного транспорта при постановке судна под погрузку, а также портам перевалки за фактическую переработку и предстоящее хранение товаров. В Магаданской области, к примеру, это позволит решить проблему взаимных неплатежей между портами Ванино, Восточный и портом Магадан. В качестве учредителя транспортно-экспедиционной фирмы способно выступить ОАО «Магадантрансгентство», которое уже частично выполняет функции подобной фирмы, а соучредителями – Магаданский морской торговый порт, Дальневосточное морское пароходство, Дальневосточная железная дорога, а также поставщики и оптовые предприятия торговли Магаданской области.

### Региональные складские центры

С началом рыночных реформ значительно ухудшилось снабжение продовольственными товарами именно глубинных районов региона. Доставка продуктов питания в отдаленные поселки осуществляется мелкими предприятиями торговли и частными предпринимателями. Ассортимент завозимых продуктов весьма скуден. Небольшие районные предприятия торговли не в состоянии эффективно и грамотно осуществлять весь комплекс сложных операций по закупке и доставке товаров из центральных районов страны. Чтобы улучшить снабжение отдаленных населенных пунктов, на Северо-Востоке, целесообразно создание **региональных распределительных складских центров**.

Такие центры могут формироваться на базе складских хозяйств бывших многочисленных УРСов. Некогда мощные складские комплексы после упразднения большинства

УРСов в большей части не используются и постепенно приходят в негодность.

Снабжение отдаленных районов Северо-Востока через региональные складские центры будет способствовать сокращению совокупных затрат на товародвижение и, как следствие, снижению цен на товары. Как показывают расчеты автора, **издержки по доставке в регион и хранению единицы товара при складской форме снабжения значительно меньше.** Это объясняется тем, что, закупая товары напрямую от поставщиков, торгующие предприятия отдаленных районов наряду со значительными транспортными расходами несут большие издержки по хранению товаров. Кроме того, из-за необходимости соблюдения контейнерных норм отгрузок небольшие предприятия торговли вынуждены закупать относительно крупные партии однородных товаров, что удлиняет сроки их реализации.

Создание региональных распределительных складских центров позволит обеспечивать закупку товаров в нужном ассортименте и количестве, осуществлять накопление и надлежащее хранение товарных запасов, производить подсортировку, упаковку товаров и их централизованную доставку по заявкам торгующих организаций отдаленных районов. Деятельность центров будет способствовать сбалансированности спроса и предложения на продовольственные товары в регионе, созданию продовольственных резервов для своевременного устранения диспропорций на рынке и поддержки социально-незащищенного населения, организации товарных интервенций с целью нормализации уровня цен. Кроме того, создание региональных распределительных центров послужит восстановлению крупного оптового звена в общей цепи товародвижения в глубинные районы Северо-Востока.

**Финансово-торговый союз участников товародвижения в рамках корпоративных групп позволит, в конечном итоге, консолидированными усилиями решить весь комплекс проблем по формированию равновесного рынка продовольственных товаров на Северо-Востоке России.**

# МАЛЫЙ БИЗНЕС В МАЛОМ ГОРОДЕ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

**А. Н. ПОРУНОВ,**  
Сызранский технический университет

Сызрань по российским меркам – малый город. На начало 2003 г. его население составляло чуть более 183 тыс. чел. Это типично средневолжский город, расположенный в месте слияния рек Волги и Сызранки. Благодаря выгоды географического положения с XVIII века здесь получила развитие торговля хлебом, скотом, рыбой. Вплоть до XIX века Сызрань – купеческий город, где ежегодно проходили три ярмарки и существовали еженедельные базары со значительным оборотом. Сегодня Сызрань, после Самары и Тольятти, третий по численности населения и промышленному потенциалу город Самарской области.

## На смену гигантомании

Социально-экономическую ситуацию в Сызрани во многом определяют показатели, характеризующие уровень жизни населения. Так, величина прожиточного минимума на душу населения на конец 2002 г. составила 2000 руб., что ниже среднего показателя по Самарской области на 11% (685 руб.). За год снизилась почти на 14% (6,2 тыс. чел.) численность горожан с доходами ниже прожиточного минимума, доля их в общей численности населения составила 19,9%, а по области – 20,2%. Средняя номинальная заработная плата в 2002 г., начисленная на одного занятого в экономике, составила 2250 руб. и увеличилась на 12% по сравнению с 2001 г. Средняя заработная плата в сфере малого бизнеса почти в 2 раза выше.

Из 80 тыс. чел. экономически активного населения в экономике города занято 76,3 тыс. чел. Преобладающая часть занятого населения (81%) сосредоточена на крупных и средних предприятиях.

© ЭКО 2003 г.



Развитие малого бизнеса – это новая тенденция в экономике города. Она проявляется, прежде всего, в отказе от гигантомании и резком увеличении количества мелких предприятий и фирм. Не крупная индустрия, а именно немонополистический сектор экономики стал за последнее десятилетие важным источником экономического роста и увеличения числа рабочих мест в городе. Быстрый рост занятости, острая конкурентная борьба, ведущая в конечном счете к тому, что потребитель получает продукцию и услуги более высокого качества, обострение ценовой конкуренции и, наконец, возможность для города получать значительные суммы в форме налоговых поступлений – это на данном этапе и есть важнейший вклад небольших фирм в экономику Сызрани.

### Бизнес для 50 тысяч сызранцев

Официальная статистика относит к разряду мелких фирмы с числом занятых в большинстве случаев не более 100 чел. Совокупность этих юридически независимых небольших фирм, а также индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица и представляет собой малый бизнес г. Сызрани. Основная его масса – индивидуальные предприниматели и мельчайшие предприятия, с численностью занятых не более 10 чел.

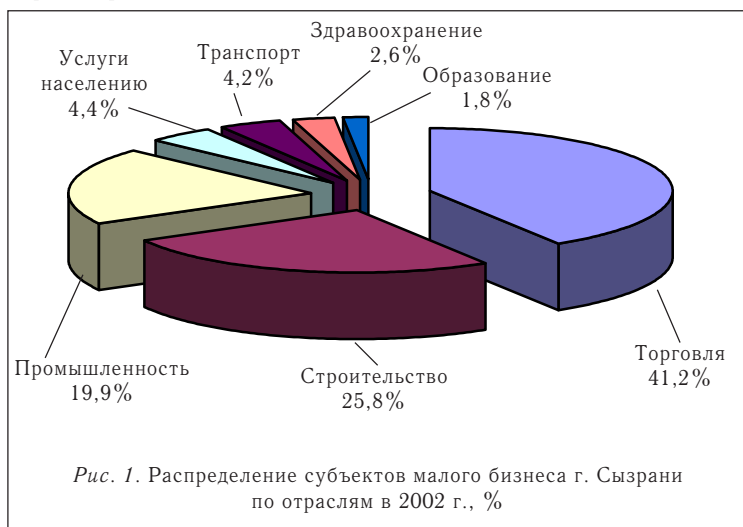
В 90% случаев малый бизнес Сызрани основан на частной или смешанной (т. е. индивидуальной и государственной) формах собственности. В начале 90-х годов малые предприятия создавались преимущественно в форме товариществ с ограниченной ответственностью, путем отделения от государственных предприятий-учредителей.

К концу первого десятилетия своего существования абсолютное большинство коллективов реорганизовались в малые предприятия, основанные на частной долевой собственности. Доля же предприятий семейного типа, как тогда, так и сейчас, остается весьма незначительной и не превышает 7%. Это во многом объясняется сложностью и дороговизной аренды нежилых помещений, которые сдерживают развитие малого бизнеса в Сызрани.

Из 1400 мелких и средних фирм города, использующих наемную рабочую силу (хотя бы одного человека), предприятия с числом занятых до 15 чел. составляют свыше 85%, от 15 до 99 чел. – 12% и около 3% фирм имеют в штате 100–499 чел. Доля фирм с числом занятых от 500 чел. составляет 0,37%.

Сегодня в Сызрани на каждую тысячу жителей приходится в среднем 76 субъектов малого бизнеса (с учетом индивидуальных предпринимателей, а их в городе 12393 чел.). Данный показатель почти в 3 раза превышает среднероссийский (26 единиц).

Мелкие фирмы Сызрани – это не только торговля и услуги, они действуют во всех сферах и отраслях экономики города (рис. 1).



Малый бизнес занимает большое место в социальной и экономической жизни города. На его долю приходится более 40% валового товарооборота. В частности, в машиностроении – 21%, строительстве – 45, в оптовой торговле – 58, розничной торговле – 75, в обслуживании – 81%. В 2002 г. мелкими фирмами и индивидуальными предпринимателями города было произведено товаров и услуг на сум-

му 1,12 млрд руб. Прямо или косвенно малый бизнес обеспечивает средства к существованию более чем 50 тыс. сызранцам. Однако прирост субъектов малого бизнеса в последнее время несколько замедлился (рис. 2). Причина этого, по-видимому, кроется в насыщении местного рынка, сказываются и последствия дефолта августа 1998 г.

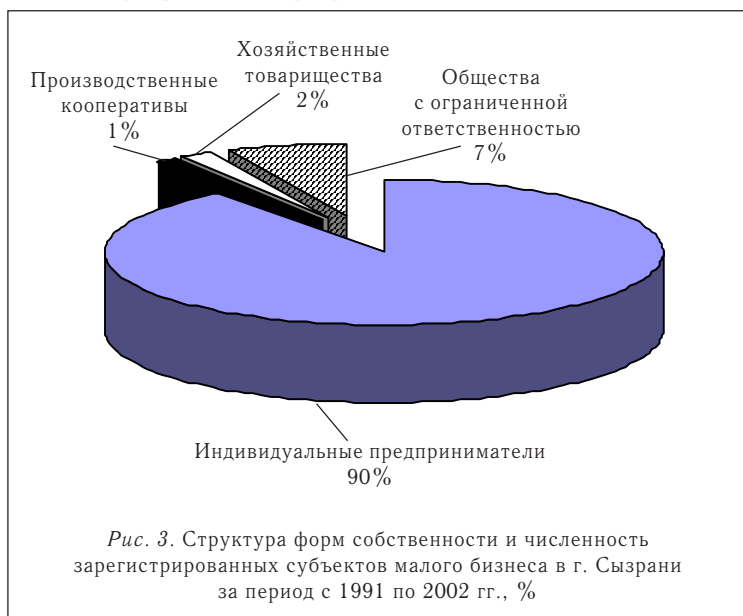


Люди стали более рачительными и осторожными. Тем не менее в настоящее время в среднем в месяц открывается до 40 малых предприятий и регистрируется до 100 индивидуальных предпринимателей.

В Сызрани развиваются практически все формы собственности: мелкие частные фирмы, находящиеся в единоличном владении, и небольшие партнерства, и мелкие акционерные общества (рис. 3). Возникают кафе, парикма-



херские, мелкие розничные торговые точки, мелкие фирмы-поставщики в промышленности, в строительном секторе и другие. Растет число фирм, оказывающих как разнообразные услуги населению, так и деловые и профессиональные услуги производству и управлению. Но вот в сфере науки малый бизнес Сызрани практически до сих пор пока никак себя не проявил. Отсутствие небольших исследовательских фирм во многом определено дефицитом высококвалифицированных специалистов. Однако в родственной инновационной сфере наметился определенный прорыв. Так, если 3–4 года назад в городе была только одна фирма, занимающаяся отверточной сборкой и продажей компьютеров, деталей к ним, то сегодня их уже около двух десятков. Эти фирмы занимаются также разработкой программного обеспечения.



Параллельно подъему мелкого бизнеса идет и массовое «вымывание» мелких фирм с рынка, их разорение (рис. 4). Функционируя часто в весьма неопределенной и рискованной области, они находятся как бы в ситуации «естествен-

ного отбора». Причин разорения мелких фирм много: здесь и недостаточные капиталовложения, и неэффективная технология. Однако наиболее распространенная причина – отсутствие способностей и опыта управленческой работы у владельцев мелких фирм, которые зачастую одновременно являются и администраторами. Благие замыслы, личные сбережения и заемные деньги вкладываются в предприятия, которые не управляются должным образом и в восьми случаях из десяти терпят неудачу. На место разорившихся фирм приходят новые, и они стихийно вносят важный вклад в приспособление местной экономики к рыночным условиям хозяйствования, способствуют ее структурной перестройке.



### Меньше, но эффективнее!

Опыт последних лет опровергает сложившиеся еще в социалистические времена представления о путях повышения эффективности производства и управления за счет

«экономии на масштабах», то есть за счет увеличения размеров производства. Именно в результате проведения политики укрупнения во многих отраслях социалистической экономики образовались гиганты, которыми становилось все труднее управлять. Со временем процесс «экономии на масштабах» производства замедлился, а в ряде отраслей исчерпал себя.

Руководители ряда крупных заводов пошли по пути замены огромных производственных комплексов новыми небольшими заводами, приступили к реорганизации существующих предприятий, ориентируя их на меньшую численность работающих. Некоторые фирмы уменьшают не только свои «размеры», но и делят свои производственные отделения на более мелкие. Например, бывшее производственное объединение «Пластик» включает ныне в себя ряд относительно самостоятельных структурных подразделений, то же можно сказать и о бывшем заводе «Тяжмаш», «Сызранском НПЗ» и других некогда крупных производствах.

Конечно, небольшие предприятия целесообразны далеко не для всех отраслей. И нельзя утверждать, что все компании пошли по этому пути. Но в целом можно сделать вывод: поиск оптимальных производственных и управленческих структур внутри отдельных фирм ныне приводит к разнообразию организационных форм. Они основаны на сочетании крупного, среднего и мелкого производства при определенном повышении роли предприятий меньшего размера.

Многие даже очень крупные предприятия все чаще прибегают к использованию формально самостоятельных мелких фирм. Такие связи устанавливаются в первую очередь посредством долгосрочных договорных отношений между крупной головной компанией и множеством мелких узкоспециализированных фирм, выпускающих изделия относительно небольшими партиями.

Крупные сызранские предприятия, такие как ОАО «Тяжмаш», «Пластик», «РосЛада», предпочитают приобретать целый ряд деталей и комплектующие изделия у мелких фирм, прежде всего потому, что это им обходится гораздо дешевле, чем производить их самим, на своих заводах. Причем специализированные мелкие фирмы нередко устанавливают деловые

контакты не с одной, а с несколькими крупными организациями, отходят от системы длительной «привязки», сами активно ищут новых потребителей своей продукции.

Существует и развивается сложная система хозяйственных отношений между крупными и мелкими фирмами в области обслуживания производства, распределения продукции и услуг. В Сызрани растет число мелких фирм, специализирующихся на производстве запасных частей, ремонтного автомобильного оборудования и инструментов, на которые наблюдается устойчивый спрос (сказывается влияние «АВТОВАЗа»).

Многие крупные предприятия постепенно освобождаются от вспомогательных и заготовительных цехов, закрывают литейные, кузнечные и даже механические производства, ремонтные и строительные цеха, передавая их функции узкоспециализированным фирмам.

### Кто не рискует, тот...

**П**о большому счету Сызрань всегда была и остается до сих пор купеческим городом. Дух предпринимательства в нем не выветрился и в социалистические времена. Но если в основе предпринимательства на Западе или в Новом Свете сегодня лежат нововведения в области продукции или услуг, позволяющие создать новый рынок, удовлетворить новые потребности, то в основе современного местного предпринимательства, как правило, лежит способность к суперриску, граничащему с авантюризмом. Но есть и приятные исключения. Так, данные обзора 10 наиболее быстро растущих малых фирм Сызрани, проведенного в 2000 г. журналом «Сызрань», показывают, как мельчайшая фирма, даже состоящая из одного человека, владея новой идеей, новым изобретением, беря на себя риск разработки и испытания новой продукции, может быстро добиться успеха. Например, фирма «Такт» (сборка и продажа компьютеров, разработка и внедрение программного обеспечения), начав с 3 человек, за 5 лет увеличила свою численность до 60 человек, а среднегодовой рост продажи ее продукции составил 170%.

В последнее время все большее число предпринимателей начинают понимать, что **настоящий бизнес — это целенаправленный организованный поиск новшеств и, что важно, постоянная нацеленность на них.** Это, конечно, дано не каждому и во многом зависит от личности руководителя, который должен быть готов к **экономическим экспериментам.**

В городе сегодня возникла новая разновидность конкуренции — за лучшие, более квалифицированные кадры. И малый бизнес не без успеха участвует в ней. Как считают сами специалисты, работающие в небольших фирмах Сызрани, здесь есть большие возможности для творческой деятельности, и работать в целом проще: трудовые отношения представляют меньшую проблему, чем в крупных организациях, меньше иерархических наслоений, больше возможности для быстрого принятия решений, связанных с установлением цен и внедрением новой продукции. В частности, опрос студентов старших курсов Сызранского филиала СамГТУ показал, что они предпочли бы пойти работать не в крупные, а в мелкие фирмы.

### Спасение от безработицы?

**М**елкие фирмы Сызрани играют немалую роль в поиске путей стабилизации и в обновлении основных отраслей экономики города, смягчают остроту проблемы занятости. С 1991 по 2002 г. они создали 22 тыс. новых рабочих мест, тогда как традиционные крупные предприятия города потеряли за эти же годы почти 20 тыс. мест.

В определенной степени росту новых мелких предприятий способствовал высокий уровень безработицы, многие из них были созданы рабочими и служащими, потерявшими работу. В настоящее число зарегистрированных безработных в городе составляет 1,7 тыс. человек. Уровень безработицы по городу составил 1,08%, в то время как по Самарской области — 2,24%.

Малый бизнес вызвал в городе острую конкуренцию, а в итоге — замедлился рост тарифов, улучшилось качество обслуживания, увеличился ассортимент услуг, появились новые виды предприятий.

## Муниципалитет – от слов к делу!

Целенаправленная работа администрации города по развитию и поддержке малого предпринимательства в период действия Программы поддержки малого бизнеса в г. Сызрани на 1997–2001 гг. в условиях ограниченности бюджетных средств позволила создать механизмы финансовой поддержки малого предпринимательства путем консолидации средств городского бюджета и средств коммерческого банка (АКБ «Земский банк»). В результате выросли финансовые средства для увеличения кредитного портфеля, значительно снизилась стоимость кредитов для предприятий и предпринимателей, занимающихся производством и работающих в сфере услуг. Порядок предоставления финансовой помощи за счет средств местного бюджета был регламентирован соответствующим положением.

Проблема большинства малых предприятий и частных предпринимателей – острая нехватка средств на развитие собственного бизнеса. Поэтому в городе ведется работа по привлечению зарубежных инвесторов с целью финансирования предпринимательских проектов и получения инвестиций на первоначальные вложения.

В 1998 г. в городе была реализована программа финансовой помощи малому бизнесу средствами Европейского банка реконструкции и развития. А с 1999 г. в городе активно работает программа правительства Германии по поддержке субъектов малого предпринимательства Самарской области, в рамках которой осуществляется консультационная поддержка предпринимателей, проводятся семинары. В 2001 г. в рамках этой программы был создан Фонд финансовой поддержки начинающих предпринимателей и малых предприятий, желающих начать свое дело в сфере производства и услуг. Кредит представляется на очень выгодных для начинающего предпринимателя условиях. Так, после начала деятельности Фонда (июнь 2001 г.) первыми в Самарской области льготные кредиты на развитие своего дела получили одно начинающее малое предприятие и два частных предпринимателя из г. Сызрани на общую сумму 370 тыс. руб.

На сегодняшний день из средств Фонда на территории Самарской области были выделены кредиты на реализацию 16 предпринимательских проектов, 8 из которых – городские (производство и услуги) на общую сумму 900 тыс. руб. С 2000 г. администрация города стала активно вести работу по привлечению инвестиций США на развитие предпринимательства в городе. Результатом этой работы стало открытие в апреле 2001 г. Сызранского отделения международной некоммерческой компании «FINCA/Samara» по финансовой поддержке и развитию собственного дела начинающих предпринимателей и малых предприятий, работающих в различных областях бизнеса. На сегодняшний день сызранским предпринимателям выдано более 1200 займов на сумму около 45 млн руб. По привлечению иностранных инвестиций в сферу малого предпринимательства Сызрань стоит на втором месте после Самары (107 млн руб.).

В рамках привлечения иностранных инвестиций в развитие малого предпринимательства готовится совместная программа с Великобританией.

Весьма важное соглашение было достигнуто с одним из крупных банков региона – КМБ-банком (банк кредитования малого бизнеса). Результатом этого стало открытие в городе в начале января 2002 г. представительства этого банка, который предоставляет кредиты субъектам малого предпринимательства на более гибкой основе, чем остальные коммерческие банки, работающие на территории города.

В течение последних 5 лет проводятся ежегодные выставки-ярмарки «Малый бизнес», где выставляют свою продукцию и знакомят со своими услугами малые предприятия и частные предприниматели города. Эти выставки – также детище муниципалитета. Из городской они стали межрегиональными. В финансировании некоторых мероприятий выставки в последние годы стали участвовать и предприниматели. Для самих участников это мероприятие бесплатное.

В новой муниципальной Программе развития и поддержки малого предпринимательства в г. Сызрани в 2002–2004 гг. в связи с уменьшением областных трансфертов городу делается упор на развитие сотрудничества с иностранными

партнерами и новых механизмов финансирования предпринимательских проектов (создание муниципального фонда развития предпринимательства с привлечением в него финансовых средств самих предпринимателей). Так, в 2002 г. в город будет привлечено 23,214 млн руб., из которых 1,024 – из областного бюджета, 5,69 – средства кредитных организаций и 16,5 млн руб. – средства иностранных партнеров.

Особое внимание в программе уделяется обучению начинающих предпринимателей основам бизнеса (маркетинг, инвестиции, распределение рисков и т. д.). Предполагается проведение семинаров и создание курсов начинающих предпринимателей «Открой свое дело» для выпускников общеобразовательных школ, колледжей и вузов.

Будут проводиться уже хорошо зарекомендовавшие себя конкурсы бизнес-идей. Одна из целей таких конкурсов – научить от изобретения перейти к его коммерческому применению.

Информационной поддержке субъектов малого предпринимательства послужит база данных свободных производственных и офисных площадей, продаваемых и сдаваемых в аренду, а также продаваемого и сдаваемого в аренду производственного оборудования. Отсутствие подобной информации сказывается на развитии предпринимательства в городе не лучшим образом.

Одним из объектов инфраструктуры должен стать муниципальный бизнес-центр. В нем будут не только консультировать начинающих предпринимателей, но и проводить обучение на действующих предприятиях, контролируя и корректируя ошибочные действия. В помещении центра расположатся малые предприятия, работающие в приоритетных областях (инновационные, бытовые услуги населению и т. д.), не требующих громоздкого оборудования. Ставки арендной платы – льготные. Все предприниматели смогут здесь пользоваться копировальным аппаратом, факсом, электронной почтой, Интернетом, получить услуги юриста. В дальнейшем здесь будет сформирована вся муниципальная структура поддержки предпринимательства.



# АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА РАБОТНИКОВ: проверка временем

**Т. В. ЗИМИНА,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики Уральского отделения РАН,  
Екатеринбург

*«Надо беречь и лелеять форму народных предприятий и, развивая их, попытаться доказать экономические преимущества, связанные с реализацией активности каждого конкретного человека. Когда он чувствует ответственность за положение дел на предприятии, то и лучше работает».*

**Председатель законодательного собрания  
Красноярского края Александр Усс,  
доктор юридических наук**

В опубликованной год назад статье автора<sup>1</sup> рассматривалась деятельность российских акционерных обществ работников (АОр) на примере Свердловской области. Обосновывалась актуальность их развития для современной экономики России, поскольку те АОр (народные предприятия), которые образовались в России в соответствии с Законом об АОр (народных предприятиях) от 19.07.98 г., демонстрируют явные социально-экономические преимущества по сравнению с аналогичными частными (акционерными) и государственными предприятиями. У них сравнительно более высокий уровень и темпы развития производства и доходности, значительно выше уровень личных доходов рабочих и их социальная обеспеченность.

Однако АОр немного, а противников этой формы хозяйствования более чем достаточно.

---

<sup>1</sup> См.: Зими́на Т. В. Акционерные общества работников: первые итоги развития//ЭКО. 2002. № 2.



Рост числа новых народных предприятий замедлился. Это связано, во-первых, с противоречиями между законом о народных предприятиях и законодательством о приватизации, а также несовершенством ряда норм закона «Об особенностях правового положения АО (народных предприятий)». Во-вторых, наблюдается явное и скрытое противодействие чиновников всех уровней исполнительной власти и руководителей так называемых «холдингов» созданию народных предприятий, которому нелегко противостоять.

К тому же многие руководители ЗАО и ОАО мало что знают об этой новой форме хозяйствования. Часть из них вообще не контролируют долю акций работников в уставном капитале и начинают заниматься этой проблемой, когда изменить что-либо невозможно.

Общее представление о деятельности АО (народных предприятий) дает табл. 1.

Таблица 1

**Рентабельность народных предприятий в расчете на одного работника за 2000 г.**

<b>Предприятие</b>	<b>Балансовая прибыль, млн руб.</b>	<b>Средне-списочная численность, чел.</b>	<b>Прибыль в расчете на одного работающего, тыс. руб.</b>
АОр «НП Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат»	500,6	1666	300,5
ЗАОр «НП Калужский мясокомбинат»	70,2	876	80,1
ЗАОр «НП Конфил», г. Волгоград	79,3	994	79,8
ЗАОр «НП «Подольсккабель»	120,7	1686	71,6
ЗАОр «НП Челябинское рудоуправление»	15,9	274	58,1
АОр НП «Прииск "Урал-алмаз"», Пермская обл., г. Красновишерск	117,2	2458	47,7
ЗАО «НП Искитимский известняковый карьер», Новосибирская обл.	8,9	208	42,8
ЗАОр «НП Таганрогская птицефабрика»	35,4	907	39,0

<b>Предприятие</b>	<b>Балансовая прибыль, млн руб.</b>	<b>Средне списочная численность, чел.</b>	<b>Прибыль в расчете на одного работающего, тыс. руб.</b>
ЗАОр «НП Хлебозавод № 5», г. Волгоград	18,4	520	35,3
АОР «НП Туринский целлюлозно-бумажный завод», Свердловская обл., г. Туринск	59,0	1669	35,3
ЗАОр «НП Старооскольский механический завод», Белгородская обл.	54,6	1694	32,3
АОр «НП Сухоложскасбо-цемент», Свердловская обл., г. Сухой Лог	27,2	937	29,0
ЗАОр «НП Вольскхлеб», Саратовская обл.	4,2	148	28,3
ЗАОр «НП Черемновский сахарный завод», Алтайский край	20,2	731	27,7
ЗАОр «НП Завод Искож», г. Йошкар-Ола	11,0	577	19,0
ЗАОр «НП Запприкаспий-геофизика», г. Волгоград	8,3	424	19,6
ОАО «Красная звезда», Удмуртская Республика, г. Можга	10,3	823	12,5
ЗАОр «НП Воронежский дрожжевой завод»	2,1	178	11,7
ЗАО «НП Пушкинский завод металлоизделий», Московская обл., г. Пушкино	5,0	546	9,1
АОр «НП Жуковмежрайгаз», Калужская обл.	0,9	130	7,1
АОр «НП ХОЛОД»	3,6	510	7,1
ЗАОр «НП Архангельскхлеб»	6,2	927	6,7
ЗАОр «НП Институт Челябинский Промстройпроект»	1,3	204	6,2
ЗАОр «НП Брянский завод "Эталон"»	0,8	144	5,4
ЗАОр «НП Борисоглебский мясоконсервный комбинат», Воронежская обл.	3,6	808	4,5

Предприятие	Балансовая прибыль, млн руб.	Средне списочная численность, чел.	Прибыль в расчете на одного работающего, тыс. руб.
ЗАОр «НП Автотранс», Смоленская обл., г. Десногорск	1,1	253	4,5
ЗАОр «НП Роспечать Белгородской области»	1,1	359	3,1
ЗАОр «НП Новоалтайский завод ЖБИ», Алтайский край	0,7	328	2,1

Из табл. 1 видно, что российские акционерные общества работников всего за год или два своего существования добились высоких показателей прибыльности.

Хорошие результаты демонстрируют предприятия с собственностью работников Свердловской области (табл. 2).

Таблица 2

**Основные экономические показатели деятельности акционерного общества работников Туринского целлюлозно-бумажного комбината**

Показатель	До перехода к ЗАОр, 1998 г.	После перехода к ЗАОр, 2001 г.	2001 г., % к 1998 г.
Среднегодовая численность персонала, человек	1637	1656	101,2
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн руб.	138,3	889,3	642,9
Уставный капитал, млн руб.	0,129	32,9	2550
Объем продаж, млн руб.	145,9	429,7	295,5
Балансовая прибыль, млн руб.	12,7	28,6	225,2
Полная себестоимость реализованной продукции, млн руб.	133,2	401,1	301,1
Себестоимость единицы реализованной продукции, %	0,913	0,933	102,2

Показатель	До перехода к ЗАОр, 1998 г.	После перехода к ЗАОр, 2001 г.	2001 г., % к 1998 г.
Рентабельность к себестоимости, %	9,5	7,1	74,7
Фондоотдача	4,05	0,48	0,11
Производительность труда, тыс. руб. на 1 работника	89,1	259,5	291,1
<i>Рентабельность</i>			
на 1 работника	7758,1	17270,5	222,6
на 1 руб. основных фондов	0,1	0,03	30,0
на 1 руб. капитала	98,4	0,87	0,20

Приведенные данные показывают, что в процессе становления АОр «Туринский ЦБЗ» предприятию удалось не только сохранить, но и увеличить численность работников, возросла балансовая прибыль более чем в 2 раза, себестоимость продукции выросла за счет повышения цен на топливно-энергетические ресурсы и заработной платы работников; общая масса прибыли увеличилась за счет роста объемов производства и положительных структурных сдвигов в ассортименте в сторону высококачественной продукции, а также продукции с большой добавленной стоимостью (в частности, освоения дуплексных обоев).

В табл. 3 приведены показатели деятельности АОр «Суходождкасбоцемент».

Таблица 3

**Основные экономические показатели деятельности  
акционерного общества работников «Суходождкасбоцемент»**

Показатель	До перехода к ЗАОр, 1998 г.	После перехода к ЗАОр, 2001 г.	2001 г., % к 1998 г.
Среднегодовая численность персонала, человек	847	937	110,6
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн руб.	64	72	112,5
Уставный капитал, млн руб.	47	2237	47,6

Показатель	До перехода к ЗАОр, 1998 г.	После перехода к ЗАОр, 2001 г.	2001 г., % к 1998 г.
Объем продаж, млн руб. (без НДС, НсП)	104333	212255	203,4
Балансовая прибыль, млн руб.	9500	18010	189,6
Полная себестоимость реализованной продукции, млн руб.	103383	194245	187,9
Себестоимость единицы реализованной продукции, %	0,99	0,91	91,9
Рентабельность к себестоимости, %	9,19	9,24	100,5
Производительность труда, тыс. руб. на 1 работника	123	227 1	84,5
<i>Рентабельность, тыс. руб.</i>			
на 1 работника	11,2	19,2	171,4
на 1 руб. основных фондов	0,00015	0,00025	166,6
на 1 руб. капитала	0,20	0,008	0,04

Приведенные показатели свидетельствуют, что и на данном предприятии произошли также существенные положительные сдвиги. АОр «Сухоложскасбоцемент» удалось в новых условиях увеличить численность персонала на 10,6%, объем продаж вырос на 100,4%, балансовая прибыль – на 80,6%.

Все это позволяет убедиться в принципиальной несостоятельности критических высказываний ряда политических и партийных функционеров относительно перспектив АОр<sup>2</sup>.

Охарактеризовав экономические показатели российских АОр, попытаемся ответить на наиболее часто звучащие аргументы против народных предприятий.

<sup>2</sup> Большая часть из них была озвучена на ноябрьском заседании «круглого стола» (2001 г.), посвященного проблеме «Народные предприятия в России: проблемы и перспективы», в работе которого, кроме руководителей народных предприятий, участвовали депутаты Государственной думы РФ, представители Минимущества РФ и Минэкономразвития РФ, а также ведущие российские ученые в этой области.

*Так, высказывались опасения о том, что работники, получив в собственность акции и, тем более, обладая правом выбирать директора по принципу «один акционер – один голос», будут стремиться направлять всю прибыль на цели потребления, что приведет к финансовому банкротству предприятия.*

Уверенность в будущем предприятия, связанная с тем, что данное предприятие принадлежит людям, которые непосредственно работают на нем, а значит, и материально зависят от него, побуждает вкладывать средства в большей степени в развитие производства. Впервые в отечественной практике хозяйствования через АОр сделана попытка соединить частный интерес с общественным благом.

*Получило распространение и такое утверждение – народные предприятия практически не имеют механизмов привлечения инвестиций со стороны и потому непривлекательны для инвесторов.*

Опыт первых АОр полностью опровергает данный тезис. Высокая рентабельность народных предприятий показывает, что даже в современных условиях предприятия такого типа вполне способны развиваться за счет собственных ресурсов. Рейтинг АОр не ниже, а порой выше рейтинга обычного ОАО. Так, народные предприятия приобретают до 90% сырья и материалов без предоплаты, а это означает, что как отечественные, так и зарубежные поставщики считают их надежными партнерами.

Кроме того, достаточно высок рейтинг АОр (народных предприятий) и у банков, которые предлагают им долгосрочные кредиты на 3; 5 и более лет. Значит, банки уверены в том, что кредиты вернутся в срок.

*Считается, что безвозмездное получение акций работниками, даже за счет прибыли, не мотивирует их к труду.*

В качестве ответа можно привести пример – крупный металлургический завод в США «Уортен стил», работники которого согласились на значительное уменьшение зарплаты для получения средств на обновление устаревшего оборудования и погашения кредита для выкупа акций.

Известны случаи, когда продажу акций работникам инициируют власти небольших городов с тем, чтобы сохранить градообразующее предприятие. Это происходит, если собственник такого предприятия по каким-либо причинам покидает эту местность и решает закрыть предприятие, распродав его активы с потерей рабочих мест.

На российских предприятиях повышение мотивации выражается, в частности, в уменьшении числа нарушений трудовой дисциплины. Так, на АОр «Конфил» (г. Волгоград) с переходом предприятия в статус народного произошло резкое сокращение числа таких нарушений.

Кроме того, повысилась ответственность и за результат работы предприятия в целом. В соответствии с разработанной на АОр «Конфил» программой сокращения непроизводительных расходов (по энергоресурсам, тарному хозяйству и др.) работники вносят предложения, как сэкономить расход сырья, энергии и даже снизить численность персонала. Реализация этой программы позволила увеличить прибыль на 10%, получив дополнительно 7 млн руб.

*Приводится довод, что размывание акций, а, значит, и прав собственности, среди всех работников усложняет процесс управления, особенно на крупных предприятиях (более 50 работающих).*

В противовес абсентеистской (обезличенной) собственности на АОр во главу угла ставится принцип прямой заинтересованности – личной, корпоративной. При этом заинтересованными сторонами являются все – как работники и управляющие АОр, чье благополучие прямо зависит от успехов предприятия, так и постоянные партнеры – поставщики сырья и материалов и потребители продукции.

При абсентеистском управлении те, кто владеет небольшими пакетами акций, не могут напрямую оперативно управлять предприятием, да и в принятии более долговременных решений их роль, как правило, невелика. Поэтому для абсентеистской формы необходимы «сопутствующие» институты – рынок ценных бумаг, судебная система, правовое обеспечение через законы и прецедент.



В условиях АОр, где происходит «размывание» прав собственности и система управления осуществляется силами заинтересованных сторон, все намного упрощается. Ведь и работник фирмы, и ее поставщик, потребитель ее продукции – все заинтересованы в процветании АОр. А если объединить интересы партнеров и в плане собственности, такое корпоративное управление может оказаться наиболее эффективным и применительно к отдельно взятому крупному предприятию, и применительно к группе взаимосвязанных фирм.

Главным является то, чтобы в процессе перехода от абсентеизма к заинтересованному партнерскому управлению преобладающим фактором выступал труд, а не капитал.

*Высказывается и такое предположение: передавать собственность работникам в России рано – Америка шла к этому 200 лет.*

С 60-х годов прошлого столетия в Японии, Норвегии и Швеции, а с 70–80-х годов – в других западноевропейских странах и США начали распространяться новые системы с вовлечением персонала работников в управление, с использованием их интеллектуального потенциала.

Если в начале 90-х годов в США насчитывалось 1,5 тыс. компаний с собственностью работников примерно с 1 млн занятых, то в 2000 г. их число возросло в 10 раз. На них работают, по разным оценкам, от 7 до 10 млн тружеников-собственников. К середине XXI века в США планируется перевести в коллективную форму владения 50% промышленных предприятий<sup>3</sup>.

*Высказывается опасение о том, что широкое распространение народных предприятий может привести к глубокому экономическому кризису по аналогии с Югославией.*

Попытки интерпретировать югославский опыт «рабочего самоуправления» как однозначно свидетельствующий об

---

<sup>3</sup> Из материалов Международного стартового семинара-совещания по программе «Труд и собственность в XXI веке» / Под ред. Б. Ф. Славина. М., 2000.

изначальной неэффективности демократии на производстве, вряд ли могут считаться беспристрастными.

В Югославии, во-первых, так и не сложились необходимые условия и предпосылки для развития высшей формы производственной демократии – вследствие регламентации хозяйственной деятельности своих предприятий правительствами конкретных республик СФРЮ: эти предприятия ограждались от конкуренции с производителями из других республик, нерентабельные (в том числе по своей вине) хозяйствующие единицы субсидировались; и т. п.

Во-вторых, даже в подобных обстоятельствах, отнюдь не благоприятствовавших становлению рабочего самоуправления, во многом благодаря именно расширению демократии на производстве Югославии удалось совершить впечатляющий рывок из того состояния отсталости, в котором она находилась до второй мировой войны. В течение 35 лет (в период 1950–1985 гг.) СФРЮ входила в шестерку стран мира с самыми высокими темпами экономического роста, в «золотые годы» (1953–1965) ежегодные темпы роста промышленного производства в стране в среднем составляли 11,8% (против 8% в восточноевропейских и 7,1% – западноевропейских странах), ежегодные темпы роста производительности труда – 4,7% (против 3,3% в западноевропейских странах и 3% – в восточноевропейских)<sup>4</sup>.

*Считается, что народное предприятие – это форма, защищающая менеджмент от внешнего инвестора-«агрессора». Интересы рядовых работников здесь ни при чем.*

Действительно, статус народного предприятия обеспечивает спокойную (без «наездов» лжеинвесторов) деятельность предприятия. Следствием этого является уверенность трудового коллектива в завтрашнем дне, что, безусловно, сказывается на психологическом климате, который обеспечивается решением вопросов о том, кого они хотят видеть в руководстве, открытостью как зарплаты руководителей, так и решений, принимаемых наблюдательным советом.

---

<sup>4</sup> Peoples Mediterranees. 1992. № 61. P. 333; Communist Economies and Economic Transformation. 1993. № 3. P. 14, 25.

*Высказывается и такая точка зрения. Народные предприятия в сегодняшней России с политической точки зрения символизируют возврат к социалистическому прошлому, и это пугает сегодняшнюю исполнительную власть.*

Эти и другие критические высказывания в прямой или скрытой форме отражают политические устремления авторов, стремящихся не допустить возрождения коллективных начал и предприятий социалистического типа. АОр (народное предприятие) – это новое приоритетное направление в экономике, но без поддержки государства, само по себе, оно не будет развиваться. Необходимо срочно создать для них хотя бы такие же налоговые условия, какие существуют в западных странах, в частности, предусмотреть меньшие налоги на все операции по продаже акций работникам.

Кроме того, необходимо принять поправки к закону «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», что позволит исправить ряд неточных формулировок и, по крайней мере, решить четыре задачи:

- устранить ограничение при создании народного предприятия, в соответствии с которым работники ОАО обязательно должны владеть 49% акций;
- выбрать счетную комиссию общим собранием акционеров народного предприятия вне зависимости от числа его акционеров;
- снять препятствия по выпуску дополнительных акций и распределению их между работниками;
- вести реестр акционеров самому народному предприятию.



Рубрику ведет **В. Ф. Комаров**, доктор экономических наук,  
профессор, директор фирмы «Сенком-консалт»

# Трактат о хорошей работе

**Н. А. КАНИСКИН**,  
кандидат экономических наук,  
генеральный директор НПО «ЭЛСИБ» ОАО,  
Новосибирск

В Советском Союзе было всего три крупных предприятия энергомашиностроения: ленинградская «Электросила», харьковский «Электротяжмаш» и наш новосибирский «Сиб-электротяжмаш» – Сибирский завод тяжелого электромашиностроения (нынешний «ЭЛСИБ»). По сравнению с нашими солидными по возрасту коллегами мы еще молоды – всего 50 лет. Каждый третий киловатт электроэнергии в России вырабатывается на наших машинах. Треть энергетических мощностей СНГ сделана на этом заводе (помимо турбо- и гидрогенераторов это – огромное количество крупных электрических машин и другой продукции).

## Продукция

В разные времена мы работали по-разному. Было время, когда нас интересовал весь спектр энергетических машин. Но вот началась перестройка. Нужно было найти свою нишу. Основную часть нашей продукции по-прежнему получала энергетика – РАО «ЕС России». Одновременно мы стали уделять больше внимания и другим отраслям. Это угольная промышленность, нефте- и газодобыча и примыкающее к ним машиностроение. Мы ломали сложившиеся стереотипы, меняли привычные правила игры и уст-

© ЭКО 2003 г.



ремлялись туда, где водились деньги. В последние годы на 60% мы делаем то, чего раньше не делали.

Эта продукция совершенно новая. Она по-новому разработана. Это очень сложный наукоемкий процесс – огромное количество деталей и абсолютная неповторимость в каждом конкретном случае. Когда-то мы были заводом серийного машиностроения. Серии выпускали и небольшие, и довольно объемные, в несколько тысяч единиц. Сегодня все, что мы делаем, – единичные продукты. Один заказ отличается от другого. Ни одна машина в течение года не повторяется.

Все это накладывает свой отпечаток на экономическую политику предприятия. Малейшие изменения в электроэнергетике, газовой или угольной отраслях немедленно отражаются на нашем рынке. Мы сразу это чувствуем по количеству заказанных машин. Мы зависим от крупных сырьевых монополий, которым поставляем до 75% нашей продукции. Это тот сегмент, который нам удалось завоевать, и пока мы его удерживаем.

## Наши задачи

Начну с одного занятного документа. Он называется «Основные задачи». Этот документ разработан в 1998 г. Толчком послужили идеи, навеянные Клубом директоров. Была деловая игра, и мы сформулировали ряд предложений для промышленных предприятий. Мне они показались любопытными, и я записал их себе в план. И вот уже 5 лет они постоянно напоминают мне о важнейших моментах нашей деятельности. Каждый раз перед собранием акционеров я их проецирую на экран и показываю на слайдах, что и как выполняется.

Одна из важнейших задач связана с изменениями в структуре предприятия. Все службы перестраиваются так, чтобы их главной целью действительно становилась продажа конечного продукта. К данной задаче тесно примыкают оптимизация расходов, доходов и части издержек, четкая организация финансовой работы предприятия. Для этого необхо-

димы контроль запланированной расходной части внутреннего бюджета, повышение ответственности руководителей.

Как этого добиться? Предприятие, которое раньше работало по «имениннику» Госплана, шло под красной полосой первостепенного обеспечения всеми материалами и которому деньги за изготовленную продукцию автоматически поступали на счет в банк (неважно когда!), учится жить по-новому. Теперь для нас очень важно, когда поступят деньги. Мы до сих пор эту задачу не можем решить. Наверное, всю жизнь будем решать и никогда до конца не решим. На первый взгляд, все очень просто: изготовил – продай, а точнее – продай то, что еще не изготовил. Другими словами, сначала найди покупателя, а потом уже делай.

Тут не обойтись без изменения идеологии и психологии управленческого персонала. Чтобы по-настоящему научиться торговать, необходима организация маркетинговой работы – исследовательской, плановой, текущей, выбор поставщиков, организация сбыта. Короче, всестороннее изучение рынка и его освоение.

Тут мы затрагиваем еще одну очень важную тему. Это диверсификация производства, нацеленная на выпуск новых товаров и услуг. Здесь нам поможет уже существующий технологический стержень и высокий профессионализм работников. У нас есть три кита: турбогенераторы, гидрогенераторы, крупные машины. На этой базе «раскручивалась» вся новая техника, которая связана с выпуском новых товаров.

Создание сервисной службы – тоже непростая задача. Мы обеспечиваем заказчикам бесперебойную эксплуатацию нашего оборудования. По документам машина служит 25 лет. Фактически же – 40. Мы взяли на себя особые обязательства. В общем объеме наших показателей за 2001 г. ремонт и сервисное обслуживание составляло 20%. Сегодня эта величина будет несколько больше. Задача в том, чтобы довести ее до 40%.

Далее, модернизация и изготовление нового оборудования, включая лазерную технику. У нас станки – по 5 млн дол. Выбрасывать их нерационально. Уж очень они дорогие. Основное – это монолитные фундаменты, по 400 т ста-

нины, которые можно отшлифовать и использовать. Мы просто меняем «начинку» устаревших станков, ставим современные приводы и систему программного обеспечения – ЧПУ. К этой группе задач также следует отнести выкуп земли, ремонт и поддержание основных фондов и другие.

Особенно актуально в нашей ситуации сотрудничество с иностранными фирмами. Цель такого сотрудничества – создание новых конструкций и технологий. Продукция «ЭЛ-СИБа» должна соответствовать мировому уровню. Мы для этого уже имеем все необходимые сертификаты. Каждые 6 месяцев идет их подтверждение. Мы стремимся выйти на рынки развитых капиталистических стран, хотя, конечно, нас там никто не ждет.

### Управление производством

Первая попытка отойти от привычных управленческих шаблонов была сделана в 1988 г. Тогда она показалась мне гениальной. Это был некий пересмотр командно-административного стиля руководства. В результате мы получили организацию с очень сложной функциональной структурой. Следующим шагом через 10 лет стала блочная, или бесцеховая система. Это уже очень похоже на то, что сегодня существует в большинстве западных фирм. Но мы на этом не останавливаемся – постепенно переходим к доверительному управлению.

Было время, и мы, как и все, вводили хозрасчет в подразделениях. Но этого оказалось мало. Деньги при хозрасчете «съедались», а ответственности никто не нес. Вот для этого и нужно доверительное управление. Для того чтобы поставить в ответственное положение руководителей. Как это сделать? На мой взгляд, нести ответственность они будут тогда, когда защитят свои директорские личные счета (на этих счетах отражаются все доходы и расходы). Руководители получают право распоряжаться деньгами. Им доверено подписывать все документы, в том числе и платежные. Я к ним не лезу. Защитились, утвердили бюджеты, номенклатурные планы, задачи – и вперед с песнями!

## Маркетинг

1990 г. нас многому научил. Купить материалы было тогда практически невозможно. Причина простая: сбыт был все еще в ведении Госплана. Но мы все же нашли выход. На собственном горьком опыте мы поняли, что нужно заниматься серьезными исследованиями рынка. Заниматься, но как? На заводе был создан отдел маркетинга из четырех человек. Они начали изучать эти вопросы и кое-что сделали. Однако вскоре стало понятно, что вчетвером им не справиться, и мы вынуждены были принять решение о создании группы маркетинга. Директором был назначен один из моих заместителей. Очень быстро группа переросла в типовое подразделение с соответствующими функциями, в котором числилось около 40 человек. И все, вроде, нужные! Были досконально расписаны и обязанности, и линии их взаимодействия, а вот самой идеологии маркетинга не было.

В 1996 г. пришлось эту службу расформировать. И я решил назначить себя ее директором. Генеральный директор стал еще и руководителем подразделения. Назначил девять региональных директоров по маркетингу и сказал: набирайте себе столько помощников, сколько сможете прокормить. Они перешли на полный хозрасчет. Другими словами, они получали за заключенные и реализованные договоры определенную денежную долю и таким образом формировали себе фонд оплаты труда и определяли все прочие расходы.

Эта служба успешно работала. Всем она нравилась, все к ней привыкли. Информационные системы были очень хорошо отлажены. Я получал сведения из первых рук, постоянно встречался с руководителями. Каждый из них охватывал свой регион. И все вроде бы шло прекрасно, если бы не одно «но». Главная их задача заключалась в том, чтобы получить побыстрее заявку, «пропихнуть» ее на завод и продать, а дальше – трава не расти. Последствия такой маркетинговой работы были не всегда удовлетворительными.

Поэтому в 1999 г. мы вновь все перестроили. Новый этап формирования службы маркетинга заключался в создании представительств завода в других регионах и даже в других



странах. Возглавил службу заместитель генерального директора. В нее вошли отделы стратегического планирования и управления, внутреннего маркетинга и другие (рис. 1–2).

Почему мы говорим о каком-то внутреннем маркетинге? Потому что маркетинг не ограничивается только получением заказа и подписанием всех необходимых для этого документов. Им надо заниматься на протяжении всего производства – от поступления исходных материалов и до отправки уже готового изделия. Для нормального маркетинга необходима увязка в деятельности всех служб. Только так можно создать хорошую репутацию на рынке. Ошибок здесь быть не должно.

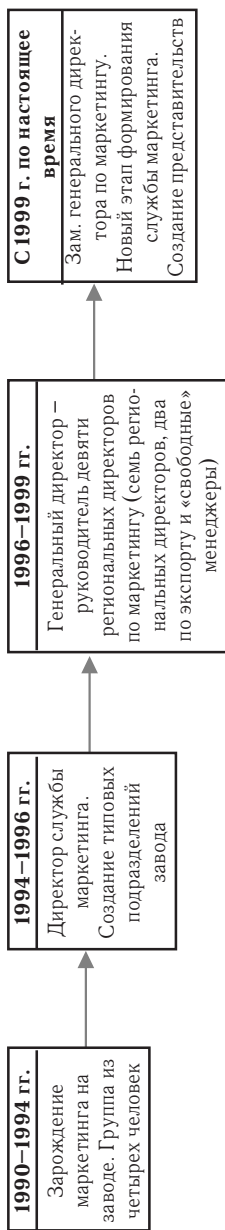
Отдел маркетинга – это, может быть, самый интересный, самый нужный отдел. Чем он занимается? У нас есть отдел продаж, есть региональные группы, которые отвечают за заключение договоров, и т. д. Есть группа маркетинговых исследований и продвижения продукции, есть бюро информации и документооборота.

Что такое маркетинговые исследования? Мне на стол кладется документ для служебного пользования на одной страничке. Здесь выводы и рекомендации. Что нужно делать руководителю, какие решения принимать?

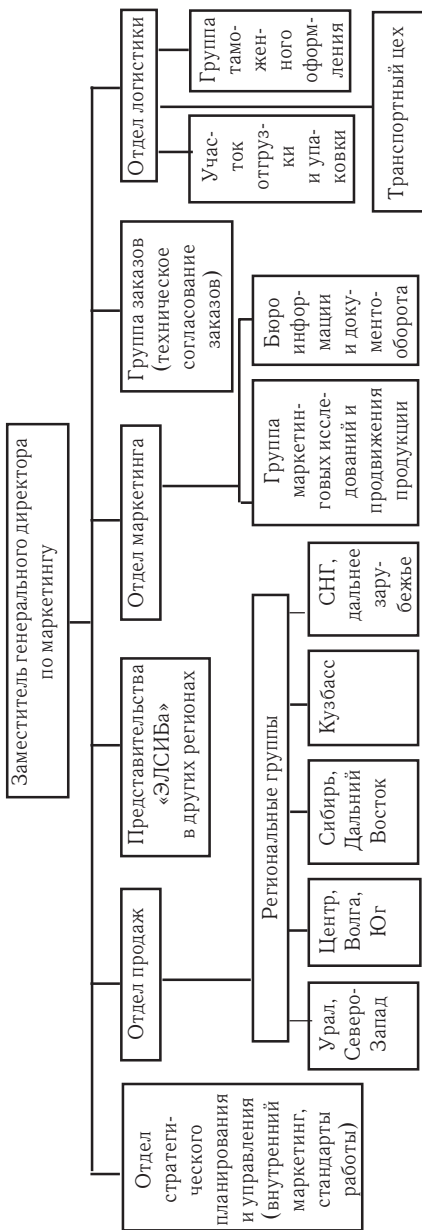
Но это лишь верхушка айсберга. Стратегию предприятия рассматривает совет, который возглавляет генеральный директор. Собираются конструкторы, технологи и другие специалисты. На повестке дня самые актуальные вопросы: какие машины будут нужны? где они будут нужны? когда они будут нужны? Работу совета предваряют многотомные исследования сегментов рынка. Угольного, нефтяного и т. д. Это десятки и сотни страниц серьезного анализа, в соответствии с которым мы и выстраиваем свой бизнес.

Как работает наша нынешняя система? Идет мониторинг информации, в том числе и той, что поступает от смежников проекта. Хорошо известно, что промышленный маркетинг значительно отличается от маркетинга разработок. Это специфичный продукт. В промышленном маркетинге многое зависит от того, кто принимает решение. Понятна ситу-

**Рис. 1. Развитие заводского маркетинга 1990–2003 гг.**



**Рис. 2. Структура существующей ныне службы маркетинга**



ация, когда наша машина идет на замену устаревшей. А если речь идет о новом проекте? Значит, надо выйти на соответствующие проектные институты, заключить с ними десятки договоров. За то, что они нашу машину закладывают в проект строящейся или реконструируемой электростанции, мы им платим. На таких принципах построены взаимоотношения со многими ведущими проектными институтами. У проектировщиков всегда есть выбор. Они могут отказаться от наших услуг и применить другие машины. Мы не монополисты – работаем в условиях жесточайшей конкуренции.

Маркетинг у каждого предприятия свой. Общих рекомендаций в его разработке нет и не может быть. Очень многое зависит от специфики предприятия, его культурных традиций, исторически сложившихся взаимоотношений с внешним миром или, по-другому, – от рынков, которые предприятие осваивает.

Успешность маркетинга определяет целевая установка. Руководитель может пересмотреть возможности на рынке давно уже освоенном, захватить соседние области или с новыми товарами «врезаться» в неизведанные торговые ниши – все сценарии допустимы при верном расчете. Мы действуем по разным направлениям: расширяем границы своего сегмента, ищем какие-то новые рыночные подходы и пути, осваиваем совершенно необычные изделия, которым нет аналогов в мире. Мы вынуждены все это делать.

Например, мы сейчас серьезно занимаемся разработкой оборудования для российских нефтяников и газовиков. Оборудование там меняется серийно. В отличие от энергетиков у них действует жесткий регламент. Машина, после того как она отслужила установленный срок в столько-то часов – хорошая она или плохая, меняется на новую. Наша задача – «пристроиться» к этому временному ритму. Мы начинаем одну за другой осваивать серии нужных в данный момент машин. У них в основном стоят зарубежные агрегаты. Поэтому эту часть рынка мы назвали «нишей импортного замещения».

## Кто главнее?

Это очень интересный вопрос. Если раньше план работы и по новой технике, и завода в целом составлялся конструкторами, технологами и первыми руководителями, то сейчас за это полностью отвечает отдел маркетинга. Он очень подробно и обстоятельно формулирует задачи по изготовлению продукции. Это сложнейшая и ответственнойшая работа. Исследования рынка у нас стали основой стратегического и тактического планирования.

Сегодня ни одно изделие не включается в план новой техники без результатов маркетинга. Стратегические, тактические, оперативные планы строятся только с непосредственной подачи службы маркетинга. А дальше уже рассматриваются технические, экономические, ценовые и прочие параметры изделия. Это очень важный процесс.

Пока этой службы на заводе не было, у нас возникали сложные проблемы. На первых порах в период становления маркетинг подчинялся напрямую генеральному директору. Зачем это было нужно? Чтобы вывести эту службу из-под давления производства. Производство тогда считалось на заводе основой основ. В бездонную производственную воронку мы запикивали тысячи тонн проката, материальные ресурсы, энергетику. А потом ждали, что оттуда выйдет. То, что получалось, собирали и продавали. Остальное уходило в незавершенку. Как угодно это можно называть. Каждый начальник носил в кармане черный список того, что не «выскочило» из производственного котла. Мы постоянно ломали голову над тем, как «добить» остатки. Так вот и жили.

Теперь у нас уже никто не понимает, как можно работать без маркетинга. Но это пришло не сразу. Внутризаводской маркетинг поначалу отвергался производственниками. Встречали его в штыки: «Ай, да там дурочки какие-то молодые!». У нас действительно работали молодые люди, не связанные с производством. Они не знали, чем мы здесь занимаемся. Производство – само по себе, маркетинг – сам по себе, сбыт – сам по себе. Стоило довольно больших органи-

зационных усилий, чтобы решить эту задачу. Необходимо было устранить разногласия. Мы стремились привести структуры в состояние сопряжения, как у вращающихся дисков. Чем плотнее совмещение, тем выше трение, тем эффективнее работает система.

### Система качества

У нас очень серьезные конкуренты – «Сименс», «Дженерал электрик». Они могут очень быстро вытеснить нас с постсоветского пространства. Чтобы сохранить за собой наши исконные рынки, надо производить товары не хуже, чем они. Надо проталкивать свою продукцию в Казахстан, Узбекистан, туда, где остались наши станции, оснащенные нашими машинами. Хорошо сказано: «проталкивать», а ведь на этих станциях в качестве управленцев – иностранцы!

Значит, надо соответствовать тому уровню, что существует во всем мире. У нас должна быть система качества. В 1993–1994 гг. мы поставили цель получить международный сертификат ТЮФ. Задавшись ею, мы пришли к выводу, что всю нашу прежнюю систему стандартизации управленческих документов и решений, все, что у нас было, нужно просто выбросить. Надо взять стандарты ИСО (а это просто описательные стандарты, которые в принципе говорят о том, что нужно делать, но не говорят, как это нужно делать) и создать совершенно новую систему. Задача была поставлена и к 1996 г. решена. Мы три года обучали персонал, переделывали всю документацию и стандарты. Они у нас насчитывались сотнями – отраслевые, подотраслевые, внутризаводские. Все надо было менять и доводить до соответствия мировым образцам.

У нас часто путают качество продукции и управление качеством. Последнее обеспечивает слаженную работу, понимание всеми своих задач и постоянство высоких результатов. К нам приезжают специалисты из Франции, Швейцарии, один раз даже из Австралии приезжали. У них есть перечень стандартов. Спрашивают, как у нас работает система качества? Их не интересуют технические параметры

машины, их интересуется, сможет ли наш управленческий персонал изготовить качественный продукт? Система качества – это стабильность и гарантия.

Есть отдельно стандарты и есть отдельно системы, которые создают качественный продукт. Например, качественный турбогенератор. А нужно создать систему, которая позволяла бы выполнять какие-то совместные действия. Такая система понятна нашим зарубежным партнерам. Благодаря ей мы начали вместе с французами создавать новый турбогенератор. Половину – они, половину – мы. Ротор – они, а статор – мы. Причем разработка была их. Если бы не было стандартов ИСО, то мы бы ничего не создали. Машины, которые мы делали раньше, до перехода на систему качества, по техническим параметрам не стыкуются с зарубежными аналогами.

С чего начинается эта система? С того, что первый руководитель подписывает один любопытный документ: «Я, генеральный директор, – говорится в нем, – обязуюсь постоянно и непрерывно создавать условия взаимного доверия и понимания, цели и задачи улучшения эффективности работы каждого работника, направленные на достижение успеха в конкурентной борьбе и поддержание доброго имени ОАО «ЭЛСИБ»». А дальше речь идет о философии, миссии, качестве, о том, что мы любим друг друга и ОАО «ЭЛСИБ», что наша цель – создание наилучших условий для жизни. А вот достичь этой цели мы можем только, если добьемся на рынке высокой конкурентоспособности наших товаров.

Мы используем такое понятие, как «Круг качества». Работа идет сразу по многим направлениям. В целом же возникает стройная картина управления маркетингом, контроллингом, монтажом, сервисом, проектированием, производством и т. д. Большую роль здесь играет внутренняя проверка качества. Нам постоянно приходится выбирать. И сделать это подчас бывает очень сложно. Невозможно произвести качественный продукт, если твои коллеги не обладают соответствующим сертификатом, и если у тебя поставщик всего один. В последнем случае контролер, когда проверя-

## Система качества

Продукция НПО «ЭЛСИБ» ОАО по техническим характеристикам и качеству соответствует лучшим мировым образцам, отлично зарекомендовала себя при эксплуатации потребителями и успешно проходит самую жесткую проверку – проверку временем. Электрические машины, произведенные НПО «ЭЛСИБ» ОАО, эффективно работают со значительным перекрытием плановых сроков эксплуатации.

Действующая на предприятии система качества соответствует требованиям международного стандарта EN ISO 9001 и подтверждена международным сертификатом TUV CERT.

Нормативную базу системы качества НПО «ЭЛСИБ» ОАО составляют стандарты Международной электротехнической комиссии (МЭК), Международной организации по стандартизации (ИСО), МАГАТЭ и европейские нормы и правила в области безопасности электрических машин. Объединение выпускает изделия, соответствующие требованиям российских ГОСТов, о чем свидетельствует наличие сертификатов Международной ассоциации качества «СовАСК», полученных в 2001 г. № SSAQ1.4.(0065–0067).



## Торговые марки, патенты, лицензионные договора

НПО «ЭЛСИБ» ОАО имеет свой товарный знак, защищенный авторским свидетельством № 148633, выданным Роспатентом 16.12.1996 г.



Вся продукция предприятия выпускается под этим товарным знаком.

Компания является зарегистрированным владельцем 44 действующих патентов.

Предприятием получен патент на изготовление высоковольтных электрических машин с термореактивной изоляцией типа «Монолит-2».

ет твой уровень, сможешь ли ты выдержать условия или нет, не будет даже разговаривать. Как минимум, должно быть три поставщика с разными процентами поставок.

У нас 370 поставщиков. Важнейшие вопросы, на которые приходится отвечать ежедневно: что купить, когда и в каком количестве, сколько средств израсходовать, с кем иметь дело, а с кем не стоит? Мы создали единый складской комплекс. Там же обеспечивают раскрой заготовок, занимаются утилизацией и всеми остальными операциями, связанными с материалами.

На материалы у нас в основном уходит от 38 до 45% общих затрат. Все зависит от того, что заказывают. На заработную плату с налогами уходит 37%. Поэтому очень важно эти статьи контролировать. Один директор контролирует закупки и распределение, а второй руководит движением финансовых потоков.

Единая система управления – это мощный инструмент, с его помощью мы открываем для себя новые горизонты. Все сферы деятельности предприятия, от самых простых до самых сложных, теперь подчиняются установленному порядку. Все расписано в должностных инструкциях. Должностные инструкции есть и у генерального директора, и у простого работника. В них точно определено, что и как каждый из нас должен сделать, чтобы из ворот предприятия вышла качественная продукция.

Эта проблема, скорее, из области психологии. У человека должно появиться осознание того, что система зависит и лично от него. Люди сами должны дойти до этого понимания. Только тогда эту систему можно внедрить и запустить в производство. К нам приезжают с других предприятий за опытом, берут наши разработки, а запустить не могут. И удивляются – почему? Потому что это надо выстрадать.

Приведу такой пример: раньше для планирования новой техники были всесоюзные институты – отраслевые, подотраслевые и на предприятиях конструкторские бюро. Вся эта система рухнула. Конструкторские бюро, там, где они еще остались, влачат жалкое существование. И только тот,



у кого на предприятии сохранилась вертикаль разработок, может дальше жить и выживать.

## Планирование

У нас есть пятилетние и пятнадцатилетние стратегические направления. А есть и трехлетние, и годовые. Это все основа. Например, в плане на 2003 г. поставлен турбогенератор с системой возбуждения. Определены затраты на технологическую документацию в часах, рублях, подготовку производства, какие-то решения по проекту, что, когда и как делать.

Это маленький турбогенератор с мощностью от 6 до 12 мегаватт. Но и он ставит перед нами довольно серьезные задачи. Трудоемкость, связанная только с разработкой документации, – от 16 до 18 тыс. часов. А ведь у нас есть турбогенераторы в 100 раз мощнее. Мы разрабатываем самые современные машины и конкурируем на этом направлении с ленинградцами. Процесс изготовления постоянно усложняется, и мы очень часто выходим из нелегких положений с помощью математических исследований.

В 2001–2002 гг. в электронном виде разработали программу замены материалов, запустили систему предварительных заявок и подетального планирования. У нас на электронных носителях находится огромный массив информации. Сеть рассчитана на 400 персональных компьютеров, сейчас работает 250 пользователей. Программы самые разные, в основном нашей разработки. Взять то же подетальное планирование. Что это такое? Попробуем в этом разобраться.

## Проблема счета

Можно сказать, что у нас существуют своя «черная дыра» и свой «бермудский треугольник». Мы запускаем на входе массу сырья и материалов, и, пока не выплывет все на сборочном участке, неизвестно, что там внутри производственной кухни творится и как все это варится. Хотя

все спланировано, но ведь и отклонений очень много, и в каждом отдельном случае, казалось бы, неразрешимые проблемы возникают. А мы все-таки вынуждены их решать.

В производстве на 1000 рабочих местах одновременно находится 50 тыс. деталей. Как за всеми уследить и иметь достоверную информацию о прохождении любой из них? Как точно знать время и место, где та или иная деталь находится? Для этого детали надо как-то пометать. Мы используем для этого ярлыки-наклейки и систему маркировки электронным штрих-кодом. Поясню, как все это действует.

Изделие-заказ разбивается на единицы-операции, они просчитываются, и рабочему в определенное время выдается наряд-задание. Там указано, что надо сделать, время и оплата, и еще ему выдается ярлычки, которые он должен наклеить на деталь.

Рабочий выполняет наряд и бежит сдавать в бухгалтерию. Если сдал точно в установленный срок, он сразу получает 30% надбавки за выполнение. Но это одна деталь, а нужно пропустить все наряды у всех станочников. На базе этих наряд-заказов формируются сменно-суточные задания по загрузке оборудования и всему остальному. На производственных участках запланированы терминалы, там будут собираться узлы для дальнейшей комплектации. Это тоже поможет наладить учет. Мы разрабатываем систему, и она должна предусматривать самые разные случаи.

## **Заказ – это движение**

Производственные процессы нуждаются в математической точности. Над этим мы сейчас работаем, но не все пока удается подчинить контролю. Как, например, происходит формирование прямых затрат, как их правильно определить и разграничить с косвенными затратами? Это отдельная тема. Сегодня, когда по основным видам деятельности списываются пропорционально общехозяйственные, общезаводские расходы, искажается вся экономическая картина предприятия и невозможно посмотреть, что нам выгодно, а что невыгодно.

Есть еще одна проблема, в чем-то схожая с предыдущей. Допустим, на участке задействованы 300 основных рабочих, 600 вспомогательных. Остальные – функциональные службы. Как определить формирование прямых затрат в деятельности, скажем, финансово-экономической службы (ФЭС)? А вот как: все работы они теперь рассматривают с точки зрения экономической эффективности. Заполняют матрицу и посмотрят, каковы же их фактические затраты, то есть те затраты, что имеют самое непосредственное отношение к выполнению заказа.

Из управленческих функций складываются функции предприятия, а не наоборот. Матрицы заполняют все без исключения – и планово-экономическая служба (ПЭС), и служба маркетинга, и закупок, и науки и техники, и даже служба генерального директора.

Некоторые задачи нам удалось неплохо решить. Например, провели исследования эффективности наших удельных энергозатрат – вода, газ, тепло – все, вплоть до канализации. В 1994 г. были разработаны комплексные мероприятия. Мы отказались от паровой технологии. Четыре паровых котла были остановлены и заменены одним. Затратили кучу денег, зато получили существенный результат. Ведь энергетика у нас съедала где-то 13% всех расходов. А вот если бы ничего не делали, то в связи с ростом тарифов они выросли бы до 18%.

Мы получили на этом деле как минимум 4-5% экономии. Вот что значит решить чисто экономическую задачу техническими методами.



## Кризисные ситуации в жизни НПО «ЭЛСИБ» и пути их решения

Период	Сущность ситуации	Путь, которым удалось выйти из кризиса
1990–1993	Прекращение централизованного планирования по «имениннику Госплана»	Создание системы договорных отношений с поставщиками материалов и комплектующих и потребителями продукции
1990–1994; 1996–2000	Отсутствие «живых денег» в обращении	Построение системы взаимозачетов с целью получения необходимых товаров для производства и «живых денег» за счет экспортных поставок
1990–2000	Отсутствие служб планирования и сбыта (маркетинг)	Создание и непрерывное совершенствование службы маркетинга, сбыта, логистики
1992–2001	Отсутствие перспектив в планировании «новой техники»	Создание систем планирования «новой техники» на периоды 10; 5; 3; 2 года
1993–2000	Отсутствие сертификатов качества на выпускаемые машины и в целом на систему управления качеством	Переход на международные стандарты, получение международных сертификатов ТЮФ, Интерсертинг
1990–2001	Организация структуры, ориентированной на авторитарный стиль управления предприятием (министерство)	Совершенствование системы и структуры управления, переход на трехзвенную систему управления (в основе системы «Человек»)
1990–1994; 1994–2000	Отсутствие современной системы планирования (хозрасчета) и финансового плана	Создание системы планирования «собственного банка», переход на лицевые счета директоров и финансовые планы служб, полное бюджетирование, создание системы подетального планирования и списания ресурсов на конкретный заказ

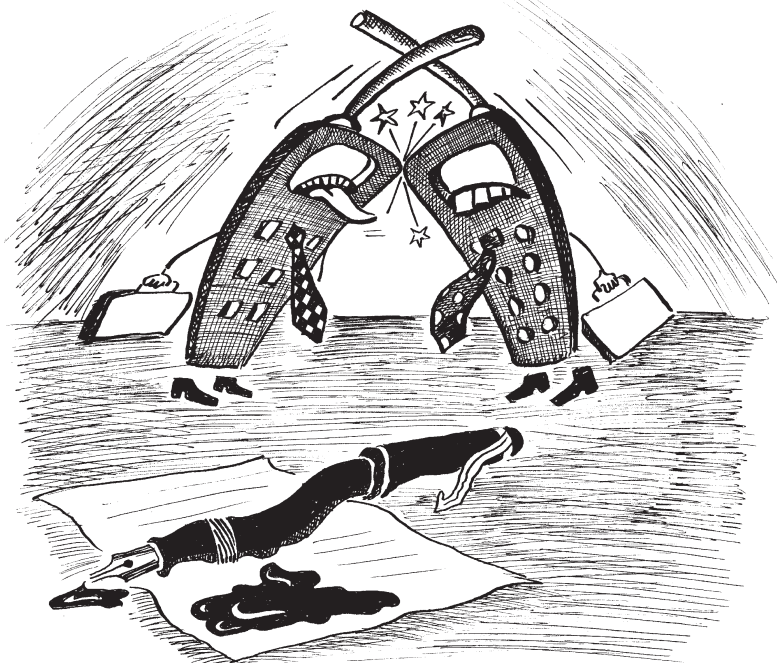
Период	Сущность ситуации	Путь, которым удалось выйти из кризиса
1994–2000	Отсутствие системы качества	Создание системы качества (круг качества) и переход на международные стандарты ИСО 9001
1990–1992	Разъединение завода и института	Создание трех акционерных обществ на базе НПО
2000–2001	Объединение НИИ и завода	Создание НПО «ЭЛСИБ» путем присоединения и поглощения НИИ
1991–1995	Решение вопроса собственности арендного предприятия и «государственной собственности». Создание ОАО	Выкуп доли государственной собственности каждым членом коллектива, деление арендной собственности по КТУ. Объединение собственности и создание ОАО
1997	Земля, на которой расположено предприятие, принадлежит государству и не может быть заложена, продана и т. д.	Выкуп земли предприятием
1993–2000	Низкая стоимость предприятия и акций	Создание системы, способствующей повышению стоимости акций предприятия
С 1993	Отсутствие средств для ведения бизнеса	Привлечение иностранных инвестиций, эмиссия акций
1993–2000	Отсутствие «живых» денег для оплаты заработной платы и налогов	Обеспечение качества выпускаемой продукции и, как результат, увеличение экспортных поставок
1995–2000	Достижение мирового уровня конструкторско-технологической документации и качества	Сотрудничество с ведущими фирмами мира: «Дженерал электрик», АBB, «Сименс», «Фарматон»

**Источник:** Джурабаев К. Т., Канискин Н. А., Лычагин М. В. Управление крупным машиностроительным объединением в кризисных условиях. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. С. 28–29.

Трудно ли защитить интересы налогоплательщика в конфликте с налоговыми органами? Почему, несмотря на кодификацию налогового законодательства и определенные шаги по его реформированию, налоговые конфликты по-прежнему остаются деструктивными, сопровождаются большими эмоциональными и материальными затратами? Что может предпринять законопослушный налогоплательщик, желающий уцелеть «в объятиях» налоговых органов? Этим материалом мы открываем постоянную теоретическо-практическую рубрику журнала «Конфликтология».

## Поведение в конфликте с налоговыми органами

**М. А. АВДЫЕВ,**  
директор некоммерческого партнерства  
«Сибирский центр конфликтологии»,  
Новосибирск



© ЭКО 2003 г.



## История и предпосылки конфликта

Невозможно представить себе рыночную экономику без налоговой системы. В 1991 г. были приняты законы «О налоговой системе в РФ», «О государственной налоговой службе» и первые законы о конкретных налогах. В этот период законодатель уделял главное внимание вопросам бюджетных отношений и самостоятельности всех уровней власти. Между тем моменты, связанные с тщательной юридической разработкой фундаментальных понятий налога, ответственности налогоплательщика, ее соответствия налоговому правонарушению, остались как бы за рамками общей картины взаимоотношений между государством (в лице налоговых органов) и налогоплательщиками.

«Правила игры» на налоговом «поле» были изначально суровыми. Так, например, в случае обнаружения 1 рубля неуплаты налога в результате налоговой проверки, налогоплательщик подвергался штрафу в 1 руб. 10 коп. и, кроме того, ему вменялось к уплате 5–6 руб. за счет пени неоправданно высокого размера. (В середине 1990-х годов пеня рассчитывалась по ставке 360%, затем 120% годовых.) Законодательство не предусматривало никаких обстоятельств, смягчающих или исключаящих вину налогоплательщика, когда налоговое правонарушение возникло в результате неправильного разъяснения конкретного вопроса самими работниками налоговых органов или по причине счетной ошибки, или неточности законодательства. Широкие полномочия при отсутствии реальной ответственности за причиненные налогоплательщику убытки серьезно нарушали баланс интересов в налоговых конфликтах. Разумеется, не в пользу налогоплательщика.

### Пример конфликта.

#### Поведение налогоплательщика

В арсенале опыта нашей работы имеется следующий показательный конфликт.

В 1997 г. руководитель программистской фирмы «Центр-групп» Олег А. направил на стажировку двух сотрудников в фирмы «Майкрософт» и «Хьюлетт Паккард». По возвращении из ко-

мандировки сотрудники предъявили в бухгалтерию письма, подтверждающие их нахождение и работу за рубежом, а также авиабилеты с отметками аэропортов прибытия. Кроме того, в этом же году фирма «Центр-групп» получила в порядке целевого финансирования примерно 4 тыс. дол. для отбора программистов на стажировку за рубежом. По результатам документальной налоговой проверки в этом же году налоговые органы применили к программистской фирме санкции на общую сумму 36 тыс. дол. Действовавшее законодательство позволяло взыскивать штрафные санкции, пеню по налогам и недоимку без судебного решения, поэтому спустя несколько недель после решения налогового органа на расчетный счет налогоплательщика были выставлены инкассовые распоряжения.

Свое решение налоговые инспекторы обосновали в акте так. Поскольку у сотрудников, посетивших зарубежные формы, нет командировочных удостоверений по образцу, установленному документом «О служебных командировках в СССР» (!), равно как нет и печати зарубежных фирм, то нельзя сделать вывод об использовании сотрудниками выданных им денежных средств на цели командировки. По логике налоговых органов, в этой ситуации командировочные, выданные руководителем, следовало квалифицировать как форму заработной платы, доначислить подоходный налог на физических лиц, рассчитать размер неуплаченных отчислений во внебюджетные фонды, штраф и пеню. Что касается полученных из-за рубежа средств, то, согласно действовавшей редакции закона «О налоге на прибыль», налоговые органы рассматривали эти суммы как доход, подлежащий обложению налогом на прибыль в полном объеме.

После безрезультатной переписки с налоговыми органами, после многократных попыток урегулировать конфликт во внесудебном порядке, Олег А. обратился к консультантам. Сначала было написано заявление в арбитражный суд и, по заявлению налогоплательщика, судом были приняты обеспечительные меры – запрещение налоговым органам списывать денежные средства по выставленным инкассовым распоряжениям на период спора. Это немного уравнило сильную позицию налоговых органов и слабую – налогоплательщика. Далее были сделаны официальные запросы в «Майкрософт» и «Хьюлетт Паккард» о действительном пребывании и работе специалистов. Полученные утвердительные ответы были переведены и нотариально заверены для предъявления в суд. Несмотря на участие в судебном заседании семи (!) представителей от налоговых органов, суд решил, что квалификация выданных командировочных как формы заработной платы неправомерна, отменил санкции в части подоходного налога и внебюджетных фондов. В отношении средств, полученных на отбор и подготовку стажеров, суд оставил решение налогового органа в



силе. Общая сумма санкций сократилась с 36 тыс. дол. примерно до 8 тыс. Это позволило Олегу А. сохранить бизнес.

Таким образом, не уход от разрешения конфликта по существу, а обжалование решения по акту налоговой проверки помогли налогоплательщику защитить свои права.

## Конфликт в условиях Налогового кодекса

С принятием Налогового кодекса были введены фундаментальные понятия в сфере налоговых отношений: презумпции невиновности налогоплательщика, основных элементов налогообложения, то есть самого налога. Разрозненные акты о налогах и сборах преимущественно вошли в Налоговый кодекс. Были также снижены размеры штрафов за неуплату или неполную уплату сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (ст. 122 Налогового кодекса). Вместо 100% теперь применяется штраф в размере 20% от неуплаченных сумм налога. Штраф стал взыскиваться только в судебном порядке. Размер пени за несвоевременное перечисление налога последовательно снижался с 360% до 120% годовых, а с принятием Налогового кодекса он стал зависеть от действующей ставки Центробанка РФ (превышение лишь на 20%, что составляет сейчас 20,4% годовых.).

Тем не менее в отношениях с налогоплательщиками по-прежнему придерживаются «жестких правил». Парадоксально, но снижение штрафов, запрет на их внесудебное взыскание, снижение размера пени не мешают на практике применять чудовищные санкции за нарушение налогового законодательства. Размер этих санкций часто сопоставим с квартальным оборотом организации (не доходы за минусом расходов, а общая сумма выручки!). В ходе налоговой проверки проверяющие могут легко «отрегулировать» размер вменяемых налогоплательщику санкций до желаемого уровня путем включения в акт проверки тех или иных обстоятельств, подтверждающих налоговые правонарушения, или их исключения.

Рассмотрим пример из опыта работы «Сибирского центра конфликтологии». Он относится к 2002–2003 гг.

Государственное образовательное учреждение «Успех», готовящее механиков-водителей и трактористов, реализовало в 2000–2001 гг. продукцию сельскохозяйственного производства, зерновые. По результатам выездной налоговой проверки налоговые органы насчитали около 400 тыс. руб. налоговой недоимки, штрафных санкций и пени по НДС и налогу на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы. При этом проверяющие соглашались с тем, что учреждение не должно было платить НДС в 2000 г., поскольку полученные доходы реинвестировались в образовательный процесс. Но одновременно налогоплательщику вменялось платить НДС с 2001 г.! Далее налогоплательщик получил требование об уплате налоговой недоимки и пени, исполнить которое можно, только продав все, «что нажито за долгие годы». В службу судебных приставов поступил исполнительный документ – решение налогового органа, со ссылкой на данные по лицевым счетам налогоплательщика. В результате было возбуждено исполнительное производство, начались процедуры ареста и реализации имущества «Успеха».

Очевидно, что переговоры в данной ситуации невозможны. Добавим, нормальная деятельность тоже фактически сорвана. Анализ поведения «Успеха» в конфликте, со ссылками на действующее законодательство поможет читателю лучше ориентироваться в подобной ситуации.

Сначала консультанты подготовили возражения по акту налоговой проверки (п. 5 ст. 100 Налогового кодекса). В практике были случаи, когда на этапе переговоров и переписки уже удавалось полностью или частично отменить решение налогового органа. Однако в данном случае процедура урегулирования конфликта во внесудебном порядке расценивалась специалистами налоговых органов очень негативно, почему-то были сомнения в принципиальной возможности такого разрешения конфликта.

Поэтому консультанты направили в арбитражный суд иск об оспаривании ненормативного правового акта налогового органа, решения, затрагивающего права и законные интересы образовательного учреждения в сфере экономической деятельности. Для чего это было сделано? Чтобы выравнять позиции сторон в конфликте, поскольку по-прежнему позиция налогоплательщика остается слабой. Далее было заявлено и как следует обосновано ходатайство о приостановлении действия оспариваемого акта (п. 3 ст. 199 АПК<sup>1</sup>), изложены веские доводы о возможных затруднениях в исполнении акта. Наиболее драматичный сценарий развития конфликта – это полное приостановление основной деятельности из-за неоплаты сче-

---

<sup>1</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24. 07. 2002. № 95–ФЗ.

тов за электроэнергию, тепло и других жизненно важных платежей. Если налогоплательщик будет молчать, то этот сценарий реализуется на практике.

Решение суда признало недействительным ненормативный акт налогового органа по результатам проверки «Успеха». Косвенно оно подтвердило факт освобождения этого налогоплательщика от уплаты НДС, налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы в полном объеме.

Заметим, что острые конфликты с образовательными учреждениями берут свое начало в 1997 г. Сейчас арбитражная практика складывается в пользу образовательных учреждений. Тем не менее автору неизвестны случаи защиты прав налогоплательщика – образовательного учреждения – без обращения в суд. Обычно образовательные учреждения обязывают платить налоги, факт освобождения от ряда налогов организаций сферы образования не принимается во внимание. И только после того как конкретное образовательное учреждение выиграет судебное решение по конкретному налогу, возникает ситуация налоговой льготы. Это лишь демонстрирует абсурдность ситуации: ведь налоговое законодательство исключает предоставление индивидуальных налоговых льгот. Между тем на практике индивидуальную налоговую льготу можно получить путем оспаривания решения или серии решений налогового органа в судебном порядке. Одним из последствий судебного решения будет вывод, что при аналогичных обстоятельствах по конкретному налогу у налогоплательщика не возникает обязанности платить данный налог.

### Каскад «маленьких» решений

По результатам рассмотрения материалов проверки руководитель налогового органа выносит решение (ст. 100, 101 Налогового кодекса). Однако в службу судебных приставов поступает исполнительный документ – решение налогового органа, со ссылкой на данные по лицевым счетам налогоплательщика (ст. 46 Налогового кодекса). Оспаривая решение налогового органа как нормативный акт, налогоплательщик должен быть готов к массе «сюрпризов». Если решение было вынесено по результатам камеральной про-

верки, Налоговым кодексом не регламентированной, то его могут легко отозвать, ссылаясь на отсутствие денежных средств на расчетном счете налогоплательщика, а уже после судебного заседания – вынести новое решение, ссылаясь на данные по лицевым счетам! Однако в этом случае суд оставит иск без рассмотрения. При этом налоговые органы отлично понимают, что во внесудебном порядке можно взыскать лишь недоимку и пеню – поэтому такая «чехарда» с решениями легко производится в части пени и недоимки.

Приведем интересный случай из опыта работы «Сибирского центра конфликтологии», когда, несмотря на подобные «маленькие хитрости» со стороны налоговых органов, удалось разрешить конфликт по существу.

Магазин «Гигант» обратился с иском о признании не подлежащим исполнению инкассового распоряжения налоговой инспекции по Калининскому району г. Новосибирска. В процессе судебного разбирательства в первой судебной инстанции суд удовлетворил заявление о принятии обеспечительных мер – налоговой инспекции было запрещено списывать денежные средства по оспариваемому распоряжению и выдан исполнительный лист, который «Гигант» сразу же предъявил в банк и в саму инспекцию. Решение было вынесено в пользу налогоплательщика. Однако налоговая инспекция подала апелляционную жалобу, где одним из доводов было отсутствие предмета спора. Оказывается, накануне судебного заседания руководитель инспекции отозвал инкассовое распоряжение, выполняя требования суда по обеспечительным мерам. Образно говоря, «Гигант» «ломился в открытую дверь» – никто ему не препятствовал!

Представители «Гиганта» возразили следующее. Арбитражно-процессуальный кодекс, регулирующий разрешение спора в суде, обязывает лиц, участвующих в деле, доказывать те обстоятельства, на которые они ссылаются, как на подтверждение своих доводов и возражений. Уполномоченный представитель налоговых органов должен был знать об этом важном обстоятельстве, которое свидетельствует в его пользу еще в суде первой инстанции. Следовательно, промолчав об этом обстоятельстве, представитель не вправе предъявлять дополнительные доказательства в суд апелляционной инстанции – нет на то уважительных причин. Решение суда было вынесено по кругу тех доказательств и обстоятельств, которые были в деле, – оно законно. В этом и состоит принцип состязательности сторон. Довод был принят судом. Решение суда осталось без изменения, а апелляционная жалоба налоговых органов – без удовлетворения.

Еще один вывод из этого: в порядке обеспечительных мер требуйте запрета на списание денежных средств по инкассовым распоряжениям налогового органа от банка, где открыт расчетный счет налогоплательщика. Тогда у налоговых органов не будет повода отзывать оспариваемые инкассовые распоряжения, и конфликт будет разрешен в суде по существу.

Итак, простое обжалование решения по акту налоговой проверки еще не останавливает исполнительного производства и списания по выставленным инкассовым распоряжениям, поскольку за этим решением может тянуться целый каскад «маленьких» решений, со ссылками лишь на лицевые счета налогоплательщика. Никаких других разъяснений в этих решениях нет, оттого условно назовем их «маленькими», хотя последствия могут быть самыми большими и неприятными, как от укуса маленького энцефалитного клеща.

Формально служба судебных приставов работает по иным исполнительным документам – «маленьким» решениям налогового органа, а связь между обжалуемым решением по акту проверки и этими «маленькими» решениями еще надо доказать. Пока налогоплательщик будет доказывать эту связь – исполнительное производство заставит его сосредоточиться на иных проблемах, «честно уплатить налоги» вместо того, чтобы заниматься судебными тяжбами.

Что делать?

В предпоследнем примере с «Успехом» было направлено еще одно лаконичное исковое заявление в суд уже по поводу «маленьких» решений, где было изложено «удивление» и «непонимание» налогоплательщика по поводу ненормативных актов и заявлено ходатайство об их приостановлении. Обязанность доказывать соответствие оспариваемого решения закону или иному нормативному возлагается на налоговые органы (п. 5. ст. 200 АПК). Исполнительное производство было заблокировано путем принятия обеспечительных мер в виде запрещения подразделению службы судебных приставов производить исполнительные действия по исполнительному производству.

## **Сфокусировать внимание на главном, опустив детали**

Возможно, читателю уже знакомо правило Парето для налоговых отношений. 99% актов выездных проверок, вменяющих налогоплательщику нарушения законодательства по ряду налогов, устроены по следующему нехитрому принципу. Львиная доля санкций и налоговой недоимки (80% и более) возникает из-за неполной уплаты (неуплаты) всего одного-двух налогов. Остальные налоговые правонарушения отмечаются в акте, чтобы подчеркнуть комплексный характер проверки, их влияние на общий размер примененных санкций незначительно. (Это и есть правило Парето для налоговых отношений.)

Если вы ограничены во времени, то не говорите о деталях – иначе рискуете потерять в главном. В самом деле, исковое заявление в 1–2 страницы имеет больше шансов на выигрыш, чем пространный «трактат» на 8–10 листов. (Выносите расчетные таблицы по налогам в приложения. Не пожалейте сил на приведение их к наглядной и простой форме.) Необходимо помнить, что, принимая меры к примирению сторон и преследуя цель справедливого решения, суд может удовлетворить ваши требования по целому перечню «пустяковых» налоговых санкций, но отказать всего по одному случаю. Однако именно от этого случая зависит выживание вашего бизнеса и ваше доброе имя законопослушного налогоплательщика.

## **Спровоцировать конфликт, если ваши интересы ущемлены**

Не всегда удастся победить в «честном генеральном сражении». Быть может, нет никакого акта: ни документальной проверки, ни камеральной, а налогоплательщика просто вынуждают уплатить налог как бы добровольно.

Переплата налога с последующим взысканием в судебном порядке – один из способов защиты прав налогоплательщика. Преимущество такого подхода состоит в том, что даже в случае проигрыша налогоплательщику не начисля-

ются ни пеня, ни штрафы. Скажем, ранее нельзя было пройти технический осмотр, не уплатив налога с владельцев транспортных средств и налога на приобретение автотранспортных средств, — об этом пример из практики.

Образовательное училище «Автокомпас» в этой ситуации уплатило налоги, а потом взыскало их из бюджета сначала как излишне списанные налоги, а потом — почти аналогичную сумму как убытки, причиненные налоговыми органами! Конфликт длился полгода, сначала суд первой инстанции отказал во взыскании налогов — ведь их уплатили добровольно, и отказал также во взыскании убытков, ссылаясь на их отсутствие. Вторая и третья инстанции были более удачными. Судебные акты в пользу «Автокомпаса» были вынесены сначала в апелляционной инстанции по иску о возврате из бюджета, потом в кассационной инстанции по иску о возмещении убытков. И только в результате настойчивых попыток налоговых органов был осуществлен поворот судебного акта по взысканию убытков — то есть отмена в связи с другим судебным актом. Баланс интересов и справедливости был соблюден.

## Важность внесудебных процедур

После того как будут выравнены позиции сторон в конфликте с налоговыми органами, после прекращения «прессинга» со стороны службы судебных приставов и других силовых структур рекомендуется снова предпринять попытки разрешения конфликта во внесудебном порядке (ст. 101, 140 Налогового кодекса, ст. 138 АПК). Имеются прецеденты, когда на этой стадии между налогоплательщиком и налоговыми органами возникает нормальный диалог, и если доводы налогоплательщика обоснованны, то по результатам обращения налогоплательщика руководитель налогового органа выносит решение об отказе в привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения.

В чем преимущества такого подхода? В экономии времени и человеческих ресурсов. Ведь три судебных инстанции с перспективой отмены судебного акта в Высшем арбитражном суде РФ — это очень хлопотное дело. Эволюция налогового законодательства должна идти по пути внесудебных

процедур, когда налогоплательщика внимательно выслушивают, а решение налогового органа приостанавливается на период переговоров. Это позволит сократить излишние судебные расходы. Есть прецедент, когда крупнейшие российские нефтяные компании добровольно доначислили и уплатили значительные суммы налогов, которые были успешно оптимизированы ранее при помощи операций на территории г. Байконура. Это сделано было во внесудебном порядке. Разве это не подтверждает значение внесудебных процедур?

### Что может предпринять законопослушный налогоплательщик?

Важно помнить, что, несмотря на усилия по кодификации налогового законодательства, оно состоит не только из Налогового кодекса. По-прежнему ряд других нормативных актов также регулирует налоговые правоотношения (например, закон «Об образовании») – смело ссылайтесь на них, если они защищают ваши интересы.

Необходимо постоянно вести контроль над схемами гражданско-правовых сделок, используемых в работе, избегать способов заманчивых оптимизаций налога в десятки и сотни раз (наверняка это уже не оптимизация, а наказуемое уклонение от уплаты налогов). Не помешает сохранять переписку с налоговыми органами, их письменные официальные разъяснения в вашу пользу. Акты налоговых проверок и решения суда следует хранить столько, сколько работает ваш бизнес или организация, – это значительно облегчает диалог с налоговыми инспекторами в последующих проверках. Одним словом, анализ и понимание конфликта помогут уцелеть в «крепких объятиях» налоговых органов\*.

---

\* Ваши вопросы по статье можно адресовать по почте: [slovo@online.nsk.su](mailto:slovo@online.nsk.su)



## ***Уважаемые читатели!***

Мы публикуем из номера в номер статьи и другие материалы по опыту разрешения конфликта в России и за рубежом. Вы можете направить свой запрос в части конфликта в редакцию журнала «ЭКО». Данный вопрос будет переадресован компетентным специалистам и опубликован на страницах журнала. Объективно не всегда удается найти «единственно верное» решение проблемы. Скорее всего, в жизни существует много верных решений, а их выбор зависит от предпочтений и ценностей конфликтующих сторон. Поэтому чем точнее Вы опишите ситуацию, тем более полезным может оказаться для Вас ответ.

Может быть, вы готовы поделиться опытом удачного разрешения конфликта? Наилучшие варианты разрешения конфликтов будут опубликованы с указанием автора и нашими поздравлениями.

Адрес электронной почты (не забудьте указать тему «Управление конфликтами»):

**eco@ieie.nsc.ru** Тема: **«Управление конфликтами»**

В следующем номере читайте: *Преддоговорные споры – путь к согласию. Зачастую руководители и собственники бизнеса не предполагают о законной возможности передать разрешение спора по заключению договора в суд или иному профессиональному посреднику – медиатору, который повысит шансы взаимовыгодного сотрудничества.*

С полной классификацией конфликтов можно ознакомиться по адресу:

**<http://www.conflict.sibtorg.ru>**

или на электронной страничке:

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

# МОНЕТНЫЙ ДВОР СИБИРИ



**А. БИРЮКОВ,  
Новосибирск**



Сейчас Сузун – это рабочий поселок численностью 15 тыс. жителей, центр лесозаготовок и лесоперерабатывающей промышленности. Однако жизнь и славу поселку обеспечил Сузунский монетный двор – единственный в Сибири, существовавший здесь в XVIII – XIX вв. О нем и пойдет речь в данной статье.

---

Идея существования региональных денежных дворов в России берет свое начало с периода феодальной раздробленности. Развал Киевского государства породил значительное количество центров денежного производства в многочисленных княжествах. В то время монетный знак ценился исключительно из-за металла, из которого был изготовлен, изображение на монете играло второстепенную роль.

В XVII столетии, кроме московского, существовали еще дворы в Новгороде, Ярославле и Пскове. За этот век Россия несколько раз оказывалась на краю гибели, и существование региональных дворов было необходимостью.

Петровские реформы в XVIII в. затронули все сферы общества, включая денежное обращение. Была введена новая денежная система, основанная на десятичном принципе, и машинная чеканка монеты (раньше деньги чеканили вручную специальным молотком – чеканом). Необходимости держать монетные дворы в непосредственной близости от столицы уже не было. В XVIII–XIX вв. монетные дворы появились в Екатеринбурге, Варшаве, Гельсингфорсе, Тифлисе, Херсонесе (Крым), Пермской области. Причиной их появления стала нехватка наличных денежных средств в России из-за чрезвычайной протяженности территории. Кое-где действовал даже натуральный обмен.

© ЭКО 2003 г.



Местные монетные дворы в основном чеканили разменную монету (чеканка банковской, т. е. золотой и серебряной монеты, была прерогативой Петербургского монетного двора).

Не стал здесь исключением и Сибирский регион. Но обстоятельства появления Сузунского монетного двора иные, чем других денежных дворов.

## История Колывано-Воскресенских заводов

Сибирь XVIII столетия – это огромный край, простиравшийся от Тобольска до Тихого океана, который охватывал и северные районы современного Казахстана.

Еще в XVII веке на Алтае местными рудознатцами были обнаружены первые месторождения полиметаллических руд. В эпоху петровского правления вышел указ о разрешении лицам «коково б чина и достоинства не был... искать, копать, плавить, варить и чистить всякие металлы» и ряд других правительственных распоряжений, стимулирующих частную инициативу в металлургии.

В 1726 г. Акимфий Демидов (сын Никиты Демидова) строит первый металлургический завод на Алтае – Колыванский. Впоследствии он основал еще ряд заводов и рудников для обеспечения их сырьем.

Первоначально Демидов использовал труд вольнонаемных рабочих, включая пришлых и беглых крестьян, прием на работу которых был разрешен ему императорским постановлением. Однако из-за недостатка рабочей силы промышленник начинает закабалять мастеровых. Указ от 29 марта 1730 г. приписывал им «быть на его заводах вечно».

К 40-м годам в меди, поступающей с рудников, было обнаружено значительное количества золота и серебра. Демидов организовал нелегальную выплавку этих металлов. Однако они были очень нужны стране для чеканки золотой и серебряной монеты, так как до середины XVIII в. страна не имела собственных месторождений монетных металлов. «Доброжелатели» донесли об «открытии» Демидова Елизавете Петровне, и указом от 17 мая 1744 г. все предприятия у наследников промышленника были отобраны (сам Акимфий к тому времени уже скончался).

В связи с исключительной важностью Колывано-Воскресенских заводов для государства они были переданы Императорскому кабинету и стали собственностью Дома Романовых.

Из-за недостатка мастеровых к заводам были приписаны земли Томского, Кузнецкого и ряда окрестных уездов с проживающим на них крестьянским населением. Прежняя структура управления сохранялась, но для большей эффективности была создана Канцелярия Колывано-Воскресенских заводов во главе с начальником, подчинявшимся непосредственно Кабинету. Первоначально она размещалась в Колывани, но позднее ее перенесли в Барнаул.

Таким образом, к середине XVIII в. на территории Западной Сибири сложился Колывано-Воскресенский округ, включавший в себя территории современных Кемеровской, Новосибирской, Томской областей, Алтайского края, Павлодарской и Семипалатинской областей Казахстана. Власть начальника заводов и правителя округа совмещалась в одном лице.

Был создан уникальный комплекс, на предприятиях которого осуществлялись все стадии по производству драгоценных металлов — от добычи руды до выплавки готового металла в полосы и доставки его в Петербург. Медь оказалась побочным продуктом при выплавке золота и серебра. Применения ей не находилось. Тогда-то и возникла идея прямо на месте чеканить из нее медную монету, т. е. образовать еще один региональный монетный двор, поскольку Сибирь из-за своих огромных расстояний испытывала в наличных деньгах сильное затруднение.

Идея получила свое воплощение при Екатерине II. Толчком к ее реализации стала проблема финансирования Колывано-Воскресенских заводов.

Хотя заводы находились в собственности Императорского кабинета, их финансированием занималось Казначейство. Оно направляло в округ 120 тыс. руб. медной монетой ежегодно. Впоследствии Кабинет рассчитывался с Казначейством, передавая ему часть прибыли, идущей от чеканки в Петербурге монеты из алтайского серебра и золота.

Однако расходы все возрастали, и перед Кабинетом возник вопрос: что выгоднее — поставлять эту сумму на Алтай в виде тяжелой и громоздкой монеты или чеканить ее на месте? Канцелярия Колывано-Воскресенских заводов сообщила, что меди для чеканки монеты вполне достаточно.

Екатерина II запросила на этот счет мнение И. А. Шлаттера, президента Берг-коллегии и одного из виднейших финансистов. В ведении Берг-коллегии находилось и денежное дело. В записке, датированной 21 августа 1763 г., Шлаттер высказался в пользу чеканки сибирской монеты четырех номиналов (10, 5, 2 и 1 коп.) ежегодно на сумму 150 тыс. руб. с таким расчетом, чтобы она покрывала все затраты на содержание Колывано-Воскресенских горных заводов и Монетного двора, построенного для чеканки сибирской монеты.



Поскольку алтайская медь содержала золото и серебро, которое по тогдашним технологиям извлекать полностью не удавалось, то чеканить монету по 16 руб. из пуда меди было невыгодно. Шлаттер подсчитал, что пуд алтайской меди содержал в себе этого металла, а также золота и серебра на 24 руб. 24,5 коп. Передел каждого пуда такой меди мог бы принести казне 11 руб. 24 коп. (2 коп. от имеющегося в ней золота, 1 руб. 31 коп. от серебра и 9 руб. 91 коп. — от меди). Следовательно, чеканить монету нужно было на 25 руб.

Чтобы данная монета отличалась от общероссийской, ее требовалось изготавливать другими штемпелями. Вообще история многих региональных монетных дворов начиналась с производства монеты другого вида.

Шлаттер определил штат Монетного двора и предложил специалистов, машины и другое оборудование направить с Екатеринбургского монетного двора. Эти соображения Шлаттера были одобрены Екатериной II именным указом от 7 ноября 1763 г. Правда, Екатерина II опасалась, что сибирские монеты благодаря своей легковесности могут вытеснить общероссийские. Потому хождение монеты было ограничено одной лишь Сибирской губернией, территория которой была больше нынешней Сибири.

Кроме того, к списку монет, предложенному Шлаттером, были добавлены еще полушка и деньга. Все эти распоряжения были направлены Сенатом в Канцелярию Кольвано-Воскресенских заводов для организации на месте денежного дела.

### Региональные деньги

Понадобилось два с лишним года, чтобы Сузунский монетный двор начал чеканить монету. Решался вопрос о том, где разместить Монетный двор. От идеи организовать денежное производство на мощностях Барнаульского или Павловского заводов было решено отказаться, так как это помешало бы главной задаче этих заводов – выплавке серебра. Потому Канцелярия решила построить новый медеплавильный завод на притоке Оби, реке Нижний Сузун, в 130 верстах к северо-западу от Барнаула, где было много воды и леса. На заводе и на Монетном дворе при нем намечалось осуществлять все операции по изготовлению монет: от выплавки меди до печатания и гурчения монет. Канцелярия просила Берг-коллегию направить опытного минцвардерна (т. е. главного инженера) «для установления сего нового дела и приведения металла в указанную пробу».

Эти соображения были одобрены в Центральном монетном ведомстве Берг-коллегии. Развернулось строительство Сузунского медеплавильного завода и Монетного двора при нем. В августе 1764 г. началась закладка плотины, вследствие чего образовался пруд для водных механизмов. К концу года намеревались закончить работу, но острая нехватка специалистов и неблагоприятные климатические условия затянули ее на неопределенное время.

Тем временем из Екатеринбурга прибыла партия мастеровых во главе с опытным пробирным мастером Михаилом Голышевым, а также оборудование: матрицы, контрпунсоны, расковочные молоты, обрезные, печатные, плащильные, гуртильные и переводные станы, «со всем принадлежащим к ним железным приводом и другими припасами».

В январе 1765 г. на строящийся монетный двор в качестве минцвардерна был отправлен Иван Марков, бывший

вардерн Петербургского монетного двора. Вместе с ним с Петербургского и Московского монетных дворов были направлены 4 монетчика и 6 учеников «рисовального и резного, инструментального, слесарного, токарного и кузнечного дела». Однако вскоре после прибытия Маркова из столицы 14 июня 1765 г. построенный Монетный двор сгорел. Удалось спасти только светлицы для денежного дела и мусорную избу. Причина пожара так и не была установлена.

Императрица выразила недовольство тем, что изготовление сибирской монеты затянулось, и потребовала от Колыванского горного начальства и Маркова как можно скорее восстановить Монетный двор. К сентябрю 1766 г. Монетный двор был заново отстроен. Через месяц приступили к чеканке.

Сузунский монетный двор чеканил сибирские медные монеты по монетной стопе 25 руб. из пуда меди (т. е. из пуда меди чеканилось монет на 25 руб. достоинством 10; 5; 2; 1 копейка, деньга и полушка). На лицевой стороне монет был помещен вензель Екатерины II под короной в венке из лавровой и пальмовой веток, на оборотной – сибирский герб (два соболя поддерживают щит под царской короной). На щите герба указаны стоимость монеты и дата, по окружности – надпись «Монета сибирская». На полушке герб был изображен не полностью (только щит).

Кроме того, на лицевой стороне монет была обозначена литера «КМ». Первоначально возникла неверная трактовка, что «КМ» – это «Колыванская монета», монета, сделанная на Колыванском монетном дворе. Такого двора никогда не существовало, поэтому «КМ» – это «Колыванская медь» – название месторождений медной руды, что свидетельствовало об особом качестве монетного металла (как было сказано выше, эта медь содержала золото и серебро). В 1766–1767 гг. это название помещалось и на ребре монеты.

В первый год работы на Монетном дворе было сделано монет всего на 27,2 тыс. руб. В последующие годы чеканка сибирской монеты стабилизировалась и достигла 250 тыс. руб. ежегодно. А в середине 70-х годов – 300 тыс. руб. в год. Таким образом, за 16 лет общая сумма чеканки соста-

вила 3,8 млн руб., или в среднем 237,5 тыс. руб. в год. Причем из этой суммы на содержание самих Колывано-Воскресенских заводов и Монетного двора было израсходовано менее 3 млн руб. Однако расходы на содержание заводов постоянно возрастали. К 80-м годам они составляли уже более 200 тыс. руб. в год. Вплоть до конца XVIII в. их удавалось покрывать, хотя и со значительными усилиями, хотя чеканка монеты упала до 200 тыс. руб. в год.

Постепенно, благодаря торговым операциям, которые осуществляли Колывано-Воскресенские заводы в рамках Сибирского региона, проблема нехватки разменной монеты в Сибири была решена. Одного Монетного двора оказалось достаточно на огромный Сибирский регион из-за крайне низкой его заселенности.

Так как сумма чеканки монеты обычно ставилась выше, чем стоимость металла и самого производства, то образовывался дополнительный доход, который целиком поступал Императорскому кабинету.

Однако вскоре чеканка сибирской монеты была прекращена. Несмотря на прибыльность и важность для страны этого производства, монета имела ряд существенных недостатков. Ее хождение ограничивалось лишь Сибирским регионом, что создавало помехи при торговле с другими территориями. Кроме того, медь, из которой чеканилась монета, уже не содержала необходимого количества золота и серебра. Такое несоответствие стандартам было убыточно для казны, потому в 1781 г. было решено сибирскую монету по 25 руб. из пуда меди больше не делать, а вместо нее чеканить монету общегосударственного образца по 16 руб. из пуда. Хождение уже начеканенной сибирской монеты по-прежнему ограничивалось Сибирским регионом. Лишь указ от 30 июня 1802 г. разрешил ее обращение по всей России.

К середине XVIII в. сложилась ситуация, когда чеканка замкнутых региональных денег оказалась неприемлемой. Расчет на то, что денежный оборот внутри Сибирского региона будет выше, нежели с Европейской Россией, оказался неверным. Регионы более интенсивно торговали с центром, нежели между собой, что, в принципе, сохранилось до сих пор.



## Особенности монетного дела в Сибири

Сузунский медеплавильный завод и Монетный двор при нем был достаточно крупной мануфактурой с присущим ей разделением труда на отдельные операции. Основным его сооружением являлась плотина, имевшая, по данным исследователя Сибири П. С. Паласа, 100 сажень в ширину. Плотина, перегородив реку Нижний Сузун, создала пруд для работы различных механизмов. Он делил территорию завода на две части. Конструкция плотины была более совершенной по сравнению с аналогичными сооружениями на Барнаульском и Павловском заводах. Ее основные части – водослив, ряжи и сливной мост – были вынесены за пределы заводской территории. Это уменьшало опасность на случай ее прорыва и позволяло более рационально использовать заводскую площадь.

Производственные мощности завода делились на плавильню для выплавки меди, собственно Монетный двор и подсобные помещения.

На Сузунском монетном дворе работали многие талантливые изобретатели и гидротехники. В 1766 г. И. Н. Ползунов изобрел здесь первую паровую машину, но из-за недальновидности и нерасторопности местных властей изобретение не получило распространения.

Более успешными оказались изобретения отца и сына Фроловых. В 1785–1780 гг. К. Д. Фролов впервые построил подземный деривационный (водоотливной) канал на р. Змеевке (Змеиногорский рудник), который предназначался для автоматизированного подъема руды и воды, сортировки, промывки и обогащения руды, кузнечных и лесопильных работ. Поток воды внутри каскада приводил в движение 8 водоналивных колес, из которых два – Екатерининское (17 м) и Воскресенское (16 м) – были крупнейшими в мире (крупнейшая в то время на Западе установка в Марли имела колеса 12 м в диаметре).

Л. К. Фролов в 1806 г. разработал проект чугунной дороги от Змеиногорского рудника до р. Алей, используя естественный уклон местности. Дорогу удалось построить

лишь до Змеевского завода. В 1949–1950 гг. «останки» колес и рельсов дороги были обнаружены и сейчас хранятся в Алтайском краеведческом музее. Также изобретатель сконструировал «комар» – особый станок, работающий на энергии воды и позволяющий точно вырезать монетные кружки из полос меди. Это изобретение с успехом применялось на Сузунском монетном дворе.

Работники завода, как и всех алтайских заводов, делились на три группы: 1) прикрепленные к заводу работники на жаловании, 2) приписные крестьяне, 3) работники по сдельному, или по дельному найму.

В первую группу входили работники, получавшие фиксированную заработную плату и постоянно проживающие при заводе. Каждый работник этой группы находился на строгом учете. В верхний слой входили горнозаводские офицеры, иностранные мастера, канцеляристы. Но основную массу составляли непосредственные производители – мастеровые, набранные в счет рекрутов из окрестных деревень, дети мастеровых, живущие при заводе.

О высокой специализации свидетельствует участие только в выплавке меди рабочих не менее 10 специальностей. Внутри самих специальностей существовала строгая квалификационная иерархия: мастер, подмастерья, ученики первой и второй статьи, рядовые работники первой и второй статьи. На массовых работах были заняты лишь мастеровые двух последних разрядов.

Вторую группу составляли приписные крестьяне, проживавшие на землях округа. Кроме обеспечения завода сельскохозяйственной продукцией в счет уплаты оброка, они были обязаны обрабатывать подушную подать непосредственно на заводах, в том числе и на Сузунском. Они выполняли неквалифицированную работу и работали сезонно.

Недостаток рабочей силы подвиг руководство заводов к найму «вольных из разных людей охотников», но их было очень мало.

Поскольку работы на заводе были связаны с огненным действием, то пожары на заводе были частым явлением. Пожар 1847 г. подвел черту под деятельностью Монетного дво-

ра. Все, что было связано с чеканкой монеты, погибло в огне. Из 30 тыс. руб. монеты удалось спасти только лишь 3 тыс. руб., остальное пришлось списать. Возможно, монетное производство было бы восстановлено, но...

Как было сказано выше, с переходом Сузунского монетного двора на выпуск общероссийской монеты монетная стопа была понижена до 16 руб. Таким образом, для поддержания чеканки монеты в прежнем объеме требовалось увеличить затраты металла. Расходы на содержание Колывано-Воскресенских заводов также продолжали расти и в первой четверти XIX столетия достигли 400 тыс. руб. в год. Чеканка сибирской монеты уже не выполняла поставленных перед ней задач.

В условиях роста торгового оборота в первой половине XIX в. проблема обеспечения Колывано-Воскресенских заводов денежной массой была снята. К тому времени уже окончательно укрепились бумажные деньги, действовала развитая банковская система.

Имели место и более глобальные причины. В первой четверти XIX в. резко сокращается, а во второй четверти прекращается строительство новых рудников и заводов в Западной Сибири.

Налицо была и техническая отсталость предприятий. В цветной и черной металлургии Сибири плавильные печи работали на древесном угле и холодном дутье, железо вырабатывалось по старинке в кричных горнах, хотя к тому времени были известны и горячее дутье, и применение кокса в металлургических процессах.

Одной из причин кризиса было использование подневольной рабочей силы – мастеровых и приписных крестьян, численность которых постоянно возрастала, хотя в европейской России становилось все больше предприятий с вольнонаемным трудом.

Фактически это был кризис государственной экономики. Она поддерживалась искусственно правительственным аппаратом и не могла конкурировать с развивающейся в России частной инициативой. Как показали дальнейшие исследования, месторождения были еще богаты полиметаллическими

рудами, но в условиях необратимого кризиса кабинетской промышленности их эффективная добыча была уже невозможна.

Сам Сузунский медеплавильный завод продолжал еще некоторое время существовать. Из всех предприятий Колывано-Воскресенских заводов он продержался дольше всех. Сюда свозились остатки руд с ликвидированных предприятий. В 1913 г. была сделана последняя выплавка металла, после чего часть имущества была распродана, а часть – брошена на произвол судьбы.

С момента закрытия Сузунского завода прошло более 90 лет. Тем не менее часть корпусов завода неплохо сохранилась до сих пор. В одном из них ныне размещается завод по производству закаточных крышек. На р. Нижний Сузун сохранились «останки» той самой плотины, с которой началась история завода.

Монетный двор – это памятник, каких в Новосибирской области крайне мало. Ведь именно здесь в 1817 г. появилась первая больница для мастеровых, а в 1827 г. – первая школа на территории нашей области. Но только в начале 90-х он получил статус памятника истории и культуры.

Сейчас Научно-производственный центр по охране историко-культурного наследия Новосибирской области подготовил проект по включению этого объекта в число памятников истории и культуры местного значения и взятию его под свою охрану.

Параллельно этой проблемой занимается и сибирский фонд «Наследие», возглавляемый профессором Ю. Казанцевым. Совместно с администрацией Сузунского района им разработан проект по включению Сузунского медеплавильного завода в число памятников федерального значения и даже в мировое наследие ЮНЕСКО. Однако проблема по-прежнему не решена.

Отныне только широкие екатерининские кирпичи с ограды и корпусов завода напоминают о былой славе Сузунского монетного двора.

Кто такой современный российский чиновник по его собственной оценке? Каковы его ценности и целевые установки? Результаты крупномасштабных социологических опросов государственных служащих анализирует известный российский философ и социолог В. Э. Бойков, автор книг «Общественное сознание и перестройка», «Человек и экономика (результаты социологического анализа)» и др., директор Социологического центра и заведующий кафедры социологии РАГС.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СЛУЖАЩИЕ РОССИИ: *особенности коллективного сознания*

**В. Э. БОЙКОВ,**  
доктор философских наук, профессор,  
директор Социологического центра Российской академии  
государственной службы при президенте РФ,  
Москва

При формировании кадрового корпуса государственных служащих важно учитывать их субъективную предрасположенность к исполнению функций государственного управления.

Речь идет об отношении чиновников к своему социальному статусу, к обязанностям по оказанию услуг гражданам и организациям, о мотивах, правовых и нравственных регуляторах их служебного поведения, которые могут быть выявлены с помощью социологических исследований.

Опросы работников федеральных и региональных органов власти, проведенные в 1997 и 2002 гг. Социологическим центром Российской академии государственной служ-

© ЭКО 2003 г.



бы при президенте Российской Федерации, свидетельствуют, что за прошедшие пять лет в их коллективном сознании произошел ряд изменений.

*Во-первых*, существенно укрепилась социально-профессиональная ориентированность чиновничества на работу в органах власти. Если раньше подавляющее большинство опрошенных беспокоили политическая ангажированность кадровой работы, отсутствие правовой базы служебной деятельности, перманентные изменения структур органов государственной власти и связанная с этим неопределенность перспектив работы, неясность служебных функций, недостаточная социальная защищенность, то теперь эти тревоги в основном ушли в прошлое.

В какой-то мере о профессиональных установках и самочувствии кадров государственной службы говорят итоги опроса 2002 г.:

– 82,3% опрошенных в целом (или в основном) удовлетворены своей работой;

– 79,1% выразили установку на работу в органе власти как на единственную или главную профессию для них;

– 75,9% проявили интерес к дальнейшему продвижению по службе;

– 75,4% оценили степень своей социальной защищенности на государственной службе выше (в сравнении с работниками внебюджетной сферы);

– 70% не намерены покидать государственную службу по собственной воле;

– 93,2% считают необходимым для себя получение дополнительной профессиональной подготовки по роду выполняемой работы.

Подчеркнем, что эти показатели, особенно целевая установка государственных служащих на работу в госаппарате как на профессиональную деятельность, в основном соответствуют концепции формирования бюрократии идеального типа, разработанной еще на рубеже XIX и XX вв. Максом Вебером.

Положительные профессиональные целевые установки смогли сформироваться во многом благодаря мерам последних лет, направленным на улучшение организационно-правового и социального обеспечения государственной

службы, на совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки государственных служащих. Естественно, эта деятельность нуждается в дальнейшем развитии.

*Во-вторых*, у государственных служащих заметно развивается чувство особой социальностатусной значимости в сложившейся системе общественных отношений. Об этом свидетельствуют все материалы исследований. В частности, показательна динамика ответов на вопрос о том, насколько высок для них престиж работы в органах государственной власти (табл. 1).

Таблица 1

**Мнение государственных служащих об уровне общественного престижа работы в органах власти, % от числа опрошенных**

<b>Вариант ответа</b>	<b>1997</b>	<b>2002</b>
Очень высокий или высокий престиж	35,1	65,6
Невысокий престиж	56,8	23,8
Совсем низкий престиж	2,7	1,5
Затруднились ответить	5,4	8,5
Не ответили	–	0,6

Заметим, эти представления чиновников существенно расходятся с другой стороной функционирования государственной службы – с тем, как полезность работы органов государственной власти оценивает общественное мнение. Но об этом пойдет речь дальше. Пока же подчеркнем, что доля высоких оценок престижности работы в системе государственной службы за пять лет увеличилась почти вдвое и стала преобладающей. Это, несомненно, благоприятное социально-психологическое условие совершенствования работы с персоналом аппаратов органов власти, направленной на развитие добросовестного и эффективного исполнения государственными служащими своих должностных обязанностей.

*В-третьих*, ментальность государственных служащих утратила более или менее выраженные политические и иде-

ологические установки, в их сознании стали доминировать сугубо прагматические ориентиры аппаратной работы. Эта эволюция по форме соответствует требованиям нормативных актов в сфере государственной службы. Однако важно учитывать и то, в чем конкретно выражается прагматический настрой работников госаппарата, ибо прагматизм в служебных делах может иметь знаки «плюс» и «минус».

При последнем опросе, как и при опросе 1997 г., отчетливо выявилось следующее: эффективность своей служебной деятельности чиновники усматривают в исполнении ими сугубо канцелярских и бюрократических процедур самих по себе, в основном не связывая их с реализацией интересов государства и тем более с оказанием государственных услуг гражданам и организациям.

Фактически сложилась известная в прошлом ситуация превращения чиновников в своеобразных «винтиков» машины. Но теперь уже не «винтиков» целостной государственной машины, работающей по единому алгоритму, а «винтиков» разрозненных аппаратов и так называемых «команд» по обслуживанию начальников.

Вот как государственные служащие отвечают на достаточно провокационный (и содержащий подсказку «правильного» ответа) вопрос, сформулированный следующим образом: «По идее в современном обществе государственный служащий должен быть слугой государства, а не «короля» (руководителя органа власти). По вашему мнению, чьим «слугой» он является в реальной жизни?» (табл. 2).

Таблица 2

**Мнение государственных служащих о выполняемой ими роли на работе в органах власти, % от числа опрошенных**

Вариант ответа	2002
Слуги государства	38,2
Слуги народа	14,4
Слуги «короля» или «королевских министров» (руководителей органов власти или подразделений)	30,6
Служат преимущественно сами себе	11,0
Слуги финансовых олигархов	2,1
Другое	3,7



При условии искренности ответов (а в этом полной уверенности нет), опрошенные разделились в оценках роли государственных служащих на две почти равные части: с одной стороны – считающих чиновников (и самих себя) «слугами государства», с другой стороны – «слугами короля». Такая ситуация далека от идеала, так как, по определению, предназначение государственного служащего, независимо от его должности и управленческих функций, в конечном счете состоит в служении государству. Беспокоит и то, что в спектре доминирующих профессиональных установок чиновничества почти не нашлось места установкам на оказание государственных услуг гражданам и организациям.

В свете идей об укреплении власти и становлении эффективного государства уместно отметить, что для большинства чиновников пребывание в органах государственной власти сейчас является синтезом достаточно высокого общественного статуса и канцеляризма, обеспечивающим их самодостаточность. По сути дела, это ярко выраженная форма административного отчуждения государственного аппарата от общества, которое накладывается на отчуждение населения от государства и исполнения гражданских обязанностей. Это чревато снижением эффективности государственного управления.

*В-четвертых*, за последние пять лет в системе государственной службы в значительной мере обесценились нормы профессиональной этики и правила служебного поведения, что наглядно видно при сопоставлении данных двух опросов. Государственным служащим предлагалось отметить все те нормы и правила служебного поведения, которые ценятся в их аппаратной работе. Некоторые из полученных данных представлены в табл. 3.

Примерно такую же картину дало распределение ответов на вопрос о том, какие именно характеристики работников аппаратов органов государственной власти способствуют их продвижению по службе. На лидирующем месте оказалось добросовестное исполнение обязанностей. С большим отрывом от этого показателя фигурируют служебное

бескорыстие, внимание к запросам граждан, проявление независимости от посторонних организаций и др.

Таблица 3

**Рейтинг некоторых норм и правил служебного поведения,  
% от числа опрошенных**

<b>Нормы и правила</b>	<b>1997</b>	<b>2002</b>
Добросовестное отношение к работе	Нет данных	68,8
Дисциплинированность	56,8	33,8
Способность брать ответственность на себя	52,6	30,6
Инициативность	13,5	28,5
Доброжелательность	61,5	27,6
Честность	67,6	22,6
Способность к компромиссу	27,0	20,6
Принципиальность	54,0	17,6
Признание прав и свобод граждан	18,9	16,2
Справедливость	37,8	12,6
Склонность к взаимопомощи	29,7	8,5
Терпимость к чужим жизненным идеалам	16,2	6,5
Открытость	32,4	5,0
Служебный педантизм	18,9	4,4

Наиболее проблематичным представляется то, что установки большинства опрошенных на добросовестное отношение к работе слабо коррелируют с рядом других общественно значимых норм и правил профессиональной этики.

Такие акценты на факторах служебного продвижения чиновничества не случайны. Как указывают большинство респондентов, главным требованием к их работе является быстрое и безапелляционное реагирование на бюрократические запросы, зачастую не связанное с логикой служебной деятельности. Большинство из них вынуждены тратить силы на подготовку отчетов, справок и другую работу «на корзину для бумаг», а также на множество согласований при решении элементарных задач.

Иначе говоря, существующая регламентация работы государственных служащих и требований к их качествам в основном настраивает их на выполнение работы, слабо сопряженной с реальными интересами государства и государственными услугами населению.

**«Персонал-Микс» – журнал,  
который делают профессионалы  
для профессионалов!**

Если вы руководитель или топ-менеджер, то это журнал для вас!

Научно-практический журнал «Персонал-Микс» издается с 2001 года, с периодичностью раз в два месяца, и посвящен вопросам стратегического управления самым важным ресурсом организации – человеческим.

Вы найдете интересную, полезную и актуальную информацию в разделах:

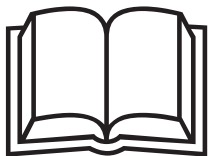
1. Организация: прошлое, настоящее, будущее
2. Рынок труда и проблемы найма персонала
3. Обучение персонала
4. Технологии работы с персоналом
5. Тематический раздел
6. Личность, коллектив, команда
7. Организационная культура и коммуникации
8. Справочник

Авторы журнала «Персонал-микс» – руководители предприятий, топ-менеджеры, консультанты, тренеры, психологи, экономисты, конфликтологи, социологи и юристы.

***Обеспечьте будущее своей компании –  
читайте журнал «Персонал-Микс»!***

Подписные индексы:

- ✓ в каталоге «Роспечать» – **15397**;
- ✓ в каталоге периодических изданий для библиотек – **Б 860**;
- ✓ в объединенном каталоге «Пресса России» – **83161**.



# Кадры для государственной службы

В начале лета этого года вышла из печати любопытная книга, название которой полностью раскрывает ее основную тематику: **«Реформа государственной службы России: история попыток реформирования с 1992 по 2000 год» (М.: Изд-во «Весь мир», 2003. – 304 с.)**

Для меня, незнакомого с системой подготовки государственных служащих, книга была интересна своей информационной насыщенностью. В ней подробно показаны процесс разработки реформ системы подготовки государственных служащих в постреформенной России и связанные с этим события в общественной жизни страны, названы люди и организации, способствовавшие проведению реформ в жизнь, и некоторые из тех, кто не желал изменений в государственной службе, приводятся выдержки из рабочих документов, не вошедших в окончательные варианты нормативно-законодательных актов, из записок президенту РФ от его помощников и т. д., описываются некоторые черты процесса принятия решений на высших уровнях государственной власти. Все это написано живо и читается с интересом, чему, видимо, в немалой степени способствовало то, что авторы книги были участниками описываемых ими трех этапов реформ государственной службы в России в 1992–2000 гг.

В книге четыре части. Первые три посвящены трем этапам реформ системы госслужбы в стране: 1992–1993 гг., 1997–1998 гг. и 1999–2000 гг. Четвертая часть описывает опыт разработки правового обеспечения организации и реформирования государственной службы в Российской Федерации в 1989–2002 гг. Есть содержательные приложения и развернутый список литературы.

Система управления, как известно, зависит от характера управляемого объекта и среды, в которой оно осуще-



ствляется. Поэтому, говоря о реформе государственной службы в России и о подготовке государственных служащих, авторы неизбежно дают свои оценки системе государственного управления и социально-политической обстановке в обществе. Читатель же при знакомстве с приводимой в книге характеристикой системы управления лучше поймет общество, использующее такое управление. В этом аспекте внимание широкого круга читателей привлекут суждения авторов и приводимые ими факты и аргументы, относящиеся к таким волнующим общественность явлениям, как коррупция, привилегии, механизм принятия решений и причины их невыполнения, качество нашей бюрократии.

Вот, например, причины коррупции авторы видят не в особой «испорченности» российских чиновников, а в неблагоприятном экономическом положении государственной службы [С. 165], в вовлеченности государственного аппарата в бизнес [С. 117], в плохой организации работы аппарата, неопределенности должностных обязанностей, в гипертрофии его контрольных и разрешительных функций [С. 181].

Неудачи многих административных реформ, по мнению авторов, связаны «с тем, что они, по крайней мере, внешне [здесь читателю есть над чем задуматься – Р. А.] носили характер “антиаппаратного наступления”, “борьбы с бюрократией” и т. п. Естественно, они встречали скрытое и весьма изощренное сопротивление, а поскольку без аппарата никакая современная власть и дня прожить не может, то быстро приходилось идти на компромиссы, постепенно выхолащивавшие самую суть реформ... Поэтому крайне необходимо заручиться поддержкой планируемых преобразований внутри аппарата, найти там влиятельных союзников на разных уровнях. Они станут “агентами изменений”».

А вот суждение из книги о льготах и привилегиях.

*«Сейчас, по разным оценкам и в зависимости от уровня занимаемой чиновником позиции, соотношение прямых выплат и косвенных льгот составляет 1:4, 1:5 и даже более».*

*«...любая теневая привилегия есть своего рода тайное соглашение и потому содержит негативный нравственный потенциал, а также возможность злоупотреблений и произвола. Кроме того, в силу своей якобы “бесплатности”,*

*привилегия всегда используется менее эффективно, чем то, за что платится сполна» [С. 148].*

Интересные словосочетания: «теневая привилегия», «тайное соглашение». Если есть «теневые привилегии» и «теневая экономика», то из этого вытекает, что такие привилегии «в тени» кто-то должен давать и такой экономикой «из тени» управлять. И сразу встает вопрос об открытости для граждан (или, как сейчас говорят, используя англоязычную лексику, «прозрачности») системы власти. Здесь, как сказано в книге, «несмотря на появление многочисленных пресс-секретарей и так называемые пиар-службы, в целом открытости даже по сравнению с советскими временами не прибавилось» [С. 150].

Понятно, что описание скрытой структуры власти не было главной задачей авторов книги, но, занимаясь вопросами государственной службы они, как добросовестные исследователи и хорошие специалисты, объективно не могли не коснуться этой проблемы. Отсюда и процитированное выше, «по крайней мере, внешне», и вышеприведенные суждения.

Проблема же, как говорится, задевает за живое: живем мы сейчас с ощущением, что существует два правительства – правительство премьер-министра и правительство президента. «Вопрос о вершине нынешней власти и ее геометрии изучен слабо. Стратегическая группа элиты законспирирована, а механизм принятия решений скрыт от внешнего наблюдателя»\*.

Будем надеяться, что и по этому вопросу выйдут из печати хорошие книги. Но вернемся к рецензируемой.

Действительность многопланова, ее отдельные стороны противоречивы, а наша жизнь фрагментирована на хорошее и плохое. Эти реалии бытия не могли не проявиться в тексте обсуждаемой книги. В ней много критики в адрес отечественного государственного аппарата, и в то же время делается настраивающее на оптимистический лад утверждение: «И все же российская бюрократия, при всех ее недостатках, лучше своей репутации» [С. 117].

Я не считаю эту противоречивость в оценках недостатком. Во-первых, в этом отражается сложность и неодно-

---

\* Крыштановская О. Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. Том 7, № 4. 2002. С. 171.

значность бытия и раздвоенность нашего осознания жизни, во-вторых, читателю предоставляется возможность думать самостоятельно. Это одно из достоинств книги. Хотя и недостатки тоже есть.

Так, приведенное выше оптимистическое утверждение сделано сразу же после следующей информации: «По некоторым данным, лишь 5% коррупции приходится на федеральный уровень, тогда как на региональный – уже 25%, а главный ее рассадник – уровень муниципальный – 75%».

Легко видеть, что сложив вышеназванные проценты, мы получим 105%, чего не может быть. Закрыв глаза на эту неточность, ищем и не находим ответа на вопрос о мере «коррупции». Что выражают эти проценты: число установленных случаев коррупции, численность коррумпированных чиновников или суммы полученных взяток?

Если число выявленных случаев коррупции, то, может быть, на федеральном уровне они имеются, но по каким-то причинам не выявляются? Если численность коррумпированных чиновников, то учтено ли при определении процента «коррупции» на региональном уровне (25%), что, как написано в книге, «соотношение численности региональных и федеральных служащих в регионах достигает 1:10» [С. 183] и каково общее по стране соотношение федеральных и нефедеральных служащих? Если же суммы полученных взяток, то как тогда объяснить противоречие: около 80% всей денежной массы в стране сосредоточено в Москве, а «рассадник коррупции» – на 75% – муниципальный уровень?

Но все это, как говорят, отдельные недостатки. В целом же книга интересная, информационно насыщенная, полезная и своевременная. Прочитав ее, начинаешь верить, что современная система государственной службы и подготовки кадров остановит дальнейшую бюрократизацию управления, сократит нарастающее отчуждение государственного аппарата от граждан и общественных организаций. По собственному опыту знакомства с бюрократией в ЕС и Японии знаю, наша бюрократия – далеко не самая худшая в мире.

Р. А. СКАЗ

## О МОРЕ, ШУБАХ И БОГАХ

Многие уверены, что за шубой надо ехать в Грецию, в так называемый шуб-тур: «Отдых + шуба за 50 у. е.!» Вот бы подкопить этих у. е. и вперед: за шубой и отдыхом – в Грецию! Все правильно, только не обязательно в шуб-тур. Поезжайте просто в Грецию: и отдохнете, и без шубы не останетесь.

### Колыбель европейской цивилизации

**Н**и один родитель, а тем паче небожитель, не станет устраивать для своего чада колыбель где попало, и уж тем более, если чадо – призвано на многие века определять культурно-исторический облик доброй половины планеты. Колыбель как артефакт сохранилась плохо: исторических руин в Греции немного, вернее, меньше, чем мог бы ожидать увидеть среднеобразованный человек.

Зато дух прошедших тысячелетий (или богов?) несомненно в тех местах жив и вполне доступен ощущению.

...Мне всегда хотелось в Грецию, особенно на острова. Мечту отдаляла пара банальностей: огромное географическое расстояние и не слишком толстый кошелек. До прошлого года прямых авиарейсов из Сибири в Элладу не было, а путешествие через Москву – это ожившая формула «время – деньги». Не имея в избытке ни того, ни другого, мечтать можно долго.

Однажды я увидела рекламу: «Шуб-тур в Грецию из Новосибирска за 350 у. е. Греческий тур-оператор Golden Eagle». Позвонила. Оказалось: рейс до Салоников; первые два дня возят по шубным фабрикам (в горах), где обязательно нужно купить шубу не менее чем за 700 у. е.; затем везут на полуостров с дивным названием Кассандра, где и следует отдыхать. Если шубу не покупаешь, там же, на месте, доплачиваешь до полной стоимости тура.

Просмотрев в агентстве каталоги и прайс-листы, я утвердилась в мысли, что шуб-тур целесообразен тогда, когда во всех магазинах родного города не нашлось той





единственной шубы, о которой ты всю жизнь мечтала. (Случай оптовых закупок даже малыми партиями – «для бизнес», как говорят продавцы-греки, я не рассматриваю.)

Так как моя мечта была несколько другой (хотя не буду спорить, мечтать тепло и красиво одетой приятнее), и я помнила, где и что бывает в этой жизни бесплатно, то решила заплатить за путешествие на месте. Что и сделала, небезрезультатно поторговавшись, как на базаре, скорее от бедности, чем от жадности.

Правда, и жадность тоже повлияла на выбор: два дня поездок по горам минус от 14 дней на вожделенном Эгейском море – да ни за что!

А еще хотелось хоть какой-нибудь свободы передвижения по стране – проживание на полуострове ее бы явно ограничило. Во всяком случае, сделало бы дороже.

## Греческий характер

**А**эропорт «Македония» похож на большую дорогу детскую игрушку, забытую среди балканских холмов юным греческим божеством двадцатого века рождения. С трудом верилось, что совсем рядом стоит огромный город – Салоники. Небрежный вид летного поля и скудных сооружений будил сомнения в реальном назначении всего этого.

Самолет приземлился в северной столице Греции около полудня. Было жарко.

За выдачей багажа никто не присматривал и уж тем более ничего не проверял: все произошло моментально. Зачем унижать себя и других? Завидев человека в униформе, я попросила его помочь найти гидов агентства «Golden Eagle». Он кивнул и ловко сцапал мой чемодан. Стоило труда убедить его в том, что я не «from London» – эту фразу он непрерывно, не слушая моих возражений, повторял на бегу с лучезарно-гостеприимной улыбкой.

Еле отняв у него багаж, я, наконец, нашла «своих» гидов. Ими оказались два бывших грузина греческого происхождения, Янис и Карлос. Шуб-туровцев на автобусах повезли в горы, меня и еще пару «дикарей» – на легковушках на побережье. Езда со скоростью 180 км/час при открытых окнах, куда врывается с той же скоростью знойный воздух, затрудняет беседу.

Мы задыхались на заднем сиденье, а Карлос, лежа локтями на руле и изредка мельком взглядывая на дорогу, всю исполнял роль гида. Надо сказать, что в Греции собеседнику любят смотреть в глаза... И знаете, я стала меньше бояться летать на самолетах.

Вожделение транспорта по-гречески – это вообще особая техника, но трупов на дорогах или просто ДТП за две недели я, слава богу, не видела ни разу. Наверное, греков за рулем (и пешеходов тоже) хранят боги. Не то что русских, которые любят быструю езду на свой страх и риск.

Между прочим, наш Карлос до эмиграции работал оператором на тбилисском телевидении.

## Трудно ли быть богом

**К**обеду я уже была на побережье, в маленьком курортном местечке Катерине Паралия – с дивным морем, красивым собором прямо на берегу и симпатичными отелями.

К вечеру поняла, куда попала: оказалось, что в местечке 250 шубных магазинов, практически в каждом доме. На любой вкус и кошелек. Отказавшись от шуб-тура, нечаянно попала в самый центр шубной торговли Европы. Дома, в агентстве, мне об этом ничего не сказали. В общем, и неудивительно, у греческого тур-оператора свои интересы и своя маркетинговая политика: доставлять клиентов к товару, то есть прямо на собственные фабрики.

Но самое потрясающее выяснилось на следующий день: городок был расположен у подножия Олимпа! Да-да, той самой горы, которую некогда облюбовали Зевс, Гера и прочие. Кое-кто из их потомков и доньше наверняка не покинул своей малой родины. А что? Район олимпийского заказника, где бродят стада диких коз, признан комиссией Юнеско одним из самых экологически чистых мест на Земле. С Олимпа приятно бездумно смотреть на море и при этом вдыхать горный воздух. Чего еще делать богам?

В этом месте человеку тоже хорошо. Ничего дурного не лезет в голову, приходит естественная радость жизни и иррациональная убежденность, что счастье, покой, свобода – атрибуты этого света, а не того. Исчезает время: ведь ты, сегодняшний, стоишь в вечности. И это не сон – ноги все-таки устают. Впрочем, может быть, Олимп и ни при чем. Просто, когда ешь много маслин, в организме не

скапливается черная желчь, от чего, по Гиппократу, человека и одолевает тяжелая меланхолия...

## Греческий английский и греческая кухня

**В** памятке туристу значилось: «...официальный язык – новогреческий, но если вы говорите по-английски, вас везде поймут». Это не совсем так. В Греции об английском языке весьма своеобразное представление.

Речь, не сопровождаемую бурной жестикуляцией, выразительной мимикой и вообще эмоционально сухую, то есть истинно английскую, греки не понимают. Они просто не обращают на нее внимания, не включают.

Зато на «How much?» «включаются» все и всюду. Жаль, не всегда понятно, что говорят в ответ.

Беседы по-английски с портье трехзвездочной гостиницы скорее походили на уроки в начальной школе. Хуже всего дело обстояло с вопросами: на любые из них был дружелюбный, но стандартный ответ: «O'key». Это раздражало. Чуткие портье тут же показывали пальцем на телефон и произносили с вопросительно-искательной интонацией: «Central office?» Пришлось ограничить контакты с гостиничными служащими улыбкой и медленным и четким произношением трех числительных, обозначавших номер комнаты.

Ключи в отелях положено сдавать, когда уходишь. Кстати, паспорта тоже почему-то забрали. (Наверное, чтобы не смылись куда-нибудь в Швецию – виза-то шенгенская.)

Меню в тавернах – это кляссер с фотографиями блюд. Между прочим, то, что приносят для еды, – точная копия тарелки с картинки, что приятно. Неприятно другое – везде почти одно и то же.

О греческой кухне туристы средней руки, я думаю, ничего не знают. Даже дивный кофе по-гречески – крохотная чашечка крепчайшего, с пеной кофе плюс стакан простой холодной воды – мало кто из туристов спрашивает. Тянут из трубочки (как тяжелобольные из поилки) холодную молочно-кофейную бурду, к которой приучил Макдональдс. Кафе предлагают типично фаст-фудовский ассортимент, начисто лишенный чего бы то ни было национального: гриль, фри, сэндвич...

Очень хотелось настоящей морской рыбы, но найти ее оказалось не так-то просто. В одном из крохотных кафе с названием «Амстердам» (почему-то с огромной статуей индейца в углу) мне показалось, что шанс есть. На вопрос о рыбных блюдах хозяин радостно закивал, приговаривая: «Каламари!» Через полчаса передо мной стояла тарелка с какими-то колечками, изжаренными во фритюре. Только тут я сообразила, что «каламари» – это кальмары, а никакая не рыба. Пришлось есть.

Попросила горчицы: «Could you bring me some mustard?» Хозяин не понял. Длительные попытки объяснить увенчались, наконец, успехом, когда я назвала горчицу желтым кетчупом. Хозяин, ставя тубик на стол, сказал с мягким укором: «То – мустарда». Мол, научись сначала выражать свои желания, а потом выражай, не морочь голову.

Недоразумение стоило дополнительного евро в счете: в графе хлеб стояло 1,6. Многовато для хлеба, но видимо, нормально для горчицы: пряности в Амстердаме, если верить великому историку Ф. Броделю, всегда стоили дорого...

Мы с приятельницей стали покупать еду на рынке: маслины, хлеб, сыр, помидоры, персики. И запивать все это сухим красным вином, сильно разбавленным водой, как делали древние греки. Кстати, я поняла, откуда это пошло: греческое вино пить неразбавленным трудно – независимо от цены и тысячелетия.

Но рыбу я все же попробовала. После вечернего заплыва сильно хотелось есть, а в конце пляжа, у кромки воды, виднелись белые столики таверны. Памятуя «каламари», попросила показать сначала в сыром виде то, что для нас приготовят. Чем, видимо, произвела впечатление знатока и ценителя: летаргирующих рыб предъявили в тазу со льдом. Название осталось неизвестным – в «английской» речи официанта различить удалось только слово «гриль». Вспомнился «Ревизор»: «Скажите, как называется эта рыба? – Лабардан-с!»

Еду пришлось ждать больше часа, но она того стоила. Огромные тарелки почему-то бегом доставил полуголый и босой разгоряченный парень. Движениями фокусника, при помощи трех похожих на вилки столовых приборов он за полминуты вынул из двух рыб все кости, не испортив внешнего вида – те лежали как живые. Сбрызнул красавиц лимонным соком, полил оливковым маслом, понюхал

и убежал. Вкус еды описывать глупо, но это было полный «лабарданс»!

## Где родился, там и сгодился

**Ф**рукты, которые теперь можно попробовать и в Сибири, например, дыни, киви, персики, апельсины, виноград, арбузы – на родине имеют совсем другой вкус. Свекла в Греции стоит в три раза дороже киви, а маленькие соленые огурчики – в два раза дороже маслин.

Проезжая мимо каких-то парников, я не удержалась и спросила, что в них растет. Ответ был прост: «огурцы». Их укрывают от солнца и охлаждают, так что это не парники, а скорее холодильники. И зачем людям огурцы и свекла, когда у них есть киви и маслины?

Маслины на рынке – это изобилие сортов, способов приготовления и цен. Есть маленькие и большие, зеленые и бежевые, черные и коричневые; соленые, маринованные, вяленые и бог еще знает какие. Вкус – разный, но все – без консервантов.

Покупая, приятно пробовать. Если потом ничего не купишь – не обидно, но хозяин обидится и выразит обиду презрительным взглядом – мол, если ничего не понимаешь в маслинах, чего вообще пришел на базар?

Мне кажется, греки вообще не ругаются, зарождающийся конфликт гасят улыбкой, а затем уж в ход идут слова, если улыбкой сказано не все. Даже на дорогах, даже из окна машины, в ситуации, когда наши без мата дальше не поедут.

Наверное, у греков просто нервы покрепче.

Ругаются громко, злобно и привычно выходцы с советского Кавказа, которых в Северной Греции немало. Между прочим, многие жалеют, что уехали. Не потому, что дома было хорошо – просто и там, и тут плохо.

Одну девушку-гречанку, десять лет назад уехавшую из Батуми, угостила привезенным из дома фундуком (сухой паек небогатого туриста). Она растрогалась и со слезами на глазах сказала, что греческие орехи (тот же фундук) – просто гадость. Эх, дым отечества!..

...Если уплыть в море до рассвета, встретить там красное и маленькое, как все новорожденные, солнце, и вернуться на берег к завтраку, даже нехитрую еду съешь с аппетитом и удовольствием.

Оплаченный завтрак в гостинице был самым обычным – сыр, колбаса, фрукты, сок – чего еще надо? Называть его шведским столом все же не стоило – так, столик. Однако и ему привелось послужить поводом для скандала.

Тетка в химке кричала по-русски на всю столовую. Испуганная буфетчица тщетно пыталась понять. Потом, сказав «момент!», на пару секунд скрылась в кухню и зачем-то вынесла тетке горячее вареное яйцо.

Ярость соотечественницы совсем покинула берега. А я вполне понимаю бедную женщину: весь год сидит в палатке на московской оптовке, ест из банки принесенную из дому остывшую картошку и мечтает, как оторвется с шампанским и рябчиками. Увы – нет в жизни совершенства...

...Когда дома я угощала друзей привезенными из Греции маслинами и впечатлениями, одна преуспевающая приятельница спросила, можно ли там заказать еду на пляж, как в Каннах.

Ответа я не знаю, не пробовала, но думаю – можно.

«Скажите, хлеб свежий? Нет – ночной привоз»

**А**фины – грязный, скученный мегаполис, в котором теснится половина населения Греции, привлекает туристов со всего света не сам по себе. В городе и окрестностях сохранилось больше всего античных руин; многие из них раскопали уже в XIX в. британские археологи. С тех пор каждый посещающий Акрополь и Парфенон уносит в кулаке кусочек священного щебня, хотя там все вокруг утыкано знаками: ЗАПРЕЩЕНО. Но хватает на всех: наверное, ночью на грузовиках подвозят свежий прах древней архитектуры. Ведь наутро придут новые толпы любителей подлинной старины.

Увы, благодаря лорду Эльджину, которого в гневных стихах заклеил Байрон, в Британском музее ее едва ли не больше, чем в современной Греции.

Признаться, и я привезла домой пару камушков, но морских, с островов – они-то наверняка «старинной работы».

## В вечность и обратно

**Л**ицо Греции – это, безусловно, острова. Три тысячи островов, рассортированных в архипелаги! Каждый из архипелагов имеет главный городок – «столицу», для

каждого же передают индивидуальный прогноз погоды. И не зря – погода там меняется чуть ли не через километр.

Эгейское море – очень чистое и на побережье: даже в порту Салоников болтаются на мелких волнах пеликаны. Но каково оно в районе островов, я описать не смогу. «Кристалльное», «синее как небо», «живое», «ласковое» – это все лишь намек. Впрочем, впечатления от встречи с этой волшебной соленой синей водой описаны многими профессиональными писателями. Как рекомендовал доживший до понедельника Вячеслав Тихонов, «читайте их – они опубликованы».

Теплоходная экскурсия на острова длилась с раннего утра до поздней ночи. Еще до рассвета из окна в автобусе (на котором за три часа проехали полстраны) видели грозу над Олимпом, а к полудню с палубы теплоходика, плывшего между близко стоящими маленькими островами, кормили дельфинов.

Неспешный пароходик причалил к пляжу – одному из островов архипелага Скъятос. Пляж Кукумария – знаменитый: там золотой песок. (Действительно золотой: потом, уже на обратном пути, у всех на палубе босые ноги посверкивали, как новогодние игрушки.)

Я ушла за скалу, разделась и два часа провела наедине с морем, принадлежавшим только мне. На море я бывала и знаю его цвета. Но такой видела только в рекламе – чисто синий, несмотря на песчаное дно и белесый камень обрывистого берега.

Безлюдье ли, терапевтическая ли зелень холмов, разбавленная солнечным светом греческого августа, создавали иллюзию близости живых богов, или же наоборот: высшие существа снизошли до меня, мол, поживи и почувствуй часок по-божески. Это у вас – века и тысячелетия, прогресс и философия, страдания, любовь, боязнь не успеть и потуги выразить все словами. А мы спокойны, у нас времени нет и никуда опоздать нельзя – простая обыденная вечная жизнь...

Да, боцман с теплохода сказал, что квадратный метр земли на островах стоит миллион долларов и что приобретают ее набобы из Эмиратов.

## Что такое шуба

**В** одной андерсеновской сказке молодая жаба спрашивает старую, что такое драгоценность, и получа-

ет ответ: «Драгоценность, моя дорогая, – это то, что носят, чтоб себе было приятно, а другим – завидно».

Шуба – та же драгоценность; символ благополучия, атавистического превосходства, меховой знак отличия, который надевают по случаю. Такая шуба должна быть непременно из норки. Такая шуба стоит дорого и, на мой взгляд, скорее действительно драгоценность, чем одежда. Но в Греции полно и того и другого. Между прочим, не только норки, но вообще никакого меха в Греции нет: все закупается на мировых меховых аукционах. В Греции шубы только шьют – уже 200 лет, и, как мне показалось, так и не понимают, зачем они нужны. Как-то я примеряла очень экстравагантную цветную шубу, хозяин привычно хвалил мою неземную красоту, а я сомневалась, смогу ли подобрать подходящую к этому шедевру шляпу. Хозяин оторопел: как, еще и шляпу?! Но ведь и так меха предостаточно! Слов про минус 30 градусов он не воспринимал: когда холодно – люди с хорошим вкусом просто поднимают воротник...

В начале заметки я упомянула 250 шубных магазинов, и теперь им пора «выстрелить».

Магазины открыты с обеда и до полуночи, во многих есть кондиционеры, везде говорят по-русски – не хозяева, так «девочки», в основном с Украины и из Грузии.

Если, дорогой читатель, ты не женщина, то никогда не узнаешь, какое это удовольствие – мерить шубы. Мерить не на бегу, а не спеша – уже поплавав, поев и позагорав, разнообразя и даже одухотворяя курортный отдых. Покупка шубы – азартная, волнующая и рискованная игра. Хозяева и продавцы это хорошо понимают: они никак не связывают примерку с покупкой. То есть конечно, надеются, но нетерпения не проявляют. Шубный магазин – это клуб: там могут угостить кофе, водой и даже вином; туда не стоит забегать в полступни и торопливо оглядывать товар с порога. И уж тем более хаять, даже если шуба и вправду дрянь. С продавцом можно поговорить о чем угодно: от расписания автобусов до геополитических проблем.

В один и тот же магазин можно ходить хоть десять раз – к тебе привыкнут и разговоры пойдут еще более душевные – это элемент игры. И еще можно и нужно торговаться. Но не по-русски: мол, «куда это заломили столько за полное дерьмо?!» Торговаться следует умеючи.



Ходить, смотреть, гладить, надевать, вздыхать, сочувствовать продавцам по поводу их гнусной работы и т. д.

Очень хорошо действует такой прием: кладешь на стол деньги, которые готов отдать. Вид живых денег ни при чем – это знак, что ты от слов переходишь к делу. В этот момент играют ва-банк, причем обе стороны.

Тебе могут сказать «да», но не за эту шубу, а вон за ту, вроде бы такую же. А та может оказаться совсем другого качества.

Качество и цена друг другу более или менее соответствуют. Правда, если не вмешиваются мода или обман. Вполне добротную одежду из натурального меха можно найти уже долларов за 150 и даже меньше. Изделия из щипаной, крашеной, бритой норки (господи, где тот Гринпис?!) верхнего ценового предела, по-моему, не имеют.

Жакетка до пупка из шиншиллы за 4 тысячи баксов не произвела впечатления; разве что вспомнились усилия Элочки-лююдоедки загнობить «заносчивую Вандербильдиху».

Еще в Катерине Паралия продают хорошей выделки кожаные изделия. Можно на заказ, по индивидуальным меркам – будет готово через сутки.

Стоит посмотреть и греческие кашемировые изделия, отменный кашемир местного производства, как положено, из шерсти, а не из акрила.

Вот с чем в городке не все благополучно, так это с канализацией: сливы в гостиницах еле дышат. Как-то я спросила одну продавщицу, есть ли поблизости памятники античности: «Да, да – Дион, не так давно раскопали, и совсем рядом. Поразительное место – уже в VII в. до н. э. у них была центральная канализация!» Это туристов интересуют черепки и обломки; местный взгляд на вещи куда прагматичней.



## ВИРТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

**\*\* У нас головокружение не от успехов, а от бюрократической карусели.**

**\*\* Жесткая политика кнута и пряника, о кот орые зубы сломаешь.**

**\*\* Рынок – т ренажер, на кот ором качают права.**

**\*\* Правовое поле было усеяно мерт выми кост ями.**

**\*\* Техника безопасност и: чужими руками жар загребат ь.**

**\*\* Лягушки принесли науке гораздо больше пользы, чем царевны.**

**\*\* Вечная память ист ине, погибшей в последней инст анции.**

**В. В. ВОРОНЦОВ,  
Тольятти**

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 8. 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;  
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2003. Подписано к печати 23.07.03.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2750. Заказ 965.

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



## Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- ❑ напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- ❑ представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- ❑ переданные по электронной почте (E-mail [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru));
- ❑ статьи должны быть подписаны, указаны ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Представляя статью в редакцию, автор берет на себя обязательство не публиковать ее ни полностью, ни частично в другом издании **без согласия редакции**.

### **При перепечатке ссылка на журнал обязательна.**

Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступать с авторами в переписку.

Авторский гонорар (от 400 до 800 руб. за 1 а. л. за вычетом подоходного налога и стоимости пересылки) начисляется только за статьи, заказанные редакцией, и высылается только по почте.

Перевод гонораров осуществляется только по территории России.

Для начисления гонорара авторы своевременно сообщают следующие данные:

- год, число, месяц рождения,
- паспортные данные,
- номер страхового пенсионного свидетельства (если оно отсутствует, то начисление гонорара невозможно),
- личный ИНН (если имеется),
- домашний адрес.

В противном случае редакция не имеет возможности оформить перевод гонорара.

