

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

6 (312) 2000

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

АГАНБЕГЯН А. Г., ректор Академии народного хозяйства при
Правительстве РФ, академик РАН, Москва

БОРИСОВ В. А., директор Института сравнительных
исследований трудовых отношений, кандидат
социологических наук, Москва

ВОЛЬСКИЙ А. И., президент Российского союза
промышленников и предпринимателей, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил, академик РАН, Москва

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

КУЛИКОВ А. С., доктор экономических наук, Москва

ЛЬВОВ Д. С., академик-секретарь Отделения экономики РАН,
академик РАН, Москва

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

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., генеральный директор
ПО «Сиббиофарм», доктор экономических наук, Бердск

ХАНДРУЕВ А. А., проректор Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, доктор экономических наук, Москва

ЧЕКУРОВ В. В., начальник Департамента СНГ Правительства
РФ, доктор экономических наук,
Москва

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО*

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 3 КУРЬЕРОВ В. Г.
Что год грядущий нам готовит...
- 10 ЗЕЛТЫНЬ А. С.
Инвестиционный процесс и структурная политика
- 29, 47, 123 ЭКО-ИНФОРМ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 31 КРЮКОВ В. А.
«Карфаген» должен быть разрушен?
- 48 КУЧИН П. С.
Трансформация собственности на уровне субъекта Федерации (на примере Новосибирской области)

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 56 КАМХА М. А.
«Никто не даст нам избавленья – не бог, не царь и не герой...»
- 71 МАЛАХИНА Л. С.
Женщина в бизнесе оттого, что деться ей некуда...

РУБЕЖ ВЕКОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

- 84 АЛЕКСЕЕВ А. С.
Информационные ресурсы и технологии начала XXI века
- 101 ГОДУНОВ С. К.
Как математики думают и к чему их способ размышления приводит

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 107 ДУГЕЛЬНЫЙ А. П.
Структурные преобразования на предприятии

*Сибирские товаропроизводители:
на том же месте, в тот же час...*

- 124 НЕСТЕРОВ А. В.
Интеллект плюс промышленный потенциал плюс природные ресурсы
- 128 МЕДВЕДКО В. С.
Формирование нормативной базы для товаропроизводителя
- 130 ГРЕЗИН А. К.
Создание предпосылок для стабильного развития экономики
- 132 СЕРГИЕНКО В. И.
Потребность во внятной экономической политике
- 133 ГАЛЬВАС Ю. О.
Грамотное лоббирование интересов товаропроизводителей

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 137 ШАПОШНИКОВ А. А.
Щит и меч предпринимателя
- 141 КОРЖУБАЕВ А. Г.
Некоторые закономерности формирования мировых цен на нефть
- 155 ЧИРИХИН С. Н.
Конкуренция есть, конкурентов нет

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 163 ШОКИН Ю. И.,
ФЕДОТОВ А. М.
Библиотека, работающая круглосуточно

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 173 ЗАХАРЧЕНКО В. И.
Одесский вариант: прошлое и будущее (о свободной экономической зоне)

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 188 Девять правил лучших зарубежных компаний







ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ...

В. Г. КУРЬЕРОВ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при Правительстве России,
Москва

Основные итоги экономического развития в 1999 г.

За весь период реформ в России 1999 г. стал первым годом реального экономического роста. Этот рост, однако, еще не имеет достаточно глубокой и прочной основы, а обусловлен действием факторов преимущественно временного и внешнего характера, связанных с девальвацией рубля и изменением ситуации на ряде мировых рынков.

Объем совокупного спроса в 1999 г. практически не увеличился. Понизились доходы населения. Очень незначительно, особенно если учитывать их падение в предыдущие годы, расширились инвестиции в основной капитал. Несмотря на все преимущества, созданные девальвацией рубля, остался на уровне предыдущего года товарный экспорт (по физическому объему он даже сократился). Основным источником роста в этих условиях было частичное перераспределение спроса в пользу отечественных производителей, ставшее возможным в связи с ослаблением конкуренции на внутреннем рынке со стороны иностранных товаров.

Изменение экономической ситуации особенно сказалось на развитии промышленности, где впервые за последние девять лет был зафиксирован рост выпуска продукции во всех основных отраслях. Существенно улучшилось финансовое положение промышленных предприятий, резко возросли их доходы, и в лучшую сторону изменилась структура



задолженности. В расчетах предприятия меньше стали использовать денежные суррогаты. Но почти не изменилось положение в сельском хозяйстве, которое вряд ли способно выйти из кризиса без широкой поддержки государства.

На фоне значительного повышения прибыльности хозяйственных операций оживление инвестиционной активности в отраслях сферы материального производства было в целом довольно скромным. При этом оно не затронуло ряд важнейших отраслей, включая отрасли топливно-энергетического комплекса. Как и в прежние годы, очень невелика и неизобретательна была поддержка инвестиционного процесса со стороны государства.

В 1999 г. несколько улучшилось состояние государственного бюджета, который впервые за последние годы был выполнен полностью по всем основным статьям. После августовского валютно-финансового кризиса 1998 г. более либеральной и соответствующей интересам реального сектора экономики стала кредитно-денежная политика государства. Но в целом облик государственной экономической политики особых изменений за последнее время не претерпел. Она остается пассивной и не основанной на долгосрочной стратегии структурного и институционального развития народного хозяйства, учитывающей мировой опыт и предусматривающей активное участие государства в формировании системы цивилизованных рыночных отношений.

Во внешнеэкономической сфере примечательно прежде всего резкое увеличение актива торгового баланса, в результате чего рекордных размеров достигло положительное saldo платежного баланса страны по текущим операциям. Рост экспортных цен способствовал расширению доходов государства и укреплению положения экспортоориентированных производств. В то же время очень низким был уровень иностранных инвестиций, сохранилась отсталой структура внешней торговли. Несмотря на очередную реструктуризацию внешнего долга России, не снята острота проблемы его обслуживания. Внешнеэкономическая политика в 1999 г. в основном носила ситуативный характер и была слабо увязана с долгосрочными задачами хозяйственного развития страны.

В феврале 2000 г. был возобновлен и выпуск государственных краткосрочных обязательств (ГКО). Пока размещен один выпуск на сумму 2,5 млрд руб. (период погашения – три месяца, доходность – 20–30% годовых). Цель выпуска состоит не в финансировании дефицита госбюджета, как это было прежде, а в связывании свободных денег коммерческих банков, которые могут дестабилизировать валютный рынок (отметим, что в день, когда проводился аукцион по ГКО, правительство РФ должно было выплатить 9,5 млрд дол. по другим ценным бумагам – ОФЗ). Речь, таким образом, пока что идет лишь об использовании ГКО для частичной «стерилизации» резких («залповых») расширений ликвидности, но, учитывая прошлый опыт, сам факт возврата к ГКО в условиях еще не вполне определившейся ситуации в экономике не может не вызывать опасений.

Прогноз экономического развития в 2000 г.

В настоящее время, как и один-полтора года назад, развитие российской экономики находится в теснейшей зависимости как от состояния некоторых мировых товарных рынков, особенно рынка нефти, так и от процессов, связанных с девальвацией рубля. Начавшийся рост производства, как уже говорилось, пока что не опирается на адекватное расширение внутреннего спроса, хотя какие-то признаки реального оживления инвестиционной активности в самое последнее время, кажется, начинают появляться. Дополнительную поддержку экономическому росту может оказать запланированное правительством РФ расширение в 1,5 раза государственного оборонного заказа в 2000 г.

Оценивая ближайшие перспективы развития российской экономики, следует иметь в виду, что позитивное влияние девальвации рубля постепенно ослабевает, хотя еще и не исчерпано полностью, а цены на энергоносители уже прошли свою высшую точку в феврале–марте 2000 г. и начали снижаться. Но пока что общая ситуация сравнительно благоприятна и позволяет надеяться на продолжение умеренного экономического роста в текущем году.

Степень «реальной» девальвации рубля, если исходить из индекса потребительских цен как официального показателя инфляции, оставалась в начале 2000 г. примерно такой же, как в конце 1999 г. (1,8 раза). Но адекватно ли индекс потребительских цен отражает инфляционные процессы в стране? Если дефлировать индекс курса доллара по оптовым ценам производителей, то получается, что степень девальвации за тот же период уменьшилась примерно с 2,7 до 2,1 раза. При использовании в качестве дефлятора цен реализации сельскохозяйственной продукции – с 2,3 до 1,6 раза. Следует также учесть, что контрактные цены на ввозимые в Россию товары в 1999 г. в среднем понизились, что отражает как ценовую ситуацию на мировых рынках, так и адаптацию рыночной стратегии поставщиков и импортеров к новым условиям (замена более качественных товаров на менее качественные, изменение структуры поставок, снижение торговых наценок и т. п.). Точно подсчитать «остаточное» воздействие девальвации на внутренний рынок (а следовательно, и процессы импортозамещения) невозможно, но, по очень приблизительной экспертной оценке, около трети созданных ею ценовых преимуществ, видимо, уже фактически сошли на нет.

Мировые цены на нефть – еще один важнейший элемент прогноза развития отечественной экономики. В долгосрочной перспективе эти цены, как известно, имеют волнообразную динамику, и нынешний цикл их повышения должен когда-то в будущем смениться на противоположный. Но в краткосрочной перспективе многое зависит от пересмотра квот на добычу нефти в странах ОПЕК, решение о котором уже принято. В 1999 г. скоординированное сокращение производства нефтедобывающими странами привело к уменьшению поставок нефти на мировые рынки примерно на 6% (4,3 млн баррелей в день). Вместе с увеличением спроса на нефть в мире это способствовало снижению ее запасов в странах ОЭСР к концу 1999 г. до самого низкого (для данного календарного периода) уровня за последние 10 лет, а нехватка нефти (по сравнению со спросом на нее) оценивалась Международным энергетическим агентством в 2,7 млн баррелей в день¹.

¹ The Wall Street Journal Europe. 2000. Feb. 14.

Под давлением западных держав, в первую очередь США, страны ОПЕК в конце марта 2000 г. согласились на расширение добычи нефти на 1,5 млн баррелей в день, это, по некоторым оценкам, должно привести к понижению мировых цен на сырую нефть с уровня 28–30 дол. за баррель, достигнутого в начале марта 2000 г., до 20–25 дол. во втором полугодии текущего года. Этот новый уровень цен в общем достаточен для того, чтобы выручка России от продажи нефти в 2000 г., по крайней мере, не сократилась по сравнению с 1999 г. Однако основания для беспокойства все же есть, поскольку движение цен на нефть всегда отличалось плохой предсказуемостью, а падение цен на российскую нефть, которые обычно немного ниже мировых, за уровень 18–19 дол. за баррель будет при прочих равных условиях означать необходимость секвестра федерального бюджета РФ.

На сохранение относительно благоприятной хозяйственной конъюнктуры в 2000 г. указывают данные опросов руководителей промышленных предприятий², проводимых «Российским экономическим барометром» (таблица). Не столь однозначна динамика прогнозных и конъюнктурообразующих показателей, публикуемых Госкомстатом России. Значения, например, таких показателей, как товарные запасы и заказы, при всех их колебаниях, по сути дела, мало изменились за последний год, хотя, по крайней мере, не зафиксировано их ухудшения.

Индекс предпринимательской уверенности³ довольно стабилен. Хотя он не растет, но сохраняющийся уровень, сам по себе не слишком высокий, значительно отличается в лучшую сторону от показателей последних двух лет.

Несколько более обнадеживающие результаты дает опрос руководителей предприятий относительно перспектив на ближайшие 3–4 месяца.

² Обследованим охвачено более 1200 крупных и средних предприятий.

³ Рассчитывается на основании обследований промышленных предприятий как среднее арифметическое разностей долей респондентов, ответивших на вопросы об ожидаемом выпуске, фактически сложившемся спросе и текущих запасах готовой продукции (последняя берется с противоположным знаком).

Индекс предпринимательской уверенности по отраслям промышленности, процентных пунктов

Отрасль промышленности	1998, август	1999						2000	
		январь	июнь	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
В среднем по всем отраслям	-12	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+2	+1
<i>В том числе:</i>									
черная металлургия	-12	0	+13	+13	+12	+7	+6	+6	+8
цветная металлургия	+9	+3	+6	+3	-2	-2	0	+6	+8
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	-5	+15	+7	+11	+16	+21	+10	+14	+7
химическая и нефтехимическая	-12	-5	+1	+9	+8	+8	+7	+8	+7
топливная	-3	+6	+6	+8	+7	+5	+3	0	+6
стройматериалов	-21	-13	+12	+3	-6	-7	-10	+1	+5
легкая	-11	+10	+7	+13	+16	+10	+9	+6	+3
машиностроение и металлообработка	-19	-12	-4	-2	-3	-2	-4	0	0
пищевая	-13	+7	...	-8	-10	-10	-6	-4	-5
электроэнергетика	+7	-26	-38	+21	+23	+21	+7	-5	-22

В госбюджете на 2000 г. заложено расширение ВВП на 1,5% при инфляции в 18% и среднегодовом валютном курсе в 32 руб. за 1 дол. Однако в результате более успешного, чем ожидалось, развития народного хозяйства РФ в первые два месяца текущего года этот прогноз сейчас пересмотрен. Будучи первым вице-премьером М. М. Касьянов говорил

о возможности увеличения ВВП за год на 2,5–3%⁴. По уточненному прогнозу социально-экономического развития России, обнародованному в марте Минэкономикой РФ, в 2000 г. ожидается рост ВВП на 1,5–3%, инвестиций в основной капитал – на 2–5%, промышленного производства – на 4–5% и потребительских цен – на 18–22%.

Действительно, выпуск продукции и услуг базовых отраслей в январе 2000 г. по сравнению с январем 1999 г. возрос почти на 9%, объем промышленного производства – на 10,7%, инвестиции в основной капитал – на 4,5%. Резкий рост производства (на 65%) произошел в легкой промышленности, на 15% расширился выпуск продукции в пищевой промышленности, на 10% – в машиностроении. В федеральный бюджет в январе–феврале этого года поступило в 2 раза больше платежей, чем год назад. По имеющимся данным, экономический рост продолжился и в феврале–марте.

С учетом обстановки на внутреннем и внешнем рынках можно ожидать продолжения умеренного экономического роста в текущем году: ВВП – на 1,5–2,5%, промышленного производства – на 3–5% и сельскохозяйственного – на 1–3% (урожай зерновых ожидается на уровне 70 млн т, хотя Минсельхозпрод рассчитывает на большее). Вполне реален, если иметь в виду его верхнюю границу (22%), официальный прогноз инфляции, а заложенный в бюджете валютный курс даже, возможно, несколько завышен (в конце года он, скорее всего, составит 33–35 руб. за 1 дол.).

В то же время основа экономического роста пока остается шаткой, и надежды на ее укрепление (а также преодоление разрушительных тенденций в экономике) может в перспективе создать только активизация государственной политики по таким направлениям, как структурные преобразования, поддержка реального сектора, стимулирование инвестиций и потребительского спроса, разумное управление процессами глобализации экономики. Кроме того, для качественного перелома в развитии и окончательного преодоления хозяйственного кризиса абсолютно необходима переориентация на внутренние источники и факторы развития.

⁴ Известия. 06.03.2000 г.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС И СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА

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

Инвестиционный процесс

В 1999 г. впервые за весь период экономических реформ произошел рост, хотя и незначительный, инвестиций в основной капитал (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей инвестиционной активности, % к предыдущему году

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Инвестиции в основной капитал	60	88	76	90	82	95	93	104,5
Объем подрядных работ	64	92	76	91	86	94	95	105
Ввод в действие жилых домов, млн кв. м общей площади	41,5	41,8	39,2	41,0	34,3	32,7	30,7	32,0

К позитивным особенностям инвестиционного процесса в 1999 г. следует отнести значительный рост удельного веса инвестиций в машины, оборудование, инструмент и инвентарь в суммарных инвестициях в основной капитал – до 36,5% (30,5% в 1997 г. и 29,8% – в 1998 г.). Соответ-

ственно доля зданий (исключая жилые дома) и сооружений уменьшилась до 41% (43,7% в 1997 г. и 44,2% в 1998 г.).

В структуре инвестиций в основной капитал в 1999 г. по формам собственности осуществляющих их субъектов хозяйственной деятельности обращает внимание уменьшение удельного веса отечественных предприятий и организаций государственной и смешанной форм собственности. Если в 1997 г. и 1998 г. на государственные предприятия приходилось соответственно 24,5 и 22,3% всех инвестиций в основной капитал, то в 1999 г. – 21,3%. Доля отечественных предприятий смешанной формы собственности сократилась с 43,6% в 1997 г. и 40,6% в 1998 г. до 37,3% в 1999 г. Одновременно заметно вырос удельный вес предприятий и организаций с участием иностранных собственников – до 10,7% в 1999 г. по сравнению с 4,3% в 1997 г. и 6,2% в 1998 г.

Сравнение помесечной динамики инвестиционного процесса в 1999 г. и 1998 г. показывает, что наиболее заметное увеличение инвестиций в 1999 г. произошло во второй половине года. Это неудивительно, если учесть резкое падение инвестиций в последнем квартале 1998 г. по сравнению с тем же периодом 1997 г.

В целом же помесечные показатели инвестиций в основной капитал на протяжении 1999 г. не дают оснований для вывода о кардинальном переломе в динамике инвестиционного процесса. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что оживление инвестиционной активности в 1999 г. не отличалось всеобъемлющим характером. При росте инвестиций в промышленность, лесное хозяйство, жилищное строительство, транспорт и связь, науку и научное обслуживание понизился уровень инвестиций в сельское хозяйство, нежилищное строительство, коммунальное хозяйство, торговлю и общественное питание, кредитно-финансовую сферу, здравоохранение, физическую культуру и социальное обеспечение.

В промышленности рост инвестиций в основной капитал наблюдался в большинстве основных отраслей обрабатывающей промышленности, причем помимо цветной металлургии, химической, нефтехимической и лесоперераба-



тывающей промышленности значительно выросли инвестиции в машиностроение, пищевую и медицинскую отрасли (стоит отметить, что в двух последних значительный рост инвестиций продолжается второй год подряд). Вместе с тем в стороне от усиления инвестиционной активности остались отрасли топливно-энергетического комплекса. Примерно на уровне предыдущего года сохранились инвестиции в черную металлургию.

По данным Госкомстата РФ, оживление инвестиционной активности произошло за счет средних и крупных предприятий. Что касается малого бизнеса, то в этом сегменте ситуация с инвестициями не только не улучшилась, а продолжала ухудшаться.

В 1999 г., как и в предыдущие годы, возрастала доля **жилья**, построенного населением за свой счет и с помощью кредитов. На него пришлось 43,3% общего объема введенного в действие жилья (13,8 млн кв. м, что на 14,6% выше уровня 1998 г.).

На протяжении 1999 г. наблюдалось некоторое продвижение в развитии **системы ипотечного кредитования жилищного строительства**, хотя крайне медленное и в масштабах, абсолютно недостаточных для удовлетворения потребностей жителей России в жилье. Как утверждает бывший министр финансов России М. М. Задорнов, ипотечное кредитование в той или иной форме применяется почти в 20 субъектах РФ, а сумма ипотечных кредитов, выданных по России в целом, составила 5,5 млрд руб.

Проявляют заинтересованность в развитии ипотеки в России иностранные инвесторы. В июне 1999 г. инвестиционный фонд «США – Россия» подписал соглашение с Инвестиционной банковской корпорацией и Межпромбанком о первом транше кредита на развитие ипотеки в Москве. Однако развитие ипотеки препятствуют не только такие объективные факторы, как низкий уровень доходов основной части населения страны и слабость российских банков, лишь немногие из которых способны к долгосрочному кредитованию, но и факторы, относящиеся к пресловутой российской специфике, – например, низкие официальные заработки представителей

зажиточных страт. Поэтому даже в Москве количество выданных в 1999 г. ипотечных кредитов было крайне мало.

Весьма неравномерной была в 1999 г. **динамика жилищного строительства в регионах России** (табл. 2). Наиболее значительный рост жилищного строительства произошел в Северо-Западном и Центральном регионах.

Таблица 2

Строительство жилых домов по регионам России, % к предыдущему году

Регион	1997	1998	1999
Российская Федерация, всего	95,3	92,7	104,3
Северный	80,0	86,3	96,7
Северо-Западный	98,1	107,0	113,2
Центральный	103,5	94,6	105,2
Волго-Вятский	96,2	82,5	97,0
Центрально-Черноземный	85,2	100,1	103,4
Поволжский	110,9	92,8	102,4
Северо-Кавказский	100,8	92,1	98,8
Уральский	104,6	87,0	97,9
Западно-Сибирский	93,0	79,6	90,7
Восточно-Сибирский	94,2	76,4	89,4
Дальневосточный	79,4	59,2	103,1
Калининградская область	80,2	114,0	101,5

Примечание. Без зданий, построенных на садовых и дачных участках.

Вместе с тем в Северном, Западно-Сибирском, Восточно-Сибирском, Волго-Вятском регионах кризис жилищного строительства приобрел затяжной характер. Несколько улучшилась ситуация со строительством жилья в Дальневосточном регионе.

Значительно сократилось в 1999 г. строительство объектов коммунального хозяйства. Протяженность введенных в действие водопроводов уменьшилась на 37,2%, систем канализации – на 47,8, тепловых сетей – на 5,4, газовых сетей – на 26,2%.

Крайне неблагоприятно развивается ситуация в строительстве объектов ряда отраслей социально-культурной сферы. В 1999 г. площадь введенных в действие средних специальных учебных заведений сократилась по сравнению с предыдущим годом на 72%, общеобразовательных учреждений – на 17,3, дошкольных образовательных – на 44, домов отдыха – на 51,6, санаториев – на 61%.

Наряду с этим более чем в 2 раза возросла площадь построенных высших учебных заведений. Увеличился по сравнению с 1998 г. ввод в действие амбулаторий и поликлиник (на 27,5%), больничных учреждений (на 9,8%), домов-интернатов для престарелых и инвалидов (на 16%).

Важнейшей причиной оживления инвестиционного процесса в 1999 г. стало заметное **улучшение финансового положения российских предприятий**, вызванное усилением ценовой конкурентоспособности российской продукции вследствие девальвации рубля в 1998 г. и развернувшегося в результате девальвации процесса замещения импорта.

Удельный вес убыточных предприятий и организаций в их общем числе в промышленности снизился с 49,2% в 1998 г. до 39,2% в 1999 г., в строительстве – с 39,6 до 37,1%, на транспорте – с 56,1 до 51,2%, в сфере связи – с 39,5 до 25,3%, в торговле и общественном питании – с 42,6 до 31,1%. И лишь в жилищно-коммунальном хозяйстве доля убыточных предприятий выросла с 58,7% до 64,6%. Приведенные в табл. 3 данные показывают, что удельный вес убыточных предприятий сократился в подавляющем числе промышленных отраслей. В результате во всех крупных отраслях российской промышленности, за исключением угольной, в 1999 г. имело место превышение прибыли над убытками, что означало резкое улучшение их финансового положения.

Улучшение финансового положения предприятий имеет тем более важное значение, что за счет их собственных средств финансируется более половины инвестиций крупных и средних предприятий в основной капитал (табл. 4).

В условиях глубокого банковского кризиса представляется закономерным понижение в 1999 г. доли инвестиций в основной капитал, финансируемой за счет банковского кредита. Ослабление роли банков в финансировании инвестиций было бы еще более резким, если бы не Сбербанк, который после августа 1998 г. увеличил кредитование реального сектора и фактически взял на себя функции, которые должен бы был выполнять Российский банк развития, в 1999 г. так и не заработавший.

Таблица 3

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

Отрасль	1998		1999	
	удельный вес, %	сальдо, млрд руб.	удельный вес, %	сальдо, млрд руб.
Промышленность – всего	49,2	-4,7	39,2	427,9
<i>В том числе:</i>				
электроэнергетика	30,9	20,2	40,7	26,1
топливная	53,0	3,0	47,2	144,0
– нефтедобывающая	40,4	1,5	27,1	117,9
– нефтеперерабатывающая	31,1	-3,8	22,7	17,3
– газовая	51,5	6,4	35,1	10,5
– угольная	63,7	-1,2	60,0	-1,9
черная металлургия	44,9	-5,7	28,3	37,7
цветная металлургия	51,7	2,9	37,0	89,5
химическая и нефтехимическая	48,5	-2,8	32,3	25,1
машиностроение и металлообработка	46,5	-11,5	35,2	45,5
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	68,1	-8,5	51,0	16,8
производство строительных материалов	56,9	-0,5	49,9	2,9
легкая	61,8	-1,1	49,1	2,4
пищевая	43,5	-5,8	36,6	24,6

Источники финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий

Источник	1999		1998, %
	млрд руб.	%	
Всего инвестиций в основной капитал	565,6	100,0	100,0
Собственные средства предприятий и организаций	302,2	53,4	53,6
Привлеченные средства	263,4	46,6	46,4
<i>Из них:</i>			
кредиты банков	24,2	4,3	4,8
заемные средства других организаций	32,4	5,7	4,4
бюджетные средства	98,3	17,4	19,2
<i>В том числе из:</i>			
– федерального бюджета	37,2	6,6	6,6
– бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов	55,4	9,8	12,6
средства внебюджетных фондов	49,7	8,8	10,8
прочие средства	58,8	10,4	7,2
в том числе средства от эмиссии акций	4,1	0,7	0,4

Сбербанк финансирует крупные инвестиционные проекты с объемом кредитования 50–100 млн дол. На начало IV квартала 1999 г. в проектной корзине Сбербанка находилось 35 инвестиционных проектов на 1,1 млрд дол.

Наметилась довольно интересная связка Сбербанка и Министерства экономики. В заключенном ими соглашении о партнерстве предусматривается, что министерство будет предлагать Сбербанку наиболее интересные и важные для государства инвестиционные проекты, прошедшие экспертизу министерства. Расширяли долгосрочное кредитование и некоторые другие российские банки, более или менее удачно пережившие кризис 1998 г.

Средства от эмиссии акций, несмотря на динамичный рост котировок в Российской торговой системе в 1999 г., по-прежнему играют крайне незначительную роль в финансировании инвестиционного процесса.

Заметно ослабла в 1999 г. поддержка инвестиционного процесса со стороны региональных и местных бюджетов. Если в 1998 г. из средств этих бюджетов финансировалось 12,6% инвестиций в основной капитал, то в 1999 г. – менее 10%.

Несмотря на некоторое увеличение в 1999 г. финансирования инвестиционных программ из средств федерального бюджета, государственная поддержка инвестиционного процесса в целом оказалась не столь мощной, как того можно было ожидать, исходя из намерений правительства, объявленных в конце 1998 г. Так, из 193 предусмотренных Министерством экономики к вводу в 1999 г. важнейших производственных и социальных объектов, на строительство которых выделены средства федерального бюджета, фактически было введено лишь 23 объекта, из них на полную мощность – 15 и частично – 8. Из 42 промышленных объектов было введено в действие на полную мощность лишь 2 объекта, частично – 1, из числа объектов агропромышленного комплекса введен в действие на полную мощность 1 и частично – 2, из 28 объектов транспорта и связи введены на полную мощность 3 и частично – 1; из 117 объектов социального комплекса на полную мощность введены 9 и частично – 4.

Основной причиной срыва инвестиционной программы было отсутствие бюджетного финансирования. По состоянию на 1 января 2000 г. не профинансированы вовсе 102 стройки, в пределах до 50% профинансированы 14 строек, на 51–90% – 14 и полностью – лишь 53 стройки. Напомним, что в декабре 1998 г. министр экономики А. Г. Шаповальянц утверждал, что бюджет на 1999 г. «уникален тем, что заложенные в нем инвестиционные средства в 5 раз превышают инвестиционные программы последних лет» (Независимая газета. 30.12.98 г.).

Крайне медленно реализуются пользующиеся государственной поддержкой инвестиционные проекты, победившие

на конкурсах 1995–1997 гг. По данным Госкомстата, из 350 объектов, которые должны быть сооружены по этим проектам, введены по состоянию на 1 января 2000 г. на полную мощность лишь 52 (из них 11 – в 1999 г.). В частности, из 169 промышленных объектов введены на полную мощность 28 (из них 5 – в 1999 г.), из 151 объекта агропромышленного комплекса введены на полную мощность 20 (в 1999 г. – 6).

Оживление инвестиционного спроса вкупе с резким ослаблением ценовой конкурентоспособности иностранного оборудования создали благоприятные возможности для российских производителей инвестиционной продукции. Данные табл. 5 свидетельствуют, что эти возможности в какой-то степени были использованы, что выразилось в росте объемов производства подавляющего большинства видов машин и оборудования по сравнению с 1998 г.

Значительный рост производства произошел и в некоторых не вошедших в таблицу отраслях инвестиционного машиностроения. Так, производство подъемно-транспортных средств увеличилось на 19%, в том числе кранов на пневмоколесном ходу – на 81, погрузчиков – на 70%. Выпуск магистральных электропоездов увеличился в 2,5 раза, а магистральных тепловозов – на 60%.

В электротехническом машиностроении очень сильно выросло производство силовых трансформаторов (на 55%), силовых преобразователей (на 42%), электродвигателей переменного тока (на 56%), силовых кабелей (на 35%), крупных электромашин (на 20%).

В группе химического и нефтяного оборудования производство станков-качалок выросло на 81%, оборудования для переработки полимерных материалов – на 47%, агрегатов и подъемников для ремонта и освоения скважин – на 66%, глубинных скважинных насосов – на 32%.

Вместе с тем надо иметь в виду, что в ряде случаев значительный рост производства произошел по сравнению с крайне низким уровнем предыдущего года (в частности, это касается производства тепловозов и электропоездов, сельскохозяйственной техники), а производство некоторых видов машин и оборудования продолжало в 1999 г. сокращаться.

Например, резко понизилось производство персональных компьютеров (на 57%) и ткацких станков (на 20%).

Таблица 5

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

Продукция	1997	1998	1999
<i>Металлургическое машиностроение</i>	85	71	92
Доменное и сталеплавильное оборудование	64	103	103
Прокатное оборудование	97	62	88
Агломерационное оборудование	73	102	102
<i>Химическое и нефтяное машиностроение</i>	96	96	121
Нефтеаппаратура	80	75	140
Насосы центробежные	101	84	121
Холодильные установки	130	110	118
Компрессоры	116	91	176
<i>Станкостроительная и инструментальная промышленность</i>	85	82	100
Металлорежущие станки	78	74	97
Деревообрабатывающие станки	92	94	157
Кузнечно-прессовое оборудование	95	99	80
<i>Железнодорожное машиностроение</i>	82	87	109
Вагоны грузовые	67	78	105
Вагоны пассажирские	115	97	142
<i>Грузовые автомобили</i>	108	97	123
<i>Автобусы</i>	122	99	109
<i>Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение</i>	92	71	159
Тракторы	90	79	157
Зерноуборочные комбайны	92	45	186
<i>Контрольно-кассовые аппараты</i>	102	122	149

Оживление строительной деятельности способствовало росту производства основных групп строительных материалов. Так, производство асбестоцементных изделий увеличилось на 29%, строительной керамики – на 31, строительных материалов и изделий из полимерного сырья – на 21, мягких кро-

вельных и гидроизоляционных материалов – на 13, стеновых материалов – на 11, цемента – на 10%.

Перспективы инвестиционного процесса в России во многом зависят от того, возможно ли продолжение наметившегося в 1999 г. оживления в экономике за счет использования имеющегося резерва производственных мощностей. Степень износа основных фондов промышленных предприятий достигла в 1998 г. 52,9% (в том числе машин и оборудования – 68,6%), сельскохозяйственных предприятий – 48,8% (66,9%), строительных организаций – 40,7% (65,3%), транспортных организаций – 45% (64,1%). В 90-х годах по сравнению с предыдущим десятилетием более чем в 4 раза сократился объем геологических работ. В результате начиная с 1994 г. почти по 50 видам полезных ископаемых уровень их ежегодной добычи не восполняется соответствующим приростом запасов.

Очевидная неспособность частных институтов мобилизовать необходимые для выхода на траекторию устойчивого экономического роста инвестиционные ресурсы вызвала к жизни предложения о создании некоего государственного инвестиционного фонда. Однако трудности, с которыми сталкивается создание Российского банка развития, показывают, насколько сильно противодействие в общем-то, несомненно, здравой идее о создании мощного государственного института инвестиционного финансирования.

В условиях дефицита инвестиционных ресурсов особенно важное значение приобретает проблема незаконного вывоза капитала из России. Хотя в результате ужесточения валютного контроля его масштабы, по имеющимся оценкам, в 1999 г. сократились, они все-таки остаются весьма значительными, достигая 1 млрд дол. в месяц.

Трудно ожидать в ближайшие годы усиленного притока в Россию прямых иностранных инвестиций.

Застопорилось привлечение иностранных инвестиций в российскую автомобильную промышленность. Более чем за год, прошедший с момента принятия указа президента и постановления правительства о мерах по привлечению иностранных инвестиций в автомобильную промышленность, ни одного инвестиционного соглашения иностранных фирм с

Министерством экономики подписано не было. Выяснилось, что требование о необходимости доведения доли комплектующих российского производства до 50% после 5 лет с момента подписания соглашения оказалось нереалистичным. Стала ясна необходимость создания совместных предприятий с иностранными фирмами и в производстве комплектующих.

Препятствия на пути существенного оживления инвестиционной активности в российской экономике не ограничиваются нехваткой инвестиционных ресурсов для масштабной модернизации основного капитала. Инвестиции сдерживает и явно недостаточный платежеспособный потребительский спрос, поскольку для инвестора обычно наиболее значима, наряду с законодательным риском, совокупная покупательная способность населения региона. Кроме того, даже при наличии средств для кредитования инвестиционных программ банки часто сталкиваются с отсутствием экономически обоснованных инвестиционных проектов.

В целом особенности инвестиционного климата в российском хозяйстве вынуждают признать **маловероятность значительного роста инвестиций в основной капитал в видимой перспективе**. Вместе с тем можно ожидать оживления инвестиционной активности нефтяных компаний, особенно в том случае, если сохранятся высокие цены на нефть на мировом рынке.

Элементы структурной политики

Ценовая политика. В соотношении динамики регулируемых государством цен на продукцию естественных монополий, с одной стороны, и цен производителей промышленной и сельскохозяйственной продукции – с другой, в 90-е годы довольно отчетливо выделяются три существенно разных периода (табл. 6).

Первый период – 1992 и 1993 гг. – характеризовался резким превышением роста цен на электроэнергию и тарифов на грузовые перевозки железнодорожным и трубопроводным транспортом над ростом цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства.

**Индексы цен производителей и тарифы
на грузовые перевозки (декабрь к декабрю
предыдущего года), раз**

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность	33,8	10,0	3,3	2,7	1,3	1,1	1,2	1,7
Сельское хозяйство	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,4	1,9
Электроэнергетика	55,1	13,6	3,3	3,0	1,4	1,1	1,0	1,1
Газовая	13,2	9,5	3,9	2,6	2,3	1,0	1,1	1,2
Грузовые перевозки	35,6	18,5	3,5	2,7	1,2	1,0	1,2	1,2
<i>В том числе:</i>								
железнодорожные	37,4	19,2	4,0	2,4	1,3	1,0	0,8	1,1
трубопроводные	28,0	17,5	3,1	3,6	1,1	1,0	1,4	1,2

Во второй период (1994–1996 гг.) темпы роста цен на электроэнергию и транспортные услуги и цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию сблизились, а в третий (1997–1999 гг.) цены производителей промышленной и сельскохозяйственной продукции возрастали быстрее, чем цены на электроэнергию, не говоря уже о тарифах на железнодорожные перевозки, уровень которых в 1998 г. понизился на 20%.

Что касается цен на газ, то их рост в 90-е годы в целом значительно уступал росту цен производителей промышленной продукции, но превышал темпы роста цен на продукцию сельского хозяйства. Вообще диспаритет в динамике цен производителей сельскохозяйственной продукции и цен на продукцию естественных монополистов был выражен в целом в период 90-х годов намного сильнее, чем аналогичные показатели, касающиеся производителей промышленной продукции и естественных монополий.

Указанные изменения в соотношении динамики цен на промышленную продукцию и тарифов на продукцию естественных монополий были во многом предопределены политикой государства, которое с 1997 г. сдерживало цены на продукцию естественных монополий в надежде, что это мо-

жет оказать стимулирующее воздействие на промышленное производство.

Стремление правительства сдерживать давление на цены со стороны естественных монополий проявлялось и в 1999 г. Стимулированное правительством картельное соглашение между ведущими нефтяными компаниями, МПС, Газпромом и РАО «ЕЭС России», заключенное в середине июня 1999 г., ограничивало рост цен на продукцию участников соглашения в половину повышения общего индекса цен. Однако в сентябре 1999 г. все участники картельного соглашения увеличили тарифы и цены на свою продукцию и услуги на 12,7%. С 1 ноября 1999 г. железнодорожные тарифы на грузовые перевозки были подняты на 9,5%, а с 30 декабря 1999 г. – еще на 15%.

По решению Федеральной энергетической комиссии с 1 апреля 2000 г. на 12,3% повышены тарифы на транспортировку нефти по системе трубопроводов АК «Транснефть». Данная мера обосновывается необходимостью изыскания ресурсов для сооружения ветки нефтяного трубопровода в обход Чечни через Дагестан.

Во второй половине 1999 г. начался очередной тур роста тарифов и на продукцию естественных монополий, предназначенную для населения. С 1 ноября 1999 г. цены на пассажирские перевозки в поездах дальнего следования в вагонах «СВ» возросли на 20%, а в купейных вагонах – на 10%. В конце 1999 г. – начале 2000 г. значительно увеличились тарифы на оплату услуг телефонной связи, а также электроэнергии и тепла для населения.

Огромные потребности естественных монополий в инвестициях для обновления основных фондов позволяют предположить, что вероятно значительное удорожание предоставляемых ими услуг.

Военно-промышленная политика. Рост производства военной продукции в 1999 г. составил примерно 40%, государственный оборонный заказ, по данным, приводимым вице-премьером правительства И. И. Клебановым, был профинансирован на 85–86% (в 1998 г. – лишь на 20%)¹.

¹ Независимое военное обозрение. 2000. № 4.

Объем оборонных расходов, предусмотренный федеральным бюджетом 1999 г., по имеющимся оценкам, находился в пределах 93,7–128,9 млрд руб.²

Очевидно, что рост военных расходов продолжится и в 2000 г. Федеральный бюджет 2000 г. предусматривает увеличение средств на финансирование оборонного заказа в 1,5 раза по сравнению с 1999 г. При этом на закупки военной техники и вооружений, а также НИОКР по силам общего назначения запланировано выделить около 50% средств оборонного заказа, тогда как на силы ядерного сдерживания – около 30%, что означает существенное изменение приоритетов по сравнению с бюджетами предыдущих лет, в которых предпочтение отдавалось силам ядерного сдерживания.

Велика вероятность наращивания роста военных расходов и в последующие годы. Согласно прогнозным оценкам Генштаба Вооруженных сил РФ, суммарные расходы Министерства обороны желательнее увеличить (в ценах 1998 г.) с 82 млрд руб. в 1998 г. до 179–185 млрд руб. в год в 2001–2002 гг. и 189–221 млрд руб. в год в 2003–2005 гг. В частности, государственные закупки вооружения и военной техники, оцениваемые специалистами Генштаба в 15,1 млрд руб. в 1998 г., следует, по мнению этих специалистов, увеличить в период 1999–2004 гг. до 36 млрд руб. (в ценах 1998 г.) в год и в период 2005–2010 гг. – до 72 млрд руб. (в ценах 1998 г.) в год³.

Большие надежды возлагаются на расширение экспорта из России вооружений и военной техники, средства от которого должны помочь сохранению и наращиванию технологического потенциала ВПК и в принципе могут быть использованы для финансирования конверсионных программ.

По последним оценкам, экспорт вооружений и военной техники из России составит в 2000 г. 4,0–4,3 млрд дол. Активизировалась организационная поддержка такого экспорта со стороны государства.

² Независимое военное обозрение. 1999. № 11.

³ Там же. 1999. № 4.

По довольно распространенному в научных и правительственных кругах мнению, ВПК может стать «локомотивом развития экономики». В подтверждение этого тезиса ссылаются как на мощный технологический потенциал российского ВПК, так и на значительный – на 30% – рост производства гражданской продукции предприятиями ВПК в 1999 г.

Однако результаты конверсии, попытки проведения которой начались еще во второй половине 80-х годов и так и не привели к созданию комплекса технологически передовых отраслей, работающих на удовлетворение потребительского спроса и потребностей сельского хозяйства и гражданского машиностроения, а также весьма сложные организационно-управленческие проблемы, с которыми сталкивается ВПК, заставляют относиться к тезису о «локомотивных» возможностях ВПК с изрядной долей скептицизма.

Так, скандал в ВПК «МАЛО», вызванный попыткой руководства компании наладить производство гражданской авиационной техники и приведший к демонстративному уходу из компании многочисленной группы ведущих конструкторов, наглядно показал, насколько сильным является сопротивление реальной конверсии военных предприятий.

Одно из важных направлений государственной политики по отношению к ВПК – усилия по реализации принятой еще в 1997 г. федеральной программы реструктуризации и конверсии оборонного комплекса, предусматривавшей создание в ВПК крупных высокоинтегрированных компаний.

По каждому крупному направлению, по которому есть оборонный заказ или ведется экспортная деятельность, планируется создать одну или две компании и сконцентрировать в них государственные и экспортные заказы. В частности, уже происходит концентрация производства и централизация капитала в авиационной промышленности. Как утверждает вице-премьер правительства И. И. Клебанов, к концу 2000 г. российские авиастроительные предприятия будут объединены в несколько технологически интегрированных концернов, через 3–5 лет в России будет максимум два авиаконцерна, а еще через 3–4 года останется один авиаконцерн⁴.

⁴ Ведомости. 17.11.99 г.; Независимое военное обозрение. 2000. № 4.

Стремление к формированию крупных высокоинтегрированных компаний в ВПК, само по себе объективно прогрессивное, наталкивается на серьезные препятствия.

Во-первых, крайне сложно согласовать интересы как собственников подлежащих интеграции предприятий разных форм собственности, так и амбициозных менеджеров таких предприятий. Эксперты оборонной промышленности утверждают, что сейчас невозможно создать дееспособное объединение нескольких предприятий, не нарушая принятые законы. Во-вторых, против прекращения государственной поддержки не вошедших в крупные интегрированные компании предприятий ВПК, предусматриваемой федеральной программой его реструктуризации и конверсии, активно выступают региональные и местные органы власти.

Реструктуризация банковской системы. Разразившийся в 1998 г. банковский кризис привел к тому, что одним из важнейших направлений государственной экономической политики в 1999 г. стали усилия государства по предотвращению коллапса банковской системы и ее реструктуризации.

Совокупные чистые убытки банковской системы за 1998 г. составили 42,3 млрд руб. Доля неработающих кредитных учреждений возросла на 1 июня 1999 г. до 42,6% (в 1997 г. – 33,5%), а удельный вес убыточных кредитных учреждений в общем числе действующих повысился до 29,2% (в 1997 г. – 15,8%). На начало 1999 г. 441 из 1473 банков был отнесен Центральным банком к категории проблемных, т. е. испытывающих значительный дефицит ликвидных средств, капитала, не обеспечивающих выполнение обязательств по платежам клиентов и не способных самостоятельно выйти из создавшегося положения. В целом на проблемные банки приходилось 68,9% суммарных активов банковской системы и 65,1% привлеченных вкладов населения. По состоянию на конец 1999 г. проблемными оставались свыше 300 банков⁵.

Общие потребности проблемных банков в финансовой поддержке со стороны государства оценивались Централь-

⁵ Эксперт. 1999. № 13, 34, 47.

ным банком в 177 млрд руб., из которых 130 млрд требовались для рекапитализации банков и 47 млрд руб. – на поддержание их текущей ликвидности. При этом ЦБ РФ считал нецелесообразным оказывать финансовую помощь 397 проблемным банкам, потребности которых составляли 66 млрд руб. На 44 проблемных банка, которым в силу их социальной и экономической значимости ЦБ РФ считал необходимым оказать финансовую поддержку, приходилось 50% активов банковской системы и 45% вкладов населения.

Поскольку даже при исключении безнадежных, по мнению специалистов ЦБ РФ, банков потребности финансовых вливаний в банковскую систему намного превышали возможности государства, а западные кредитные институты не изъявили желания участвовать в этом предприятии. Центральный банк предложил два варианта реструктуризации банковской системы.

Первый вариант предполагал финансовую поддержку крупных московских многофилиальных банков, таких, как «СБС-Агро», Промстройбанк, «Российский кредит». По расчетам ЦБ РФ, на их рекапитализацию требовалось 25 млрд руб., а на поддержание текущей ликвидности – 15 млрд руб.

Второй вариант был ориентирован на реструктуризацию опорных региональных банков. К ним ЦБ РФ отнес 79 банков, 26 из которых, по оценке ЦБ, требовалась поддержка в сумме 5 млрд руб на рекапитализацию и 6 млрд – на поддержание текущей ликвидности.

Для организационного обеспечения реструктуризации банковской системы было создано Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО), основная задача которого определялась как восстановление платежеспособности проблемных банков. Отпущенные на 1999 г. Агентству средства (10 млрд руб.) делали неизбежной ориентацию АРКО на реструктуризацию опорных региональных банков, поскольку указанной суммы могло бы хватить на санацию примерно либо 25 региональных, либо двух крупных московских банков.

Условия, на которых АРКО оказывал финансовое содействие проблемным банкам, предполагали передачу агентству

как минимум блокирующего пакета акций проблемного банка, присутствие представителей АРКО в руководящем менеджменте банка и обеспечение прозрачности балансов, особенно в части расходования средств, вносимых АРКО на реструктуризацию.

На реструктуризацию перешедших под контроль АРКО банков отводится 3 года.

В 1999 г. АРКО вело работу по 14 проектам, в которых было занято 19 кредитных организаций, 10 из которых перешли под непосредственное управление АРКО. На 2000 г. предусмотрена работа по нескольким десяткам региональных проектов.

Деятельность агентства не ограничивалась работой с региональными банками. Было принято решение о создании государственного Россельхозбанка, через который должны осуществляться основные расчеты с АПК. Велась работа и с так называемыми системообразующими банками, реанимация которых удалась лишь отчасти, причем она явилась результатом не столько деятельности агентства, сколько способности этих банков вывести свои активы в «дружественные» структуры.

Масштабы выделяемых АРКО средств далеко не соответствуют потребностям реструктуризации банковской системы страны. По оценке руководства АРКО, для полноценного функционирования агентства необходимо в 2000 г. как минимум 50 млрд руб., тогда как из федерального бюджета оно получит лишь 1 млрд руб. и, кроме того, ему предоставлено право выпустить ценные бумаги на 4 млрд руб.

Вместе с тем утвержденное в конце 1999 г. Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) рамочное соглашение с АРКО, которое предусматривает совместное финансирование ЕБРР и АРКО проектов по реструктуризации российских банков, может расширить масштабы деятельности агентства. Соглашение предусматривает возможность участия ЕБРР как в приобретении долей в уставном капитале реструктурируемых российских банков, так и в кредитовании процесса реструктуризации. По предварительным оценкам, участие ЕБРР может выразиться в сумме порядка 300 млн дол.

В качестве одного из путей реструктуризации банковской системы Центральный банк предлагает поднять квоту допустимого участия иностранных капиталов в совокупном капитале российских банков с 12 до 25%. Количество банков со 100%-м участием нерезидентов увеличилось с 18 на 1 января 1999 г. до 22 на 1 октября 1999 г. Но перспективы активизации деятельности иностранных банков в России в лучшем случае туманны.

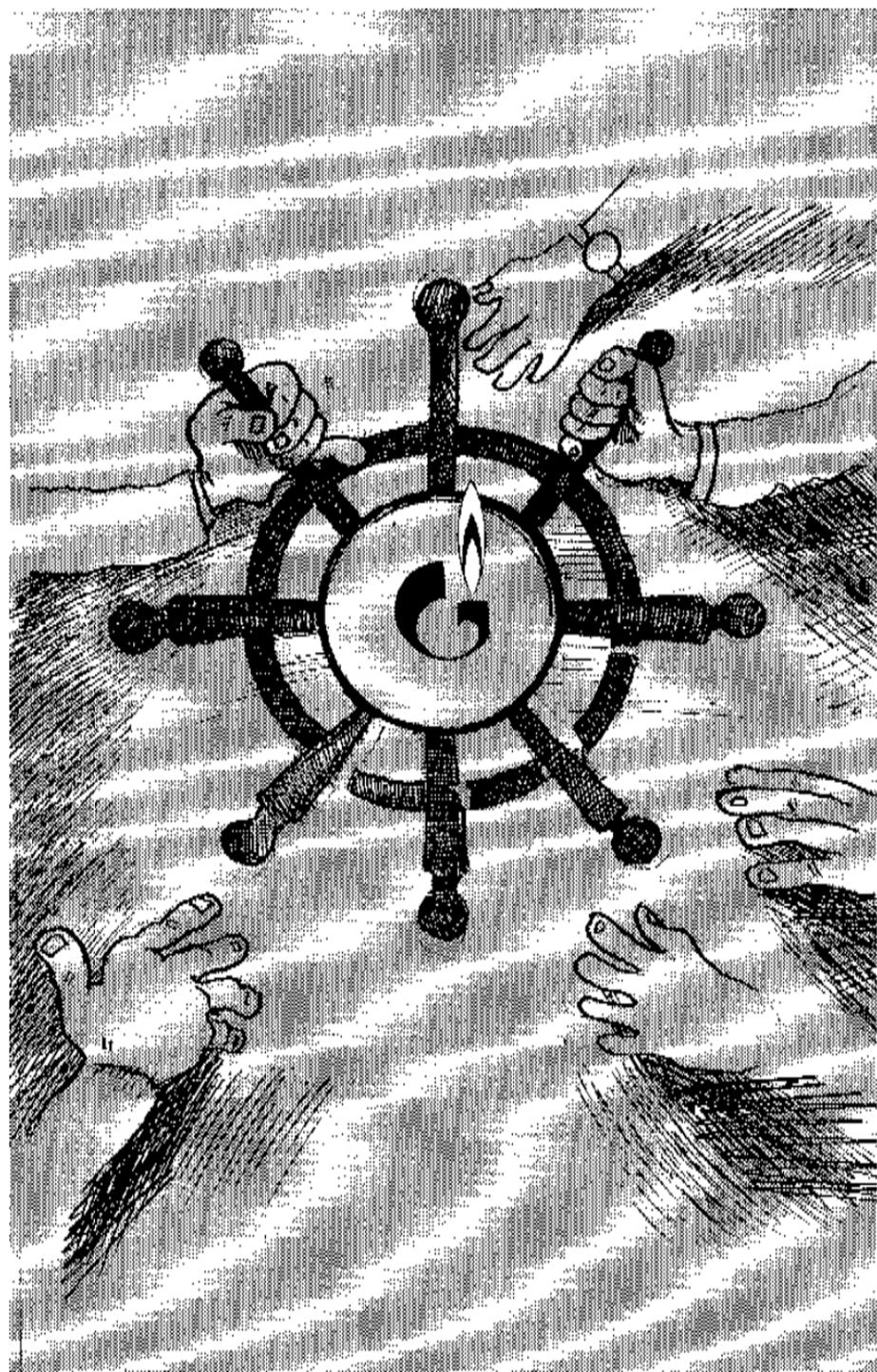
В целом, несмотря на начавшийся после 1 марта 1999 г. рост совокупного капитала российских банков, который в декабре 1999 г. достиг 110% от предкризисного уровня, состояние банковской системы России остается крайне сложным. По мнению специалистов из Московского центра Карнеги, «большинство банков по-прежнему не в состоянии успешно кредитовать производство и предпочитают держать средства в ликвидной форме, кредитовать правительство или вывозить капиталы за рубеж»⁶.

«ЭКО» - информ

Некоторые итоги 1999 г.

Средняя начисленная заработная плата, руб. в месяц	Прожиточный минимум трудоспособного населения, руб. в месяц	Индекс реальных доходов населения, %	Коэффициент Джини, доли единицы
1575	1003	84,9	0,394

⁶ Эксперт. 1999. № 34. С. 50.





«КАРФАГЕН» ДОЛЖЕН БЫТЬ РАЗРУШЕН



В. А. КРЮКОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Два современных гиганта – Газпром и РАО «ЕЭС России» – подобно известным городам древности сосредоточили в своих руках огромные богатства и власть. И подобно этим же городам они ведут между собой непримиримую войну. Конечно, название статьи вовсе не означает, что Газпром должен повторить печальную судьбу Карфагена. Но факт остается фактом: нужна конкуренция, иначе супермонополии в своих борцовских объёмах раздавят экономику, а заодно и нас с вами.

Исходная ситуация: невмешательство в обмен на стабильность

Начиная с середины 70-х годов в газовой промышленности России преобладают разработка сверхкрупных месторождений и строительство системы магистральных газопроводов. Последние обеспечивают переброску природного газа в другие районы страны и ближнего зарубежья и на экспорт в Западную Европу.

Неповторимые в своем роде месторождения и технические системы и обусловили уникальный характер функционирования и управления всей газовой промышленностью России. Этот сектор экономики, включая как добычу, так и транспортировку природного газа, имел (и продолжает до

© ЭКО 2000 г.



настоящего времени иметь) все признаки естественной монополии.

Чтобы предотвратить негативные последствия, происходящие в результате деятельности естественной монополии, необходимы прозрачность и определенная гибкость экономических отношений.

Однако реализация подобных принципов встретила на своем пути значительные препятствия. На стороне газовой промышленности мы имеем:

- крепко сплоченную когорту высших руководителей этой отрасли;
- значительные доходы от экспорта природного газа, занимающие не последнее место в бюджете страны.

На стороне государства:

- слабость органов исполнительной власти;
- стремление к поддержанию социальной стабильности и устойчивости в обществе; при этом на самом высоком уровне стараются не нарушать социальных требований и обязательств, сформировавшихся в рамках предыдущей экономической системы.

Государство во многом поспособствовало тому, что газовая промышленность России (за очень малым исключением) была преобразована в одну компанию – концерн, РАО и, наконец, ОАО «Газпром».

Был определен пакет норм и правил взаимодействия государства и ОАО «Газпром». Не всегда их можно назвать явными, но тем не менее они широко используются на практике. Эти нормы и правила гарантировали:

- невмешательство государства в текущие и перспективные дела Газпрома;
- получение Газпромом (и сохранение в дальнейшем) эксклюзивного права экспорта природного газа – прежде всего в страны Западной Европы;
- бесперебойное снабжение страны природным газом;
- выполнение Газпромом своих обязательств в отношении формирования доходной части государственного бюджета.

Соблюдение данных правил обеспечило компании в экономической системе России определенный статус-кво. Это позволяло сохранить почти в неизменном виде основные

структуры управления и значительно усилить роль высших менеджеров ОАО, фактически превратив их во влиятельных собственников, контролирующих более 35% акций компании – примерно столько же, сколько имеет государство.

Такой порядок и высокопоставленных чиновников, и газиков вполне устраивал.

Источник национального достоинства

Затянувшийся кризис российской экономики значительно усугубил влияние отмеченного выше пакета норм и правил на функционирование и развитие газовой промышленности России – и прежде всего на ОАО «Газпром». Руководство Газпрома, стремясь сохранить статус-кво компании в российской экономике, вынуждено было следовать данным правилам и обеспечивать бесперебойную поставку природного газа на внутренний рынок. Существование таких отношений в течение столь длительного времени (начиная с 1987 г.) привело к тому, что:

- был резко подорван воспроизводственный потенциал ОАО «Газпром» – на крупнейших месторождениях добыча газа начинает резко сокращаться (достаточно взглянуть на Медвежье и Уренгойское месторождения, на пороге снижения добычи и Ямбургское); основные фонды в системе магистрального транспорта требуют модернизации и обновления;
- отстал ввод в действие новых мощностей и объектов (освоение месторождений п-ова Ямал так и остается «перспективным» проектом);
- не создана необходимая организационно-экономическая среда для реализации новых, более мелких и сложных проектов добычи и использования природного газа.

ОАО «Газпром» превратился в крупнейшего кредитора находящейся в кризисе российской экономики – дебиторская задолженность компании за годы радикальных экономических реформ составила свыше 150 млрд руб. (около 6 млрд дол.), что сопоставимо с половиной годовых доходов государственного бюджета. С одной стороны, компания должна обеспечивать поставки природного газа, а с другой – выполнение обязательств по формированию доходов государственного бюджета.

В условиях экономического кризиса это привело к тому, что компания вынуждена была платить налоги исходя из объема добытого и поставленного (но необязательно проданного – за деньги или на условиях бартера) природного газа. Более того, компании в рамках российской экономики была отведена роль налогосборщика и рент-коллектора (получателя значительной части так называемой экономической ренты, появление которой обусловлено уникальными характеристиками месторождений природного газа на Севере Западной Сибири) – особенно после введения в 1995 г. акциза на природный газ.

Тем самым реализация пакета норм и правил, обеспечивающих поставки природного газа, и перекачка полученных доходов в государственный бюджет резко подорвали финансовые и инвестиционные возможности компании. Более того, чтобы выполнить взятые на себя обязательства, Газпром в 1996–1997 гг. был вынужден прибегнуть к крупным внешним финансовым заимствованиям. Без иностранных денег он оказался не в силах выполнить налоговые обязательства (совокупный долг компании внешним кредиторам приблизился к 10 млрд дол.).

«Золотое облако» улетает

Цены на природный газ в России определяет государство (точнее, Федеральная энергетическая комиссия) с учетом предложений и обоснований со стороны Газпрома.

С 1996 г. по 1999 г. оптовые цены на природный газ на внутреннем рынке были заморожены. Более того, за этот период с учетом инфляции и падения курса рубля цены на природный газ снизились более чем в 4 раза – приблизительно с 50 до 12 дол. за 1000 куб. м. В этих условиях значение экспорта в обеспечении финансовой устойчивости компании не только не уменьшилось, но и возросло.

На протяжении 1998–1999 гг. доля доходов Газпрома от экспорта в общем объеме его доходов повысилась, по нашим оценкам, с 60–65% до 70–75%. И это несмотря на то, что цены на природный газ за это время на европейском

рынке снизились до рекордно низкой отметки: в конце 1998 г. – почти 50 дол. за 1000 куб. м.

Прежде всего на положении компании сказываются налоговые поборы со всего объема добываемого природного газа. Инвестиций не хватает ни на поддержание разрабатываемых месторождений, ни на реализацию новых проектов.

Наиболее важным новым проектом является ввод Заполярного месторождения (максимальный объем добычи – 100 млрд куб. м газа в год). Данное месторождение должны были ввести к концу 1999 г., но средств не хватило. По данным ОАО «Газпром», в конце 1999 г. в обустройство Заполярного месторождения удалось вложить меньше половины запланированной суммы, поэтому вряд ли до конца 2000 г. здесь можно ожидать первые тысячи кубометров газа.

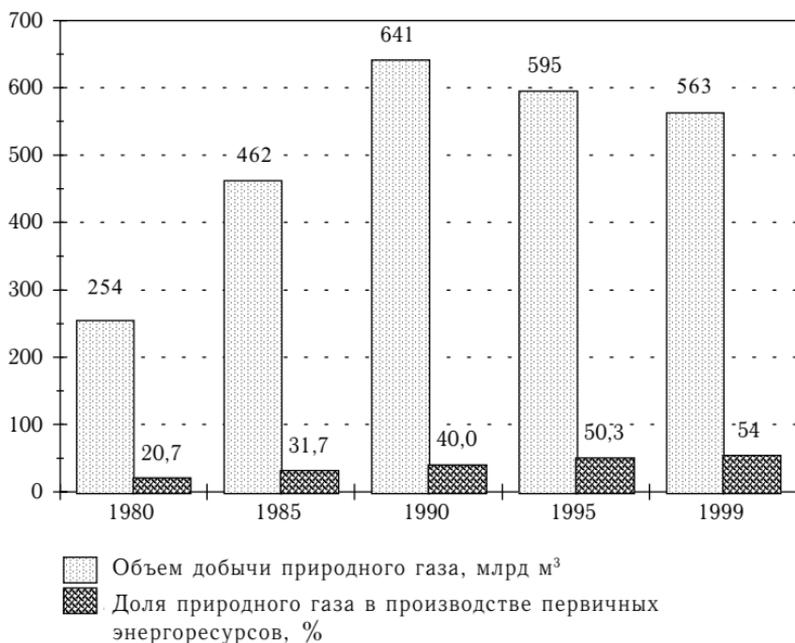
В настоящее время на действующих месторождениях Газпрома средние темпы снижения добычи – примерно 25–30 млрд куб. м в год. На поддержание уровня добычи и транспортировки газа Газпром тратит 80% всех капитальных вложений. В 1999 г. Газпрому на поддержание своей деятельности нужно было 70–75 млрд руб., а он потратил всего 39,8 млрд руб. Из-за плохого финансирования в 1999 г. падение добычи газа превысило 20 млрд куб.

В ближайшей перспективе большую опасность для нашего общества представляют газопроводы с истекшим сроком эксплуатации. Их число постоянно растет. Так, в 2000 г. общая длина газопроводов со сроком службы более 40 лет составит 3020 км, а к 2005 г. – уже более 10 тыс. км.

И вот наступила «эпоха метана»

Парадоксально, но ухудшение производственного потенциала ведущей газовой компании (на ее долю приходится 95% объема добычи природного продукта) сопровождается укреплением ее роли в экономике России (см. рис.).

Мы видим, как увеличивается доля природного газа в топливно-энергетическом балансе России, а заодно растет высокая бюджетобразующая роль налоговых поступлений от его добычи.



Динамика добычи природного газа и его доля в производстве первичных энергоресурсов в России

В соответствии с «Новой энергетической политикой России» (1995 г.) предполагалось, что только к концу первого десятилетия XXI в. доля газа во внутреннем потреблении энергоресурсов страны должна превысить 52%. Однако данный рубеж был преодолен уже в 1998 г. С конца 80-х годов по настоящее время природный газ прочно занимает место единственного в своем роде топливного кумира.

Сейчас в России более половины потребляемого на внутреннем рынке природного газа направляется на выработку электроэнергии. При этом доля природного газа, необходимая для выработки электроэнергии, составляет в общем потреблении энергоресурсов 62–64% – что также соответствует рубежу 2010 г. Использование в этих целях других энергоносителей связано со значительными инвестициями. Это и создание соответствующей технологической инфраструктуры, и сооружение объектов экологической безопасности. Последние, например, необходимы в случае широкого

использования высокочольных канско-ачинских углей для выработки электроэнергии.

У правительства нет ничего другого, кроме «газовой иглы»

Наше государство, с одной стороны, заинтересовано в обеспечении бесперебойных поставок природного газа широким группам социально-ориентированных потребителей (то есть тем, кто по каким-то причинам не может или не хочет платить), а с другой – стремится к сохранению и даже развитию газовой промышленности (прежде всего Газпрома). И это понятно, ведь доходы от нее в немалой степени формируют бюджет.

При этом именно среди главных неплательщиков мы видим бюджетные организации всех уровней. Они ежегодно потребляют свыше 61 млрд куб. м природного газа, их общая задолженность в 1999 г. превысила 24 млрд руб. Характерно, что из общей суммы их долгов почти две трети составляют долги организаций, финансируемых из областных и местных бюджетов.

Более того, с начала 2000 г. Газпром осуществляет текущие платежи на 100% в денежной форме. Хотя правительство определило, что компания должна перейти к такой форме расчетов только с 1 июля. Сохранение правительством России ориентации на большую бюджетообразующую роль газовой промышленности подтверждается введением в декабре 1999 г. 5%-й экспортной пошлины на газ. По оценкам экспертов Министерства финансов России, данная мера позволит дополнительно получить в бюджет 500 млн дол. в течение 2000 г.

В ноябре прошлого года налоги, выплачиваемые Газпромом, выросли до 8,6 млрд руб., это 22,6% всех поступлений в федеральный бюджет. Данное обстоятельство позволило правительству увеличить бюджетные доходы.

Когда одни не могут, а другие не хотят

Вполне логично, что обязанность платить налоги за неоплаченный товар компанию не могла устраивать. Поэтому

с 1994 г. она начинает борьбу за повышение уровня оплаты своих услуг. Для этого в конце 1996 г. создается структурное подразделение ООО «Межрегионгаз» с 62 филиалами в регионах. В тот момент на внутреннем рынке уровень оплаты за природный газ не превышал 20%, из них только 2% платежей осуществлялось в денежной форме.

В 1999 г. уровень оплаты достиг 86,7%, а «живыми деньгами» – 30%. «Межрегионгаз» свидетельствовал, что «все виды промышленности выведены на 100%-й уровень платежей. Металлургия, химия возвращают старые долги. У них высокий уровень платежей и денежными средствами. Химия платит 60–80% деньгами, а в четвертом квартале – уже примерно 80–90%. В 2000 г. рассчитываем довести оплату “живыми” деньгами до 60%, отказываемся от схем зачетов, переходим к финансовым отношениям как с дебиторами, так и с кредиторами» (из интервью генерального директора «Межрегионгаза» В. Никишина // Рабочая трибуна. 26.01.2000 г.).

Поскольку газовая промышленность оказалась одним из основных кредиторов экономики России, то компании и ее подразделениям (таким как ООО «Межрегионгаз») пришлось взять на себя функции энергетического аудита в отношении всех групп потребителей. Основная цель – выявить реальную платежеспособность своих клиентов.

Последних можно разделить на тех, кто:

- не в состоянии рассчитываться за потребляемый газ, так как сам производит неконкурентоспособную продукцию;
- вполне может регулярно рассчитываться за потребляемый газ, но не желает этого делать;
- имея материальные ресурсы и запасы ликвидной продукции, хронически не имеет денег;
- может аннулировать задолженность, используя взаимозачеты, – прежде всего это бюджетные организации.

Чтобы все-таки заставить потребителей платить, было предложено, например, ввести в федеральном, а также региональных и местных бюджетах защищенные расчетные статьи за поставляемый газ. В 1999 г. при поддержке Госдумы такая статья была включена в федеральный бюджет. Правда, она учитывала только одну треть всех потребнос-

тей тех, кто использует природный газ. Но и из этих запланированных денег Минфин не дал ни рубля.

Следует отметить различные формы ценовой дискриминации различных групп потребителей природного газа – формально в зависимости от фактической платежеспособности и готовности оплатить поставляемый природный газ. В этом случае компания получила право предоставлять значительные скидки (до 40%) от установленной государством цены за поставляемый природный газ.

Не менее важно и стремление Газпрома самостоятельно, без посредничества газораспределительных организаций (ГРО), выйти на крупных и крупнейших потребителей своего продукта. Этому способствует сооружение Газпромом собственных газопроводов-отводов, а также приобретение контрольных пакетов акций некоторых ГРО. При этом обостряются отношения между ГРО и подразделениями Газпрома, в обход которых сооружаются трубопроводы. ГРО не имеют доступа к альтернативным источникам газа, и такая ситуация, в конечном счете, не влияет на формирование реального рынка поставщиков и не приносит истинной выгоды потребителям.

«Электрогазовая» война

Наиболее сложно наладить нормальные отношения с потребителями, не способными оплачивать природный газ в полном объеме. Прежде всего это электроэнергетики. Газпром предложил РАО «ЕЭС России» перейти к регулирующей подаче природного газа. В этом случае существуют строгие ограничения на поставки природного газа по существующим низким ценам. Если же возникает дополнительная потребность в энергоресурсах (сверх согласованного объема), то потребитель переходит либо на резервное топливо, либо получает газ по повышенному тарифу.

Однако энергетики от регулирующей подачи природного газа отказались. Объяснили это тем, что пока шло обсуждение возможностей «газовой паузы», были ликвидированы резервные топливные хозяйства. Не случайно поэтому со второй половины 1999 г. Газпром ввел систему приоритет-

ных поставок: сначала населению, затем – химической промышленности и только потом – электроэнергетикам.

Как видим, электроэнергетика – основной потребитель природного газа и основной неплательщик – получает его в последнюю очередь.

Начиная со второй половины 1999 г. ОАО «Газпром» и вовсе начинает целенаправленно ограничивать подачу природного газа электроэнергетикам.

В конце 1999 г. в ОАО «Газпром» были подготовлены предложения, в соответствии с которыми, начиная с 2000 г. намечалось сократить газовое снабжение РАО ЕЭС на 12 млрд куб. м – это 10% годового потребления. В течение следующих лет Газпром был намерен ограничить топливную подпитку РАО еще на 30 млрд куб. Он заявил о готовности предоставить энергетикам около 500 млн дол. на переоборудование электростанций под другие виды топлива. Однако, по мнению экспертов РАО, эта сумма почти в 3 раза меньше необходимого объема инвестиций.

Помимо огромного числа технических вопросов, которые пренебрегли в Газпроме при составлении сметы, остался неучтенным и ожидаемый рост экологических платежей в местные бюджеты. Он возрастет в несколько раз в связи с переходом на более «грязные» виды топлива. Дополнительные экологические расходы энергетики вынуждены будут включать в свои тарифы.

Только вмешательство тогда еще и. о. президента и правительства позволило в 2000 г. уменьшить объемы поставок газа до 2 млрд куб. м. В 1999 г. Россия впервые столкнулась с дефицитом природного газа. По оценкам Газпрома, к концу 1999 г. дефицит природного газа на внутреннем рынке составил 20 млрд куб. м, а к 2001 г. он возрастет уже до 45–50 млрд куб. м (Рабочая трибуна. 19.01.2000 г.). Газпром нехватку природного газа связывает с невозможностью поддерживать по-прежнему высокий уровень газодобычи из-за оскудения природных запасов.

На наш взгляд, он очень сильно упрощает ситуацию в газовой промышленности России. В конце 90-х годов полностью исчерпали себя (в силу изменившихся характерис-

тик активов отрасли) не запасы, а возможности устойчивого функционирования сложившейся на основе одной компании модели институционального устройства газовой промышленности России.

Даешь конкурентов!

До настоящего времени усилия государства были направлены на сохранение организационной структуры газовой промышленности в неизменном виде. При этом газовая промышленность безусловно всеми понималась только как единое господство Газпрома. Признавалось только его партнерство с государством.

И вот что мы имеем:

- характеристики активов газовой промышленности изменяются в худшую сторону (прежде всего в рамках ОАО «Газпром»);
- давно забытый феномен планово-распределительной экономики – дефицит.

Что же делать? Необходимо изменить систему институционального устройства отрасли. Это вовсе не означает разукрупнения Газпрома (как это представляется на страницах массовых изданий). Это прежде всего – создание другой системы, адекватной нарождающимся новым экономическим и общественным условиям.

Прежде всего перемены должны коснуться:

- ✓ принципов ценообразования;
- ✓ возможностей функционирования хозяйственных единиц;
- ✓ взаимоотношений государства и отрасли.

Также необходимо создание на всех этапах движения природного газа – от добычи, транспортировки, оптовой торговли до распределения и потребления – новых организационных структур.

Возникший в 1999 г. дефицит природного газа – симптом серьезной болезни. Причина ее – Газпром. Никто не спорит, что этот гигант составляет основу газовой промышленности России, но он далеко не исчерпывает всю отрасль.

На добычу газа – как природного, так и попутного – влияют и полностью независимые компании, и компании, созданные при активном участии и поддержке Газпрома.

К числу независимых добывающих компаний относятся:

- «Норильскгазпром»: объем добычи в 1998 г. – 4,0 млрд куб. м;
- «Якутгазпром» – 1,5 млрд куб. м;
- «Сахалинморнефтегаз» – 1,8 млрд куб. м;
- нефтяные компании – примерно 29 млрд куб. м

К числу зависимых от Газпрома добывающих компаний могут быть отнесены:

- МЭК «ИТЕРА» и ряд аффилированных с ней компаний (в 1999 г. начали добычу природного газа);
- «Востокгазпром» (ведет добычу природного газа в Томской области);
- ОАО «Росшельф» (в перспективе – добыча газа на шельфе Баренцева моря).

В России в настоящее время существует более 300 самостоятельных газораспределительных организаций, которые действуют в фиксированном правовом поле. В сфере газораспределения в целом, на наш взгляд, созданы условия для перехода к конкурентному рынку – приняты правила доступа к газораспределительным сетям, разрабатывается практика заключения прямых договоров ГРО с потребителями.

Однако при этом в настоящее время более 20% контрольных пакетов ГРО уже находятся в руках Газпрома. Это еще более способствует сохранению в газовой промышленности жесткой вертикали – ведь, как уже говорилось, около 95% всего добываемого газа приходится на ОАО «Газпром». На одной стороне – могущественный Газпром, а на другой – «боевые порядки» ГРО (лишенные альтернативных источников поставок газа), и взаимоотношения между этими гигантами практически ничем не регулируются. Закон «О газоснабжении в РФ» фактически закрепил существующее монопольное положение Единой системы газоснабжения (ЕСГ) на рынке, и он устанавливает только взаимоотношения между ЕСГ и государством. О ГРО в данном законе только упоминается.

Формируется прослойка трейдеров на рынке природного и осушенного нефтяного попутного газа – это прежде всего «Газсибконтракт» (в настоящее время контрольный пакет выкуплен ОАО «СИБУР» – фактически дочерней компанией Газпрома), а также подразделения МЭК «ИТЕРА».

Главная скрипка

В числе основных «мотивов», исполняемых ведущими музыкантами от газовой промышленности, – сохранение в народном хозяйстве страны доминирующего положения ОАО «Газпром» и высших менеджеров компании. Последние стоят за созданием тех или иных аффилированных образований (например, член правления ОАО «Газпром» А. Пушкин – один из кураторов МЭК «ИТЕРА», другой представитель правления, В. Шеремет, курирует ОАО «СИБУР» и т. д.).

Непосредственной экономической подоплекой структурного размывания газовой промышленности – прежде всего это касается Газпрома – является доказавшая свою несостоятельность прежняя унитарная схема финансирования создаваемых новых объектов. Газпром больше не может брать в долг. И тогда компания создает по отдельным проектам самостоятельные структуры. Именно этим можно объяснить возвышение, например, МЭК «ИТЕРА» – это предприятие получило контроль над компаниями, имеющими лицензии на разработку 16 газовых месторождений с суммарными запасами почти в 3 трлн куб. м (Ведомости. 23.02.2000 г.).

Такая реорганизация газовой промышленности помогает ловить рыбку в мутной воде. Жизнеспособность того или иного проекта зависит от умения строить отношения не столько с государством, сколько с высшими менеджерами Газпрома. Вряд ли это привлечет инвесторов или повысит эффективность этих новых образований. Вот так в 1997–1998 гг. от Газпрома отпочковались строительные и сервисные подразделения ООО «Бургаз». Все, что связано с буровыми работами, было сведено в отдельное структурное подразделение, однако портфель подрядных (в том числе и буровых) работ формировался отнюдь не на конкурсных принципах. Затраты «Бургаза» на метр проходки почти вдвое выше, чем у других буровых организаций, работающих на Севере Западной Сибири (например, у ОАО «Ямалнефтегазгеология»).

Сказанное лишней раз подтверждает губительность для всех членов общества «двойной» игры государства с ОАО

«Газпром». С одной стороны, декларируют курс реформ в сфере естественных монополий, а с другой – любимыми средствами пытаются получить доходы в бюджет, затягивая преобразования в газовой промышленности.

Блеск и нищета потребителей

Зачастую преобразования сталкиваются с угрозой трансформационного спада. Только благодаря целостности Газпрома до настоящего времени удалось его избежать.

Также вполне очевидно, что динамика добычи природного газа в России в течение многих предстоящих лет по-прежнему будет определяться добычей в рамках этой монополии. Даже в условиях предстоящего падения объемов добычи природного газа (начиная с 2000 г. – ежегодно в размере 25–30 млрд куб. м) данная компания останется доминирующим производителем.

Газпром имеет реальные возможности сдерживать падение объемов добычи. Этому способствует разработка месторождения «Заполярье» и вывод его на проектную мощность в объеме 70–100 млрд куб. м природного газа в год.

Вместе с тем повышается роль «новых» производителей природного газа – как зависимых, таких как МЭК «ИТЕРА», так и независимых – например, нефтяных компаний. Потенциал данной группы производителей оценивается нами в 35–45 млрд куб. м на рубеже 2010 г.

Вполне очевидно, что Россия вряд ли превзойдет достигнутый пик добычи природного газа. Речь может идти только о поддержании нынешнего, сдерживании резкого падения добычи природного газа.

В этой связи к числу приоритетных проблем следует отнести рационализацию потребления природного газа. В первую очередь надо прекратить его подачу заведомо неплатежеспособным и неэффективным потребителям. Вряд ли данную проблему можно решить одним только ограничением подачи газа, например, той же электроэнергетике. Основания, что она слишком много его расходует, допускает перерасход, выглядят просто смешными. Также весьма странными выглядят апелляции к «оптимальным» балансам в тех

или иных странах. В значительной степени структура баланса зависит как от экономических приоритетов государства, так и сформированных ценовых пропорций.

В России нужно приступить к формированию политики топливотребления. Ее основой должна стать конкуренция предприятий, разрабатывающих альтернативные виды топлива. Сокращение нерационального и экономически неэффективного потребления природного газа внутри страны может дать весьма значительное высвобождение данного вида ресурсов – до 20 млрд куб. м ежегодно.

Европа-плюс или... плюс Европа

Россия – чрезвычайно важный игрок на европейском энергетическом рынке. Значительная часть соглашений на поставку природного газа заключается на 20 и более лет. Более того, ОАО «Газпром» просто не может не поставлять газ на экспорт – во-первых, это нарушает имеющиеся соглашения, во-вторых – выручка от поставок уже заложена под кредиты.

Несмотря на колоссальные расстояния, которые разделяют источники российского природного газа и европейский рынок, в системе поставок различными сторонами газ из России не являлся (и не является и до настоящего времени) каким-то третьестепенным продуктом. Во многом данное обстоятельство было обусловлено уникальными природно-геологическими условиями сверхгигантских месторождений Севера Западной Сибири (что обусловило колоссальную экономию на масштабах добычи). Как нам представляется, поставки на экспорт газа из гигантских месторождений Севера Западной Сибири сохранятся и на предстоящее десятилетие. Конкурентоспособность российского газа, вместе с тем, все в большей степени будет связана с реальной политикой ОАО «Газпром» в сфере рационализации организационных и экономических решений.

На проходившем в марте этого года в Сургуте Всероссийском совещании по проблемам топливно-энергетического комплекса заместитель председателя правления ОАО

«Газпром» В. Ремизов сообщил, что Газпром планирует сократить добычу газа с 545,6 млрд куб. м в 1999 г. до 520 млрд куб. м в 2000 г. Экспорт газа в страны дальнего зарубежья предполагается увеличить со 126,8 до 130 млрд куб. м.

С другой стороны, весьма сомнительно предположение, что новые проекты ОАО «Газпром», такие как освоение шельфа Баренцева моря или месторождений п-ова Ямал, помогут сохранить позиции компании в роли поставщика конкурентоспособного на европейском рынке природного газа. Уж очень значительны затраты на природоохранные мероприятия, а также на современное дорогостоящее оборудование в сочетании с колоссальными первоначальными общестроительными расходами. В этой связи вызывает недоумение стремление Газпрома к экспансии на европейском рынке – инвестиции в «Голубой поток», Балтийский газопровод и строительство второй ветви «Ямал – Европа», которые отнесены компанией к приоритетным направлениям инвестиционной деятельности в 2000 г.

Освоение месторождений п-ова Ямал и шельфа Баренцева моря, на наш взгляд, могут и должны рассматриваться как проекты, замещающие относительно дешевый природный газ разрабатываемых месторождений в случае его поставок на более короткие расстояния. Представляется, что с этих месторождений поставки природного газа на дальние расстояния при существующих на Европейском оптовом рынке ценах экономически себя навряд ли оправдывают.

Непременным условием является переход к качественно иному принципу финансирования новых проектов и программ. Компания исчерпала возможности собственного заемного финансирования (в обмен на сохранение своего прежнего положения в российской экономике и политике).

Мы за экономику, в которой есть место всем, и великанам, и карликам. Пусть живет «Карфаген», не надо его разрушать. Но должна быть разрушена система, которая дает жить только таким «Карфагенам», и больше никому!

**Выпуск продукции машиностроения в 1999 г.,
% к 1998 г.**

Продукция	Темп роста	Продукция	Темп роста
Доменное и сталеплавильное оборудование	103	Контрольно-кассовые аппараты	149
Прокатное оборудование	62	Часы	164
Оборудование для цветной металлургии	86	Фотоаппараты	135
Краны мостовые электрические	92	Счетчики электрические	117
Краны на автомобильном ходу	103	Водосчетчики	129
Лифты	132	Оптика очковая	162
Погрузчики	170	Радиоприемные устройства	120
Электровозы магистральные	250	Цветные телевизоры	89
Тепловозы магистральные	160	Магнитофоны	73
Вагоны грузовые	105	Грузовые автомобили	123
Вагоны пассажирские	142	Легковые автомобили	114
Электродвигатели переменного тока	156	Автобусы	109
Электродвигатели малой мощности	188	Тракторы	157
Аккумуляторы	104	Комбайны зерноуборочные	186
Генераторы переменного тока	106	Станки ткацкие	80
Электrolампы	114	Машины швейные промышленные	97
Силовые трансформаторы	155	Мотоциклы и мотороллеры	151
Кабели телефонной связи	106	Велосипеды, без детских	118
Провода	154	Велосипеды детские	200
Нефтепромысловое и буровое оборудование	140	Холодильники и морозильники	112
Химическое оборудование	119	Стиральные машины	116
Специальная нефтеаппаратура	112	Электропылесосы	163
Насосы глубинные скважинные	132	Машины кухонные	97
Металлорежущие станки	97	Электроутюги	146
Кузнечно-прессовые машины	80	Электромиксеры	135
Деревообрабатывающие станки	157	Электромясорубки	179
Персональные ЭВМ	43	Электровыжималки	145

Источник: Экономика России в 2000 г. Прогноз. Обзор экономической ситуации в 1999 г./ Высшая школа международного бизнеса, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. М., 2000. С. 16-20.



Трансформация собственности на уровне субъекта Федерации

(на примере Новосибирской области)

П. С. КУЧИН,
консультант комитета по экономике, межрегиональным,
внешнеэкономическим связям и управлению собственностью
Новосибирского областного Совета депутатов

Государственные органы Новосибирской области были лишены возможности сколько-нибудь действительно влиять на процедуру приватизации и приоритеты в ее проведении, им удалось осуществить только незначительные самостоятельные шаги, которые позволили лишь сгладить негативные моменты процесса приватизации.

В качестве механизма осуществления мер государственного воздействия на приватизированные предприятия в Новосибирской области была предложена схема, впоследствии утвержденная областным Советом депутатов, **об обязательном закреплении 20% акций приватизированных предприятий в государственной собственности Новосибирской области.** До 1994 г. существовала областная комиссия по согласованию планов приватизации, состоящая из депутатов областного Совета и представителей областных государственных структур. Это позволило провести этап массовой приватизации в рамках правового поля, исключить имеющиеся в ряде других субъектов Федерации нарушения и злоупотребления.

Отметим еще один аспект приватизации, который негативно сказался на структуре областной собственности. Од-



ной из главных целей приватизации провозглашалось избавление от неэффективных и нерентабельных предприятий. Однако в Новосибирской области в первую очередь были приватизированы высокорентабельные государственные предприятия, тогда как низкорентабельные и убыточные остались в государственной собственности. Одними из первых в области были приватизированы шоколадная и кондитерская фабрики, новосибирский мясоконсервный комбинат, областные оптовые базы, автотранспортные предприятия, масло- и молокозаводы, а также такие крупные бюджетобразующие предприятия, как завод химконцентратов¹.

Изменить последовательность приватизации или ввести какие-либо ограничения на приватизацию высокорентабельных предприятий местные органы власти самостоятельно не могли. Здесь мы отмечаем отступление федеральных органов власти от ранее заявленных ими целей, что не дало юридической и организационной возможности субъектам Федерации «избавиться» от нерентабельных предприятий, сохранив высокорентабельные в своей собственности.

В целом приватизация в Новосибирской области шла в русле общероссийской приватизации (рис. 1–2). Отличиями были меньший удельный вес приватизированных предприятий в промышленности (в связи со значительным количеством запрещенных к приватизации оборонных предприятий на территории области) и большая степень «приватизированности» на транспорте (в обобщенном федеральном показателе учитывается не подлежащий приватизации железнодорожный транспорт).

На момент начала приватизации в Новосибирской области насчитывалось 3217 государственных и муниципальных предприятий (табл. 1).

За шесть лет приватизации, на 01.01.98 г., в Новосибирской области было подано 2319 заявок на приватизацию и приватизировано 2016 предприятий². Необходимо отметить

¹ Кучин П. С., Кисельников А.А. Приватизация в Новосибирской области// ЭКО. 1995. № 5.

² Данные областного комитета государственной статистики (по каталогу 14.14).

высокие темпы приватизации в начальный период кампании. Можно говорить, что в России в целом и в Новосибирской области приватизационный процесс был в основном завершен за 3 года.

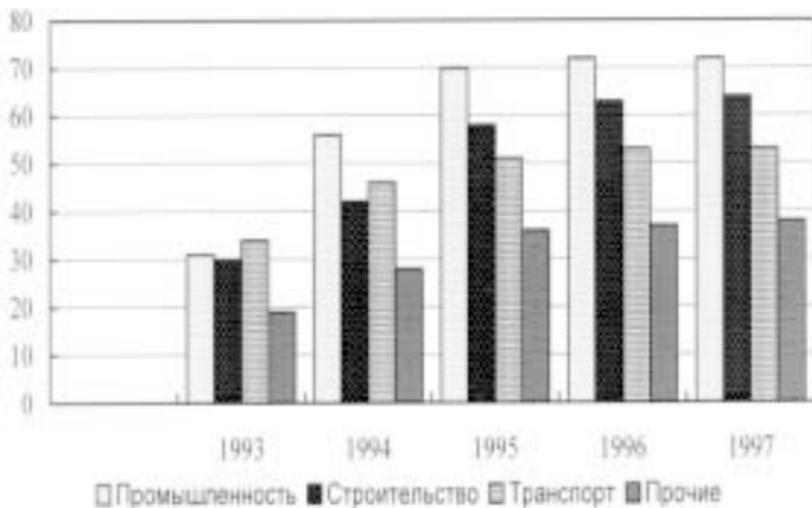


Рис. 1. Доля приватизированных предприятий в Российской Федерации по отраслям, %

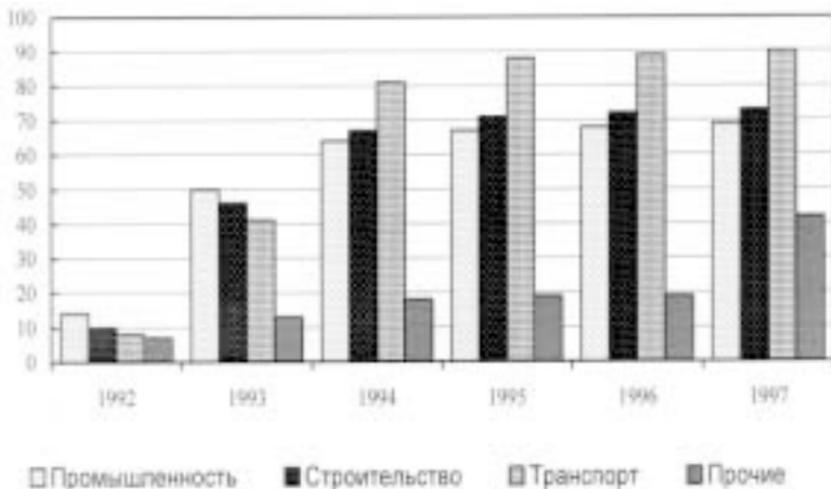


Рис. 2. Доля приватизированных предприятий в Новосибирской области по отраслям, %

Таблица 1

**Доля предприятий разного уровня собственности
в области на 01.01.1992 г.**

Уровень собственности	Количество, шт.	Удельный вес, %
Муниципальная	1308	40,7
Областная	776	24,1
Федеральная	1133	35,2
Всего	3217	100,0

Таблица 2

**Количество поступивших заявок
и приватизированных предприятий
в Новосибирской области (на начало года)**

Год	Поступило заявок на приватизацию	Приватизировано
1992	225	15
1993	1531	585
1994	2068	1283
1995	2216	1757
1996	2248	1936
1997	2301	1987
1998	2319	2016

Естественно возникает вопрос, почему оказалось возможным приватизировать основную часть государственной и муниципальной собственности за очень короткий период? По нашему мнению, в данном случае и трудовые коллективы, и директорский корпус, и органы приватизации оказались в той или иной мере заинтересованными в столь коротких сроках. Трудовые коллективы надеялись стать собственниками своих предприятий, поэтому большинство приватизированных предприятий или выкупалось трудовыми коллективами, или акционировалось по второму варианту, когда среди работников предприятия распределялся конт-

рольный пакет акций. Директора планировали впоследствии переоформить собственность на себя, а органы приватизации в материальном плане напрямую зависели от объемов и темпов этого процесса.

Некоторой особенностью приватизации в Новосибирской области было то, что **в области – в числе первых в России субъектов Федерации – на основании положений закона «О собственности в РСФСР» произошел раздел собственности на областную и муниципальную собственность г. Новосибирска.**

В ходе начавшейся в 1992 г. массовой приватизации сферы торговли, общественного питания и бытовых услуг местные органы власти, неся ответственность за условия обеспечения населения товарами и услугами, почти сразу столкнулись с проблемой государственного (муниципального) регулирования частной торговли. Отсутствие опыта такого регулирования, равно как и отсутствие необходимой для этого законодательной базы, приводило к желанию «спрятать» от приватизации ряд объектов муниципальной собственности.

Впоследствии, когда в договорах купли-продажи стали четко фиксироваться требования сохранения профиля предприятия и начал осуществляться жесткий контроль за исполнением этих условий договоров, проблема во многом потеряла свою остроту.

Существующий механизм трансформации государственной собственности не обеспечил возможности субъектам Федерации серьезно повлиять на окончательные результаты приватизационного процесса с учетом своих интересов и экономической самостоятельности. В результате **мы оцениваем итоги приватизации и разграничения собственности в большинстве субъектов Федерации как неэффективные, нанешие ущерб большинству субъектов хозяйствования.** Подтверждением этому может служить состояние собственности Новосибирской области.

Первостепенное значение для государственных органов власти субъекта Федерации приобретает **передача в областную собственность или управление пакетов акций**

и предприятий федеральной собственности, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения экономической и социальной устойчивости региона.

Некоторые шаги в этом направлении уже сделаны. Новосибирский областной Совет депутатов и глава администрации области направили Обращение президенту Российской Федерации и правительству РФ с предложением начать работу по более тесному участию области в процессах управления федеральным имуществом, расположенном на территории области. Главный вывод Обращения состоит в следующем: «Передача ряда предприятий и пакетов акций, находящихся в федеральной собственности и имеющих важное экономическое и социальное значение для Новосибирской области, в управление или собственность Новосибирской области позволит усилить государственное влияние на стратегически важных для области объектах, будет способствовать повышению эффективности использования государственной собственности и экономической стабильности субъекта Российской Федерации».

Однако деятельность государственных органов власти субъектов Федерации наталкивается на сопротивление федеральных органов власти, которые, по существу, **исключили практику безвозмездной передачи объектов собственности субъектам Федерации.** В связи с этим субъектам Федерации, по нашему мнению, следует проявлять законодательные инициативы по оформлению прав собственности на необходимые регионам объекты через принятие специальных федеральных законов.

Ущербность структуры собственности субъекта Федерации подтверждается и при рассмотрении состава пакетов акций, находящихся в собственности Новосибирской области. Более половины пакетов – это акционерные общества инфраструктуры аграрно-промышленного комплекса (различные районные агроснабы, агропромхимии, межхозяйственные передвижные механизированные колонны и т. д.). Это предприятия, находящиеся в совершенно кризисной ситуации, дивиденды на их акции никогда не начислялись и

вряд ли будут когда-либо начисляться. При этом в 15 акционерных обществах (это более 10% пакетов акций, находящихся в областной собственности) фактически не ведется финансово-хозяйственная деятельность (табл. 3).

Таблица 3

Структура пакетов акций областной собственности на 01.01.99 г.

Акционерные общества, у которых в собственности Новосибирской области закреплено акций, %	Количество
Более 50	1
Более 25	6
Более 15	23
Более 10	99
Менее 10	4
Специальное право управления «золотая акция»	13
Всего акционерных обществ, шт.	146

Кроме того, свыше 95% областных пакетов акций составляют менее 25% уставного капитала соответствующих акционерных обществ, в связи с чем, согласно действующему законодательству, **сколько-нибудь эффективно влиять на управление этими обществами невозможно.**

Анализ непосредственных результатов приватизации и разграничения собственности в Новосибирской области позволяет сделать выводы, которые могут оказаться справедливыми не только для данного субъекта Федерации.

- ❑ Приватизация в России в целом и в Новосибирской области в основном завершилась в 1994–1995 гг., заняв, таким образом, не более трех лет. Срок проведения приватизации оказался неоправданно коротким для решения такой грандиозной задачи, что, безусловно, определило качество приватизации.
- ❑ На уровне субъектов Федерации федеральным центром применялись меры как поощрительного, так и карательного характера для ускорения процесса приватизации государственного и муниципального имущества.

- Предельная регламентированность принятых федеральными властями нормативных правовых актов по приватизации и разграничению государственной собственности не позволяла учитывать специфику субъектов Федерации при реализации этих процессов.
- Собственность субъектов Федерации сознательно формировалась без учета их интересов, в большинстве случаев по остаточному принципу, что практически лишило субъекты Федерации собственного экономического и финансового базиса.
- В результате реформирования отношений собственности сложилось неблагоприятное состояние областной собственности. Влиять на экономическое положение области через повышение эффективности управления областной собственностью в настоящий момент невозможно.
- Для укрепления экономической самостоятельности субъектов Федерации на федеральном уровне необходимо провести второй этап разграничения собственности с передачей максимально возможного количества объектов на нижестоящий уровень.

В заключение следует особо подчеркнуть следующее. Реорганизация и приватизация предприятий была провозглашена радикально настроенными реформаторами с целью повышения эффективности действующей экономической системы. Результаты социально-экономического развития страны за последнее десятилетие, со времени начала рыночных преобразований, пока не дают оснований говорить о положительном итоге реформ. Однако приватизация государственного имущества сыграла определяющую роль в реформировании отношений собственности как на уровне субъектов Федерации, так и в общегосударственном масштабе.

Михаил Александрович Камха

в Новосибирске известен как удачливый предприниматель, сейчас он возглавляет акционерное общество «Альбумин». В прошлом – научный сотрудник, кандидат химических наук, сегодня он активно занимается политикой, общественной деятельностью. При этом о нем практически не злословят, у земляков он пользуется признанием и уважением. Отчасти потому, что те, кто работает рядом с ним, живут заметно лучше других. Он любит свою команду, заботится о ней.

«НИКТО НЕ ДАСТ НАМ ИЗБАВЛЕНЬЯ – НЕ БОГ, НЕ ЦАРЬ И НЕ ГЕРОЙ...»

– До Вашего прихода на «Альбумин» предприятие теряло объемы выпуска и шло к банкротству. Какие проблемы стояли перед Вами?

– Наше предприятие – маленькая частичка российского государства, российского общества. И проблемы те же самые, что и на всех российских предприятиях. Первое и самое главное: *отсутствие квалифицированных управленческих кадров*. Вторая – *низкий платежеспособный*



спрос. Обе эти проблемы вкупе породили в свое время Великую депрессию в Америке. У нас была бы такая же депрессия, если бы не нефтедоллары. Мы все живем на игле: то, что мы едим, оплачено нефтью, а не нашей работой. К сожалению, живем плохо, но даже и такое существование не заработано. Вот в чем горе-то!

Что касается «Альбумина», у предприятия и сейчас объем выпуска низкий, и связано это с тем, что платежеспособный спрос упал. Потребление молочных продуктов – а «Альбумин» производит молоко, кефир, простоквашу, йогурт, сыр – сократилось в России за последние годы в 2,5–3 раза. Для европейской страны это – катастрофа. У нас это бедствие как бы никто не заметил особо...

Увеличить платежеспособный спрос не в наших силах, поскольку эта проблема общегосударственная. Мы уменьшаем затраты. Грубо говоря, учимся жить по средствам. *Ну, не можем продавать столько, сколько хотелось бы, не способны иметь желаемые обороты и объемы производства, поэтому будем сокращать свои затраты, экономить каждый рубль, каждую копейку.* Помните, в бытность М. Тэтчер премьер-министром в Англии на общегосударственном уровне проводили политику «затягивания поясов». Жить надо по средствам! А наше общество и государство давно уже не живут по средствам.

– Как «Альбумин» справляется со своими конкурентами, которые в нашей области находятся ближе к источникам сырья?

– Сырья-то как раз сейчас более чем достаточно. Город потребляет молочных продуктов существенно меньше, чем производится на селе молока. Когда-то был недостаток сырья, потребляли 600–700 тонн молока. Сегодня Новосибирск потребляет около 180 т молочных продуктов, в то время как один «Альбумин» может производить более 200 т.

Конкурировать с другими производителями приходится, расширяя ассортимент, приближая товар к покупателю, снижая цены, уменьшая уровень рентабельности. Рентабельность снижаем, цена падает, факти-



чески планируемую прибыль уменьшаем. Живем за счет политики «затягивания поясов». Но основное направление – расширение ассортимента продуктов, который в России в 3 раза уже, чем в Европе.

Один из путей выживания – *расширение торговой сети, приближение товара к покупателю*. Для этого с учетом пожеланий потребителя улучшаем упаковку, фасовку. Делаем продукты более сложные, более глубокой переработки, например, йогурты и др. Практически сегодня магазин приходит домой к покупателю. Производитель делает все для того, чтобы он не шевелил пальцем, только деньги платил. Осваиваем все пути. Молоко через Интернет продавать нельзя, но вы же слышали, что и через него торгуют с большим энтузиазмом. Покупателю это нравится, и это правильный путь.

Важно своевременно использовать рыночную парадигму: покупатель всегда прав! Надо понять, чего он хочет, и делать то, что он хочет, не надо с ним спорить.

Что касается конкуренции, не нужно забывать, что акции «Сибирского молока» купила компания «Вимм-Билль-Данн», поэтому с ним очень сложно конкурировать. Это крупнейшая молочная компания страны. По уровню производства приближается к средним европейским фирмам, в то время как все остальные перерабатывающие предприятия России по сравнению с европейскими, а тем более американскими, не производители, а смех, в том числе и «Альбумин».

Конкуренция – это нормально, когда у конкурирующих организаций равные условия. Если же у одного конкурента условия одни, у другого – другие, то это не конкуренция, а гонки с гандикапом.

– Для повышения качества и снижения издержек ключевой момент – технология, соответственно оборудование. Как решается эта проблема? Помогает ли в этом московская компания «Вимм-Билль-Данн», купившая акции «Альбумина»? Вкладывает ли она средства в «Альбумин» и во что именно?

– На «Сибирском молоке» москвичи скупили более 75% акций. Это полностью их предприятие, считайте – дочернее, поэтому, безусловно, они в него вкладывают деньги. Но там плохое инвестиционное поле, особо деньги вложить не во что. Предприятие, в отличие от «Альбумина», для инвестиций мало подходящее: нет помещений, где можно было бы размещать что-то новое, нет инфраструктуры. Это старое предприятие, его очень сложно реконструировать, ему трудно развиваться.

На «Альбумине» 40% акций принадлежит «Вимм-Билль-Данн». Мы, конечно же, покупаем кое-какое оборудование для расширения ассортимента. *Предпочитаем приобретать все отечественное.* Сейчас производители начали понемногу поднимать голову и делают более-менее современное оборудование, которое обычно дешевле раз в 10–15, чем импортное.

У нас есть возможности для покупки новой техники. Приобрели оборудование для производства мягкого творога, аппарат для изготовления пластиковой бутылки. С недавних пор разливаем молоко в пластиковые бутылки, потому что это удобнее для покупателя, чем тетрапаки. Понемногу инвестируем производство, несмотря на тяжелое финансовое положение.

Мы понимаем, что без дальнейшего развития не выжить. Как говорится: «Никто не даст нам избавленья – не бог, не царь и не герой...» Москва в «Альбумин» средства не вкладывает и не собирается это делать.

Следим за рынком современных технологий, своих – не изобретаем. Идем в магазин, смотрим, что хотят люди, то и пытаемся производить.

– Многие считают, что экспансия московских компаний в регионы – это плохо! Они монополизуют рынок и диктуют цены. Ваш взгляд на проблему.

– «Сибирское молоко» сделало прорыв на рынке Новосибирска в удачное для себя время, потому что на «Альбумине» тогда из-за смены собственника существовали

большие проблемы. Образовался огромный внешний долг, который необходимо было погасить, а также надо было приводить в порядок собственное хозяйство. Было не до торговли. Гормолзавод реконструировался и все лето стоял. Молодцы, «Сибирское молоко», время даром не теряли. Как говорится: «В кругу друзей не щелкай клювом!»

Это правильно и свидетельствует о том, что есть уже зачатки рыночных отношений. Как дети говорят? – «Место хозяина не ждет!» Ушел с рынка – извини! Для того чтобы вернуться – надо заплатить в три раза дороже.

Сейчас на «Альбумине» более-менее навели порядок. Задолженности нет теперь ни перед кем.

Нет экспансии в Новосибирске и других московских компаний. Торгуют все: «Данон», «Кампина»... На «Альбумине», кстати, представитель «Кампины» арендует склады и предлагает покупателю йогурты «Фрутис».

Другое дело, что в свое время определенную демпинговую политику по захвату сырьевого рынка проводила компания «Вимм-Билль-Данн», но все делалось в рамках закона. Повысила цены на молоко, разрушила в некоторой степени сырьевую базу Новосибирска. Понятно, что московская компания как коммерческая организация преследует не интересы Новосибирска и Новосибирской области, а свои. Все это естественно.

Объемы производства молока и сыра в России

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, млн т	20,8	18,6	9,8	8,4	7,2	5,6	5,3	5,2	5,6	5,6
Сыры жирные, тыс. т	458	384	299	313	285	218	193	174	185	187

Источники: Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 1999. С. 333. Экономика России в 2000 году / АНХ при Правительстве РФ. М., 2000. С. 20.

На «Сибирском молоке» московская компания, на мой взгляд, ничего не модернизировала. Всего лишь поставили старую машинку по розливу стерильного молока. И все. Что же касается захвата рынка молочной продукции, то никаких рынков в других регионах они не захватили по причине невозможности этого: молоко – скоропортящийся продукт, большую часть продукции, производимой на «Сибирском молоке», 90%, невозможно транспортировать далеко. Со сливочным маслом сегодня вряд ли разбежишься. Им завалены все прилавки. Фактически со своим брэндом они производят стерилизованное молоко «Милая Мила» и продают в соседние регионы, так они и раньше это делали.

– Одна из основных проблем предприятия – отсутствие эффективного собственника. Была ли она актуальна для «Альбумина» и удалось ли ее решить в новых условиях? Что Вы думаете по этому поводу?

– Один старый еврей говорил своим работникам: *«Господа, не надо воровать из убытков, воруйте из прибыли!»* Основная проблема российского предпринимательства: воруют из убытков. На «Альбумине» предыдущие хозяева, прежнее руководство, воровали из убытков, создав внешний долг предприятия в размере более 20 млн руб. А потом ушли, продав акции. Вот и все, что я могу сказать. Нельзя тащить из убытков, это разрушает бизнес. Из прибыли – да, чтобы уйти от уплаты налогов. Так делается во всем мире, все пытаются убежать от налогов. Но воровать из убытков – чисто российское изобретение, последнее дело.

Так, кстати, живет и наше государство, в котором все воруют из убытков, а это значит, из общего кармана. В конце концов, если ты своровал из убытков, фактически украденное распределяется на всех. Я своровал у вас, вы – у другого, в итоге – все украдено у государства, которое убытки покрывает нефтью. Как я уже сказал – все мы живем на нефтяной игле.

Во всем мире решить проблему эффективного собственника еще никому не удалось. Иначе говоря – проблему управления капиталом и собственностью. По этому поводу написаны тысячи томов. Но проблема по-прежнему акту-

альна. Другое дело, что ее перманентно решает кто-то лучше, кто-то – хуже. Сегодня в России проблема управления капиталом, или, иначе, управления собственностью – одна из ключевых. Правильней сказать, что это – проблема управления капиталом, которая упирается в другую болезнь, существующую во всем мире, – недостаток квалифицированных кадров. Для России это намного злободневней, острее, чем для для всего мира. *Не в сырье или в чем-либо другом скрыт корень зла – управленцев в России не хватает.* Бизнес стал настолько интегрирован и разветвлен, что не хватает людей, имеющих способности к абстрактному мышлению для того, чтобы управлять разветвленным бизнесом, интегрированным в мировую экономику.

На «Альбумине» *мы пытаемся наладить современную систему управления, стратегического планирования, предпринимается комплекс мер по организации управления.* Мы решаем эту проблему постепенно, хотя это очень тяжело. Если бы я знал, как ее одолеть... Как говорится: «Знал бы прикуп – жил бы в Сочи...» Основные наши усилия направлены на то, чтобы *разбудить в людях скрытые предпринимательские способности.* Если каждый сотрудник почувствует себя предпринимателем, эффективность его работы повысится. Это, с нашей точки зрения, да и не только с нашей, но и общемировой, единственный способ активизировать управленческий ресурс.

– Что Вас побудило сегодня заняться производством, почему Вы сменили сферу деятельности?

– Люди, с которыми я давно работаю, мои компаньоны, купили определенное количество акций «Альбумина», на котором, как и везде, был бардак. Попытки взять чисто наемного директора не привели к успеху. Решили на место директора посадить меня. Как Павла Корчагина послали узкоколейку построить...

– Отличаются ли фирмы, совладельцами которых являются московские компании, от местных по распределению налогов в федеральный и местный бюджеты?

– Нет, *от налогов каждый уходит самостоятельно*. Каждый придумывает свои пути и особо их не афиширует. То обстоятельство, что никто не хочет платить налоги и легальными способами все от них уходит, на мой взгляд, нормально. Это один из основных элементов бизнеса – сокращение затрат, в том числе и на уплату налогов. Это можно решать и легитимным путем, применяя законные методы минимизации налогового бремени. Можно просто не платить или воровать – это уже материал для уголовного дела. Другой вариант – путем правильного ведения хозяйства, бухгалтерского учета, организации товаропроводящей сети минимизировать налоги – это нормально.

Но какая мне разница, в какой бюджет платить – в федеральный или местный? Мне лучше, если совсем этого не делать. Вы полагаете, что фирмы хотят быть патриотами? Коммерческая деятельность принципиально космополитична. Коммерсант не имеет национальных особенностей, его главная забота – получить максимальную прибыль на минимальные вложения. Вот и все!

«Сибирское молоко» перечисляет налоги там, где зарегистрировано, «Вимм-Билль-Данн» – только акционер. «Сибирское молоко» формирует бизнес, исходя из целей «Вимм-Билль-Данн», но не налоговые платежи. Это совершенно разные вещи. При чем тут патриотизм, местный или российский? Если могут не платить – не платят.

– Судя по Вашей оценке, новосибирские компании довольно грамотно действуют на рынке, формируется рыночная среда?

– Возникли только зачатки рыночных отношений. Но до настоящего рынка – как сбалансированной системы динамического равновесия между спросом и предложением – сколько нужно идти?! Но, как говорится, живы будем – не помрем. Моисей евреев по пустыне 40 лет водил...

Заработать сейчас большие деньги, как и три года назад, можно только путем воровства. Уворовав от государственного пирога. Неужели можно предположить, что наши олигархи смогли заработать за пять лет столько, сколько они

сейчас имеют, собственным горбом? Так не бывает. У нас, к сожалению, нет условий, чтобы выростали такие бизнесмены, как Билл Гейтс, который действительно заработал свои деньги. Для этого нужны развитая экономика и развитый рынок.

– Михаил Александрович, в чем, на Ваш взгляд, особенности российского предпринимательства?

– Особенности российского предпринимательства – это очередной миф. Предпринимательство везде одинаково. Особенности в условиях хозяйствования, к которым люди приспособляются. Недавно читал книгу Сальвадора Дали. Он пишет об Испании, которая не участвовала в первой мировой войне, а играла роль как бы крупной маркитанки – поставляла на фронт оружие, продовольствие. Но поскольку этот бизнес считался грязным, им занимались люди без особых морально-этических устоев. Как правило, молодые. В результате в Испании после войны сформировался новый социальный слой – «новые испанцы». Дали описывает, как они жили, как себя вели, от «новых русских» абсолютно ничем не отличались. В Англии такие времена были при Кромвеле, во Франции – в период Французской революции, в России – сейчас.

– Недавно известный ученый, изучающий психологию предпринимателей, главный психотерапевт Новосибирской области Владимир Завьялов посетовал, что в России нет предпринимательства. Вы согласны с этим мнением?

– А по-моему – есть. Предпринимательство, бизнес, спекуляция – какая разница? Эти слова – в определенной степени синонимы. Раньше запах на Руси назывался «воня», потом «смрад», теперь – запах. «Воня» и «смрад» стали нехорошими словами. Раньше «спекулянты» считались хорошими людьми. Но со временем это слово приобрело негативный оттенок. В большевистские времена люди с ярко выраженными предпринимательскими способностями, склонные к торговле, ростовщичеству, спекуляции, стали изгоями. Постепенно сформировалось мнение: эти занятия глубоко порочны. До революции спекулянт был нормаль-

ный человек, который покупал там, где дешево, вез туда, где мог продать дорого, создавая стоимость товару.

Как Аристотель Онассис поднялся? Купил в Бразилии во время перепроизводства табак. Чтобы сократить расходы при транспортировке, приобрел там же списанный танкер, загрузил табаком, который сжигали, поскольку его девать было некуда. В Греции он за один рейс сразу стал миллионером.

Так кто создал стоимость табаку? Тот, кто его вырастил, или Онассис? Онассис! Люди, которые вырастили табак, его бы сожгли или сгноили, в Бразилии он не являлся товаром. В Латинской Америке это продукт труда, не товар. Свойства товара продукту придает покупатель, которого находит спекулянт. Он – неотъемлемая часть рыночной экономики.

– На Ваш взгляд, в России с предпринимательством все в порядке?

– У нас вообще все в порядке с людьми. Люди вполне нормальные, образовательный ценз высокий, более того – средний коэффициент умственного развития в России существенно выше, чем в Америке.

Другое дело – нет условий, чтобы такие люди проявили свои способности, профессионализм. Их используют примерно так, как микроскоп для забивания гвоздей. Но это не их вина, а государства и общества, которое не может использовать имеющиеся ресурсы. Как говорится, что имеем – не храним, потерявши – плачем. Это в точности сказано про наше общество и государство. Некоторые сбегают из России, вторые спиваются, третьи умудряются приспособиться и работают во благо себе и в конечном итоге – обществу.

– Едва ли не все предприниматели нынешней России причисляют себя к категории бизнесменов, которых в англоязычных странах называют «селфмейдмэн», то есть людьми, которые сделали себя сами, начав дело с нуля. Как в этом контексте складывалась Ваша карьера?

– Я обычный научный сотрудник, тот самый, который сделал себя сам. Партия разрешила открывать кооперати-

вы, я пошел их открывать. Стал зарабатывать деньги. От кооперативов перешел к торговле, поскольку деньги появляются тогда, когда есть спрос на твои услуги, твои товары. Покупатель – главный человек на рынке. Не производитель, а покупатель! Какой рынок хочет покупатель, таким он в конечном итоге и будет. Если ваши услуги никому не нужны, вы не заработаете деньги, не сможете прокормить своих детей.

Есть, конечно, альтернатива – воровать, но это, согласитесь, не совсем предпринимательство и даже не бизнес. Хотя некоторые называют воровство профессией. Я же предпочитаю зарабатывать, но и это занятие может быть весьма специфическим. Раньше за то, что вы купили дешево джинсы и продали их дорого, вас могли посадить в тюрьму за спекуляцию. Ваши действия приравнивались к воровству – уголовно наказуемому преступлению. Теперь это – нормальный бизнес. Но в сознании обывателя навеки отпечаталось, что это плохо.

– Так все-таки как Вам удалось состояться в качестве предпринимателя?

– «Степ бай степ» – «шаг за шагом», – как говорят англичане. Приспосабливаясь к внешним условиям, не поворачивая на Север реки, которые текут на юг. Я прекрасно чувствую себя в российских условиях хозяйствования, но не готов к американским, английским.

– Как Вы оцениваете российские условия хозяйствования?

– В России не появились еще настоящие товарные и фондовые биржи. Нет и банковской системы.

Банковская система – это прежде всего взаимодействие банков друг с другом. До кризиса она была. Хотя и недостаточно устойчивая, как картонный домик. Были межбанковские отношения, межбанковские кредиты, один банк у другого на 2 дня мог занять деньги, чтобы покрыть кассовый разрыв свой и клиента... После 17 августа банковская система, созданная на первой итерации, разрушена.

Существуют отдельные банки, которые не взаимодействуют не только друг с другом, но и с клиентами. Поэтому свободных денег очень много, но они не знают, куда их девать. Деньги не циркулируют, оттого сейчас застой в экономике.

Сейчас при президенте России создан институт стратегического планирования, и его руководители высказали некогда крамольную идею: оказывается, не всегда бытие определяет сознание, а все иначе: сознание – бытие.

В России сегодня разруха оттого, что сознание людей консервативно, не может изменяться так быстро, как хотелось бы. Указом президента сознание людей нельзя перевернуть, для этого нужны годы. Даже если Дума выпустит 500 законов. Опыт показывает: даже людям, приспособленным к новому, готовым к переменам, нужно минимум полтора года, чтобы воспринять новые идеи, навыки бизнеса. Что же говорить про обывателей?

– До рынка западного образца нам еще далеко?

– Рынок на Западе и в Индокитае совершенно разный. Существуют приоритеты и парадигмы жизни – западные и восточные, которые в корне отличаются друг от друга. А мы живем на стыке двух цивилизаций. Западного рынка, в полном понимании этого слова, в России никогда не будет, потому что менталитет россиянина сильно отличается от менталитета европейца и американца.

Причина – в исторических особенностях развития. Посмотрите, как формировались в России человеческие, общественные, социально значимые ценности – под давлением хазаров, монголов... Даже христианство разделилось на две разные ветви: восточная – православие, западная – католичество, протестантизм. Вы зайдите в католическую и православную церкви. Как говорят в Одессе: это две большие разницы. Хотя Бог один. Если у индуса высшая радость жизни заключается в возможности пять часов сидеть в позе лотоса и созерцать свой пупок, то для американца радость и удовольствие состоит в том, чтобы купить новую машину.

Конечно, «у советских собственная гордость», но бизнес-то интернационален. Есть люди, способные заниматься

бизнесом, и неспособные. Генетически человечество устроено таким образом, что примерно 7–8% популяции могут заниматься предпринимательством. Это люди с активной жизненной позицией. Хоть в Африке, хоть в России, Индии... Это не зависит от образования и уровня культуры.

– Уход с рынка иностранных поставщиков создал уникальную ситуацию для возрождения отечественных фабрик и заводов, в основном в сфере пищевой промышленности. Как используется этот шанс?

– Во всем мире девальвация используется для защиты своего товаропроизводителя. Разработаны механизмы, препятствующие искусственной девальвации. Чтобы не было искушения для некоторых стран, международные финансовые институты пристально следят: естественным путем возникает девальвация либо нет.

У нас же рубль девальвирован в 4 раза, а производство отечественных товаров выросло максимум в 1,5 раза. Более того, увеличился экспорт только сырья. Никаких товаров, высоких технологий мы как не экспортировали, так и не экспортируем. Оружие – хороший товар для продажи, но девальвация не помогла нам утвердиться на этом рынке. Проблема кроется не только в уходе иностранных поставщиков, в замене импортных товаров отечественными, а в том, чтобы осуществить экспансию своих товаров вовне. Когда падают цены на местные товары, их становится выгодно экспортировать. И это все используют не для того, чтобы свой рынок возродить, а занять чужой. Со своим и так все понятно, нормальному протекционизму внутри страны никто никогда не препятствовал. Любое государство защищает своего товаропроизводителя и имеет программы разумного протекционизма. Кроме России.

– Прощаете ли Вы ошибки, учит ли своих подопечных «самостоятельно ходить»?

– Да, безусловно. В любом обществе основной дефицит – нехватка квалифицированных кадров. В цивилизованных странах, особенно в Америке, разработаны программы «перекачивания мозгов». Для России же сегодня актуальна про-

блема «утечки мозгов». Люди поняли важность этой проблемы, но только не в нашем обществе. Основная задача состоит не в увеличении добычи нефти, а в выращивании квалифицированных кадров. Чем выше квалификация менеджеров, тем богаче ваше производство. Чтобы воспитать квалифицированного специалиста, нужно минимум два года. Почему Кувейт процветает? Арабы поняли: главное, на что надо тратить деньги, – образование. В Кувейте обязательно высшее образование. Причем государство не жалеет денег, посылая своих феллахов учиться в Сорбонну, Оксфорд.

Много ли наше государство потратило нефтедолларов на обучение молодежи в лучших университетах мира? Даже на государственном уровне не сформулирована необходимость такого подхода. Я не вижу обнадеживающих перспектив для экономического бума в России.

– Неужели так все печально, разве не удивляла Россия мир своей жизнеспособностью?

– Жизнеспособности популяции, населяющей Россию, может позавидовать любая другая. Это веками проверено. Но в экономический бум, когда темпы роста резко превышают средние в мире, – я не верю. Для этого необходимы квалифицированные кадры. Управленцы – люди, которые понимают принципы современного хозяйствования и чувствуют обстановку, могут управлять и принимать взвешенные, правильные управленческие решения. Они создают в стране богатство, а не нефть, выкачиваемую из недр.

Сравним Японию и Америку. Северная Америка – по природным условиям это Крым. Благодатная страна, с бесконечным количеством природных ресурсов. И что такое Япония? Кусок скалы. Там нет нефти и других ископаемых, производимый рис там стоит в 5 раз дороже, чем во Вьетнаме. Тем не менее японцы экспортируют в Америку деньги, а не наоборот.

Дело в том, что Япония вырастила прекрасных управленцев. Квалифицированный работник в компании живет как в семье. Переход из одной фирмы в другую воспринимается как нечто из рук вон выходящее. Компания вкладыва-

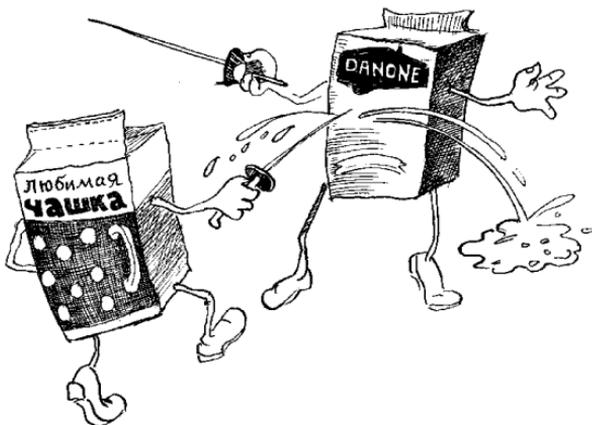
ет в сотрудника деньги, воспитывает его детей, строит для них школы, бассейны. Удовлетворяет любой каприз, все, что угодно, для того, чтобы человек работал и развивался.

Ведь до чего доходит: за рационализаторские предложения платят деньги, независимо от того, найдет ли оно применение. Раз принес – значит, ты думаешь, занимаешься самообразованием, хочешь сделать что-то лучше. У человека есть стимул к труду – за это платят деньги. Но если рационализаторское предложение используется, а используется одно из тысяч, выплатят большие деньги, которые никто не заметит, как у нас. Никакой начальник не представит это новшество как свое. За это могут выгнать с работы, а уволенного за недобросовестность, нечестность человека в Японии никто на работу не возьмет. Потому что порядочность в бизнесе – это основной критерий.

– Не жалеете ли Вы, что вступили на нелегкую стезю российского бизнеса?

– Я не вступил, меня «вступили» в него. Путем реформ, проводимых Михаилом Сергеевичем Горбачевым, которого я считаю величайшим человеком столетия.

Единственная моя заслуга в том, что я на течении удержался лучше, чем другие. Как говорил И. В. Сталин: «Тележка на крутых поворотах истории делает резкий крен, и те, кто плохо держится за борта тележки, выпадают, вот так и выпали из тележки Зиновьев с Каменевым...» Я хорошо держался за борта тележки, лучше, чем другие.





ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ ОТТОГО, ЧТО ДЕТЬСЯ ЕЙ НЕКУДА...

В Новосибирске фирма «Рассвет», при которой действует салон «Невеста», имеет прочную репутацию стабильного предприятия, выпускающего свадебные наряды. Признание в Новосибирске и регионах России уникальное искусство мастеров салона получило практически с первого дня существования. Смелость и неожиданность решений, изысканность и блеск фантазии, неповторимость каждой модели и по сей день характеризуют продукцию полюбившейся новосибирцам фирмы. У фирмы два директора – Людмила Семеновна Малахина и Светлана Сергеевна Лозбина. Вместе с коллективом единомышленников они ориентируются на международные стандарты, никаких сковывающих фантазию лекал, все как в лучших мировых каталогах...

В этом году фирме «Рассвет» – 9 лет. Мы встретились с директором **Л. С. Малахиной** и попросили ответить ее на несколько вопросов.

– Малый бизнес называют «капиталом на камнях». Этот сектор рынка как никакой другой испытывает на себе давление налогового бремени, несовершенств законодательства, бюрократических процедур, наконец, криминальной среды. Как Вам удается выжить в таких условиях?

– На мой взгляд, налоговое законодательство одинаково для всех, все находятся в одинаковых условиях – и малый бизнес, и крупный. Проблемы возникают зачастую оттого, что малые предприятия не могут рассчитывать на кредиты, поскольку не в состоянии обеспечить их залогом. Мы не вправе попросить в министерстве даже не ссуду, а просто какие-то деньги, что делают крупные фабрики, такие как «Северянка». Нам приходится рассчитывать только на соб-

© ЭКО 2000 г.



ственные силы. И это ужасно, конечно. Выживаем сегодня потому лишь, что некуда деться, нет другого выхода. У нас нет другого источника дохода, кроме нашего бизнеса. Мы вынуждены работать, искать пути преодоления трудностей, постоянно учиться.

Наша организация настолько мала, что мы меньше других испытываем на себе какое-либо давление. Находится немало людей, которые относятся к нам с пониманием. Те же чиновники торгового отдела Центрального района Новосибирска. Когда находят нарушения во время проверок, не спешат выписывать штраф. Мы, конечно же, обещаем все обнаруженные недостатки своевременно устранить, выполняем все предъявленные ими требования и, как правило, конфликтов не возникает. Мы достаточно законопослушные, поэтому всегда находим общий язык с любыми чиновниками. Налоговые инспекторы не мучают особыми требованиями. Единственная трудность – часто нечем заплатить выписанный штраф: у предприятия маленькие обороты и не бывает денег как таковых.

Пока наша фирма не в состоянии много заработать. Это наша проблема. Как говорится: научитесь работать – все будет нормально! С вниманием со стороны криминальной среды мы столкнулись в самом начале нашей деятельности. Никто не верил, что мы сами производим продукцию – на-



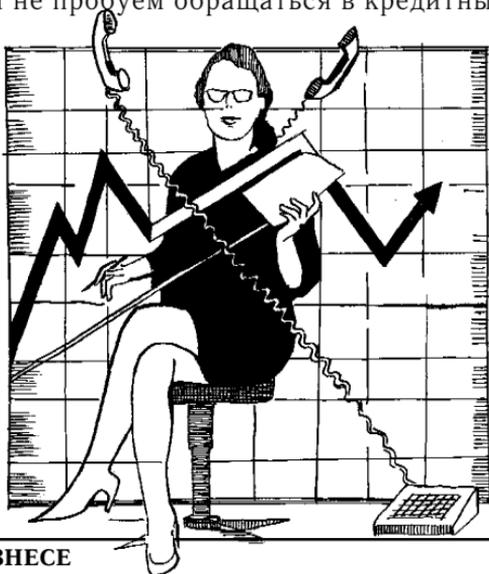
столько красивыми были наши платья. Два или три визита, как ни странно, закончились для нас безболезненно.

– Испытываете ли Вы на себе бюрократический пресс? Ведь нынешние нормы регистрации и лицензирования малых предприятий ставят малый бизнес в прямую зависимость от чиновников...

– Наш бизнес не требует лицензий, это пошив одежды. Что касается регистрации, мне кажется, что это тоже не очень сложно. Во время перерегистрации мы сами написали устав, сами переоформили документы в регистрационной палате.

– Малые предприятия – рискованные заемщики, к тому же размеры их займов для кредитных организаций неинтересны. Как Вы выживаете без заимствований?

– Для нас это самый больной вопрос. Взять кредит действительно очень трудно, однажды попытались одолжить деньги в банке реконструкции и развития. Вся проблема упиралась в залог. Выдали весь список имеющегося оборудования, оргтехники, всего того, что у нас есть: машины, квартиры... Сотрудники банка описали буквально все, но даже этого было недостаточно, чтобы претендовать на ту мизерную сумму, которую мы просили. Не хватало залога. С тех пор мы и не пробуем обращаться в кредитные органи-



зации, приходится обходиться собственными силами. Конечно, это обстоятельство сильно тормозило, особенно раньше, когда бизнес хорошо развивался. Если бы у нас были деньги, дела бы, конечно, пошли по-другому. Один раз, правда, мы брали кредит у частного лица.

Существуют различные организации по поддержке малого бизнеса в областной и городской администрации, которые располагают какими-то средствами. Я думаю, что они могли бы выступать гарантами возврата кредита. Это была бы серьезная помощь для таких, как мы.

Торгово-промышленная палата тоже могла бы выступать гарантом нашей добропорядочности, благонадежности. Ее представители, однако, свои функции не выполняют, не знаю, почему – может, у них устав составлен таким образом. Все те малые предприятия, наши друзья, с которыми мы общаемся, испытывают подобные проблемы. Обычно, если берут в долг деньги, то только у частных лиц. Честно говоря, те организации, о которых я упомянула, существуют номинально: никто не знает об их деятельности, и я не понимаю, зачем они созданы.

– Отсутствие государственной поддержки долгие годы считалось главным препятствием на пути развития малого предпринимательства. Хотя, как показывает опыт, малые предприятия исправно платят налоги. В какой помощи Вы нуждаетесь?

– Я не могу сказать, чтобы государство совсем не обращало внимание на малый бизнес. Когда предприятие только организовывалось, оно пользовалось льготным налогообложением. Применяются различные формы упрощенной системы налогообложения. Что же касается поддержки – камень преткновения все тот же: получение кредитов. Мы с первого дня живем на свои деньги – это безумно тяжело. Нет возможностей для развития и пополнения оборотного капитала. Особенно в нашем бизнесе, потому что реализация товаров происходит медленно, нужны большие запасы тканей, материалов. Приходится вкладывать много денег, которые возвращаются, к сожалению, медленно. Мечта о кредите не покидает – но увы, увы!

– Как получилось, что Вы ушли в нелегкий мир бизнеса?

– Мы работали в городском бюро услуг. Там, кроме всего прочего, существовал прокат свадебных платьев. В той форме, в какой он был, это было просто ужасно. И мы поняли, что видоизменив его, можно заработать неплохие деньги. Предложили руководству организовать прокат по-другому, в соответствии с нашими идеями.

Естественно, когда замышляешь что-то новое, появляются желающие вставить палки в колеса, и нам чинили всевозможные препятствия. Мы со Светланой работали тогда на условиях фиксированной выручки, которая была посчитана таким образом, что при всем своем желании мы не могли этих денег заработать. Платья напрокат берут только на день свадьбы, а это, как правило, выходной. План же по фиксированной выручке был составлен так, что каждое изделие каждый день мы должны были отдавать в прокат. Такого в принципе быть не может: в понедельник загсы не работают.

Мы сами начали платья приводить в порядок, стирать, чего не было раньше. Подгоняли по фигуре, сами шили. У нас со Светланой был совершенно другой подход к работе, к качеству предлагаемых услуг.

Нам приходилось шить еще по патенту, продавать свои вещи на рынке для того, чтобы покрыть ту сумму, которую с нас требовали. Просто для того, чтобы не сломаться и доказать всем, что мы можем сделать лучше других. Однажды мы решили, что доказывать никому ничего не надо, просто уйдем и откроем свое предприятие. Вот так мы и сделали.

– Неоднократно в средствах массовой информации высказывалось мнение: только 7–8% населения генетически способны заниматься бизнесом. Какие качества способствуют этому?

– Тому, что наш малый бизнес состоялся и продолжается, в немалой степени способствовало наше умение брать ответственность на себя, умение рисковать и отказ от внутреннего спокойствия. Это ведь проще всего – получать ма-

ленькие деньги, ругать начальство, государство и всех кругом и при этом ничего самому не делать, чтобы исправить положение.

Очень трудно резко изменить ситуацию, взять всю ответственность на себя, самому себе сказать: за все отвечаю я. Сколько могу заработать, насколько хватит моих способностей, столько я буду иметь. Если человек зарабатывает мало, ему трудно признаться в том, что на большее он не способен.

Конечно, в нашем деле нужны смелость и предпринимательские способности, которые как раз и заключаются в умении взять ответственность на себя и признаться себе: вот тот предел, дальше которого ты уже не можешь ступить. Из-за отсутствия специального образования, способностей или предпринимательского чутья. Работать в том секторе, в том объеме, который соответствует твоим способностям.

Я думаю, что ступить на стезю отечественного бизнеса может далеко не каждый. Когда мы начали заниматься прокатом, к нам присоединилось немало желающих. Но увидев, какое сопротивление это вызывает в коллективе и со стороны руководства, — отошли. Мы остались вдвоем.

– На Ваш взгляд, насколько выгоден для Вас лично и для государства малый бизнес?

– Для меня лично, конечно, бизнес выгоден, потому что я не уверена — смогла ли бы я из-за своего характера быть наемным работником. В свое время я работала инженером на заводе, это занятие очень нравилось, потому что в нем был элемент творчества — все-таки работа по специальности, в хорошем коллективе. В нынешних условиях я бы не смогла устроиться швеей и шить свадебные платья. Мне легче организовать производство так, как я это считаю нужным, правильным. Этот бизнес меня кормит, поэтому он для меня очень важен.

Для государства? Если обратиться к статистическим данным, то во всем мире малый бизнес составляет достаточно большую долю в доходах государства. Поэтому если бы в нашей стране было побольше льгот для малых предприятий,

наверное, это способствовало бы поступлению больших денег в бюджет.

Я считаю, в области производства швейных изделий малые предприятия очень выгодны. Это, на мой взгляд, поле деятельности как раз для них. Они более подвижны, легко могут следовать веяниям моды, быстро перестраиваться. Другое дело, что необходимо создание каких-то централизованных услуг, допустим, с помощью которых можно пользоваться дорогостоящей техникой, например, сделать компьютерный раскрой. Скажем, у фабрики «Северянка» все это имеется. Туда за определенную плату можно было бы обратиться со своими лекалами, поработать на компьютере, на плоттере, на специальном дорогостоящем оборудовании сделать выкройки по нашим меркам. Это было бы замечательно, конечно, потому что нам такие приобретения пока не под силу. Тот же плоттер для построения выкроек очень дорог.

– Вы существуете уже 9 лет. Какие это были годы, что изменилось за это время?

– Сначала все складывалось как нельзя лучше. Никто не предлагал таких изделий, как мы. В 1991 г., когда мы только организовались, в Новосибирске существовал один магазин «Весна», куда поставлялись платья из ГДР. В Германии работала специальная фабрика по изготовлению свадебных нарядов для Советского Союза. Более интересные модели можно было купить только на вещевом рынке или в комиссионке. В городе никогда не было большого выбора.

Мы стали предлагать изделия принципиально нового образца, внешнего вида, другого кроя. Те платья, которые продавались в «Весне», иначе как униформой не назвать. Две-три простенькие модели, хотя недорогие – стоили 70–80 рублей. Мы в то время не имели ткани, поэтому брали в «Весне» три платья и шили из них одно.

Платья были сказочно красивыми, когда из трех прямых юбок шили одну пышную, делали под нее подъюбник, получалось изделие, в котором девушка становится похожа на принцессу. Хотя сейчас мы понимаем, что наши модели были

тоже примитивны по сравнению с тем, что сегодня мы видим в магазинах, и с тем, что сами шьем.

Мы каждый день пытались что-то новое изобрести, какую-то отделку, цветы... У нас не было никакой информации, практически все придумывали сами – те технологии, которые, как потом выяснилось, были давно уже всем известны. Но тем не менее – пришлось изобретать велосипед.

Наши изделия пользовались бешеным спросом. До 1996 г. мы быстро развивались, наш бизнес шел в гору. Мы купили новое оборудование, сейчас на предприятии только импортные станки. Закупили оргтехнику, стали ездить за границу за тканями, участвовать в международных выставках. В 1993 г. были удостоены золотой медали «Сибирской ярмарки». Побывали дважды во Франции, в Москве – на Неделе российской моды, были награждены различными дипломами.

Потом появились конкуренты. Свадебные платья начали продавать везде, привозить из-за границы. Сначала стали открывать пункты проката, потом научились шить на должном уровне. Сейчас немало таких салонов в Новосибирске. Естественно, произошел отток клиентов, сегодня мы ищем возможности для их привлечения. Наша продукция не стандартизированная, но если раньше считалось, что свадебный наряд – предмет роскоши, к которому относились с особым трепетом, то сейчас к нему другое отношение, независимо от того, где его человек купил. Многие считают, что это платье на один день. Поэтому цены на свадебные платья очень низкие по сравнению с трудозатратами на его изготовление. Девушкам все равно хочется выглядеть красивыми, требования у них высокие, но соответствующих денег платить не хочется! На мой взгляд, такой подход нелогичен. Поэтому сегодня многие берут свадебное платье на прокат, видимо, из-за отсутствия денег. Покупательная способность падает.

– Как в таких условиях Вы строите свою работу?

– Мне бы не хотелось раскрывать все карты – у нас сейчас разработана целая система по привлечению клиен-

тов. Во-первых, мы сами шьем платья, которые можно и купить, и взять напрокат. Предлагаем такие услуги, как бесплатная подгонка по фигуре... Кроме этого, мы берем платья у других производителей, чтобы расширить ассортимент предлагаемого товара. Выставлены в нашем салоне «Невеста» и сопутствующие изделия – фата, перчатки, обувь, украшения на машину... Все то, что имеет отношение к свадебному ритуалу.

Нас и представителей родственных предприятий вдохновляет идея – создание свадебного центра, в котором можно будет купить не только свадебные платья, но и одежду на второй день торжества, заказать машину, пригласить тамаду, обратиться к психологу... Все что угодно. Даже купить мебель, решить квартирный вопрос. Мы хотим, чтобы молодожены решили все свои проблемы в одном месте – свадебном центре. Думаем, что все это будет способствовать развитию нашего бизнеса.

– Чем ценен для Вас накопленный опыт?

– Пришлось дополнительно получить экономическое образование, чтобы лучше ориентироваться в происходящем. Закончила в свое время НЭТИ, недавно – Сибирский институт финансов и банковского дела. Раньше к торговле психологически относилась негативно, считала, что ее представители, мягко говоря, люди нечестные. Теперь я поняла: торговля – это большое искусство. Здесь нужны знания, опыт, в торговле существуют свои законы, поэтому приходится постоянно учиться. Поступила в аспирантуру в университете кооперативной торговли.

Я считаю, что торговлей должны заниматься только профессионалы. В ней, как и в малом бизнесе, сейчас очень мало профессиональных работников, поскольку многим людям пришлось оставить свои занятия, в которых они были знатоками. В результате страдают покупатели, да мы и сами страдаем, потому что торгуем неграмотно. Упускаем деньги оттого, что не знаем, как правильно вести дело. Но с годами умнеем. Разбираемся и в бухгалтерии, и в психологии, и в маркетинге...

Я считаю, самый большой недостаток в сегодняшней торговле — поступление некачественного товара и безответственность продавца перед покупателем. Что греха таить? Все стараются деньги скрыть. Поэтому организована продажа на улице, на вещевом рынке, где ни с кого ничего спросить нельзя.

Ты покупаешь вещь, очень скоро она превращается в тряпку, обувь разваливается, предъявить претензии уже не к кому. Покупатель совершенно беззащитен в этой ситуации. Поэтому сегодня мало доверия к торговле. Раньше мы знали, что если купишь импортную вещь — носить будешь 10 лет. Сегодня можно приобрести очень дорогое импортное изделие, которое, как выясняется впоследствии, совершенно не приспособлено для длительной носки.

Удачный опыт связан для нас с «Сибирской ярмаркой», где впервые в 1993 г. мы выставили свои свадебные наряды. Там были представители из Якутии, какой-то фирмы, сейчас не помню название, связанной с золотом. Они купили у нас всю коллекцию представленных платьев. Там же, на «Сибирской ярмарке», были московские журналисты, которые, увидев наши изделия, стали регулярно, из выпуска в выпуск, публиковать о нас информацию в каталоге «Элита российского бизнеса». Смешно сказать — мы даже попали в каталог «Элита московского бизнеса»!

Мы ездили в составе областной делегации в Тулон, Марсель на международные выставки. Привезли оттуда специальный диплом. Там тоже покупали наши изделия — порой прямо с подиума при показах. Мы расцениваем это как успех, потому что боялись ехать во Францию, которая во все времена считалась законодательницей мод. Тем не менее приняли нас очень хорошо. На показы приводили под руки престарелых бабушек, русских эмигрантов первой волны, чтобы они посмотрели на платья, сшитые в России. Во Франции была представлена коллекция «Русь венчальная» — с кокошниками, коронами, использовались мотивы в традиционно русском стиле. Посетители подарили много сувениров, о поездках во Францию остались очень теплые воспоминания.

– На Ваш взгляд, какие личностные качества нужны, чтобы закрепиться в российском бизнесе?

– Нужно быть готовым выбросить за борт все, что ты сделал в прошлом, без сожаления, без слез, – и начать все сначала. Ни на кого не сваливать свои проблемы, просто искать выход из создавшейся ситуации, постоянно держать себя в руках и думать: как сделать лучше, как продержаться. Необходимо постоянное развитие, стоит раз остановиться – сразу все начнет рушиться.

– Не влечет ли занятие бизнесом необратимые изменения в характере?

– Конечно, появляется что-то мужское в поведении, потому что становишься жестким, недоверчивым. В делах никому нельзя верить, и единственная форма отношений – это договор. Я зачастую страдаю из-за своей доверчивости – обязательно «подставляют». Поплачу немного и говорю себе: это тебе наука. Все это, конечно, ужасно. Хотя предприниматель таким и должен быть. Прагматичным...

Но мне все это очень не нравится, честно говоря. Я считаю, женщина должна быть мягкой, доброй, улыбчивой, на несправедливость реагировать слезами. Но приходится вместо слез обращаться к юристу, дело передавать в суд – хотя такая жесткая линия поведения больше свойственна мужчинам.

Если бы у меня была возможность не заниматься бизнесом, я бы ею воспользовалась. Просто мы оказались в такой ситуации, когда деться некуда. В новосибирском Доме моделей я однажды встретила с профессором Натальей Макеевой, преподавателем филиала Московского института легкой промышленности. Разговорились. Она сказала о том, что своим студентам старается привить мысль: каждым делом должны заниматься профессионалы. Профессор была удивлена тому, что нам столько лет удалось продержаться на рынке, просила раскрыть секрет успеха. Я ответила: в одной книге утверждается, что успеха в бизнесе добиваются те, кому некуда деться. Когда позади у тебя ничего нет, нет

и путей к отступлению. Как инженер я никому не нужна, микросхемы в нашей стране делать – просто нелепость.

– Можно ли делить бизнес на женский и мужской?

– Что имеется в виду: бизнес, которым занимаются женщины, или тот сектор в бизнесе, в котором традиционно заняты женщины? У меня есть знакомая, которая руководит несколькими строительными бригадами, в подчинении у нее только мужчины – назовете ли вы ее бизнес женским? Я думаю – нет. Я знаю немало мужчин, которые занимаются швейным производством гораздо успешнее, чем женщины. Хотя в подчинении у них работают женщины. Разделение – бизнес женский, мужской – не имеет права на существование.

Мне кажется, что женщины собираются в разные женские бизнес-организации в том случае, когда они не могут с чем-то справиться, ищут себе оправдание, объясняют свои неудачи слабостями своего пола.

На мой взгляд, женщина занимается предпринимательством тогда, когда ей надо содержать семью, а мужчина не в состоянии это сделать или его просто нет. Или когда женщина не хочет тратить свои силы на семью, стремится только к профессиональному росту. Это происходит в тех случаях, когда женщина не может реализовать себя как мать и жена – это очень грустная ситуация. Та же Ирина Хакамада, будучи несколько раз замужем, нашла себя только в политике! В бизнесе – не знаю, чем она еще занимается.

Как-то примерила на себя ту характеристику, которую Путин дал Валентине Матвиенко: она «коня на скаку оставит, в горящую избу войдет». Честно говоря, я бы в тот же момент побросала все посты, в слезах и в истерике просто бы ушла. Мне кажется, это – самое ужасное, что можно сказать о женщине. Многие женщины занимаются бизнесом только оттого, что им некуда деться. И не приходится его делить на женский и мужской.



РУБЕЖ ВЕКОВ:

ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

Одним из ярчайших явлений XX века в научно-технической сфере явилось изобретение компьютера. Информационные технологии, ставшие достоянием человечества, изменили современный мир, среду обитания значительной массы людей, сферу их занятий.

Информационные технологии не только перейдут в новый век, но и будут бурно развиваться. При этом романтическое восприятие феномена, восторги по поводу всемогущества Компьютера уступят, видимо, место более трезвому отношению. Человек неминуемо вынужден будет серьезно задуматься над надежностью и безопасностью этих технологий, над их социальной значимостью и всесторонним влиянием на человека. Виртуальная реальность должна стать сферой действия вполне реальных законов.

Публикуемые ниже материалы рассказывают о состоянии информационных технологий, дают прогнозы их развития.

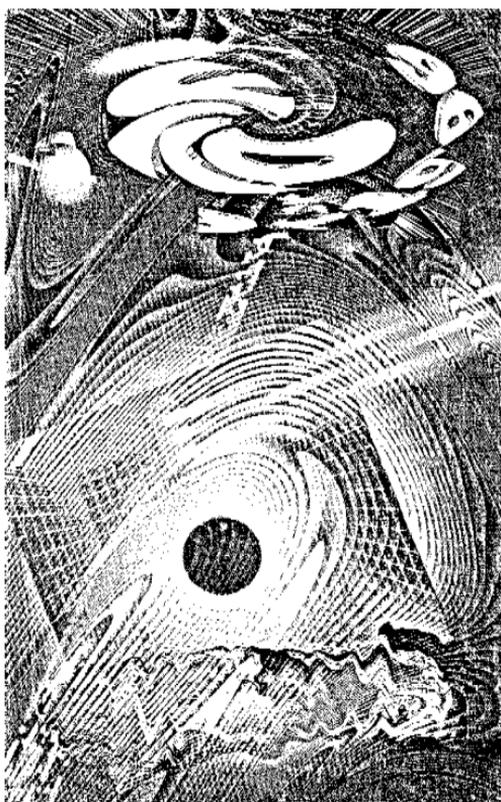
Мы предлагаем вниманию читателя также рассказ «из первых рук» о том, как возникла идея создания электронно-вычислительной машины, трансформировавшейся в современный компьютер. Любопытный читатель на этом примере сможет ощутить, как материализуется мысль ученого. Собственно говоря, это ведь тоже одна из примет векаходящего...



Информационные ресурсы и технологии начала XXI века

А. С. АЛЕКСЕЕВ,
академик РАН, лауреат Ленинской премии,
Институт вычислительной математики
и математической геофизики СО РАН,
Новосибирск

Прогнозы на новый век



Научные, экономические и геополитические прогнозы говорят о том, что в XXI веке индустрия информатизации будет лидировать по объему производства технических средств и услуг. Она все глубже проникает в сферы общественного потребления, автоматизации производства, науки и образования, интеллектуализации систем управления, мониторинга природной среды и ресурсов, обеспечения национальной безопасности.

Так, специалистами испанского Института перспективных разработок и технологий (IPTS, г. Севилья) в 1997–1999 гг. был проведен анализ прогнозно-аналитических материалов, подготовленных в ведущих европейских странах, а также в Японии. Эксперты выделили восемь перспективных направлений:

- информационные технологии и средства связи;
- здравоохранение;
- среда обитания человека;
- экологически чистые технологии;
- энергетика;
- автоматизация производства;
- транспорт;
- новые материалы.

Значительное количество перспективных технологий будет реализовано в первом десятилетии следующего века.

Наиболее высокую степень приоритетности в реализации имеют информационные технологии. В последнее время принято сравнивать сферу информационных технологий с энергетикой. Так вот, начиная с 80-х годов XX века в развитых странах Запада и Востока финансовые вложения в сферу информатизации были выше, чем в энергетику. Соответственно и развивается этот сегмент международного рынка более динамично. Пример – стремительный рост частного и корпоративного капитала в отдельных секторах информатизации.

Наиболее очевидные причины этого следующие.

□ Современное общество осознало, что **информация – один из важнейших ресурсов**, без которых невозможна успешная целенаправленная деятельность в любой сфере, тем более в конкурентной среде. Технологии и средства получения, накопления, передачи, анализа (обработки) и использования информации становятся широко и активно востребованным товаром, а также средствами производства других товаров и услуг. Реализация указанных технологий, средств и услуг составляет собственно функцию информатизации общества, а производство этих компонентов становится предметом информационной индустрии.

□ Информатизация и на ее основе интеллектуализация промышленных технологий, методов управления и автоматизации производства, управления экономикой, политикой и обороной становятся **основным условием успешного развития государств в XXI веке**. Президент Франции Жиска́р Д'Э́стен сформулировал это так: «Если наша страна не будет располагать мощной системой телекоммуникаций, разветвленной сетью собственных банков данных и не станет рассматривать информацию как важнейший ресурс, наравне с энергией и пахотной землей (и не привет вкуса к потреблению этого ресурса), то мы неизбежно отстанем от главных своих конкурентов!»

Таким образом, основным капиталом в XXI веке станет не природно-ресурсный потенциал страны и даже не финансы, а интеллектуальный (в том числе — научно-образовательный, информационный и коммуникационный) потенциал. Страны, лишенные такого «капитала», будут быстро отставать и превратятся либо в сырьевые колонии и придатки других стран, либо в «экологически грязные» промышленные цеха мировой экономики.

Научно-образовательный, информационный и интеллектуальный потенциал, на котором только и могут базироваться высокие технологии нового века во всех сферах жизни общества, невозможно быстро создать, даже располагая другими видами капитала. Нужны устойчиво работающие наука, образование, профессиональные политические и управленческие структуры, оснащенные современными информационными технологиями.

□ Уже длительное время происходит **расширение индивидуальных и коллективных потребностей людей в возможно более полном информационном и интеллектуальном общении.** Эти потребности приобретают межрегиональный и международный характер. Мир становится более коммуникабельным и взаимосвязанным. Это также является мощным фактором ускорения процесса информатизации современного общества.

□ Наблюдается **быстрый процесс компьютеризации и информатизации коммунальной сферы городов**. Условием комфортности квартир уже давно стали телефон и телевизор. Теперь постепенно в квартирах появляются персональные компьютеры, часто подключенные к Интернету или к телевизионной кабельной сети. Компьютер начинает управлять «кухонными технологиями» и скоро станет «интеллектуальным» центром автоматизации и информатизации квартир. **Широкое применение средств информатизации в быту формирует огромный социальный заказ на компьютеризированные домашние приборы и программы их автоматизированной работы.**

□ Менее очевидна общеисторическая причина ускоренного развития информационных ресурсов и технологий. Человечество в своем производственно-технологическом развитии завершает вторую стадию эволюции и переходит к третьей. После аграрной и индустриальной многие страны вступают в так называемую постиндустриальную стадию (информационное общество). На этой новой стадии наиболее технологически развитые страны на основе мощной информационной индустрии получают возможность уйти от «грязных производств». Вместо этого они переходят к расширению производства новых идей, знаний, информационных ресурсов, патентов и новых технологий. Происходит перемещение грязной промышленности в слаборазвитые страны.

Так, глобальный эксперимент проведен западными странами в 50-е и 70-е годы по размещению массового производства средств электроники в странах Юго-Восточной Азии (Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур). Это производство очень грязное в химическом и радиоактивном отношениях. Но опыт «электронизации» прошел успешно. Достигнуты взаимовыгодные результаты. Западные страны заняли позицию разработчиков технологий и совладельцев производства. Страны Азии добились огромных экономических успехов, превратились в «индустриальных тигров» и получили мощный толчок промышленного развития, в том

числе и в сфере информатизации. Но, не имея своей фундаментальной науки, эти страны испытывают инерционное торможение устаревшего промышленного и технологического потенциала на пути к высоким технологиям XXI века и ощущают сейчас опасность остаться на обочине мирового развития.

После конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.) стало с достоверностью математического постулата ясно, что если характер развития нашей товарно-рыночной цивилизации не будет в начале XXI века изменен, ее ожидает гибель по экологическим и социальным причинам.

Необходим приход «Эпохи Великого Отказа» – отказа от стереотипа расширенного товарно-денежного воспроизводства, от безудержного потребления доведенных до абсурда сомнительных благ мира рекламы, порождающего поколения «потребителей непотребного».

Наступление «Эпохи Великого Отказа» современные учёные и политики связывают с предварительным решением в глобальном масштабе многих социальных, этических и психологических проблем, с добровольным и осознанным изменением менталитета подавляющего большинства людей. Это требует развития новых принципов информатизации общества. Оно должно не только обладать информацией, но и осознавать неизбежность рационального пути развития, добровольного согласия с ним. Современное общество еще не поняло, «что мы находимся в кабине автомобиля, выхлопная труба от двигателя которого подведена в кабину».

Продолжается «географическое» перераспределение производств – кому производство знаний, информации, технологий, а кому – грязные производства по очистке радиоактивных отходов, добыче и переработке минерального и энергетического сырья, захоронению отходов. Идеологию устойчивого развития цивилизации ищут только ученые. Политики, финансисты и промышленники преследуют свои более конкретные и локальные цели, используя средства массовой информации во вред массам.

Мировые экономические лидеры: готовность № 1

Развитые страны мира, страны «золотого миллиарда», серьезно готовятся к вступлению в постиндустриальный мир. Так, государства Западной Европы объединили свои усилия в рамках общеевропейской программы. Развиваются промышленные разработки в следующих областях информационных технологий.

- ◆ Глобальная мобильная телефонная связь (Германия, 2000–2007 гг.) – обеспечение повсеместного теледоступа к любым абонентам и информационно-аналитическим ресурсам глобальной сети с персональной телефонной трубкой (типа сотовой) или специального мобильного терминала.
- ◆ Системы телеконференций (Франция, Германия, 2000–2005 гг.) – возможность для удаленных друг от друга абонентов оперативно организовать временную корпоративную сеть с аудио-видеодоступом.
- ◆ Трехмерное телевидение (Япония, 2000–2010 гг.).
- ◆ Полномасштабное использование электронного носителя вместо бумажного в повседневной жизни (Франция, 2002–2004 гг.).
- ◆ Создание сетей виртуальной реальности (Германия, Франция, Япония, 2004–2009 гг.) – персональный доступ к базам данных и системе синтеза многосенсорного (мультимедийного) отображения искусственного образа окружающей среды или сценариев развития гипотетических событий.
- ◆ Бесконтактные системы идентификации личности (Япония, 2002–2004 гг.).

В США в 1997–1999 гг. экспертами университета Дж. Вашингтона подготовлен долгосрочный прогноз развития национальной науки и технологий на период до 2030 г. на основе неоднократного анкетирования большого числа руководителей исследовательских учреждений.

Еще в середине 90-х годов в порядке стратегической инициативы администрации Б. Клинтона – А. Гора появилась национальная программа США по информатизации, названная программой электронного супер-хайвея. Она была глубоко проработана в государственном департаменте, министерстве юстиции, в крупных производственных компаниях и в банковской сфере. Программа предусматривает оперативный глобальный высокоскоростной сетевой доступ к любым национальным и основным мировым информационным ресурсам. Определены организационные, юридические и финансовые основы ее реализации, предусмотрены меры по быстрому развитию мощных вычислительно-аналитических центров.

С 1996 г. началось выполнение программы, выделен многомиллионный бюджет и образованы корпоративные инвестиционные фонды. Аналитики отмечают очень быстрый рост индустрии информатизации, превышающий правительственные планы.

Максимальный всплеск «прорывных» информационных технологий прогнозируется с 2003 по 2005 гг. Период бурного роста займет 30–40 лет.

Что же предусматривает эта программа?

→ В области **компьютерных систем** к 2005 г. появятся персональные ЭВМ, совместимые с кабельными сетями телевидения. Это ускорит развитие интерактивного (с частично программируемыми передачами) телевидения и приведет к созданию домашних, промышленных и научно-образовательных фондов телевизионных записей. Развитие таких локальных фондов и больших баз данных изображений будет обеспечено созданием в 2006 г. нового поколения систем цифровой памяти и хранения практически неограниченных объемов информации.

На рубеже 2008 г. ожидается создание и широкое распространение карманных компьютеров, рост использования супер-ЭВМ с параллельной обработкой информации. К 2004 г. возможно коммерческое внедрение оптических компьютеров, а к 2017 г. – начало серийного выпуска биокомпьютеров, встраиваемых в живые организмы.

→ В сфере **телекоммуникаций** к 2006 г. прогнозируется, что 80% систем связи перейдут на цифровые стандарты, произойдет существенный скачок в развитии микросотовой персональной телефонии – PCS, на которую будет приходиться до 10% мирового рынка мобильной связи. Это обеспечит повсеместную возможность приема и передачи информации любых форматов и объемов.

→ В области **информационных услуг** к 2004 г. будут внедрены системы проведения телеконференций (путем голосовой и видеосвязи с помощью компьютерных устройств и быстрых цифровых сетей передачи аудио- видеoinформации между несколькими абонентами в реальном времени). К 2009 г. существенно расширятся возможности электронных банковских расчетов, а к 2018 г. в 2 раза возрастет объем торговых операций, осуществляемых через информационные сети.

Россия: надежды на саморегулирование...

Как обстоит дело с развитием информационных ресурсов и соответствующей индустрии в России?

Предварительным ответом на вопрос является констатация того прискорбного факта, что **в России правительство вообще не имеет перспективного планирования индустрии информатизации**. После сплошной приватизации городских и междугородних телефонных сетей и объединения их в холдинг «Связьинвест» и акционерные компании «Ростелеком», городские телефонные сети государство сняло с себя ответственность за развитие индустрии информатизации. По заявлению бывшего вице-преьера В. Ф. Булгака, «блестяще» прошедшего приватизацию государственных сетей связи, «рыночные механизмы саморегулирования обеспечат быстрый прогресс отрасли».

Вопросы связи действительно решаются, но системные планы развития комплекса индустрии информатизации в стране или в регионах не сформированы. По-видимому, коммерческие структуры не интересуются созданием информационных ресурсов, аналитических центров, так как эти

проекты менее рентабельны, чем проекты по развитию телефонии и каналов связи.

Россия допустила существенное разрушение своего научно-образовательного потенциала и не сформировала национальную стратегию и инвестиционный климат для развития современной индустрии информатизации. Вместо этого усиливается тенденция к импорту старых ресурсодобывающих технологий, «грязных производств» и даже к складированию и переработке отходов ядерной энергетики.

Развитие информационных технологий – общесибирский интерес

Эта тенденция особенно опасна для Сибири. Первые годы XXI века будут для региона критическими. В этот период государственная политика либо приведет к закреплению сырьевой ориентации Сибири с преимущественным развитием экологически грязных и малорентабельных производств, либо, используя высокий научно-образовательный потенциал (предприятия ВПК – радио- и электронная промышленность, производство средств связи; Сибирское отделение РАН, сибирские отделения академий сельскохозяйственных и медицинских наук, вузы), удастся пойти по пути развития информационных и других высоких технологий.

Возможно, никогда еще Сибирь не была так близка к положению сырьевого придатка центральной России и мира и места для утилизации особотоксичных отходов мирового производства. Именно это должно побудить членов Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» к слаженным, единым действиям.

Важную роль в этом сибирском технологическом переломе должны сыграть Новосибирская область и город Новосибирск. Информационная индустрия в Новосибирске, благодаря научно-образовательному, промышленно-технологическому и административно-управленческому потенциалам, сосредоточенным здесь и пока сохраняющим дееспособность, имеет хорошие шансы для развития.

Важным показателем стратегического потенциала Новосибирска в сфере развития высоких технологий является

«погоня» западных фирм, производящих программный продукт (например, «Майкрософт» и др.), за молодыми программистами – выпускниками НГУ и НГТУ. Сотнями их сманивают на работу в США, Канаду, Германию. В последнее время в Академгородке начали создаваться совместные предприятия, аккредитованные за границей, для производства интернет-страниц и других информационных ресурсов для заказчиков западного рынка (в России такой рынок еще не сформировался). По сообщению газеты «Файненшл таймс», в Академгородке уже работает около 500 молодых специалистов, которые имеют приличные (по нашим меркам) оклады и надежды на приобретение квартир (по наблюдениям специалистов, имеющих отношение к рынку программного продукта Академгородка, их как минимум в 2 раза больше. – Прим. ред.). **Поддержав эту тенденцию к оседлости и придав ей направленность в сторону сибирских интересов и проблем, можно положить основу для промышленной разработки информационных технологий XXI века.**

Работа нескольких городских и областных комиссий по информатизации и связи, сформированных в разные годы администрациями области и города для выработки концепции развития этих отраслей, показала следующее.

□ Город и область обладают уникальным научным, образовательным и технологическим потенциалом в этих отраслях. При относительной бедности природных ресурсов в области реализация ее интеллектуального и информационно-аналитического потенциала приобретает стратегическое значение. Важным фактором, способным стимулировать развитие здесь индустрии информатизации, является центральное географическое расположение города и области в Сибири. Это дает дополнительные шансы нашему городу, позволяя ему претендовать на положение делового центра Сибири и влиять на процессы информатизации Сибири.

□ В Новосибирске и в крупных городах Сибири – Томске, Красноярске, Иркутске, Омске – сконцентрирован крупный и высокоорганизованный научно-образовательный, технологический и промышленный потенциал. При согласованном учас-

тии администраций городов, областей и Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» можно организовать развитие индустрии информатизации, включая производство современных технических средств. Этот потенциал имеет большое значение в масштабах России в целом. **Его мобилизация сейчас необходима, в частности, для возобновления международных инвестиций в развитие транссибирской волоконно-оптической магистрали, связывающей Европу со странами Восточной Азии.** Их поток ослабевает из-за слабого развития информационных ресурсов и инфраструктуры информатизации Сибирского региона по сравнению с перспективами альтернативной магистрали вдоль древнего «шелкового пути».

В первом десятилетии XXI века расширится создание наиболее наукоемких информационных ресурсов – компьютерных программ математического анализа и моделирования задач с принятием оптимальных решений в производственной, экономической и социальной сферах на основе создаваемых сейчас сетей, баз данных и других ресурсов. Поскольку такие программы являются концентратом новых знаний и рецептов их практического использования, доступ к ним через компьютерные сети создает информационную среду для разработки новых технологий и внедрения их в производство. Сибирское отделение РАН участвует в решении научных и технологических (создается сетевой Центр коллективного пользования супер-ЭВМ) проблем информатизации Сибирского региона. Ученые СО РАН принимают активное участие в работе комиссий по информатизации Новосибирска и Новосибирской области, создают новые интернет-сети и технологии.

Специалистами сформированы концепция и основные направления развития средств связи, информационных ресурсов и служб обработки информации для основных региональных секторов информатизации (население, производство; окружающая среда, ресурсы и предотвращение катастроф (рис. 1–3).

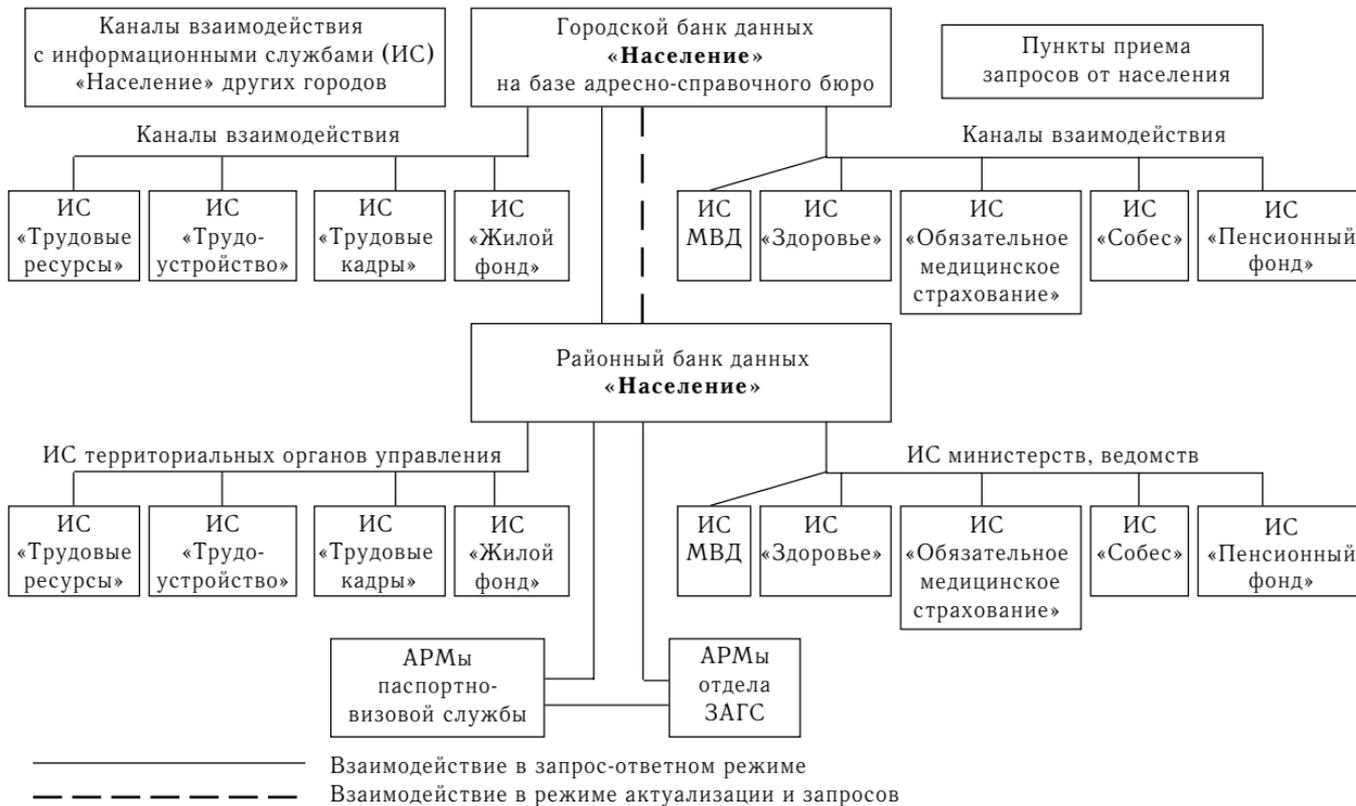


Рис. 1. Структура системы сбора, хранения и выдачи данных о населении города



Рис. 2. Схема организации информационных каналов, ресурсов и управления на уровне области.



Участники

Все отрасли науки, образования, промышленности, торговли и управления

Базовые науки

Микроэлектроника, электрофизика, радиофизика, оптика, математика.

АНАЛОГИЯ:

информатика ↔ энергетика

Рис. 3. Цепочка информационных технологий

Приведенные схемы поясняют содержание проблем развития информационных технологий, телекоммуникаций и информатизации в целом и на уровне города и области¹.

Это не только развитие сетей связи (довольно благополучное направление в Новосибирске и гораздо менее благополучное – в области), информационных систем для департаментов администрации, но и создание региональных, городских и районных информационно-аналитических центров сетевого типа.

Общая структура процесса информатизации (сбора, обработки и накопления знаний) может быть разделена на последовательность базовых процедур:

- сбор новой и поиск накопленной в разных источниках информации о состоянии изучаемых или используемых объектов, процессов и явлений;
- передача информации от места сбора к месту обработки или использование с сохранением информации при наличии помех;
- адаптация новых данных к имеющимся моделям, комплексная обработка информации, проведение вычислительных экспериментов, выработка решений и сценариев оптимального поведения, принятия решений;
- совершенствование математических моделей, расширение баз знаний, экспертных систем;
- создание технических средств и организация дистанционного доступа с любого интеллектуализированного рабочего места к накопленным банкам знаний и экспертным системам;
- создание технических и технологических средств (рабочих станций, информационных хранилищ, средств отображения моделей и информации, средств редактирования информации, информационно-аналитических центров, коммуникационных систем и т. д.), межотраслевой и тематической обработки информации;
- планирование оптимальной системы дополнительных измерений с целью совершенствования моделей контроля достоверности информации, уточнение вариантов ранее принятых решений;
- анализ практических результатов использования системы информатизации, контроль эффективности, прогноз новых сфер обслуживания, диагностика качества работы подсистем, передача знаний в сферу образования.

Информационные ресурсы представляют собой отдельные документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других видах документационных систем). К ним относятся рукописные, печатные и электронные издания, содержащие нормативную, распорядительную, фактографическую, спра-

вочную, аналитическую и другую информацию по различным направлениям (законодательство, политика, демография, социальная сфера, наука, техника, технология и т. д.).

Перенесенные на электронные носители информационные ресурсы приобретают качественно новое состояние, т. е. становятся активными, и в этом виде — доступными с помощью компьютерных средств и систем, в том числе и дистанционно с помощью компьютерных сетей общего пользования. Доступная для оперативного воспроизводства средствами компьютерной обработки информация превращается в **важнейший фактор социального развития общества на основе применения новых технологий.**

Сложна и слабо поддерживается инвестициями, в том числе из бюджета, задача развития имитационных моделей социального, промышленного, финансового и других направлений развития города и области. Следствие недостаточного развития таких моделей и сетевых компьютерных методов обработки и анализа оперативной информации — недостаточно высокий уровень систем управления региональными процессами и объектами. Очевидно, что, опираясь на научный и технологический потенциал организаций Новосибирска, легко можно было бы существенно улучшить ситуацию.

Основная сложность работ по информатизации области и города состоит в **недооценке администрациями области и города этого стратегического направления.**

Между тем в настоящее время по уровню развития телекоммуникаций, количеству и качеству информационных ресурсов и услуг Новосибирск отстает от ряда других областей Сибири, что делает проблематичным его будущую роль делового центра Сибири.

Имеется целый ряд крупных просчетов в формировании процессов информатизации. Например, не разработан перспективный комплексный план развития информационной инфраструктуры города и области (администрация области ни с одной комиссией не пошла дальше разработки концепции). Реализуются лишь частные проекты, представляющие

наибольший коммерческий интерес для организаций-монополистов (НГТС, Электросвязь).

Новые технологии, особенно системы информатизации и интеллектуализации сетей (базы данных, аналитические центры и т. п.) из-за меньшей рентабельности и скорости окупаемости этих технологий, чем телефонизация, не находят инвестиционной поддержки, в том числе из бюджета. При всей стратегической важности для области создания современной информационной инфраструктуры и формирования общесибирского заказа на технические средства информатизации для предприятий ВПК Новосибирска администрация до сих пор не начала работу по координации ее развития.

Все эти факты обсуждались специалистами и общественностью на «круглых столах» во время крупных тематических конференций и выставок. На выставке «СибСвязь-98» был принят меморандум «О формировании телекоммуникационных сетей в едином информационном пространстве и проблемы их безопасности», обращенный к городской и областной администрациям. Обсуждались эти проблемы и на городской конференции «Новосибирск на пороге XXI века».

Что необходимо, на мой взгляд, предпринять?

- Ускорить разработку и принятие закона о связи и информатизации в области и городе Новосибирске, предусматривающего преодоление монополизма, усиление регулирующей роли администраций области и города в развитии и в тарифной политике.
- Доработать концепцию областной комиссии по информатизации области с учетом конкретных планов развития НГТС и Электросвязи, требований рационального комплексирования создаваемых сетей, эффективной поддержки развития систем и служб информатизации.
- Руководству области надо обратить внимание на излишнюю степень приватизированности городских линейных сооружений связи (в большинстве городов России и западных стран они принадлежат муниципалитету, который через них регулирует развитие новых технологий и систем). Чтобы преодолеть монопо-

лизм, нужно планомерно развивать альтернативные сети и технологии общего пользования в условиях контролируемой рыночной конкуренции. Мировой опыт показывает, что монополизм приводит к замедлению развития новых технологий, в нашем случае – информационных.

- Создать комплексный системный проект по развитию телекоммуникаций и систем информатизации области и города в первых десятилетиях XXI века, поручив его техническую разработку ОАО «Гипросвязь-4», а финансовое обеспечение – ОАО «НГТС» и ОАО «Электросвязь». В работе должны участвовать специалисты из Комиссии по информатизации области и города, а также СО РАН и технопарка Новосибирска. Часть госпакета акций ОАО «НГТС» и ОАО «Электросвязь» следует передать в целевое управление уполномоченному представителю мэрии, специалисту по муниципальной и региональной информатике. Это позволит привлечь необходимые финансовые ресурсы.
- Учредить внебюджетный фонд для проведения НИОКР по развитию новых технологий связи и систем информатизации в области и городе.
- Для координации работ создать бюджетный институт, придав ему статус региональной и муниципальной организации, обеспечив его специалистами. В Новосибирске такой институт может быть организован на базе Новосибирского института информатизации и регионального управления (НИИРУ).

Аналогичную систему мер следует предпринять на уровне Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение».

* * *

Пора переходить от слов к делу – от разработки концепций к созданию комплексного плана развития индустрии информатизации и к его целенаправленной реализации. Бездействие в первое десятилетие XXI века может дорого обойтись как области, так и всей Сибири.



Как математики думают и к чему их способ размышления приводит*

С. К. ГОДУНОВ,
академик РАН,
лауреат Ленинской премии,
Институт математики СО РАН,
Новосибирск

За всю предыдущую историю у математиков накопилось очень много различных задач, которые им не удавалось решить. В связи с этим у специалистов по математической логике и зародилось предположение о существовании неразрешимых задач.

Однако для того чтобы это предположение превратить в строго доказанное утверждение относительно неразрешимости какого-либо конкретного вопроса, пришлось дать четкое определение понятия математического алгоритма. Это понятие было сформулировано Тьюрингом и Постом в 1936–1937 гг.¹ Для этого была предложена абстрактная модель «машина Тьюринга», на которой, по-видимому, можно моделировать все те преобразования изучаемых объектов, которые обычно используются в математических рассуждениях. Было предложено называть алгоритмом процедуру, которая может быть осуществлена на такой машине.

В 1936 г. был выдвинут тезис Черча: задача разрешима, если алгоритм ее анализа можно запрограммировать на некоторой машине Тьюринга так, что машина остановится через конечное число шагов алгоритма. Именно благодаря

*Подготовлено на основе выступления С. К. Годунова на заседании Президиума СО РАН, декабрь 1999 г.

¹ Turing A. M. On computable numbers with an application to the Entscheidungsproblem, Proc. London Math. Soc., 42 (1937), p. 230–265; Post E. L. Finite combinatory processes-Formulation, J. Symbolic Logic, 1 (1936), p. 103–105.



такой формализации понятия алгоритма и разрешимости удалось установить неразрешимость ряда конкретных математических задач. Несомненно, что это одно из важнейших достижений математики.

Но у описанных событий было и еще одно неожиданное продолжение. Прежде чем к нему переходить, я постараюсь сначала кратко описать, что такое машина Тьюринга.

Она состоит из трех основных частей:

1. **Бесконечная** в оба конца **лента**, разделенная на последовательно идущие друг за другом клетки, в которые могут записываться два символа: 0 и 1. В каждой клетке записывается только один символ. Последовательность клеток не ограничена ни слева, ни справа, но на любом этапе работы символами заполнено лишь конечное число клеток.

2. **Внутренняя память** с конечным числом состояний. Можно предполагать, что эта память состоит из конечного числа ячеек, в каждой из которых может располагаться только один из символов: 0 или 1.

3. **Головка** считывающая и записывающая. Она может считать символ с ячейки ленты, стоящей перед головкой, и изменить под влиянием этого символа внутреннюю память или, наоборот, на основании состояния внутренней памяти записать что-либо на прилегающую к головке ячейку ленты.

Каждый шаг алгоритма, выполняемого на машине Тьюринга, состоит из трех этапов:

1. Читается содержимое клетки, стоящей против головки.

2. Используя прочитанное и состояние внутренней памяти, это состояние изменяется, и тогда на место прочитанного может быть записан в клетку ленты новый символ.

3. На основании содержания внутренней памяти либо принимается решение передвинуть ленту на одну ячейку влево или вправо, чтобы начать затем следующий шаг алгоритма, либо объявляется о завершении алгоритма и об остановке работы машины.

Неожиданным следствием изобретения абстрактной машины Тьюринга в 1936–1937 гг. явилось создание уже в 40-х годах первых универсальных компьютеров – электронных вычислительных машин (ЭВМ). Идея использования машины Тьюринга в качестве прототипа ЭВМ принадлежит, кажется, Джону фон Нейману – одному из выдающихся математиков столетия. Эмигрировав из гитле-

ровской Германии, в 1936 г. он стал профессором Томского университета и читал в этом университете курс математической логики. Говорят, что за свой курс он был подвергнут жесткой критике, так как не основывался на достижениях марксистско-ленинской философии. Затем он эмигрировал в США, где и провел остаток своей жизни, активно участвуя в развитии теории автоматов и в применении ЭВМ к задачам математической физики (в частности, к гидродинамике и ударным волнам).

Задача с ударными волнами решалась под руководством Неймана в лаборатории Лос-Аламоса. Одну из первых промышленно изготовленных ЭВМ «UNIVAC» по предложению Неймана Американская комиссия по атомной энергии установила в 1953 г. в Нью-Йоркском университете. Разработкой вычислительных методов гидродинамики там занимались такие крупные ученые, как Курант, Фридрих, Рихтмайер, Изаксон, Лакс².

В СССР в начале 50-х годов также велись разработки электронных вычислительных машин. Один из первых экземпляров был создан С. В. Лебедевым под патронатом М. А. Лаврентьева на Украине, недалеко от Киева. Первая заводская советская серийная ЭВМ «Стрела» была введена в эксплуатацию в Москве в институте, руководимом М. В. Келдышем, в 1954 г.

В то время я был сотрудником этого института, и еще осенью 1953 г. М. В. Келдыш и И. М. Гельфанд предложили мне подготовить к пуску «Стрелы» алгоритм для решения сложных газодинамических задач. Мне удалось с этой задачей справиться, и реализующая такой алгоритм программа начала эксплуатироваться с мая 1954 г. В ноябре того же года я защитил кандидатскую диссертацию в Математическом институте им. Стеклова, посвященную разработанному алгоритму. Этот алгоритм получил широкое распространение, и его модификации эксплуатируются до настоящего времени. (С описанием истории развития алгоритма можно познакомиться по моим «Воспоминаниям

² Lax P. D. Computational fluid dynamics at the Courant Institute, *Comput. Fluid Dynamics Review*. Hafez M., Oshimak (Eds.), Wiley, 1995, p. 1–5.

о разностных схемах» и по их несколько сокращенным переводам³.)

Выбранный мной пример из истории математики демонстрирует чрезвычайно интенсивный характер развития математики. Он также показывает силу глубокого и серьезного мышления.

Анализ содержания основных понятий, основных шагов рассуждений при решении математических абстрактных задач привел к логически ясному понятию об алгоритме, реализуемом на идеальной, существующей только в воображении математиков машине Тьюринга. Следующим шагом стало создание реальных моделей, напоминающих эту абстрактную машину. Современные компьютеры и стали их реализацией. К настоящему времени они внедрились почти во все современные технические системы. Мы не можем без них представить современного состояния нашего человеческого сообщества.

С созданием компьютеров перед математиками встали новые серьезные проблемы, а целый ряд проблем, ранее поставленных, потерял свою умозрительность – они превратились в насущные задачи.

Когда в 50-х годах изобретались разностные схемы для задач газовой динамики, еще не существовало адекватной теории обобщенных решений, с помощью которой построение схем можно было бы обосновать. Поэтому схемы строились на основе, казалось, естественных постулатов. Попытки в дальнейшем эти постулаты обосновать не завершились и до настоящего времени, а часть таких постулатов опровергнута. В то же время разработанные расчетные методы используются до сих пор.

Чтобы провести вычислительный эксперимент, моделирующий тот или иной физический процесс, нужны следующие

³ Годунов С. К. Воспоминания о разностных схемах (Доклад на Международном симпозиуме «Метод Годунова в газовой динамике», Мичиганский университет, май 1997). Новосибирск: Научная книга, 1997; Godunov S. K. Les schemes aux differences sur fond de souvenirs, MATAPLI, Societe de Mathematiques Appliquees et Industrielles, No 59-juillet 1999, Paris, p. 19–28; Godunov S. K. Reminiscences about difference schemes, J. Comput. Physics, 153 (1999), p.6–25.

щие предварительные этапы. Во-первых, создание непротиворечивой математической модели. Во-вторых, исследование свойств этой модели, доказательство в ее рамках, что решение задачи существует и единственно. Далее следует разработка вычислительных аппроксимаций для этой математической модели. Требуются также правдоподобные обоснования того, что с помощью таких аппроксимаций можно с нужной точностью передать описание математической модели. Надо также выяснить, похоже ли поведение этой модели на течение физического процесса, ею моделируемого.

Современное состояние таково, что **во многих случаях вычислительные модели существуют и широко применяются, но их обоснование либо отсутствует, либо существенно неполно.** Такое положение имеет место, в частности в гидродинамике.

В настоящее время сложилась очень странная ситуация с состоянием математического обеспечения для компьютеров. Почти каждый научный работник или инженер имеет в своем распоряжении достаточно широкий набор стандартных программ, приобретенных коммерческим путем. В этом наборе, в частности, содержатся алгоритмы решения основных классических задач, известных студентам всех технических вузов с первого курса. Эти алгоритмы объединены в так называемый МАТЛАБ. На самом деле пользователь МАТЛАБа не имеет информации о том, какой из возможных алгоритмов использован для получения численного результата. Не всегда известно, какова точность решения задачи, достижимая с точки зрения постановки, и какова реальная точность ответа, выданного компьютером. Это обстоятельство зачастую приводит к парадоксальным ситуациям.

Дело в том, что составители стандартных программ обычно хорошо владеют вычислительной математикой и техникой программирования, но строгая постановка решаемых математических задач их не волнует. Несколько утрируя, можно сказать, что математику они знают поверхностно. С другой стороны, математики-теоретики часто считают ниже своего достоинства анализировать детали вычислительных

алгоритмов и разбираться в многочисленных парадоксах, возникающих у прикладников.

Каждый расчет на МАТЛАБе проводится с округлением промежуточных результатов и дает в качестве ответа один из возможных наборов приближенных собственных значений. Однако в описании программы и в представлении результата ее работы не содержится указания на то, какова точность ответа, как этот ответ может измениться, если входные данные (элементы матрицы) сами определены с некоторой погрешностью, оценка которой нам известна.

При использовании собственных значений в конкретных технических приложениях, например, в теории устойчивости движений и в теории оптимального управления, не всегда обращают внимание на возможность трудно контролируемого влияния погрешностей.

На такого рода примеры следует обращать внимание в основных вузовских курсах, демонстрировать на упражнениях. На самом деле преподаватели пытаются таких примеров, по возможности, избегать. Из их обсуждения не всегда легко выпутаться.

Нужно уделять большое внимание уточнению математических формулировок даже основных базовых задач. Во многих случаях такие уточнения требуют изменения формулировок используемых математических понятий.

Я хочу закончить тем, что произошедшая компьютеризация совсем не освободила математиков от работы в области, казалось бы, рутинных вычислений. Здесь для них еще очень и очень много работы. По-видимому, серьезное отношение к этой деятельности только начинается. Математикам надо вникать в вопросы, которыми занимаются прикладники. В то же время сотрудники, занимающиеся созданием стандартного математического обеспечения для компьютеров, должны если и не владеть всеми тонкостями математической науки, то хотя бы иметь достаточную математическую культуру. **Необходимость такой культуры, необходимость уточнения математических понятий и реформирования базового образования с учетом таких уточнений – вот вопросы, на которые я хотел обратить внимание.**



СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ,
генеральный директор
ОАО «Новосибирский оловянный комбинат»

Выработка структурной политики

Обобщение опыта Новосибирского оловянного комбината (НОК), а также опыта других российских предприятий позволяет выделить следующие главные принципы структурной политики применительно к крупным приватизированным предприятиям.

- ➔ **Оптимизация размеров предприятия** на основе максимально возможной специализации (выведение за пределы предприятия непрофильных и обслуживающих производств, передача по контракту некоторых функций сторонним фирмам, продажа либо консервация излишнего имущества).
- ➔ **Централизация функций**, распределенных между различными уровнями управления и подразделениями (управления сбыта, кадровые, экономические службы), а также функций обслуживания производственных процессов, прежде всего ремонтного и складского обеспечения.
- ➔ **Упрощение организационной структуры путем сокращения уровней управления**, в том числе за счет укрупнения подразделений и введения бесцеховой организации производства. Создание производств замкнутого цикла, в рамках которых можно управлять издержками.

© ЭКО 2000 г.



- ➔ **Закрепление постоянных функций предприятия за конкретными подразделениями по принципу иерархии** (с использованием правила единоначалия и бюджетирования).
- ➔ **Разработка и внедрение целевых программ, проектов и комплексов мероприятий** силами временных рабочих групп или подразделений предприятия (фрагменты матричной структуры).

Эффективность структурных преобразований на предприятии показана в табл. 1.

Таблица 1

Структурная политика ОАО «НОК» и ее влияние на экономические результаты работы

Структурная политика: принципы, правила, решения	Снижение затрат за счет					Увели- чение доходов
	экономии ресурсов				снижения потерь от	
	ФОТ	Ам	Ни	Эз		
Оптимизация размеров предприятия						
Уценка и списание имущества	-	+	+	+	-	-
Консервация имущества	-	+	-	+	-	-
Продажа имущества	-	+	+	+	-	Выручка
Сдача имущества в аренду	-	+	-	+	-	Выручка
Передача государству объектов соцкультбыта и жилья	+	+	+	+	-	-
Выведение непрофильных объектов из состава ОАО «НОК»	+	+	+	+	недозагрузки мощностей	-
Выведение функций из ОАО (покупка услуг на стороне)	+	+	+	+	-	-
Организация доходного бизнеса (горизонтальная диверсификация)	-	-	-	-	-	Дивиденды
Участие в капитале партнеров (вертикальная интеграция)	-	-	-	-	неритмичности поставок	Дивиденды

Структурная политика: принципы, правила, решения	Снижение затрат за счет				Увели- чение доходов	
	экономии ресурсов					снижения потерь от
	ФОТ	Ам	Ни	Эз		
Централизация функций						
Централизация ремонтов	+	-	-	+	простоев	-
Централизация складов	+	+	+	+	сверхзапасов	-
Централизация коммерческой работы	+	-	-	-	недозагрузки персонала	Оптимизация цен
Централизация экономической работы	+	-	-	-	недозагрузки персонала	-
Централизация работы с персоналом и социальной сферой	+	-	-	-	недостаточной квалификации	-
Упрощение оргструктуры						
Бесцеховая структура производства	+	-	-	+	недозагрузки персонала	-
Бессекторальная организа- ция функциональных служб	+	-	-	+	недозагрузки персонала	-
Реализация принципа «иерархии»						
Управление на основе системы бюджетов	+	-	-	-	отсутствия финансового учета	Ускоре- ние оборота денег
Реализация элементов матричного (проектного) подхода						
Разработка и реализация целевых программ и проектов	+	-	-	+	неготовности к будущему	Новые товары
Экспертиза и проработка крупных решений силами комиссий, комитетов, ВТК	-	-	-	-	некачествен- ных стратегичес- ких решений	Новая рыноч- ная strate- гия

Примечание: ФОТ – фонд оплаты труда с начислениями, включая иные затраты, связанные с содержанием работника; Ам – амортизационные начисления; Ни – налог на имущество; Эз – эксплуатационные затраты, связанные с обслуживанием и ремонтом оборудования.

Основные этапы структурных преобразований

За последние 10 лет на работе оловокомбината отразились все проблемы, разрушающие российскую промышленность. Это

- резкое снижение платежеспособного спроса на продукцию;
- разрушение традиционных связей с поставщиками сырья и комплектующих, потребителями продукции, вынужденный поиск новых рынков сбыта и новых форм поставок;
- постоянный рост энергетической составляющей в структуре затрат;
- высокая налоговая нагрузка;
- высокие ставки по кредитам;
- груз содержания социальной сферы.

Однако НОК с самого начала выбрал активную стратегию, направленную на усиление своих позиций в конкурентных условиях. Этим определялось и выделение следующих этапов структурной перестройки.

- ➔ Построение системы эффективного управления издержками производства.
- ➔ Развитие программы управления издержками, оптимизация размеров предприятия, совершенствование структуры.
- ➔ Реорганизация финансовой структуры, системы управленческого учета и управления финансами.
- ➔ Развитие систем маркетинга и стратегического планирования.

Рассмотрим их содержание подробнее.

Первый этап структурных преобразований (1995 г.) – централизация ремонтных служб.

Хотя общие результаты производственно-хозяйственной деятельности НОК к началу 1995 г. были удовлетворительными, стало очевидным обострение ряда внутренних и внешних проблем. Среди последних наиболее значимыми были:

- всеобщая неплатежеспособность;
- введение валютного коридора;

- высокий уровень инфляции;
- резкое повышение цен на энергоресурсы и транспорт.

Из-за неплатежей резко снизились возможности реализации продукции на внутреннем рынке, возникли проблемы с поставкой сырья и реализацией готовой продукции, что проявилось в росте дебиторской задолженности, кредитов и займов.

Конкурентоспособность продукции комбината на мировом рынке позволила почти в 4 раза увеличить поставки на экспорт. В то же время рост физических объемов экспорта сопровождался снижением реальной прибыли в результате действия валютного коридора. Следует отметить, что НОК экспортирует не только продукцию, но и услуги (толлинг импортных концентратов). Чтобы не допустить остановки, комбинат наращивал переработку импортных концентратов и терял при этом заработанную прибыль. Учитывая то, что мы несколько лет добивались выхода на мировой рынок услуг по переработке оловянных концентратов, управленческая команда приняла решение сохранить и расширить присутствие на внешнем рынке, невзирая на временно неблагоприятную конъюнктуру.

Для более полной загрузки производственных мощностей комбинат вынужден был перейти от системы внутреннего толлинга к закупке концентратов. При значительной нехватке собственных оборотных средств это усугубило финансовые проблемы. С учетом сезонного характера поставок сырья возникла острая необходимость привлекать кредитные ресурсы, а при высоких ставках кредитов резко ухудшились экономические показатели.

Снизить издержки и увеличить доходы можно было только за счет активной работы на рынке (ценовая политика, освоение новых сегментов рынка цветных металлов и изделий из них), а также за счет повышения потребительских свойств выпускаемой продукции.

В этой связи были сформулированы следующие стратегические задачи.

→ Производственные:

- дальнейшее снижение энергопотребления;

- совершенствование технологии;
- расширение номенклатуры и качества припойной продукции.

→ Управленческие – направленные на сокращение постоянных расходов:

- централизация ремонтных служб;
- расширение технико-экономического нормирования;
- совершенствование бухгалтерского учета с применением вычислительной техники;
- повышение уровня управления финансами.

К структурной перестройке в узком смысле относится лишь централизация ремонтных служб. Но ее проведение является индикатором готовности предприятия к изменениям, так как означает отказ от традиционного уклада на комбинате, преодоление психологических стереотипов и т. д.

Чтобы централизовать ремонтные службы, все ремонтники были выведены из цехов металлургического производства и сконцентрированы в отделе технологической подготовки производства. Этот отдел включал пять подразделений: энергоцех, цех ремонта металлургического оборудования, монтажно-строительный, ремонтно-эксплуатационный участки и участок связи. Это решение положительно сказалось на показателях работы комбината: снизилась численность ремонтного и обслуживающего персонала, стало возможным выполнять предупредительные ремонты, сократились поломки и авралы.

Нельзя сказать, что все прошло гладко, ведь у каждого ремонтника увеличилась зона обслуживания. В ночную смену под его ответственность поступало оборудование целого цеха, а то и комбината. Это означало, что ремонтник должен знать схемы ремонта любого оборудования. Поэтому пришлось выполнить большой объем организационных мероприятий, провести обучение работников.

Успешное решение этой задачи инициировало дальнейшие структурные преобразования (централизация складов, переход на бесцеховую структуру металлургического производства, выведение из состава комбината подразделений, специализированных на капитальном ремонте, монтаже оборудования, строительных работах и др.).

Выполненная перестройка структуры управления позволила сократить численность работающих на 20,2%. В основном это были люди, достигшие пенсионного возраста, и те, кто нарушал трудовую дисциплину.

Для перестройки структуры управления потребовалось около полугода. В это время создавались и отлаживались новые функциональные связи.

Мы не были удовлетворены качеством получаемого сырья, поэтому перешли к активной стратегии отношений с поставщиками – ГОКаами, добиваясь у них перестройки технологии и идеологии работы. Использовали ценовую политику, поощряющую поставку более качественного сырья. В результате содержание олова в концентратах возросло, при этом снизилось поступление вредных примесей и сократились объемы захоронения отходов.

НОК закончил 1995 г. с неплохими показателями: удалось увеличить выпуск олова и повысить загрузку производственных мощностей (прежде всего за счет переработки импортного сырья). Было снижено энергопотребление, уменьшен удельный расход газа и воды, прекращен сброс промышленных сточных вод в городские очистные сооружения. К сожалению, достигнутое снижение удельного расхода электроэнергии на тонну продукции было перекрыто резким ростом тарифов на нее.

Кроме этого, достигнуты следующие результаты:

- вырос уровень извлечения олова, а также попутных металлов (свинца, сурьмы, индия, вольфрама), что повысило эффективность производства;
- получена экономия вспомогательных материалов;
- увеличен выпуск припойной продукции;
- удалось добиться снижения затрат на 1 руб. товарной продукции с 87,2 до 80,8 коп.;
- темпы роста производительности труда опережали темпы роста заработной платы;
- улучшилось финансовое положение предприятия.

Экономические результаты структурных преобразований приведены в табл. 2–3.

Таблица 2

Снижение затрат в результате структурных преобразований, млрд руб.

Показатель	1995	1996	1997	1998
Экономия затрат на оплату труда и на все виды выплат работникам за счет сокращения численности	1,8	3,4	7,1	10,2
Стоимость реализованного имущества	3,9	2,3	5,5	2,0
Годовая экономия по налогу на имущество	0,1	1,2	1,4	1,4
Сокращение амортизационных расходов	0,4	4,9	5,1	5,0
Экономия текущих затрат, связанных с обслуживанием реализованного имущества	0,1	2,4	2,1	1,0
Снижение (за счет упреждающего ремонта) потерь, связанных с простоями оборудования и авралами	1,8	2,5	2,4	0,8
Арендная плата	–	0,9	1,0	2,3
Итого	8,1	17,6	24,2	22,8

Таблица 3

Экономические результаты структурных преобразований

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999
Численность работающих на начало года, человек	1635	1315	1148	800	523
Численность работающих на конец года, человек	1315	1148	800	523	542
<i>Уменьшение численности за год</i>					
человек	320	167	348	277	рост
%	24,0	12,7	30,3	34,6	3,6
Реализация продукции, млрд руб.	191,9	240,2	235,8	240,0	290
Выработка одного работающего, млн руб.	138,1	195,0	242,1	436,4	576,5
Балансовая стоимость переданных собственнику объектов, млрд руб.	0,3	58,2	4,4	–	0,33
Балансовая стоимость законсервированных объектов, млрд руб.	–	32,2	71,4	47,2	63,6
Сдано в аренду площадей, тыс. кв. м	–	2,3	5,2	16,4	20,1
Выпуск основных видов продукции, т	15986	14296	11464	7092	9223
Количество структурных подразделений	28	28	27	21	16
Средняя месячная зарплата, руб.	733,9	932,7	447	1384	2457

Примечание. В табл. 3–4 приведены показатели в неденоминированных рублях.

Второй этап структурных преобразований (1996–1997 гг.) – оптимизация размеров предприятия.

С 1993 по 1995 гг. мировое потребление олова ежегодно росло на 2,5%. В начале 1996 г. ситуация стала меняться. Не оправдались прогнозы относительно конъюнктуры цен на олово на Лондонской бирже металлов. В 1996 г. при прогнозной цене за тонну 6500 дол. (с ростом к 2000 г. до 7700 дол.) реальная цена составила всего 5860 дол.

Но и в условиях снижения мировых цен на олово НОК экспортировал около 50% продукции, так как отечественные потребители были неплатежеспособными. Доля отечественного сырья в общем объеме поставок снизилась, а доля переработки импортного сырья, получаемого по толлингу, возросла более чем в 2 раза.

В результате действия конъюнктурных факторов объем основного металлургического производства НОК в 1996 г. уменьшился на 3,5%. Резко обозначился диспаритет цен на потребляемые комбинатом ресурсы и на выпускаемые товары (табл. 4).

Таблица 4

Индексы цен на продукцию и услуги НОК (декабрь 1996 г. к декабрю 1995 г.), %

Виды продукции и услуг	Индекс цен
Олово, Россия	107,0
Олово, Лондонская биржа металлов	93,0
Услуги по толлингу	100,0
Электроэнергия	158,0
Прокат черных металлов	117,4
Железнодорожные тарифы	129,6
Тарифы других видов транспорта	122,0

В 1996 г. комбинату уже не удавалось за счет внутренних резервов справляться с отрицательным воздействием внешних факторов. К негативным воздействиям предыдущего периода добавились

- увеличение налоговой нагрузки;
- деградация внутреннего рынка олова;
- высокие банковские кредитные ставки;
- неблагоприятная конъюнктура цен на олово на мировом рынке;
- высокие внутренние цены на оловоконцентраты.

Экспортная деятельность осложнилась несвоевременным возмещением из бюджета налога на добавленную стоимость, ведь за экспортированную продукцию сразу мы получаем только часть выручки, а остальная в виде НДС возмещается значительно позднее (в форме взаимозачета с бюджетом по налогам). НОК был вынужден перейти на предоплату поставок отечественного сырья при недостатке собственных оборотных средств. В результате себестоимость олова превысила цену его реализации. Замедлилась оборачиваемость товарно-материальных запасов, а также кредиторской и дебиторской задолженности.

Условия существования комбината резко ухудшились: обострился кризис неплатежей, увеличился диспаритет цен (особенно тарифов на электроэнергию и цен на концентрат), ухудшились условия экспорта продукции, продолжалась деградация отечественного рынка.

Единственной возможностью сохранения нашего присутствия на рынке было снижение издержек производства при повышении качества продукции. Совет директоров ОАО «НОК» определил следующие задачи на 1996 г.

- Снижение затрат за счет преобразований в управлении производственными системами и объектами социальной сферы (повышение производительности труда, в том числе за счет улучшения профессиональной подготовки кадров и совершенствования оплаты труда, расширение технико-экономического нормирования всех видов ресурсов, внедрение комплекса мероприятий технического развития для снижения себестоимости).
- Повышение управляемости комбинатом вследствие преобразований в системе управления (завершение централизации ремонтных и энергетических служб,

реорганизация подразделений комбината, высвобождение основных производственных фондов, проведение изменений в структуре управления объектами социальной сферы, передача их собственнику, реорганизация системы управления на основе технологии создания ценных конечных продуктов (ЦКП) и управление персоналом на основе статистики их создания).

Таким образом, структурные преобразования стали приоритетными.

Впервые для решения задач управления стали применяться организующие технологии, основанные на регламентации задач и работ по структурным преобразованиям в документальной форме (например, на основе таких документов, как «Программа использования освобождаемых нетехнологических зданий и сооружений НОК» или «Программа снижения накладных расходов при ремонтах и повышения фондоотдачи ремонтной базы НОК» и др.).

Были реорганизованы следующие производственные подразделения комбината: объединены цехи ремонтно-механический и ремонта металлургического оборудования, цехи опытно-промышленных установок и обработки цветных металлов, центральная заводская лаборатория и центральная лаборатория измерительной техники и автоматики, преобразованы цехи подготовки металлургического производства и транспортный, централизованы ремонтная и энергетическая службы комбината.

Все это позволило

- высвободить производственные помещения;
- законсервировать 12 производственных объектов и, следовательно, снизить затраты на их содержание;
- высвободить производственное оборудование, реализовать неэффективно используемое и излишнее на сумму 1,5 млрд руб.;
- выявить и списать после инвентаризации физически и морально устаревшее оборудование;
- улучшить организацию и качество обслуживания оборудования и проведение необходимых ремонтов, в результате чего внеплановые простои оборудования

снизились на 30–35%, графики капитального ремонта основного оборудования стали полностью выполняться.

Были переданы собственнику и сняты с баланса комбината объекты социальной сферы на сумму 58,2 млрд руб. Это позволило снизить затраты на их содержание почти в 5 раз.

Продолжалось сокращение численности персонала, в том числе в связи с выводом из состава комбината объектов социальной сферы и за счет создания на базе подразделений комбината дочерних фирм.

Все это позволило в тяжелых условиях 1997 г. осуществлять успешный структурный маневр (см. табл. 2–3).

Третий этап структурных преобразований (1997–1998 гг.) – совершенствование организационной структуры

Наиболее существенными из негативных факторов внешней среды были:

- сокращение поставок отечественного сырья из-за тяжелого финансового состояния ГОКов;
- продолжающееся падение цен на олово на Лондонской бирже металлов;
- высокие тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки;
- чрезмерные налоги;
- увеличение числа хозяйственных сделок на основе бартерных и зачетных схем;
- участвовавшие случаи неплатежей за отгруженную продукцию, выполненные работы и услуги;
- необходимость иметь большие запасы сырья (в виду сезонности его поставок);
- необходимость вести расчеты с поставщиками на условиях предоплаты.

Для того чтобы не только выстоять в тяжелых условиях хозяйствования, но и создать потенциал для будущего развития, необходимо было усилить стратегическую направленность системы управления. Определены следующие стратегические задачи:

- ➔ структурировать деятельность по стратегическому развитию в системе управления предприятием;
- ➔ внедрить элементы матричной структуры для поддержки стратегического развития;
- ➔ сократить количество уровней управления за счет внедрения «бессекторной» организации коммерческих, экономических и кадровых служб;
- ➔ осуществить комплекс мероприятий технического развития комбината, обеспечив снижение издержек в 1997 г. не менее чем на 10, а в 1998 г. – не менее, чем на 20 млрд руб.;
- ➔ достичь повышения производительности труда на 20%;
- ➔ поднять уровень профессиональной подготовки кадров, улучшить нормирование, усилить зависимость оплаты труда от конечных результатов.
- ➔ провести комплекс организационных мероприятий, обеспечивающих в 1998 г. переход на международную систему бухгалтерского учета.

К этому времени комбинат накопил опыт постановки и реализации стратегических задач, что позволило перейти к «управлению по целям». Перечисленные выше стратегические задачи были «расписаны» по службам заместителей генерального директора НОК, зафиксированы их цели и конечные результаты. Задания по проведению структурных преобразований содержались в составе стратегических задач, определенных всем руководителям комбината. Например, исполнительному директору комбината было дано задание по сокращению численности работников планово-экономических служб на 20%, по обучению персонала, внедрению системы бюджетирования. Перед главным инженером была поставлена задача разработать программу эффективного энергообеспечения комбината. Заместителю главного инженера была поручено реорганизовать работу внутризаводского транспорта, снизив затраты на 30%, а также оптимизировать структуру металлургического производства и т. д.

В результате в конце периода возросла оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженностей, улучшилась структура активов НОК. Еще одним важным рубежом стало получение банковского инвестиционного кредита для приобретения оборудования.

Организационная работа включала корректировку штатных расписаний, составление новых должностных инструкций и регламентов, разработку и реализацию технологии (состава работ и этапов) формирования кадрового резерва комбината, определение политики построения доходов работников, стимулирующей их к более производительному труду, организацию внутрифирменного обучения по вопросам совершенствования структуры управления.

В течение этого этапа на комбинате

- ➔ проведена реорганизация конструкторского бюро технологического отдела за счет избавления от несвойственных ему функций. Принципиальным было также решение о концентрации деятельности КБ на немногочисленных видах специализированных работ, а разовые или периодические работы были переданы внешним организациям на условиях договоров или контрактов. Для этого был проведен анализ рынка проектных организаций Новосибирска, то есть изучены возможности предприятий, специализирующихся на аналогичных работах. Введена должность маркетолога;
- ➔ изменена структура опытно-промышленного производства;
- ➔ цех подготовки металлургического производства передан из службы коммерческого директора в производственный блок комбината;
- ➔ утверждена новая структура планово-экономического управления, ориентированная на выделение бюджета для каждого подразделения;
- ➔ продолжено сокращение численности работающих.

Главное структурное изменение этого этапа – **переход на бесцеховую структуру металлургического произ-**

водства и централизация функций по управлению персоналом.

Продолжалась работа по оптимизации имущественного комплекса комбината. Были законсервированы некоторые объекты (спорткомплекс, бассейн), а другие подготовлены к передаче на баланс города. Продавалась не приносящая дохода недвижимость.

Экономические результаты структурных преобразований, выполненных в 1997–1998 гг., см. в табл. 2–3.

Четвертый этап преобразований (1999–2000 гг.) – стратегический и операционный маркетинг.

События августа 1998 г. неоднозначно повлияли на экономическую ситуацию на комбинате. С одной стороны, обвал рубля сделал выгодными экспортные поставки, которые составляют значительную часть объемов реализации. В то же время репутация страны у зарубежных деловых партнеров была подорвана. Оценка кредитоспособности России резко снизилась, соответственно, транзакционные издержки предприятия на осуществление внешнеэкономической деятельности возросли.

Основной фактор, который позитивно повлиял на положение предприятия, – падение рубля по отношению к доллару. Мы приняли решение использовать благоприятную обстановку для активизации стратегического развития компании. Для этого необходимо создать такую систему управления, которая на основе прогнозирования изменений внешней среды позволяет сочетать повышение эффективности управления текущей деятельностью предприятия с планированием и обеспечением его будущего развития. Основой для бизнеса будущего является стратегический маркетинг, на базе которого разрабатывается программа развития предприятия.

Цели данного этапа:

- развитие стратегического и операционного маркетинга;
- внедрение элементов холдинговой структуры;
- использование маржинального метода управления прибылью.

Поставлена новая, важная с позиций будущего развития компании, задача – создание резерва руководителей разных уровней, их подготовка и обучение.

Конечными результатами должны стать:

- ❑ программа стратегического развития компании на ближайшие 5–10 лет, обеспечивающая прирост рентабельности активов на 200–300%, включающая развитие маркетинга, совершенствование структуры управления, эффективное управление активами предприятия, укрепление команды менеджеров;
- ❑ увеличение сбыта продукции повышенной технологической готовности, что включает активизацию операционного маркетинга, создание базы данных потребителей продукции, эффективную работу с ними.
- ❑ увеличение загрузки производственных мощностей;
- ❑ сокращение постоянных и переменных затрат, контроль за ценами на сырье, поиск альтернативных вариантов поставок сырья;
- ❑ совершенствование системы управления по целям, что включает управление маркетингом на основе производственно-коммерческого цикла; разработку стратегических задач и системы плановых заданий, освоение методов статистики в качестве инструментов системы управленческого учета.

1999 г. стал для комбината переломным: пройдена нижняя точка падения производства. Были решены задачи увеличения загрузки производственных мощностей, выросли объемы выпуска продукции и прибыль. В настоящее время у нас работает пять производств: олова, свинца, оловянно-свинцовых сплавов и припоев, чистых и редких металлов. Получила дальнейшее развитие система управления по целям за счет постановки и решения стратегических задач, доведенных до уровня плановых заданий. Важным организационным результатом стало создание в 1999 г. холдинговой структуры, в которую вошли ОАО «НОК» и четыре горнодобывающих предприятия.

Все перечисленные выше цели данного этапа, относящиеся к 1999 г., в основном выполнены (см. табл. 2–3).

В табл. 2–3 отражены не все составляющие эффекта. Мы не оцениваем количественно такие факторы, как повышение творческой отдачи менеджеров, ускорение процессов принятия решений и повышение их качества, рост потенциала предприятия за счет повышения гибкости структуры и другие, плохо поддающиеся формализации. Еще труднее определить и измерить ту часть эффекта, которая полностью связана со структурными преобразованиями: в существенной степени экономические результаты предприятия формируются талантом и трудом его менеджеров и членов трудового коллектива.

Главным же итогом структурных преобразований мы считаем повышение уровня адаптированности коллектива комбината к новым условиям хозяйствования.

«ЭКО»-информ

Динамика производства отдельных видов продукции черной и цветной металлургии в 1999 г., % к 1998 г.

Продукция черной металлургии и сырье для ее производства	Темп роста	Продукция цветной металлургии и сырье для ее производства	Темп роста
Железная руда	113	Глинозем	109
Окатыши железорудные	110	Алюминий первичный	104
Сталь	118	Медь рафинированная	121
Готовый прокат черных металлов	116	Никель	105
Стальные трубы	115	Олово, включая вторичное	93
Лента стальная холоднокатаная	123	Свинец, включая вторичный	167
Проволока стальная	116	Цинк	118
Электроферросплавы	119	Алюминиевый прокат	136
Кокс	119	Медный прокат	133

Источник: Экономика России в 2000 г. Прогноз. Обзор экономической ситуации в 1999 г./Высшая школа международного бизнеса, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. М., 2000. С.16.

Сибирские товаропроизводители: *на том же месте, в тот же час...*

Конец 80-х – начало 90-х годов уходящего века запомнились всем как время жарких дискуссий. У руля страны встала новая команда. Основной вопрос, который тогда обсуждался: по какому пути пойдет развитие отечественной промышленности, или как жить дальше? Дискутировали и читатели «ЭКО». На страницах журнала со своими концепциями, предложениями, опасениями выступали директора предприятий, ученые-экономисты. Но реформаторы сами знали, что делать. К соображениям практиков они не прислушивались.

Директорские дискуссии продолжались, но вскоре главный их вопрос изменился. Он звучал уже так: как выжить?

Сейчас избран новый президент. Возможно, изменится его команда. И сибирские директора вновь задаются вопросом: если мы все-таки выжили, то как жить дальше?

Ниже мы публикуем размышления на эту тему, прозвучавшие на заседании Межрегионального координационного совета товаропроизводителей Сибири и Дальнего Востока, организованного в Новосибирске Международной ассоциацией руководителей предприятий (МАРП) в апреле 2000 г.

Интеллект плюс промышленный потенциал плюс природные ресурсы

А. В. НЕСТЕРОВ, начальник управления промышленности мэрии Новосибирска:

– Во времена Советского Союза Сибирь развивалась по двум направлениям: как стратегический резерв большой страны (отсюда такая высокая концентрация промышленности, в частности оборонной) и как ее сырьевой придаток, ресурсодобывающий регион. Первое направление «успеш-



но» пройдено. Обвальное падение объемов производства в оборонной промышленности, полное отсутствие на ряде предприятий оборонных заказов с 1992 г., в условиях, когда не производится продукция двойного назначения и гражданская, поставило под сомнение само существование предприятий. Второе направление стало стратегическим при президенте Б. Н. Ельцине. Сибирские нефтедоллары позволили неэффективному режиму управления существовать столь длительное время и сформировали в стране финансовую олигархию. Но даже здесь налицо огромные потери. Сегодня в Сибири из-за недостатка оборудования простаивают около 20 тыс. нефтяных скважин. Почти в 10 раз по сравнению с 1980 г. сократилось количество разведанных запасов нефти и газа. В 3 раза – объем поискового бурения. В 2 раза по сравнению с 1980 г. упал объем добычи нефти.

Сибирские регионы тратят львиную долю своих бюджетов на приобретение энергоресурсов – угля, мазута, горюче-смазочных материалов. Так, в Новосибирске на эти же цели идет около 40% бюджета. При этом надо иметь в виду, что бюджеты сибирских регионов – не самые обеспеченные в России, а Новосибирск по бюджетной обеспеченности на душу населения занимает в Сибири предпоследнее место.

Что можно предпринять в этой ситуации?

Еще в 1994 г. специалисты Минтопэнерго России поняли, что надежды на зарубежные поставки оборудования себя не оправдали, возросший курс доллара, таможенные пошлины делают их неэффективными. В тех регионах, где прошло массовое перевооружение за счет поставок оборудования из-за рубежа, например, в Томской области, это ощутили особенно остро.

Но нужда в техническом перевооружении не отпала. Кузбассу, например, чтобы вести добычу угля даже на сегодняшнем уровне, требуется к 2001 г. 50 карьерных самосвалов, около 100 экскаваторов и бульдозеров, 20 буровых станков... Следовательно, у такого промышленного гиганта, каким является Новосибирск, есть все возможности для того, чтобы активно поработать на техническое перевоору-



жение Сибири. Так уж сложилось, что при системе Госплана, наши предприятия работали на всю страну, но очень слабо взаимодействовали с соседними регионами.

Сегодня в этих регионах формируется половина валютной выручки страны, они платежеспособны. Поэтому после обсуждения всех деталей на заседании в МАРПе, на экономическом совете мэрии, в декабре 1999 г. было принято решение о создании программы экономических связей с топливдобывающими регионами Сибири. Прежде всего мы ориентируемся на Томскую и Тюменскую области, Кузбасс, Красноярский край. Мы поставили перед собой задачу сотрудничать с естественными монополиями, например, РАО «ЕЭС России», Министерством путей сообщения, крупными металлургическими комплексами.

Позднее появились дополнительные программы, например, по сельскохозяйственному машиностроению.

Каков механизм реализации программ?

Создана Дирекция межрегиональных программ, в которую входят директора 40 ведущих предприятий Новосибирска. При дирекции действуют два совета – Научно-технический и Проблемный, который должен координировать вопросы на уровне субъектов Федерации, входящих в межрегиональную ассоциацию «Сибирское соглашение». Отношения с федеральным центром, организация финансово-промышленных групп, формирование общесибирского рынка, конкуренция с иностранными товаропроизводителями – эти и другие вопросы находятся в ведении Проблемного совета.

В Дирекцию входит 12 рабочих групп (по проектированию и производству нефтегазового и горнодобывающего оборудования, приборов ночного видения, электронного, сельскохозяйственного машиностроения и т. д.).

Для нас принципиально важно то, что в этих рабочих группах задействованы ранее разрозненные силы. Большое количество специалистов получили возможность работать коллективно, обмениваясь информацией. Прошедшие 7–8 лет конкуренции разъединили специалистов, каждый замкнулся в своей скорлупе. Случалось, что главные инженеры

предприятий одной отрасли знакомились только на наших заседаниях. Сегодня они работают сообща. Многие рабочие группы возглавляют руководители предприятий (группу «Лен» – Г. Р. Петров, директор хлопчатобумажного комбината; группу сельскохозяйственного машиностроения – директор Сибсельмаша В. Г. Коваленко).

В работе групп активно участвуют представители академической и отраслевой науки. Так, программа акустической сушки появилась после того, как свои разработки предложили ученые. Оказывается, сушка звуком высокой частоты (136 децибел) позволяет сократить расход электроэнергии в 2 раза, к тому же повышает качество сушки.

В структуре Дирекции есть торговое представительство, торговые дома.

Очень эффективно, на наш взгляд, развиваются отношения с Кузбассом. Заключено соглашение о научно-техническом и торговом сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и мэрией Новосибирска. Аналогичное соглашение заключено с одним из типичных депрессивных городов Кузбасса – Киселевском. В регионе есть интересные программы, например, получение ферросилициума из угля, в которых участвуют новосибирцы. Начинается сотрудничество с Кузбассразрезуглем и другими угледобывающими объединениями.

Как-то получилось, что рынок разобщи́л регионы. Даже в рамках «Сибирского соглашения», по своей сути, интеграционного образования, многие вопросы решаются не так, как бы хотелось сибирякам. Мне кажется, это происходит потому, что в отношениях сибирских субъектов Федерации присутствуют две тенденции. Первая – разъединяющая. Мы не можем не видеть, что идет конкуренция территорий, борьба за сохранение промышленного потенциала, за то, чтобы сохранить свои города, поселки. Вторая тенденция – объединяющая, поскольку Сибирь в целом находится в униженном положении. Так, в 1995 г. было принято постановление правительства № 1274 о развитии машиностроения для топливно-энергетического комплекса на базе конверсионных программ. Оно предусматривало выделение 212 млн руб.

Фактически было выделено и израсходовано 147 млн руб. Но эти деньги были использованы в центральных районах России и на Урале. В Сибирь они не попали.

Известна диспропорция: в Сибири добывается 70% нефти и планируется производить 6% оборудования для этих целей. Такое положение объективно заставляет сибиряков объединяться, и в качестве объединительного инструмента может выступить создание топливоперерабатывающего комплекса.

Конечно, решение этой проблемы зависит прежде всего от позиции сибиряков – членов Совета Федерации, членов «Сибирского соглашения», Ассоциации сибирских и дальневосточных городов, МАРПа, Союза товаропроизводителей. Они должны выработать единую политику и действовать сообща.

Формирование нормативной базы для товаропроизводителя

В. С. МЕДВЕДКО, генеральный директор холдинговой компании «ОАО НЭВЗ-Союз», депутат областного Совета депутатов Новосибирской области:

– Предприятиям нужны деньги на три вещи: на оборотные средства, освоение новых изделий и техническое перевооружение. Если хотя бы одно направление не будет финансироваться, предприятие не сможет развиваться. Есть три уровня бюджета, и для того чтобы найти деньги, каждый из нас должен работать с тремя уровнями управления: Федерация, область и город. За последние два года областной Совет Новосибирской области разработал и принял законы о поддержке инвестиционной деятельности на территории области, о мерах по государственной поддержке и особенностях налогообложения предприятий-товаропроизводителей. Согласно закону об инвестиционной деятельности, инвестор, приобретая оборудование, не платит с него налог на имущество. Прибыль, полученная в результате производства на этом оборудовании, тоже освобождает

ется от налога. Следовательно, если вы создаете новое производство, то ваши инвестиции защищены от «налоговой агрессии».

Закон о стимулировании производства предусматривает: если вы наращиваете объемы производства, за вами сохраняется предыдущая налоговая база. То есть если в прошлом году с учетом прежних объемов производства вам начислили, допустим, 100 руб. налогов, то на следующий год вы не платите налоги на дополнительный объем производства. Эти деньги идут на реинвестирование, на пополнение оборотных средств.

Мы приняли закон о бюджете развития Новосибирской области. Создан фонд развития промышленности. Это своеобразная попытка решить некоторые проблемы развития за счет бюджета. На 2000 г. бюджет развития запланирован на уровне 161 млн руб., в том числе кредиты – 93 млн руб., государственные гарантии – 41, инвестиционные налоговые кредиты – 13 и прямое бюджетное финансирование – 12 млн руб.

В области создан Координационный совет развития промышленности. В 1999 г., используя средства фонда, нам удалось в рамках этого совета провести конкурс инвестиционных проектов, организованный администрацией области, областным Советом депутатов, Межрегиональной ассоциацией руководителей предприятий. Было отобрано 19 проектов, исполнителям которых предоставлены большие налоговые льготы. Для этого областной Совет принял специальный закон.

Чтобы профинансировать приобретение оборотных средств, члены Координационного совета договорились с энергетиками о предоставлении льгот предприятиям, которые наращивают объемы производства. За счет скидки, предоставленной Новосибирскэнерго, удалось профинансировать оборотные средства почти на 37 млн руб. Кроме этого, несколько программ финансируются из бюджета – «Производство тепловых насосов», «Программа энергосбережения» и др. Они реализуются на новосибирских промышленных предприятиях.

Ключевой вопрос – обеспечить предприятиям возможность получать банковские кредиты. Надо использовать опыт Германии, где банкам, которые кредитуют пополнение оборотных средств и техническое перевооружение промышленного производства (банковский процент там минимален), уменьшаются платежи в бюджет. На мой взгляд, руководителям предприятий и банкирам нужно совместно выработать проект соответствующего закона, а потом требовать от губернаторов и других членов Законодательного собрания их принятия. Лишь резко понизив банковскую процентную ставку, одновременно создав базу для реализации экономического интереса банка, можно будет решить эту проблему.

Еще одна важная проблема – где взять квалифицированные кадры. За десять лет промышленность России обескровлена, не было притока кадров. Думаю, что молодые специалисты, получившие образование по государственной программе, должны проходить период обязательной отработки, распределения на предприятия, как это было раньше. Конечно, при этом нельзя задерживать выплату им заработной платы.

Совершенно очевидно, что усилия, предпринимаемые в регионах, должны быть подкреплены действиями исполнительной власти на федеральном уровне. Обращаться туда нужно, но, на мой взгляд, прямое обращение в правительство бесперспективно. Надо заставлять областные администрации заниматься проблемами промышленности. Надо работать с депутатами Государственной Думы от своих регионов, губернатором, председателем областного Совета, поскольку они члены Совета Федерации.

Создание предпосылок для стабильного развития экономики

А. К. ГРЕЗИН, президент Ассоциации промышленников и предпринимателей, генеральный директор ОАО «Микрокриогенмаш», Омск:

– Насколько я понимаю, основные вопросы, которые тут обсуждаются, конъюнктурные: как найти заказ, да еще желательно у тех, у кого есть деньги и ресурсы... Когда мы прорабатывали региональную программу сотрудничества предприятий ВПК и нефтегазового комплекса, то поначалу тоже было одно стремление: найти работу. Когда мы ее нашли – убедились, что наши проблемы этим не решить.

Дело в том, что мы уже не можем производить продукцию в нужном количестве и необходимого качества, заводы парализованы. На моем предприятии сейчас заказов раз в пять больше, чем в прошлом году, но приступить к их исполнению мы не можем, поскольку «обложены» долгами – бюджету, банкам... Любой рубль, который поступает на наш счет, тут же с него исчезает. Скажу больше: у меня серьезные неприятности с налоговой инспекцией из-за того, что купил металл на выполнение заказа. Называется это целевым использованием средств...

Если государство не сможет обеспечить возможности для хозяйственной деятельности предприятия, то все усилия будут тщетными. Мы наберем заказов, окажемся несостоятельными в их выполнении, и они автоматически перейдут к тем, кто сможет это сделать, то есть к нашим иностранным конкурентам. Сейчас потребность в нашем оборудовании есть. Газпром, по моим наблюдениям, находится в стадии раздела. Образующаяся восточная его ветвь сама заинтересована в контактах с отечественным товаропроизводителем. Но они ставят условие: никаких авансов! Металл на стол, тогда будет расчет. А у нас нет на эти работы денег.

Аналогичные проблемы, насколько я понимаю, у всех. Значит, нам надо консолидировать свои усилия. Иначе мы придем к тому, что интеграция будет, программ будет много, а дело вперед не пойдет.

Межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение» обладает правом законодательной инициативы. Мы должны побудить ассоциацию воспользоваться этим правом в интересах товаропроизводителей Сибири.

Потребность во внятной экономической политике

В. И. СЕРГИЕНКО, генеральный директор ОАО «Завод тяжелых экскаваторов», президент Союза товаропроизводителей и предпринимателей Красноярского края:

– Сейчас, когда формируется новая президентская команда, мы, товаропроизводители, должны добиваться принятия внятной промышленной политики. Мы можем организовать работу на своих предприятиях, но упорядочить процессы, протекающие в экономике, и создать предпосылки для ее стабильного развития – задача федерального центра. Тот подъем, который в последние полтора года базировался на девальвации рубля и конъюнктуре цен на энергоносители, исчерпал себя. Что будет во второй половине года, сказать никто не берется. Даже аналитики нового президента молчат на этот счет. Поэтому мы придаем огромное значение единению товаропроизводителей Сибири. Нам нужно действовать согласованно, сообща. Нельзя оставаться в режиме исполнения сверху ниспосланных решений.

Наша Сибирь как была, так и остается колонией центра. Причем колониальная политика стала еще более изощренной и жесткой. Возможность развиваться для тех же машиностроителей в таких условиях минимальна. Так, на нашем заводе можно делать нефтяные качалки со сроком службы 40 тыс. часов. Это мировой уровень. Но они никому не нужны, их никто не заказывает. Эти механизмы как везли из-за рубежа, так и будут везти. Что, там, откуда их везут, заводы лучше? Мы были на этих заводах. Это бани по-черному! Собирает продукцию зачастую неквалифицированный персонал. Но это выгоднее новым хозяевам сибирских богатств. Вкладывать деньги в развитие Сибири они не желают.

Думаю, что надо провести всеобщий взаимозачет срочных задолженностей всех хозяйствующих субъектов и бюджетов всех уровней. До тех пор, пока господин Починок не перестанет измываться над экономикой, перемен в ней не будет. То, что каждый год он запрещает взаимозаче-

ты, приводит только к еще большему развалу предприятий. Почему мы у себя в крае, где соседствуют угольщики и энергетики, не можем рассчитывать машинами, станками, механизмами, произведенными у нас же, на соседних предприятиях?

Затем необходимо списать задолженности по штрафам и пеням. Сегодня многие предприятия в состоянии выплачивать текущие платежи. Но как быть с тем, что накоплено в предыдущие 10 лет неумных реформ? Не будет такого списания, предприятия не смогут пополнить оборотные средства, сколько бы об этом ни говорилось.

И, наконец, надо создать банк для кредитования промышленности. Развал банковской системы в результате «кириенковского» кризиса и создание нового банковского монополиста в лице Сбербанка – это же удавка для товаропроизводителей! Сбербанк никогда не был и никогда не станет банком, работающим с реальным сектором экономики. Этот монстр создан для откачки денег на нужды федерального центра. И не более того. В этом банке нет соответствующего аппарата для работы с реальным сектором экономики. Да и такой цели он перед собой не ставит.

Грамотное лоббирование интересов товаропроизводителей

Ю. О. ГАЛЬВАС, генеральный директор ОАО «Рол-том», Томск:

– Мы создавали Координационный совет товаропроизводителей Сибири и Дальнего Востока, во-первых, для того чтобы обмениваться опытом, а во-вторых, чтобы координировать свои действия в высших эшелонах власти. Первая часть замысла получается хорошо. Мы знаем, что интересного делается в промышленных центрах Сибири. Так, в Томске создано правительство, два заместителя главы которого до последнего времени возглавляли промышленные предприятия. Нас поддерживает губернатор, поэтому мы тоже поддержали его и выиграли выборы. На выборах мэра так-

же прошел претендент, который заранее четко изложил программу своих действий.

Несмотря на трудности, о которых говорили коллеги, на нашем предприятии в 1999 г. прирост производства составил 40% по отношению к докризисному периоду, а за 3 месяца 2000 г. этот показатель поднялся до 60%. При этом ни оборотных средств, ни инвестиций, как и на остальных предприятиях, у нас нет. Собирали по крохам: где-то задерживали выплату налогов, где-то воспользовались поддержкой территориальных органов власти...

Что ж, если мы хотим жить так, можно не досаждать правительству. Тогда правы те, кто говорит: нечего кивать наверх, надо заниматься подъемом промышленности в своей области, своем крае.

Я с этим не согласен.

Да, мы лоббируем интересы промышленности в областной Думе. Там работает группа хороших специалистов, избранных в этот орган не без нашей поддержки. Они принимают действительно необходимые для нашей работы законы, которые действуют в пределах области, а есть еще большая страна.

Существует мнение, что на самом верхнем этаже управления страной к нам все равно никто не прислушается. Думаю, это не так. Приведу пример. Алтайские коллеги обращались к своему губернатору с требованием прекратить дикую вакханалию с закупкой лома цветных металлов. Мы присоединились к ним. Наши два губернатора постоянно поднимали этот вопрос в Москве. Может быть, в Новосибирске еще не почувствовали результатов последних решений правительства по этому поводу, но мы их уже ощутили. Сегодня квотами на вывоз металла за рубеж занимается правительство. Дошло же!

Наши представители выступали на последней сессии прежней Государственной Думы с обоснованием необходимости введения так называемого нулевого варианта. Тогда правительство было категорически против, но если новый президент решился на войну в Чечне, то решиться на подписание нулевого варианта он тем более может, если мы со

всех сторон будем этого добиваться. Если же мы будем молчать, то при падении цен на нефть до уровня ниже 18 дол. за баррель в правительстве начнут изыскивать источники пополнения казны. Такие усилия все губернаторы поддержат, и мы снова будем биты.

Реверансы в сторону промышленников правительство сможет делать только при отсутствии бюджетного кризиса, при хорошем, так сказать, бюджете. В противном случае мы снова встанем по разные стороны баррикад. Надо использовать момент, надо готовить документы и настойчиво стучаться во властные структуры.

И не надо думать, что мы кланчим подачки. Вспомним, что предприятия, связанные с экспортом продукции, в том числе нашей, в 1996–1998 гг. заработали для страны десятки миллионов долларов. При этом наш завод имел по 40 млн руб. убытков ежегодно. Понятно, почему это происходило: когда курс доллара на рынке был на уровне 12 руб., курс обязательной продажи составлял всего 6 руб. Мы преодолели этот сложнейший период, сохранили работоспособное предприятие. Люди готовы работать в нормальных условиях, получают зарплату, кормят семьи. А ведь что могло быть?

Мне говорили: обанкроть завод, чем тебе не нулевой вариант, проведи реструктуризацию... Этих утопических взглядов придерживались и некоторые специалисты в областной администрации. Я знаю пример предприятия, где прошла процедура банкротства. На нем, как и на нашем предприятии, работало до 7 тыс. человек, объемы также были сопоставимы. Обанкротили, продали корпуса, выплатили долги. Начали платить зарплату. Радость! Правда, сегодня в коллективе осталось всего 200 человек, это коммерческая структура, а завода уже никогда не будет... Так что это – не нулевой вариант!

Надо обязательно лоббировать свои интересы! Иначе ничего не изменится к лучшему, мы не сможем развиваться. А при такой структуре себестоимости, как в машиностроении, чем глубже переработка, тем больше убытков. Самое выгодное сегодня – торговать ресурсами. А занимать

ся переработкой, если не будут понижены тарифы на энергоресурсы, которые в структуре себестоимости продукции машиностроения занимают от 16 до 26%, абсолютно невыгодно. В советские времена этот показатель составлял от 4 до 6%. Один подшипник стоил столько же, сколько две булочки хлеба. Сегодня он стоит столько же, сколько одна буханка. Если не будет изменена структура себестоимости, не будет и улучшения в экономике.

* * *

По итогам обсуждения можно сделать следующие выводы.

Первое. Условия, в которых работает реальный сектор экономики, очень сложны. Один из присутствующих назвал их невыносимыми. Они не привели, да и не могли привести к долговременным позитивным изменениям.

Второе. Условия эти созданы правительством.

Третье. Условия эти надо менять, и не по капле, а полностью, чтобы реальный сектор экономики мог работать. Изменить их можно с помощью нормативных актов на разных уровнях: город, область, Федерация. На уровне города и области хороший пример показывают новосибирцы. Интересен опыт томичей. Есть свои плюсы на Алтае и т. д.

Четвертое. Все присутствующие понимали, что многое в изменении этих условий зависит от их личной позиции. Вот мнение Н. А. Канискина, генерального директора ОАО «Элсиб», Новосибирск: «Мы говорим, что на нас, товаропроизводителей, никто не обращает внимания... Это потому только, что мы разобщены. Мы не можем создать партию, объединиться, потому что мы «великие» мужики... Настолько великие, что не могли договориться, когда разваливали Союз, не можем и сейчас. В этом главная проблема.

Есть законы о профсоюзах, банках, правительстве. И есть такое понятие: работодатель. А закона о работодателе нет. Нет закона о промышленности, поэтому нет законов о развитии этой промышленности. А она – основа государства...»

Материал подготовлен к печати Л. ЩЕРБАКОВОЙ.

ЩИТ И МЕЧ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

А. А. ШАПОШНИКОВ,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой аудита Новосибирской
государственной академии экономики и управления

Предприниматель и власть – тема неисчерпаемая, в условиях формирования рынка и развития демократических начал она приобретает все новые и новые оттенки. В истории России немного было периодов, когда власть и общество (его образованная, цивилизованная часть) шли вместе. Один из таких едва ли не самых продолжительных периодов – тридцатилетие царствования Екатерины II. Натан Эйдельман, великий знаток той эпохи, выступая в новосибирском Доме ученых, заметил: России понадобилось два поколения непоротых дворян, чтобы третье могло выйти на Сенатскую площадь! Нынче непоротые дворяне на площадь не идут, а подались в предприниматели и активно строят новую экономику, а вместе с ней новую политику и культуру.

В 1986 г. во всем огромном СССР, во всех его 15 республиках было около 700 тыс. предприятий и организаций, состоящих на самостоятельном балансе (самостоятельный баланс, замечу, это обязательный признак юридического лица). Сегодня в одной только России юридических лиц около 4 млн и около 800 тыс. предпринимателей, не обладающих правом юридического лица, но тем не менее являющихся самостоятельными субъектами хозяйствования. Эти цифры называл на недавней встрече в Финансовой академии при Правительстве РФ председатель Госналогслужбы А. П. Починок. Интенсивность общения такого количества участников рынка предполагает соблюдение необходимого условия – достоверности информации.

© ЭКО 2000 г.

Эффективным инструментом формирования доверия партнеров на рынке является аудит. Ибо аудит в России в соответствии с указом президента № 2263 – это предпринимательская деятельность, цель которой – проведение независимых вневедомственных проверок достоверности финансовой отчетности. За шесть с лишним лет действия этого указа (и утвержденных им «Временных правил аудиторской деятельности») сформировалась новая, ранее неизвестная культура использования аудиторского заключения.

Теперь признаком хорошего тона является прилагаемое к отчетности аудиторское заключение. Ибо известное имя аудиторской фирмы является достаточно серьезной гарантией достоверности отчетности, отсутствия фальсификации, умолчаний (например о связанных сторонах) и т. п. Подобные искажения реальных фактов с корыстной целью широко распространены в хозяйственно-финансовой практике. Можно вспомнить блестящее описание «нечестной игры» в драме Островского «Правда хорошо, а счастье лучше», где приказчик Мухоморов предлагает опытному бухгалтеру Платону Зыбкину «за 100 рублей оттушевать баланс». На что Зыбкин твердо отвечает: «Совести своей не продам!»

Нынешние зыбкины и продают, и оттушевывают, и ретушируют, и маскируют. Спасение одно – аудит, а может быть, и агентурные исследования. И все же наиболее серьезные проблемы у современного предпринимателя возникают в отношениях не с партнерами или контрагентами, а с государством как наиболее влиятельным участником рынка. Ведь взимаемые им обязательные платежи порой душат любую экономическую инициативу. Не случайно экономические программы всех 11 кандидатов в президенты РФ на выборах 2000 г. предусматривали существенное ослабление налогового бремени.

В основах налоговой системы предусмотрена существенная оговорка: любые штрафные санкции не должны приводить к прекращению деятельности налогоплательщика. И тем не менее мне приходилось рассматривать дела, в которых суммы штрафов в 3–4 раза превышали валюту баланса

и даже годовой оборот налогоплательщика! Выход только один – судиться. Конечно, для этого надо иметь достаточные основания. И здесь аудитор – не последняя фигура, более того, аудит – эффективное оружие в арсенале предпринимателя-налогоплательщика.

Более двух лет тому назад Аудиторская палата России подписала соглашение с Высшим арбитражным судом о назначении экспертов по арбитражным делам при посредничестве региональных представителей или учредителей российской палаты. Мне самому не однажды приходилось участвовать в арбитражных процессах, и замечу, дело это не простое и не очевидное. Эксперту приходится убеждать в своей правоте не истца и не ответчика, которые хорошо разбираются в предмете исследования, а судью. А тот о бухгалтерском учете имеет весьма отдаленные представления. Тем не менее все больше дел возбуждается по инициативе налогоплательщиков и ими выигрывается! В 1999 г., согласно утверждению А. П. Починка, налогоплательщики выиграли 66% дел у налоговых органов, в которых последние были ответчиками. Это нормальное явление. В прошлые годы процент был и выше, однако количество рассматриваемых дел в настоящее время возросло, сейчас это тысячи дел.

Вот, например, дело о разногласиях в оценке учетной политики ПМО «Шатура». Государственная налоговая служба (ГНС) Московской области обвинила указанное предприятие в несогласованной учетной политике и главное – в сокрытии выручки. К ней ГНС отнесла дебиторскую задолженность, «упавшую» на дебет счета 62. Поскольку предприятие процветающее (в 1999 г. «Шатура» обеспечила 6% объема продаж мебели в России, включая импорт!), то и суммы задолженности оказались велики, а начисленные штрафы – просто сумасшедшими.

В ходе судебного разбирательства наши специалисты доказали отсутствие сокрытой выручки. Так как, если руководствоваться законодательством, то сокрытие означает неотражение в бухгалтерском учете имеющегося объекта налогообложения (см. ст. 13 закона «Об основах налоговой системы»). Выступая в качестве экспертов, аудиторы при-

вели неопровержимые факты, подтверждающие прозрачность учета шатурских мебельщиков. Для чего были привлечены регистры, первичные документы, отчетные формы.

Выигранное судебное дело в каком-то смысле оказалось для шатурцев знаменательным. 20 апреля 2000 г. генеральный директор ОАО ПМО «Шатура» В. И. Зверев стал лауреатом Национальной общественной премии имени Петра Великого. Среди тех, кому она присуждена, – губернаторы Кемеровской и Новгородской областей, генеральные директора крупнейших предприятий России, таких как АвтоВАЗ, Магнитогорский металлургический комбинат, «Сибирский алюминий». И еще В. И. Зверев является членом «Клуба лучших менеджеров России».

В другом деле ГНС обвиняла Томскую нефтяную компанию в неправильном учете затрат. Последствия этого якобы неправильного учета привели также к восьмизначным суммам штрафов. Компания представляла собой холдинг, где дирекция занималась обслуживанием добывающих и перерабатывающих производств, а затраты заносила на счет 26 «Общехозяйственные расходы», и все они общей суммой списывались в дебет счета 46 «Реализация». Эта проводка сегодня уже типовая, но она нелегко укладывается в сознании рядового бухгалтера: тот привык к обязательному распределению косвенных расходов. Как выяснилось, и налоговая инспекция также не разбиралась в тонкостях процесса. ГНС рассчитывала обязать компанию распределять свои расходы, а дирекцию – содержать на отчисления от прибыли. Аудиторам удалось доказать, что это неверно.

Таких дел с крупными и мелкими претензиями к налогоплательщикам рассматривается немало. А. П. Починок неоднократно призывал налогоплательщиков отстаивать свои права.

И аудитор здесь – первый помощник предпринимателя!



Относительно благоприятная ситуация в российской экономике в немалой степени определяется повышением мировых цен на нефть, и тем, сохранится ли оно в будущем. Предлагаемая статья объясняет закономерности формирования цен на нефть и помогает, на наш взгляд, увидеть перспективу, в каком направлении будут развиваться события.

Некоторые закономерности формирования мировых цен на нефть

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Для современного технологического уклада нефть выступает основным компонентом топливно-энергетического баланса.

На долю нефти приходится более 40% всей потребляемой в мире первичной энергии, в ряде стран этот показатель превышает 60% (таблица). Нефть и нефтепродукты используются в качестве моторного и котельно-печного топлива, а также как сырье и полуфабрикаты для химической промышленности.



© ЭКО 2000 г.



Структура мирового потребления первичных энергетических ресурсов в 1996 г. по странам, %

Страна	Нефть	Газ	Уголь	Атомная электро-энергия	Гидроэлектроэнергия, геотермальная, солнечная и ветровая энергия
Австралия	38,6	19,6	39,3	0,0	2,5
Австрия	59,5	20,3	8,7	0,0	11,5
Аргентина	52,3	35,9	5,3	3,4	3,1
Бельгия и Люксембург	49,9	16,5	17,5	16,1	0,0
Бразилия	65,1	4,1	9,9	0,0	21,0
Великобритания	39,6	29,7	20,9	9,5	0,3
Венгрия	33,5	33,9	17,0	15,3	0,4
Венесуэла	56,2	27,5	11,3	0,0	5,0
Германия	39,9	19,7	28,4	11,5	0,5
Греция	66,6	0,5	31,7	0,0	1,2
Дания	51,5	14,0	34,5	0,0	0,0
Индия	31,8	7,4	57,3	0,6	2,8
Индонезия	59,8	35,3	4,2	0,0	0,8
Ирландия	55,3	23,4	21,3	0,0	0,0
Исландия	58,3	0,0	8,3	0,0	33,3
Испания	62,1	6,0	16,3	13,3	2,2
Италия	67,6	22,9	7,2	0,0	2,3
Канада	36,7	30,5	9,0	10,0	13,9
Кипр, Гибралтар, Мальта	94,3	0,0	5,7	0,0	0,0
КНР	19,3	2,0	76,4	0,4	2,0
Малайзия	51,8	40,8	6,0	0,0	1,3
Мексика	69,6	24,3	4,4	0,6	1,2
Нидерланды	46,3	43,5	9,3	1,0	0,0
Новая Зеландия	43,6	30,1	9,8	0,0	16,5
Норвегия	68,4	6,5	1,9	0,0	23,2
Польша	15,5	8,7	75,7	0,0	0,1
Португалия	68,8	0,0	31,2	0,0	0,0

Страна	Нефть	Газ	Уголь	Атомная электро- энергия	Гидроэлектроэнергия, геотермальная, солнечная и ветровая энергия
Россия	24,5	50,5	19,0	3,8	2,2
Сингапур	94,4	5,6	0,0	0,0	0,0
США	37,0	28,9	22,6	10,6	1,0
Таиланд	66,8	19,3	13,1	0,0	0,9
Тайвань	52,3	5,8	26,2	14,5	1,1
Турция	50,7	9,4	35,0	0,0	4,8
Украина	12,5	46,3	29,2	11,3	0,7
Филиппины	86,9	0,0	11,4	0,0	1,7
Финляндия	47,1	13,7	18,4	17,1	3,7
Франция	39,0	11,9	6,1	40,0	3,0
Швейцария	61,6	6,9	0,7	19,7	11,1
Швеция	49,5	1,3	4,0	35,7	9,6
Южная Корея	63,5	4,9	21,5	9,8	0,3
Япония	58,2	10,4	15,7	14,6	1,2
Мир, всего	40,0	23,0	27,2	7,2	2,5

Рассчитано по: BP World Review, 1997; Statistical Abstract of the United States 1997/U.S. Dep. of commerce: Bureau of census. Wash. 1997; Energy Statistics Yearbook. United Nations. New York, 1997.

За последние годы в мире сохраняется тенденция к увеличению использования нефти, в 1999 г. ее совокупное потребление составило 3762,5 млн т. Ожидается, что в 2000–2030 гг. произойдет некоторое увеличение темпов прироста потребления нефти в мире с 1,5% в среднегодовом исчислении за 1970–1999 гг. до 1,7–2,1%.

Цены на сырую нефть и нефтепродукты выступают в качестве индикатора при формировании цен на другие энергоносители – газ, уголь, электроэнергию. Одним из базовых правил, установленных Международным энергетическим агентством в 1981 г., является то, что цена покупки газа на границе страны-импортера (СИФ) в пересчете на энергетический эквивалент не должна превышать 75% цены эта-

лонной нефти на мировом рынке¹. Впоследствии эти нормативы неоднократно пересматривались, тем не менее определяющее значение цены нефти было сохранено.

В современных условиях основными факторами, определяющими цены на нефть, выступают: объем и структура совокупного и регионального спроса и предложения, а также замыкающие издержки добычи, переработки, транспортировки нефти.

Динамика цен на нефть в 1900–1999 гг.

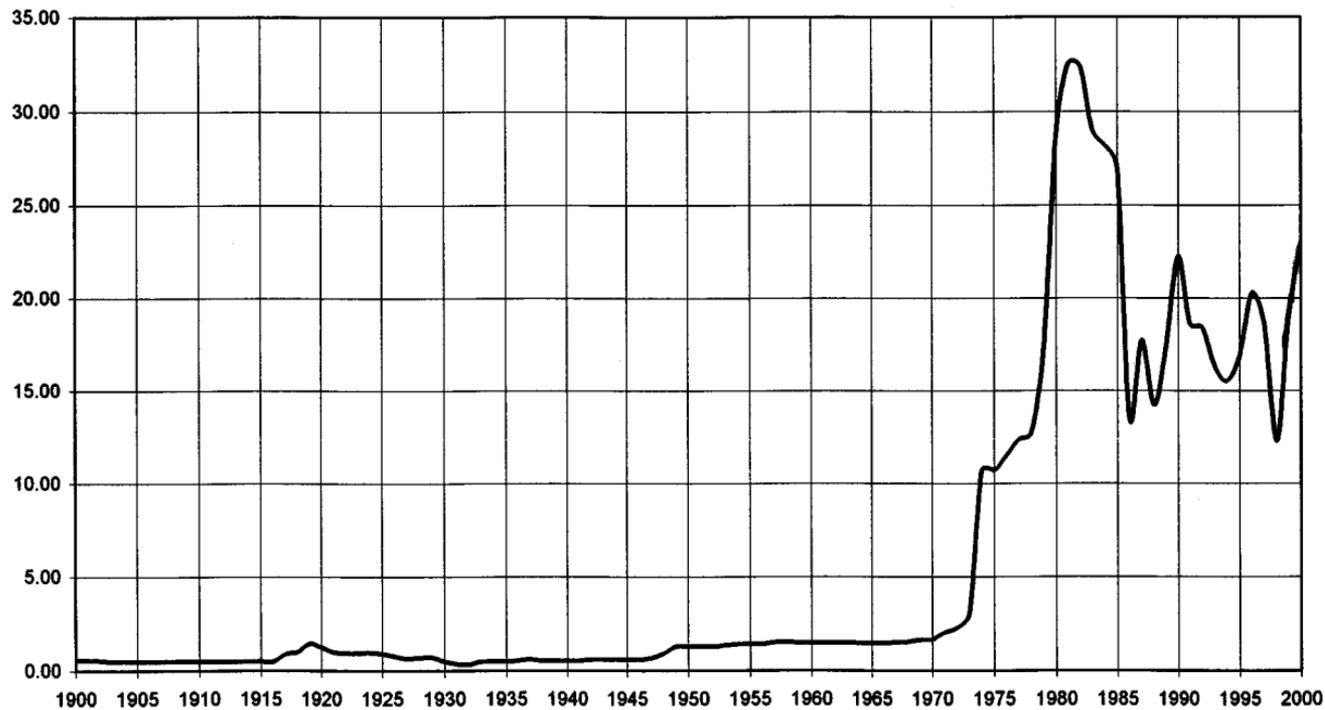
До второй половины XX в., пока нефть не занимала значительного места в структуре энергопотребления большинства стран, цены на нее находились на уровне 0,5–0,6 дол. за баррель (рисунок).

После второй мировой войны быстрое экономическое развитие и внедрение основанных на использовании нефти технологических систем способствовали значительному расширению спроса на нефть и нефтепродукты, что вызвало некоторое увеличение мировых цен, годовые темпы которого до конца 50-х гг. превышали темпы инфляции. Ускоренный рост предложения нефти в 50-е гг., когда произошло удвоение мировой добычи, при дальнейшей интенсификации этого процесса в 60-е гг., главным образом за счет Ближнего Востока и Африки (регионов с наиболее низкими издержками добычи), обусловил снижение реальных цен на нефть в период 1958–1971 гг.

При первом энергетическом кризисе 1973–1974 гг. в результате эмбарго на поставки нефти в США и Нидерланды, а затем и в ряд других стран, введенного ОПЕК во время Йомкиппурской войны, произошло резкое сокращение предложения нефти на мировом рынке, что привело к четырехкратному увеличению реальных цен на нефть с последующим медленным повышением их номинальных значений.

В результате роста цен на нефть в большинстве развитых стран происходил импорт инфляции, что, наряду с

¹ Ермилов О. М. и др. Стратегия развития нефтегазовых компаний. М.: Наука, 1998. С. 296–297.



Среднегодовые мировые цены на нефть в 1900–2000 гг., дол. за баррель

кризисом мировой финансовой системы и отказом в 1972 г. от золотодевизного стандарта, привело к девальвации валют и общему повышению уровня мировых цен. Поэтому в 1975–1978 гг. в условиях продолжающегося увеличения добычи и потребления нефти происходило снижение реальных цен на нее. Во время второго энергетического кризиса 1979 г., когда в результате обострения напряженности на Ближнем Востоке, революции в Иране и полного прекращения экспорта нефти из этой страны произошло новое сокращение предложения нефти на мировом рынке, это обусловило почти двукратный рост реальных цен на нефть (рисунок).

В результате столь значительного увеличения цен с конца 1970-х – начала 1980 гг. стало возможным вовлечение в разработку ранее нерентабельных месторождений со сложными условиями добычи (в частности, в Северном море, отдаленных от основных рынков сбыта северных районах США, Канады, СССР, в странах Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона), что привело к некоторому расширению предложения нефти. Одновременно в большинстве развитых стран происходили внедрение энергосберегающих технологий, рационализация использования энергии и перестройка структуры энергетических балансов (переход к альтернативным источникам энергии), что обусловило сокращение спроса на нефть. Кроме того, цены на нефть достигли верхней границы, за которой нефть начинает уступать в межотраслевой конкуренции другим энергоносителям.

Все это привело к вытеснению нефти из энергетических балансов ряда стран, снижению доли нефти в мировом топливно-энергетическом балансе. В этих условиях в первой половине 1980-х гг. происходило постепенное снижение как реальных, так и номинальных цен на нефть.

С целью преодоления негативных для нефтеэкспортеров тенденций страны ОПЕК попытались достичь соглашения о сокращении экспортных квот, однако ряд стран-участников картеля (прежде всего Венесуэла и Нигерия) в этот период

производили дополнительные поставки нефти на мировой рынок сверх установленных квот, что нивелировало усилия их партнеров по изменению ценовой конъюнктуры. В 1986 г. Саудовская Аравия, где издержки добычи одни из самых низких в мире, объявила ценовую войну другим поставщикам нефти на мировой рынок, значительно увеличив экспорт, что привело к обвальному (более чем в 2 раза) снижению цен на нефть. Такая ситуация сохранялась вплоть до 1990 г., когда в результате оккупации Ираком Кувейта было ограничено предложение дешевой нефти, что стимулировало повышение цен.

После завершения военного конфликта и восстановления уровня добычи в Кувейте в 1992–1994 гг. произошло некоторое снижение цен на нефть, которое было компенсировано их подъемом в 1995–1996 гг., обусловленным расширением спроса, вызванным циклическим подъемом в большинстве развитых стран и быстрым экономическим ростом в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Причинами значительного падения цен на нефть в 1997–1999 гг. выступили ряд текущих и долгосрочных факторов, внешним проявлением которых стал дисбаланс спроса и предложения. Падение цен началось с конца I квартала 1997 г., и к концу 1997 г. они опустились с 23 дол. до 17,5 дол. за баррель. Снижение с определенными колебаниями, вызванными сезонным увеличением спроса, продолжалось до середины февраля 1999 г., когда среднемировая цена составила 9,62 дол. за баррель. Совокупное производство сырой нефти в мире составило в 1997 г. 3225 млн т, что на 3,1% больше, чем в 1996 г.

В условиях сокращения добычи в Европе значительный рост этого показателя наблюдался на Ближнем Востоке (на 4,8%) и в Африке (на 3,6%), где себестоимость добычи значительно ниже. Прирост добычи на Ближнем Востоке составил в 1997 г. около 50 млн т, в Африке – 12,4 млн т.

Таким образом, при общем увеличении объема добычи нефти в мире в структуре добываемой нефти увеличилась

доля продукции с низкой себестоимостью. Более того, в конце ноября 1997 г. было принято решение ОПЕК об увеличении квот на добычу в 1998 г. на 10% по сравнению с 1997 г., что примерно соответствует 100 млн т, или 3% всего мирового производства, что предопределило продолжение указанной тенденции.

Дополнительными факторами расширения предложения дешевой нефти выступили в 1997–1998 гг. нарушения странами ОПЕК установленных квот, а также реализация программы ООН в отношении Ирака «Нефть в обмен на продовольствие», в результате которой Ираку было разрешено возобновить поставки части своей нефти на мировой рынок.

Одновременно произошло сокращение совокупного спроса на сырую нефть. Из-за валютно-финансового кризиса в странах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии они резко сократили импорт нефти и нефтепродуктов. Причем наибольшее сезонное уменьшение импорта этих продуктов традиционно приходится на февраль–март, что также способствовало снижению мировых цен на нефть в начале 1998 г.

Финансовый кризис в Азии оказал значительное негативное воздействие на финансовые рынки всего мира, что привело к снижению общего уровня деловой активности. Замедление мирового экономического роста способствовало тому, что темпы роста спроса на энергоносители снизились. В конце 1997 г. предполагалось, что будет происходить значительное увеличение потребления нефти в США и ряде стран Центральной и Восточной Европы, демонстрировавших стабильный рост валового национального продукта, но эти прогнозы не сбылись. Одной из причин снижения спроса на нефть и нефтепродукты, прежде всего мазут, стала неожиданно теплая зима 1997–1998 гг.

В результате совместных решений стран ОПЕК и не входящих в эту организацию независимых экспортеров нефти, прежде всего Норвегии и Мексики, о поэтапном снижении объемов добычи и экспорта нефти, начиная с середины 1998 г., происходило постепенное сокращение предложения

нефти на мировом рынке, что начало давать свои результаты с февраля 1999 г. В 1999 г. и в первом квартале 2000 г. странами ОПЕК была продолжена политика поддержания квот, что в условиях роста спроса на нефть и нефтепродукты в мире, вызванного прежде всего циклическим подъемом экономики в развитых странах, оживлением деловой активности в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Восточной Европе, привело к значительному повышению цен до уровня свыше 26 дол. за баррель в конце 1999 г. Происходившие в этот период военные, природные и техногенные катаклизмы (военные действия в Югославии и Чечне, землетрясение в Турции и др.), имевшие своим следствием разрушение инфраструктуры по добыче и переработке нефти, выступали фактором поддержания напряженности на нефтяном рынке, стимулируя краткосрочное повышение цен.

Сезонное увеличение спроса обусловило рост цен до 29 дол. за баррель в январе 2000 г., а в феврале цена на нефть превысила отметку 30 дол. за баррель. В марте 2000 г. для предотвращения долгосрочного снижения спроса на нефть ОПЕК было принято решение о повышении добычи нефти с апреля на 1,4 млн баррелей в сутки, что обусловило резкое снижение цены до 19–23 дол. за баррель. Быстрому падению цен способствовало также сезонное сокращение спроса при превышении квот рядом стран ОПЕК и массовой контрабандой дешевой иракской нефти.

Ожидается, что, ввиду высокой инерционности систем нефтедобычи и энергопользования, в краткосрочной перспективе мировые цены на нефть будут определяться прежде всего тенденциями в изменении совокупного спроса и предложения. В этих условиях к началу 2001 г. должна произойти стабилизация мировой цены на нефть на уровне 22 дол. за баррель с последующим ее постепенным повышением до 25–28 дол. в 2001–2003 гг. Тогда средневзвешенная цена на нефть на международном рынке составит в 2000 г. 23 дол. за баррель в среднегодовом исчислении, что станет самым высоким показателем за последние 10 лет.

Исторические особенности формирования спроса на нефть

С конца XIX в. до начала 1970-х гг. значительный разрыв между себестоимостью нефти и альтернативных источников энергии при целенаправленно поддерживаемых Международным нефтяным картелем² низких мировых ценах на нефть обусловил возможность вытеснения угля из топливно-энергетических балансов развитых стран мира.

В результате политики «дешевой нефти», проводившейся Международным нефтяным картелем, ценовые соотношения, сложившиеся с начала XX в. на рынке топливно-энергетических ресурсов, были нарушены. Низкие издержки производства стимулировали ускоренное развитие нефтяной промышленности, быстрое совершенствование технологии ее добычи, транспортировки, переработки и использования позволили нефтяным компаниям добиться преимущества в ценовой конкуренции с предприятиями других энергопроизводящих отраслей, прежде всего угольной. В значительной мере благодаря действиям Международного картеля, контролировавшего основную часть мировых нефтяных концессий, происходило ускоренное вовлечение в разработку месторождений с лучшими геологическими параметрами и экономическими характеристиками, что привело к изменению географической структуры добычи нефти при снижении среднемировой себестоимости добычи.

² В 1928 г. «Ройал Датч Шелл» и Англо-Иранская нефтяная компания заключили соглашение о разделе рынков сбыта и новых месторождений нефти, при этом была достигнута договоренность о совместном регулировании цен. В 1945 г. англо-американским межправительственным соглашением Международный нефтяной картель был официально узаконен.

В него вошли пять американских («Экссон», «Сокони мобил ойл», «Тексако», «Галф ойл», «Стандард ойл оф Калифорния»), одна британская («Бритиш петролеум») и одна англо-голландская («Ройал Датч Шелл») корпорации. С конца 1920-х гг. до середины 1970-х гг. Международный нефтяной картель занимал доминирующее положение в мировой нефтяной промышленности. Картель осуществлял весь комплекс операций, начиная с разведки и добычи до переработки, транспортировки и сбыта нефтепродуктов. Значительная часть мировой торговли нефтью, которая в статистических справочниках выглядела как экспорт-импорт различных стран, представляла собой лишь сумму межцеховых операций внутри картеля.

Таким образом, был сформирован стереотип, поощрявший расточительное энергопотребление, что способствовало перепроизводству и обесценению энергии³. В период 1960–1973 гг. реальные мировые цены на сырую нефть снижались в среднем на 0,1% в год, при этом реальные цены на нефтепродукты уменьшались в среднем на 1% в год, что было обусловлено снижением издержек добычи и переработки как за счет совершенствования технологических систем, так и в результате увеличения доли развивающихся стран с низкой стоимостью факторов производства продукции нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности.

Развитие научно-технического прогресса и создание функциональных производственных систем до первого нефтяного кризиса 1973–1974 гг. в значительной мере определялись наличием крупного предложения дешевого сырья. Это породило формирование избыточного спроса на энергию. К началу 1950-х гг. развитие науки и техники сделало нефть наиболее удобным и дешевым массовым энергоносителем с широким спектром применения, и вторая половина XX в. стала «эрой нефти». Быстрый экономический рост после второй мировой войны происходил за счет использования дешевой нефти, что способствовало развитию таких современных отраслей, как автомобилестроение, авиастроение, нефтепереработка, химия, электроэнергетика.

Ввиду значительной инерционности энергопотребления, длительности и высокой капиталоемкости переориентации энергетики от нефти к альтернативным энергоносителям, низкой краткосрочной эластичности замены нефти другими энергоносителями и энергии – другими факторами производства, при росте цен на нефть в 1970-е гг. продолжалось увеличение нефте- и энергопотребления. Это указывает на то, что в современной экономике **спрос на энергию в краткосрочной перспективе (до 3 лет) зависит прежде всего от состояния общехозяйственной конъюнктуры и уровня деловой активности, но не от темпов роста цен на энергию.**

³ Карпов Л. Н. США: энергетическая стратегия / Под ред. В. А. Федоровича. М.: Наука, 1986. С. 10, 12.

Важно отметить, что большинство стран с развитой рыночной экономикой являются крупными нетто-импортерами нефти на мировом рынке, поэтому им выгодно поддерживать низкие цены на энергоносители. Снижение цен на нефть (основной источник энергии) стимулирует экономический рост в этих странах.

Правительства стран Запада через имеющиеся у них рычаги воздействуют как на конъюнктуру мирового рынка, так и на отдельных его участников. С конца 1970-х гг. практически во всех странах ОЭСР существуют стратегические резервы нефти, равные объему трехмесячного потребления. Кроме того, крупнейшие западные, главным образом американские, нефтяные компании располагают колоссальными коммерческими запасами нефти, которые в нужный момент выбрасывают «порциями» на международные биржи, сбивая мировые цены на это сырье.

В долгосрочной перспективе развитие технического и технологического прогресса и все более активное использование энергосберегающих технологий становятся устойчивой тенденцией, влияющей на относительное снижение спроса на энергетические ресурсы. С учетом того, что научно-технический прогресс порождает разнонаправленные процессы, в том числе и в сфере энергопотребления, по отношению к уровню потребления первичных энергоносителей, генерируя новые способы использования традиционных энергоресурсов, общий долгосрочный результат его воздействия на энергетику выражается в снижении спроса на энергию на 1,0% в год.

Рентная составляющая в цене нефти

В силу ограниченности числа стран, в которых сосредоточены основные запасы и ресурсы нефти, в ее цене всегда присутствует рентная составляющая (93% разведанных запасов нефти сосредоточено в 15 странах). Поскольку основной объем мирового экспорта нефти приходится на узкий круг стран (86% добычи и 92% экспорта сосредоточено в 15 странах), большинство из которых входит в картельное со-

глашение (ОПЕК), в цене нефти содержится монопольная рента.

В зависимости от горно-геологических, климатических технологических условий добычи, удаленности от основных мест промежуточного и конечного потребления, химического состава нефти, экономических и институциональных условий в нефтедобывающих странах варьируются уровень и структура дифференциальной ренты.

В цене нефти Северного моря и американской (Техас, Луизиана, Калифорния) имеет место рента положения, поскольку в этих районах добычи хорошо развита транспортная инфраструктура при непосредственной близости к основным потребителям; в то же время на значительной части месторождений в этих районах добычи практически отсутствует дифференциальная горная рента.

Существует несколько основных региональных рынков сырой нефти и нефтепродуктов, различие цен на которых может колебаться в диапазоне от 1 до 5 дол. в расчете на 1 баррель⁴. Наиболее низкие цены – на ближневосточном региональном рынке. Цены Карибского рынка (Венесуэла) примерно на 1 дол. выше. Как правило, на 1,5–2,0 дол. выше, чем на Ближнем Востоке, цены на сингапурском рынке и в Южной Европе (Италия). Самые высокие цены нефти и нефтепродуктов – в Северной Европе (Роттердам) и на восточном побережье США (Нью-Йорк), где их значения превышают показатели ближневосточного рынка на 4–5 дол.

В цене ближневосточной нефти значительную долю занимает горная рента, поскольку здесь сосредоточены крупные месторождения с высокими дебитами. Так, средний дебит в Саудовской Аравии составил в 1996 г. 774 т в сутки, в Иране – 461 т, в Кувейте – 313 т, в Катаре – 289 т в сутки, тогда как средневзвешенное значение этого показателя в мире не превысило 10 т в сутки.

В цене легких и низкосернистых сортов нефти (Arabian light, Brent) содержится рента качества, поскольку при переработке этих видов нефти достигается более высокий вы-

⁴ В нефтяной торговле используется американский баррель, равный 159 л.

ход светлых фракций (бензина, авиакеросина и др.), наиболее дорогих и пользующихся спросом на потребительском рынке. При этом развитие систем трубопроводного транспорта и совершенствование технологий нефтепереработки привело к сглаживанию в долгосрочной перспективе ценовых различий между основными сортами нефти.

Месторождения с замыкающими затратами определяют уровень мировой цены на нефть. Традиционно главным мировым индикатором выступает цена североморской смеси Brent на Международной нефтяной бирже в Лондоне, издержки добычи которой являются наиболее высокими среди экспортных позиций на нефтяном рынке.

Некоторые выводы

В долгосрочной перспективе мировые цены на нефть стремятся к ценам производства плюс абсолютная рента на замыкающих месторождениях.

В кратко- и среднесрочной перспективе наблюдается инерционность системы ценообразования, что связано с инерционностью нефтепотребляющих технологических систем, а также развитостью рынка фьючерсных сделок, цены на котором привязаны к текущим спотовым ценам.

Цены основных региональных рынков колеблются около среднемировой цены в пределах, определяемых транспортными затратами привозной нефти при учете издержек добычи в регионе и соотношения объема регионального производства и регионального потребления.

Ограничением снизу для мировых цен на нефть выступает цена производства на замыкающих месторождениях, а ограничением сверху – граница эффективности нефти в межотраслевой конкуренции на энергетическом рынке, т. е. цена, при которой экономически выгодным и технологически возможным станет переход от нефти к альтернативным энергоносителям.





Конкуренция есть, конкурентов нет

С. Н. ЧИРИХИН,

кандидат экономических наук,

начальник отдела территориального управления Министерства по
антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ,
Новосибирск

Рынки продукции нефтяной промышленности имеют различную степень развитости конкурентных отношений: от естественной монополии в области транспортировки нефти до олигопольного рынка сырой нефти, на котором господствуют вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК).

Как правило, нефтяные компании напрямую контролируют входящие в их состав акционерные общества, занимающиеся добычей нефти, ее переработкой и нефтепродуктообеспечением. ВИНК владеют контрольными пакетами акций в этих АО либо играют роль управляющей организации.

Пять особенностей конкуренции

В настоящее время в Российской Федерации действуют 13 ВИНК, которые, как правило, поставляют нефтепродукты в различные регионы страны. Наряду с приватизационными актами «прикрепление» ВИНК к регионам осуществляется на основе соглашений с региональными администрациями.

Для отрасли характерны следующие особенности с точки зрения состояния конкуренции и степени монополизации.

1. Федеральный рынок нефти не является монополизированным, поскольку ни у одной из нефтяных компаний доля на этом рынке не превышает 35%.

2. Тарифы на услуги по транспортировке нефти регулируются государством в соответствии с федеральным законом «О естественных монополиях». По отдельным транспортным направлениям перевозка нефти и нефтепродуктов осуществляется водным и железнодорожным транспортом в качестве альтернативного или единственного (северные регионы) способа транспортировки.

© ЭКО 2000 г.



3. Переработка нефти производится на нескольких десятках нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), расположенных практически во всех основных регионах Российской Федерации. Все НПЗ входят в состав той или иной нефтяной компании, однако они перерабатывают нефть, полученную как от своей компании, так и от других владельцев. Некоторые заводы доминируют на региональных и межрегиональных товарных рынках, например, на Дальнем Востоке.

4. Большинство предприятий нефтепродуктообеспечения имеют долю на региональных рынках услуг по хранению нефтепродуктов больше 35%, что позволяет квалифицировать их положение на этих рынках как доминирующее. Нефтехранилища, нефтебазы и терминалы, как правило, принадлежат ВИНК.

5. Состояние конкуренции на рынках розничной реализации нефтепродуктов различается по регионам, хотя во многих регионах коммерческие организации, работающие на рынке нефтепродуктов, создали сеть автозаправочных станций, независимых от ВИНК. На этом рынке работают и компании с иностранным участием.

А цены растут

Предприятия, входящие в нефтяные компании, а также независимые коммерческие организации могут закупать сырую нефть и продукты ее переработки у других компаний. Это позволяет рассматривать вертикальные хозяйственные связи как нежесткие, они не препятствуют конкуренции. Этому способствует также наличие на рынках оптовых и розничных продаж значительного числа продавцов-нефтрейдеров: в различных регионах их от 50 до 150, а в некоторых случаях — до 400.

Вместе с тем в рамках вертикальных производственных структур наблюдается явная тенденция к концентрации капитала и к централизации управления дочерними и зависимыми обществами. В отдельных случаях ценовая политика в процессе реализации нефтепродуктов определяется непосредственно ВИНК.

В целом по России рост цен на нефтепродукты во втором полугодии 1998 г. — первом квартале 1999 г. был существенно ниже, чем в других отраслях народного хозяйства. Это объясняется невысокой зависимостью предприятий нефтяного комплекса от импорта, возможностью компенсации повышенных затрат за счет экспорта нефти и нефтепродуктов, а также конкуренцией. Разброс цен на бензины разных марок по регионам в конце 1999 г. составлял 1,7–1,8 раза, на дизельное топливо — 2,5 раза.

Рост цен на горюче-смазочные материалы в нефтяных компаниях объясняют увеличением цен в металлургии и машиностроении, продукция которых используется для добычи нефти и ее переработки. Предприятия же этих отраслей в свою очередь причиной повышения цен на свои товары называют рост цен на литье, прокат и вспомогательные материалы (запчасти, инструмент, упаковку и т.д.).

Специалисты Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России проанализировали объективные причины повышения розничных цен на нефтепродукты в регионах. Они следующие:

- рост цен на нефтепродукты у предприятий-поставщиков, в том числе связанный с компенсацией дополнительных затрат НПЗ при недостаточной загрузке их мощностей;
- длинная цепочка перепродавцов нефтепродуктов, включающая нефтетрейдеров нефтяных компаний, уполномоченные организации субъектов Российской Федерации, самостоятельные коммерческие фирмы;
- введение налога с продаж в ряде регионов;
- увеличение арендной платы за землю, местных налогов и сборов;
- рост затрат на получение и продление лицензий;
- увеличение расходов на транспортировку нефти и нефтепродуктов всеми видами транспорта.

Грешат и не каются

Развитию негативных тенденций способствовали и региональные органы власти своими решениями, гласными и негласными запретами, введением непредусмотренных законодательством мер ценового регулирования, непродуманной налоговой политикой, предоставлением необоснованных льгот отдельным нефтяным компаниям, непринятием региональных программ демонополизации либо мер по их реализации... Знаменательно, что при этом они обращались к федеральному центру, требуя стабилизировать ситуацию.

Например, в Волгоградской области в 1996–1998 гг. в программе демонополизации экономики и развития конкуренции на товарных рынках были предусмотрены меры по привлечению на рынки области конкурирующих нефтяных компаний, созданию выгодных экономических условий для оптовых закупок нефтепродуктов неза-

висимыми АЭС, ликвидации письменных и устных запретов на вывоз нефтепродуктов за пределы области. Однако программа не была реализована.

Кроме того, администрации Волгоградской области и г. Волгограда заключили соглашения о взаимодействии с нефтяной компанией «ЛУКОЙЛ», которыми предусмотрены различного рода льготы. Осуществление закупки нефтепродуктов для нужд Волгоградской области только у дочерних предприятий этой компании позволяло последней диктовать невыгодные для области условия договоров.

Дефицит горюче-смазочных материалов ощущался в Кемеровской области, из-за чего приостанавливались сельскохозяйственные работы, ограничивалось движение автотранспорта. В качестве одной из причин кризиса в Кемеровской области можно назвать политику административного сдерживания цен на нефтепродукты. Искусственное занижение цен привело к уменьшению числа поставщиков нефтепродуктов в область и, как следствие, к дефициту.

Антимонопольные органы постоянно проверяют соблюдение антимонопольного законодательства участниками нефтяных рынков. Выявляются нарушения, принимаются меры по их устранению, и это способствует стабилизации цен. Однако не каждое повышение цен на нефтепродукты можно рассматривать как нарушение антимонопольного законодательства, поскольку необходимым условием этого является наличие доминирующего положения хозяйственного субъекта, повысившего цену, на соответствующем товарном рынке, или значительная доля на данном рынке участников соглашения об установлении (поддержании) цен. И тогда решения и предписания антимонопольных органов неправомерны и подлежат отмене в судебном порядке.

Как исчезает монополист без демополизации?

Рассмотрим трудности, возникающие при применении на областном рынке нефтепродуктов существующих инструментов антимонопольного противодействия росту цен, на примере деятельности Новосибирского территориального управления Министерства по антимонопольной политике России. Эти трудности типичны для условий Сибири и Дальнего Востока, да и не только для них.

При определении доминирующего положения прежде всего приходится отвечать на вопрос о товарных и географических границах рынка, на котором действует хозяйствующий субъект, подозреваемый в злоупотреблении своей рыночной властью. Только после этого можно определить долю этого предприятия на рынке и установить

наличие доминирующего положения. Товарные границы рынка в рассматриваемом случае очевидны — каждый вид нефтепродуктов имеет свой рынок (например, рынок дизельного топлива, рынок бензина марки А80 и пр.). Однако при определении географических границ становится ясным, что они охватывают собой территорию, более обширную, чем Новосибирская область, если для исследования выбирается оптовый рынок.

В самом деле, согласно принятой министерством процедуре анализа конкурентной среды на товарных рынках, эти границы задаются, как правило, либо административными барьерами (например, различиями в порядке и условиях лицензирования на соседних территориях), либо технологическими (например, невозможностью перемещения скоропортящегося товара на длительные расстояния), либо транспортными (существенными издержками по перемещению товара между территориями по сравнению с ценой товара).

Для нефтепродуктов среди всех ограничительных барьеров наиболее серьезными могут быть только транспортные. Существенными считаются транспортные издержки, величина которых составляет более 5–10% от стоимости единицы товара. Другими словами, если стоимость транспортировки товара наиболее часто используемым способом (в данном случае железной дорогой) между двумя населенными пунктами составляет менее 5% от цены товара, то эти пункты следует отнести к одному рынку, если более 5% — к разным.

Например, для нефтепродуктов величина железнодорожного тарифа на перемещение тонны груза из Новосибирска в Омск, Кемерово, Барнаул составляет 1,2–1,6% цены. Поэтому можно считать, что Новосибирская область и соседние с ней регионы составляют единый оптовый рынок. А если это так, то получается, что долю на рынке АО «Новосибирскнефтепродукт», крупнейшего предприятия нефтепродуктообеспечения в области, следует определять, как минимум, для совокупной территории этих четырех субъектов.

Тогда его доля на рынке будет менее 35%. Поэтому, согласно антимонопольному законодательству, мы не можем квалифицировать такое положение на рынке как монопольное, и, соответственно, применять нормы этого законодательства к АО «Новосибирскнефтепродукт».

Можно также предположить, что затраты на перемещение нефтепродуктов от наших соседних регионов к их соседям, в свою очередь также незначительны, и тогда рынок становится еще шире и охватывает территорию всей Российской Федерации, за исключением некоторых северных и восточных ее территорий. Тогда доля

АО «Новосибирскнефтепродукт» на таком рынке становится совсем незначительной.

Полученный вывод, вообще говоря, кажется естественным. Действительно, если предприятие — оптовый покупатель нефтепродуктов, и его не устраивает цена АО «Новосибирскнефтепродукт», оно вполне может закупить нефтепродукты в Омске или Барнауле, поскольку издержки транспортировки невелики. Поэтому территории входят в единый оптовый рынок.

Однако имеется одно очень серьезное «но». Все действительно будет именно так при условии, что оптовые предприятия Новосибирска и, скажем, Омска конкурируют, а не ведут согласованную политику. В последнем случае в Новосибирске, Омске, Кемерово покупателя всегда встретит одна и та же цена, и экономическая целесообразность поставок из соседних регионов исчезнет.

Опасная ситуация — диктат продавца

К сожалению, есть возможности для проведения согласованной политики крупнейшими предприятиями нефтепродуктообеспечения Новосибирской области и соседних с ней регионов. Фактически контролирует все эти рынки (прежде всего через скупку акций) один хозяин — АО «Сибнефть» (г. Омск). Антимонопольные органы не в состоянии воспрепятствовать этому процессу, поскольку, еще раз повторим, каждый из этих хозяйствующих субъектов не занимает доминирующего положения на рынках России.

Таким образом, с одной стороны, формальное проведение процедуры анализа конкурентной среды на рынках говорит об отсутствии монополизма. С другой стороны, в случае проведения крупнейшими нефтетрейдерами Новосибирской области и соседних с ней регионов согласованной сбытовой (в том числе ценовой) политики свободы выбора у оптовых покупателей не будет, а будет диктат продавца.

Эти покупатели будут вынуждены уйти как с оптового, так и с розничных рынков, что повлечет за собой монополизацию последних (в настоящее время основные розничные рынки нефтепродуктов в Новосибирской области конкурентны).

Какой выход из создавшейся ситуации (на наш взгляд — весьма опасной) можно предложить? Прежде всего — усовершенствовать антимонопольное законодательство. В самом деле, возможности для монополистического диктата явно имеются, а законодательство не в силах его предотвратить или ликвидировать.

В первую очередь необходимо создать основу для действия Закона о конкуренции, изменив подход к определению доминирующего положения применительно именно к рынкам нефтепродуктов. Например, для рынков большой емкости, характеризующихся значительным межрегиональным товарооборотом и, соответственно, относительно низкими транспортными издержками на единицу продукции, а также существенными инвестиционными барьерами для входа на рынок, соотношение затрат на транспортировку к стоимости товара надо уменьшить с 5 до 1%.

Тогда каждый регион будет представлять собой отдельный оптовый рынок тех или иных товаров, и положение наиболее крупного предприятия на нем гораздо легче можно будет квалифицировать как доминирующее. К этому предприятию можно будет применить методы антимонопольного регулирования. К таким рынкам, помимо нефтепродуктов, можно отнести рынки других топливных ресурсов.

Индивидуальный подход к определению доминирующего положения в зависимости от вида товара характерен для мировой практики применения антимонопольного законодательства, что полностью отсутствует в России. Так, в США метод определения границ рынка, использованный при рассмотрении одного антитрестовского дела, может быть признан неприменимым при рассмотрении другого.

Заливайте бензином все свободные емкости

Министерство юстиции РФ предпринимало попытки внести единообразие в определение границ рынков. В частности, в выпущенных этим ведомством в 1982 и 1984 гг. «Ориентировках по слияниям» был предложен единообразный метод установления границ рынка, применимый, по замыслу авторов этого документа, во всех отраслях. Этот метод основывался на выделении наиболее узкого рынка, в рамках которого одна или несколько фирм могли бы с выгодой для себя (не опасаясь оттока покупателей к конкурентам) практиковать монополистическое ценообразование.

Однако, как и все другие рекомендации Министерства юстиции или Федеральной торговой комиссии, эта методика не имеет силы закона, и суд может отклонить ее и принять выработанную им самостоятельно другую методику. Кроме того, предложение Министерства юстиции часто подвергается критике именно за то, что оно не содержит поправки на специфику формирования спроса и предложения в отдельных отраслях. Это ставит под сомнение его универсализм.

Индивидуальный подход при определении границ конкретного рынка — важнейший аспект американского опыта, который необходимо принять на вооружение переживающей этап становления системе антимонопольной защиты общества в России.

Помимо внесения поправок в методику определения доминирующего положения необходимо ужесточить само антимонопольное законодательство, если оно применяется на рынках нефтепродуктов. Кстати говоря, в целях нейтрализации негативных последствий нефтяного кризиса Министерство антимонопольной политики в 1999 г. разработало изменения и дополнения к закону РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Но данная законодательная инициатива Правительства Российской Федерации в этой части не нашла поддержки у Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации. Поэтому я смотрю с пессимизмом на перспективу изменения сложившейся ситуации по инициативе федеральных органов власти.

Проблему можно существенно смягчить прежде всего действиями на региональном уровне. Так, для развития конкурентной среды в Новосибирской области следует создавать структуры, параллельные по своей деятельности АО «Новосибирскнефтепродукт». Они могли бы при необходимости закупать нефтепродукты, например, у АО «Восточная нефтяная компания» (г. Томск) или на Ачинском НПЗ. Такая компания уже создавалась — ЗАО «Корпорация “Транс-Блок”». Однако полноценным конкурентом она не стала вследствие, на наш взгляд, недостаточной поддержки региональных властей и собственных ошибок.

Для развития конкуренции также возможно учреждение государственного предприятия. Весьма благоприятным для развития конкурентной среды видится и создание в области собственного нефтеперерабатывающего производства на базе Верх-Тарского нефтяного месторождения.

Действия региональных властей в целом направлены на смягчение последствий возможного нефтяного кризиса. Но реализуются они недостаточно энергично и, на наш взгляд, не дадут полного компенсационного эффекта.

И потому наш прогноз для потребителей нефтепродуктов, к сожалению, пессимистичен — готовьтесь к новому скачку цен и заливайте бензином все свободные емкости. Монополизация рынков возникает отнюдь не для того, чтобы соблюдать общественные интересы. И наш пессимизм относится не только к Новосибирской области.



Библиотека, работающая круглосуточно

Ю. И. ШОКИН,
академик РАН,
директор Института вычислительных технологий СО РАН,
А. М. ФЕДОТОВ,
доктор физико-математических наук,
заместитель директора института,
Новосибирск

В Сибирском отделении РАН накоплена и постоянно пополняется уникальная научная информация. Но, к сожалению, отсутствует единая технология сбора информации, разобщены как места ее хранения, так и формы получения. Громаднейший оригинальный материал хранится в бумажных архивах, в большинстве своем не систематизирован. В таком виде материал трудно использовать для научных исследований.

Электронные публикации без бумажной «предварилочки»

Научные подразделения России не имеют надежных и быстродействующих каналов обмена информацией как между собой, так и с зарубежными организациями, что существенно затрудняет разработку и выполнение интеграционных проектов, научное взаимодействие.

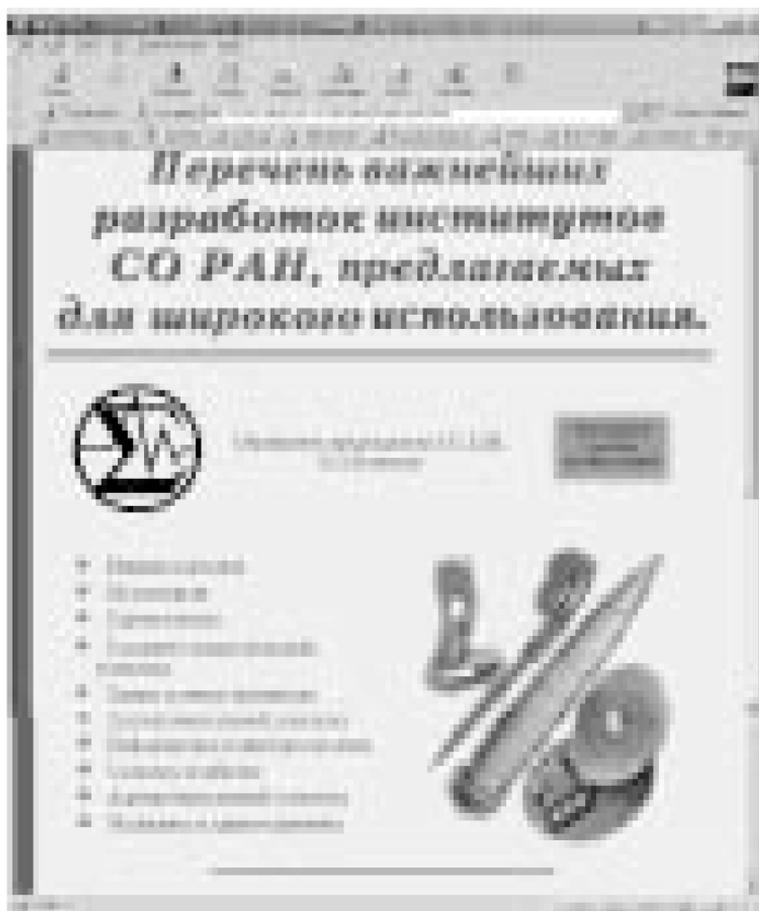
Постоянно сужаются внешние контакты сотрудников, особенно молодых, число командировок и поездок на конференции. Сократилось и количество поступающих в библиотеки научных журналов. «Гибнет» или становится труднодоступной информация и потому, что постоянно идет отток исследователей и технического персонала, ответственного за ее хранение.

© ЭКО 2000 г.



Для информационной обеспеченности надо создать собственную универсальную информационную систему, включая «Электронную библиотеку». Электронные публикации – новая форма хранения информации и ее обмена. Для них характерны динамичность (возможность быстрого обновления) и глобальный доступ (через компьютерные сети). Пока такие публикации не преобладают в общем объеме информации, но их доля и качество стремительно растут.

Сначала электронная публикация появлялась как вариант бумажной. Сейчас она приобретает все большую самостоятельность. Более того, часть научных проектов сегодня выполняется вообще в электронном виде.



Создание информационной системы СО РАН позволит:

- иметь единую информационную среду на основе новейших сетевых средств и информационных технологий;
- информационно поддерживать фундаментальные и прикладные разработки в отдельных институтах, а также межинститутские, междисциплинарные исследования;
- создать профессионально-ориентированные системы подготовки и обмена научными документами;
- использовать профессиональные системы доступа и интерфейсы (правила, процедуры взаимодействия между субъектами и объектами) с банками данных и автоматизированными библиотеками;
- развивать системы телекооперации исследователей на базе современных технологий;
- коллективно пользоваться приобретаемой электронной литературой, ее каталогами, разрабатывать электронные версии научных журналов, издаваемых в институтах СО РАН, издавать собственные электронные журналы, книги, препринты и дайджесты;
- и наконец, в информационной системе будут представлены организационные и управленческие решения, принимаемые в СО РАН.

Известные и еще не известные задачи

Большое преимущество электронной библиотеки – параллельное использование различных поисковых механизмов и средств доступа к банкам электронных данных. Так, в качестве ответа на запрос к электронной библиотеке «вопрошающему» (пользователю) может быть представлен не единственный электронный документ и совсем не обязательно в текстовой форме.

В постановлении Президиума СО РАН «О сети Интернет Новосибирского научного центра» (от 22.03.99 г.), в частности, сказано: «Считать первоочередной задачей со-

здание и активное расширение объемов собственных информационных ресурсов сети». Решение этой задачи, как и других, связанных с Интернетом, включает большой спектр работ. Одна из главных – воспитание нового пользователя, умеющего работать в современном информационном мире.

В настоящее время решаются многие технологические задачи хранения и накопления информации, с одной стороны, и организации удобного доступа к ней. Специалисты выделяют такие принципиальные направления работ, как:

- ☒ создание информационных систем, обеспечивающих эффективный комплексный анализ информации;
- ☒ предоставление разнородной информации в удобном для конечного потребителя виде;
- ☒ разработка удобных человеко-машинных интерфейсов (системы унифицированных связей и сигналов, с помощью которых устройства вычислительной системы или компьютеров соединяются друг с другом);
- ☒ согласование используемых стандартов и технологических решений;
- ☒ защита информации и авторизация доступа информации;
- ☒ юридические вопросы использования электронной информации, включая авторское право и интеллектуальную собственность.

Часть этих направлений носит чисто организационно-технологический характер, другая часть требует решения новых, неизвестных ранее задач.

«Зеркала» информационных ресурсов

В январе–июне 1998 г. была сформирована целевая программа под названием «Электронная библиотека Сибирского отделения РАН». Программа направлена на формирование собственных электронных ресурсов по ведущим научным отраслям (науки о земле, химия, биология, археология и другие).

Эта программа ориентирована на создание и поддержку электронных коллекций и публикаций, на организацию удобных систем доступа к библиотечным и библиографическим базам данных ГПНТБ СО РАН, институтов Сибирского отделения РАН. Кроме того, она должна иметь так называемые «зеркала» мировых информационных ресурсов, необходимых для работы сотрудников Отделения.

В настоящий момент выполняются следующие проекты этой программы.

- «Сеть Интернет Новосибирского научного центра» – интеграционный проект по созданию информационно-телекоммуникационной среды СО РАН и координация работ по наращиванию информационных ресурсов.
- Нормативно-правовая база для использования информационных ресурсов Отделения – методические материалы, регламентирующие отношения, которые возникают при формировании, передаче, использовании и защите информации.
- Информационная безопасность полнотекстовых баз данных в Интернете.
- «Электронная библиотека ГПНТБ СО РАН» создается наряду с решением проблем информационного сопровождения фундаментальных научных исследований, проводимых в Сибирском регионе. Эта библиотека будет поддерживать более 50 тем с ретроспективой от 5 до 10 лет. В сетевом режиме будет использоваться информация, накопленная в ГПНТБ (по исследованиям в физике, химии, механике, медицине, экологии и других науках).

Физический объем этой информации – более 26 млн документов в электронном виде. Среди них – серия аналитических обзоров мировой литературы по экологии, коллекции фонда редких книг и рукописей. Некоторые темы будут представлены в форме электронных каталогов. Полнотекстовые научные публикации – электронные журналы по математике СО РАН. Этот проект ориентирован на создание системы одновременной подготовки электронных и печат-

ных версий математических журналов Отделения. На первом этапе выбраны журналы «Вычислительные технологии» и «Сибирский математический журнал». Проект состоит их двух частей.

- Создание полнотекстовой базы данных с доступом через Интернет и расширенными элементами поиска авторов и статей, включая контекстный поиск по содержанию статей и аннотаций, а также поиск математических формул и выражений.
- Развертывание системы поддержки полного документооборота (автоматическое получение статьи, ее регистрация, отправка рецензенту, редакционная подготовка, а также справочная система для авторов о прохождении статей) и системы автоматического формирования электронной версии журнала одновременно с подготовкой печатной версии.



Список проектов не закрыт

Опишем вкратце проекты программы «Электронная библиотека СО РАН».

◆ Во-первых, это – электронный атлас «Биоразнообразие животного и растительного мира Сибири». Основные источники информации – данные, собранные исследователями в течение нескольких десятилетий в биологических институтах Отделения, научные журналы, монографии, учебники, материалы, хранящиеся в зоологических музеях и гербариях, а также результаты экспериментальных исследований и полевые журналы экспедиций.

Электронный атлас имеет средства поиска по важнейшим группам растений и растительных сообществ. В частности, базы данных «Редкие виды растений Сибири», «Охраняемые природные территории», «Определители таксономической принадлежности», «Лекарственные растения», «Природно-очаговые болезни», «Генофонд сельскохозяйственных растений и животных».

В основе атласа – уникальные коллекции и массивы данных по растительному миру Сибири. Например, в гербариях Центрального Сибирского ботанического сада (ЦСБС) СО РАН хранится около 310 тыс. образцов высших сосудистых растений, собранных на территории Сибири. Имеются коллекции мхов, грибов, лишайников, низших растений. В фитоценоотеке хранится более 10 тыс. описаний разнообразных растительных сообществ. Собрание древесных растений ЦСБС СО РАН насчитывает около 800 видов, гибридов и форм, что в 2,5 раза превышает количество видов дендрофлоры Сибири.

◆ Интегральная электронная библиотека по пространственным структурам и функциям ДНК, РНК и белков. Этот проект направлен на изучение принципов структурно-функциональной организации биологических макромолекул (ДНК, РНК, белков), молекулярных механизмов формирования их пространственных структур.

◆ Объединенная информационная система по наукам о Земле СО РАН. Выполнение такого проекта позволит создать в Новосибирском научном центре интегрированную информационную систему по наукам о Земле для коллективного использования внутренних и внешних информационных ресурсов и современных сетевых технологий, интегрированных с Интернетом. В рамках этой системы предполагается доступ к электронным копиям журналов «Геология и геофизика», «Криосфера Земли», «География и природные ресурсы».

◆ Объединенная информационная система по химическим наукам СО РАН. Создание объединенного центра по химическим наукам СО РАН предполагает развитие унифицированной технологии ведения электронной библиотеки по химическим наукам, включающей в себя создание системы электронных библиографических каталогов

Они пригодны для эффективного поиска первоисточников информации, для приобретения и создания собственных фактографических баз данных по свойствам химических соединений, встроенных в общую информационную систему. В этой информационной системе будут представлены аннотированные электронные каталоги химических журналов, издаваемых в СО РАН, и полнотекстовые электронные версии химических журналов СО РАН.

◆ Электронные ресурсы сибирской и мировой археологии и этнографии. По этому проекту будет накапливаться, систематизироваться, сохраняться информация о древней истории, культуре и искусстве Северной Азии. Будет работать информационно-справочная система об археологах, этнологах, антропологах мира.

В рамках проекта создаются полнотекстовые базы данных археологических и этнографических публикаций (журналов, бюллетеней «Компьютеры и археология», «Siberian Archaeological Herald», монографий, сборников научных трудов, дайджестов, оглавлений и резюме ведущих археологических и этнографических журналов, а также полнотекстовые полевые отчеты).

◆ Обеспечение унифицированного доступа к разнородным коллекциям и информационным ресурсам на основе технологии CORBA. Проект предусматривает организацию доступа к информационным ресурсам Интернета, которые, как правило, являются разнородными и несовместимыми. Пользователю же часто требуется доступ к информации вне зависимости от ее источника. В основе проекта – разработка технологии, позволяющей объединить информационные источники в единую пользовательскую среду доступа к ним.

◆ «Информационная система поддержки исследований в области математики».

В заключение отметим, что программа открыта для включения в нее других проектов, способствующих накоплению и развитию информационных ресурсов Сибирского отделения РАН.

Среди других немаловажных ресурсов Отделения – разработка системы библиотечно-информационного обслуживания сотрудников СО РАН. Это:

- проведение поиска вторичных источников информации по электронным каталогам и библиографическим базам данных ГПНТБ СО РАН и институтов СО РАН;
- предоставление первоисточников информации (книг, журналов и других документов) средствами межбиблиотечного обмена, а также в виде твердых и электронных копий;
- предоставление доступа к полнотекстовым электронным базам данных ведущих мировых издательств («Springer», «Elsevier» и др.);
- создание собственных электронных ресурсов в рамках проекта «Электронная библиотека СО РАН».

Практически неограниченный объем данных

В основу создания «Электронной библиотеки СО РАН» положен принцип Internet/Intranet-технологий, использование которых в ближайшее время станет доминирующим в мировом информационном пространстве.

Эти технологии позволяют организовать с достаточной простотой для пользователя системы поиска нужной информации, предъявляют минимальные требования как с технической стороны, так и со стороны программного обеспечения, поддерживают работу с практически неограниченным объемом разноплановых данных (текст, графика, изображение, звук, видео, векторные карты и др.).

Для занесения в электронную коллекцию фактографической информации последняя подлежит паспортизации – формальному описанию структуры объектов, составляющих документы (например, унифицированный паспорт описания сообществ в информационной системе «Зеленая книга Сибири», содержащая информацию о редких и нуждающихся в охране растительных сообществах Сибири).

Internet-технология позволяет актуализировать информацию, хранящуюся в разнородных и распределенных по сети базах данных, и оперативно управлять ею, организовать гибкий поиск. По этой технологии в настоящий момент создаются и уже функционируют коллекции электронного атласа «Биоразнообразие животного и растительного мира Сибири», коллекции полнотекстовых документов (электронная версия журнала «Вычислительные технологии», публичная доска объявлений СО РАН, информационная система «Геоинформационные технологии в СО РАН»).

Таким образом, в настоящий момент программа «Электронная библиотека Сибирского отделения РАН» сформировалась как интеграционная мультидисциплинарная программа; более того, можно говорить о завершении ее первого этапа.

* * *

Как связаться с авторами, если Вас заинтересовала тема статьи?

Шокин Юрий Иванович, <http://www.ict.nsc.ru/shokin/>

E-mail: shokin@ict.nsc.ru

Федотов Анатолий Михайлович, <http://www.ict.nsc.ru/fedotov/>

E-mail: fedotov@ict.nsc.ru

↑

Одесский вариант : **прошлое и будущее** (о свободной экономической зоне)

В. И. ЗАХАРЧЕНКО,
кандидат экономических наук,
директор российского представительства ОАО «ОЗРСС»,
Одесса



В XIX веке Одесса стала четвертым по величине городом Российской империи. «Золотым веком» Одесса была во многом обязана порто-франко, позволившему нашему городу на долгое время стать истинным краем изобилия. Времена «золотого века» для Одессы давно прошли. Но долгожданного Указа президента о создании в Одесском порту СЭЗ «Порто-франко» одесситы все-таки дождались.



Шанс для города

Развал административно-плановой экономики больно ударил по всем бывшим союзным республикам. Не стала исключением и Украина. Одесса, естественно, тоже. Вместе с тем уровень жизни одесситов по сравнению с другими городами-миллионниками был все же выше. Безусловно, сказалась специфика портового города.

Но есть, на мой взгляд, еще одна причина. Исторического плана. Во-первых, земли, прилегавшие к Одессе, не знали крепостного права. Во-вторых, особую роль в становлении экономического «самосознания» одесситов сыграл период порто-франко, когда в Одессу хлынули люди инициативные, энергичные, предприимчивые. Вытравить генетическую память о порто-франко не удалось всем последующим катаклизмам XX века. Начавшаяся перестройка, кардинальные перемены в экономическом устройстве страны всколыхнули и Одессу.

Бурным было кооперативное движение, расцвела челночная торговля, появилось множество кафе, ресторанчиков. Но при всем том в жизни Одессы наступила «черная полоса». Для предприятий Бугаевки, Молдованки и Пересыпи мучительный период адаптации к новым экономическим условиям затянулся.

Но из любого кризиса, из любой сложной ситуации всегда есть выход. Нам его подсказывают знаменитые одесситы XX века, стараниями которых в Одессе была создана зона порто-франко. Сегодня пришла пора возродить в нашем городе свободную экономическую зону, в которой не будет места фискальному гнету и произволу. Это станет мощным импульсом для развития деловой инициативы, предпринимательства, бизнеса, что, в свою очередь, поможет возродиться экономике города, его заводам и фабрикам. Появятся новые производства, тысячи людей смогут найти себе работу, увеличатся поступления в городскую казну.

Прошлое

Важным событием в жизни одесской таможни было введение порто-франко, то есть режима «свободной гавани». Отец этой идеи – герцог Ришелье. Толчком для введения одесского порто-франко стала чума 1812–1813 г. Обдумывая меры по предотвращению будущих эпидемий, Ришелье пришел к мысли о введении порто-франко и реорганизации карантинной системы. Введение порто-франко должно было сократить объемы контрабанды – главного источника распространения инфекции. Кроме того, по мысли Ришелье, Одесса должна была стать складочным местом громадной транзитной торговли, он считал, что город может успешно конкурировать с господствующими на Средиземном море Англией и Австрией. Ришелье подал докладную записку императору Александру I, однако отъезд герцога из Одессы в 1814 г. несколько отсрочил проект порто-франко. 16 апреля 1817 г. именным указом Александра I было провозглашено введение режима порто-франко. Вот как звучал указ.

УКАЗ О ВВЕДЕНИИ ПОРТО-ФРАНКО

Божией милостью, Мы, Александр Первый, император и самодержец Всероссийский и прочая, прочая, прочая... Усматривая из опытов многих лет, какую удобность представляет порт Одесский к отпуску всякого рода произведений, коими изобилуют полуденные области империи нашей и желая доставить новые способы и облегчения к распространению внешней торговли и к обогащению государства поощрением промышленности наших верноподданных, мы повелели внести на уважение Государственного совета предположение о введении порто-франко на Черном море, начиная с города Одессы... Вняв мнению Государственного Совета Всемилостивейше даруем и утверждаем порту и городу Одессе права и свободу торговли, присвоенные порто-франко на следующем основании...

§ 1. Округ города и порта, на который простираются права и свобода торговли, означен нами план, определяющий черту порто-франко.

§ 2. В порт и город Одессу с его округом дозволяется свободный и беспошлинный привоз всех иностранных товаров без различия, не исключая и тех, кои по общему тарифу к ввозу в Россию запрещены. При-

возимые товары впускаются в город и его округу без таможенного досмотра и без подачи установленных объявлений – из сего исключаются только до 1 января 1821 года всякого рода хлебное вино и водки, равно и другие крепкие напитки, тарифом к ввозу запрещенные.

§ 3. Вывоз из Одессы иностранных товаров, назначенных для распродажи внутри государства, дозволяется только через две таможенные заставы, устроенные при воротах на черте порто-франко, по правилам общего тарифа, изданных на привоз в Россию иностранных товаров. Посему все товары, ввезенные в Одессу, коих привоз в Россию запрещен общим тарифом, не могут быть пропущены через черту порто-франко иначе как транзитом для вывоза за границу на основании тех же правил, кои на сей предмет вслед за сим будут изданы.

§ 4. Надеюсь, что таковые права, даруемые порту и городу Одессе, освобождающие внешнюю торговлю от всех затруднений по сношению с таможей, послужат вернейшим средством к предохранению верноподанных наших от внесения заразы: мы повелеваем и подтверждаем всем и каждому из производящих иностранную торговлю, равно хозяевам и шкиперам кораблей, приходящих в Одессу, о строгом наблюдении, чтобы все товары и вещи, привозимые из-за границы, предъявляемы были в карантине. Всякое нарушение сего правила тем более будет не извинительно, что привоз всех товаров и вещей дозволен и освобожден от пошлин, и самое корыстолюбие не может иметь побуждений к тайному привозу товаров, сопровождаемому с опасностью занесения заразы.

§ 6. В Одессе должны состоять сверх заставы со стороны моря две заставы вне рва, которым город будет окружен для ограничения порто-франко – все привозимое в Одессу морем или сухопутно из внутренности государства пропускается через сии заставы свободно и беспошлинно. Для заграничного отпуска взимается пошлина, утвержденная общим тарифом, по примеру прочих портов.

§ 7. Сухопутный привоз и вывоз товаров должен производиться не иначе как чрез утвержденные две заставы при воротах рва, окружающего город Одессу. Посему возбраняется содержать и употреблять к сему суда, лодки или плоты для переплывания лиманов: Дальницкого и Мало-го Куяльницкого, и в случае замерзания их запрещается всем и каждому, не исключая и поселян ближних деревень, переходить или переезжать оные под каким бы то предметом ни было.

§ 8. Желаящие отправлять из Одессы внутрь государства или транзитом иностранные товары обязательны объявлять о том Одесской таможне, которая взимает пошлину, прикладывает к товарам штемпели

и выдает свидетельство по числу товарных мест или бочек для пропуска через заставы с означением, что определено для провозу транзитом или для их ввозу в Россию. Все места, ящики и бочки выпускаются только через заставы. В свидетельствах, из таможи выдаваемых, означается день и число их выпуска. Застава сличает число мест, знаков и номеров, равно целостность пломб. После такового осмотра с мест, назначенных для ввоза в Россию, снимаются пломбы, оставляя у себя выданное из таможи свидетельство. На отправляемых же транзитом местах оставляют пломбы и выдают провозителю ярлык, который обязывается он представить в ту таможню, через которую вывезены будут эти грузы за границу.

§ 11. Все предметы, привозимые в Одессу изнутри государства сухопутно, как и для потребления в самом городе, так и путем транзита или же для отпуски за границу, при проезде через заставы не платят никакой пошлины.

§ 14. Настоящие права, даруемые городу Одессе и его порту на свободу торговли, воспримут свою силу и действие с того времени, как скоро предназначенная для окружности города черта окопана будет рвом такой ширины и глубины, которые бы могли препятствовать свободному переходу и переезду через ров, кроме определенных на то ворот не иначе, как мимо застав, что все произвести и содержать приемлет город Одесса на собственное иждивение. Срок, к которому все вышеозначенные работы будут окончены и с которого откроется порто-франко, имеет быть благовременно объявляем во всеобщее известие. Настоящими правами на свободную торговлю порт и город Одесса имеют право пользоваться в продолжении тридцати лет, после истечения коих по усмотрению пользы и выгод с оными сопряженных, могут оные быть распространены и на ближайшее время.

Работы по трудоустройству порто-франко начались в феврале 1818 г. и стоили городу свыше 300 тыс. руб., устройство черты окончено к лету 1819 г., 4 июля состоялся Высочайший указ об открытии порто-франко, а 16 августа того же года об этом открытии было объявлено циркуляром графа Ланжерона. Но тогда же возникли затруднения из-за таможенной черты: чтобы окружить разросшийся город, таможенная черта должна была протянуться на 22 версты от Куяльницкого до Сухого лимана. Черта одесского порто-франко была гораздо уже и проходила по современной Старопортофранковской улице.

Граф Воронцов в представлении министру финансов яркими красками изложил невыгоды существующего порядка вещей: «Положение оной черты слишком стеснительно для жителей Одессы и особенно для предместий Молдованки и Пересыпи. Городские жители, можно сказать, заперты теперь в домах своих: они лишены свободного выезда в окрестности города, где устроены многие заведения и дачи, они терпят недостаток в воде, ибо все фонтаны находятся вне черты, и обыватели Молдованки и Пересыпи, составляющие большей частью низший класс здешних жителей, не только лишены выгод, предоставленных городским жителям свободною торговлею, но отбывая с ними одинаковые подати и повинности, отделены от города порто-франко за чертой, не имея с ними свободного сообщения, не могут заниматься промышленностью и работами, которые доставляют им пропитание».

Доводы графа М. С. Воронцова оказались убедительными: 12 января 1826 г. было утверждено положение Комитета Министров о расширении черты Одесского порто-франко, которая охватила тогдашнюю Пересыпь и Молдованку.

Любопытные данные свидетельствуют о стоимости содержания Одесского округа в 1821 г.:

на содержание Одесского таможенного округа – 8200 руб. (административный аппарат);

– на содержание Одесской таможни – 26900 руб.;

– на три заставы порто-франко – 12750 руб.

15 июня 1826 г. появляется вторая Одесская таможня – сухопутная, просуществовавшая до конца режима порто-франко.

В 30-х годах XIX века Одесская портовая таможня в отсутствие начальника округа исполняла обязанности по управлению округом. Об этом свидетельствует ее название в переписке и обращения других таможен: «В Одесскую портовую таможню по управлению округом».

Важнейшей задачей таможен всегда является пополнение казны за счет таможенных сборов. Таможенные сборы, то есть разного рода пошлины с товаров, судов, которые взимаются таможенными учреждениями и причисляются к таможенным доходам, включали:

таможенные пошлины;
складочный материал;
канцелярский сбор;
сбор за наложение на товары клейм;
сбор за бандероли, наложенные на мелкие емкости с чаем;
сбор за командирование купечеству по надобностям надсмотрщиков.

Ряд документов свидетельствует о протекционистской политике России в первой половине XIX века.

В 1821 г. последовал Высочайший указ правительственному Сенату: «Желая оказать новое одобрение промышленности верноподданных наших к умножению изделий на бумажных и шелковых фабриках, равно и для поощрения к разведению виноградных садов в южных губерниях и выделке винограда и других плодов для получения разного рода напитков, признали мы за благо сделать некоторое возвышение во взимаемых по тарифу с иностранных произведений сего рода внутренних пошлин».

Вот конкретный пример по Одессе: «Для усиления отпуску за границу канатов и веревок сложить вовсе пошлину с означенных товаров в виде опыта на 3 года, дозволив погрузку оных в корабли без наложения на них таможенных штемпелей».

В соответствии с тарифом 1830 г. и дополнениями к нему допускался беспошлинный вывоз за границу следующих товаров: некоторые виды бумаги, одеяла и ткани бумажные, стеклянные галантерейные изделия, вещи художественные, шелк и шерсть крашенные, глины, некоторые виды красок, инструменты физические, гидрографические, оптические, хирургические и медицинские, карандаши, картины, желатин, бритвы и ножницы, металлическая галантерея; косы, ножи, вилки, щипцы, замки, перья писчие, проволока стальная, инструменты часовые, полуфабрикаты редких металлов; мясо всякое, виноградные вина, перья и украшения для шляп, сукна и другие шерстяные изделия, платки и платочки шелковые, шерсть овечья и изделия из нее. Категорически запрещался ввоз ассигнаций.

Какие же доходы давали основные таможи Одесского округа в 20–30-е годы XIX века? Из пошлин с товаров, вы-

возимых внутрь империи, 1/5 шла на нужды города, 4/5 пошлин с отвозных товаров, карантинные сборы с веса, с судов, штрафные, якорные, плата за гербовую и простую бумагу, от продажи конфискованных товаров шли в доход казны.

Доходы Одесской портовой таможни за 1814–1830 гг. составляли, руб.:

Одесская портовая таможня (1829 г.) – 119850;

Одесская сухопутная таможня – 572260;

Херсонская таможенная застава (1829 г.) – 4962;

Тираспольская таможенная застава – 19490.

Функции таможни постепенно расширялись. В сентябре 1835 г. Одесская сухопутная таможня принимала участие в организации под Одессой за чертой порто-франко ярмарки. Власти придавали этому мероприятию особое значение: ярмарка должна была сблизить одесское купечество с торговцами внутренних губерний и с 1835 г. объявлялось ежегодной.

В середине 30-х годов Одесса становится узловым пунктом на перекрестке европейско-восточных торговых путей.

Борьба с контрабандой и незаконными валютными операциями всегда была одной из важнейших функций таможни. Велся список контрабандистов. Согласно циркуляру, награда поимщикам полагалась только в том случае, когда «...вместе с товаром открыт будет и один из виновных, по коему бы можно было дойти до того, кому товар адресован».

В 1813–1815 гг. Департамент внешней торговли рассылает циркуляры о правилах публичной продажи при таможнях, о правилах конфискации товаров (о которых таможням предписывалось сообщить не только начальнику округа, но и непосредственно в департамент), о наградах за конфискованные товары. Циркуляр предусматривал:

§39. Все суммы, взысканные пенями и вырученные из конфискации, имеют быть разделяемы между таможенными чиновниками и другими, к задержанию товара содействовавшими, за вычетом 20%, которые поступать будут в капитал, назначенный для выдачи пенсий таможенным чиновникам.

§40. Суммы, поступающие из конфискации и пеней, по вычете упомянутых 20%, разделяются на три равные доли... Две трети принадлежит задержавшим; чиновник, начальствовавший при задержании, получает из того вдвое или вполтора противу прочих, смотря по чину, а прочие же получают каждый по равным частям. Одна треть разделяется между высшими чиновниками, как-то: начальниками округа, управляющими, членами и чиновниками таможен».

В 1829 г. Государственный Совет принял решение о том, что контрабандисты или тайнопровозители, не состоятельные к платежу, отдаются в заработки из расчета 100 руб. в год, ежели кто-нибудь не пожелает взять их за эту сумму, несостоятельных контрабандистов следует отдавать в рекруты, в рабочие исправительные работы или отсылать на поселение.

Департамент таможенных сборов сообщает о разных способах провоза контрабанды, поручая при этом таможенным учреждениям доносить о всех случаях, «...отличающихся новостью способа или трудностью обнаружения скрываемого товара».

В 1824 г. значительно увеличивается поток контрабанды из Бессарабии и Кишинева. Это было вызвано, с одной стороны, ужесточением контроля на прусской и австрийской границах, а с другой – процессом формирования южно-украинской таможенной системы. Министерство обращало особое внимание начальника Одесского таможенного округа князя П. П. Трубецкого на досмотр багажа прибывших в Одессу торговцев: «У прибывших из Англии наших евреев найдены фальшивая польская монета и подозрительная российская ассигнация; сверх того, по полученным из Лондона сведениям, известно, что оттуда намеревались отправить несколько людей с таковою же монетою и с фальшивыми ассигнациями».

В 30-х годах XIX века одним из направлений поступлений товаров контрабанды в Одессу было западноевропейское, в частности, из Австрии и Польши. Так, поверенные бродского банкира Минца покупали в смежных с Польшей областях ассигнации для того, чтобы продавать их по более высокому курсу в Одессе. Об этом сообщал бухгалтер бан-

кирской конторы Минца, одновременно исполнявший секретные обязанности осведомителя русского консула в Бродах Святского. Несмотря на принятые меры, фальшивые ассигнации (43 тыс. руб.) были переправлены в Одессу.

Сюда же поступало значительное количество контрабандных товаров из Англии. Эта страна была крупнейшим потребителем русского растительного масла, сала, воска, меда и поставщиком промышленных товаров – изделий из шерсти, различных механизмов, галантереи, шелка, хлопчатобумажных тканей.

В 1853 г. Министерство финансов вынуждено было издать секретное предписание по таможенному ведомству об усилении надзора в связи с появлением на валютном рынке фальшивых печатных 3-, 10- и 50-рублевых кредитных билетов новой подделки, с подробным описанием подделок.

Контрабандные операции настолько усилились к 1862 г., что вызвали беспокойство рядовых торговцев. Одесский купец 3-й гильдии Феофан Тилечинский даже подал докладную записку начальнику Одесского таможенного округа, в которой писал о «несметных массах разного рода контрабанды, которая с каждым годом усиливается, отчего государство несет несметные миллионы ущерба, а коммерческий класс – сильные убытки, лишается капиталов и остается в банкротстве». Прежде всего Тилечинский имел в виду вывоз монеты.

Вопрос этот снова возник в 1864 г. В таможене было заведено специальное дело «О тайном вывозе за границу российской серебряной монеты». Начальник Радзивилловского таможенного округа сообщил в Одессу:

«В последнее время занимающимися в Галиции контрабандным промыслом лицами составлена с некоторых пор компания, цель коих состоит в том, чтобы добываемые в Галиции русские кредитные билеты выменивать в России на мелкую серебряную монету, которая доставляема будучи в город Броды, высылается тамошними евреями в Молдавию для вымена на австрийские червонцы. С помощью подобного оборота все находящиеся в Галиции кредитные билеты покупаются этой компанией за довольно сходную

цену, именно по 85 копеек за каждый кредитный рубль, которые предназначаются к круговому в сем деле обороту».

Вновь изобретенный контрабандный промысел компания перенесла из Галиции на юг, в том числе в Одесский округ. Высылаемая в Одессу по почте из России серебряная монета перемещалась за границу для обмена на австрийские червонцы. Лишь незначительная часть контрабанды была обнаружена.

В таможенных архивах есть немало документов, свидетельствующих о желании начальства поднять нравственный и профессиональный уровень служащих. Так, уже в 1798 г. начальник округа распорядился «о внушении казакам, дабы они по службе никому не делали никаких притеснений».

Еще Коммерц-коллегия указом от 8 апреля 1807 г. предписывала таможням, заставам и таможенным инспекторам, чтобы они «всех объездчиков и досмотрщиков в должности и поведении непорядочных из сего звания исключали и на места их определяли из вольных людей».

В 1838 г. Департамент таможенных сборов направляет управляющему Одесской сухопутной таможней подробный циркуляр по вопросу работы с кадрами, который гласит:

«1. Вменить в обязанность начальства иметь попечение как об охране нравственности молодых людей, вступающих на службу, так и об исправлении тех, в коих замечены будут дурные наклонности, посредством внушений и благовременных легких взысканий, стараясь всемерно избегать исключения из службы.

2. Постановить правилом, чтобы гражданских чиновников, а равно не имеющих еще классов чинов, дурного поведения сначала из службы не исключать, а назначить для исправления их срок, в продолжение которого не представлять их в чины, не увольнять ни в отпуск, ни в отставку и не делать им особых поручений; буде же по истечению сего срока они не исправятся, в таком случае предавать их суду и по оному уже подвергать тем мерам взыскания, какие судом приговорены будут; впрочем, и во время самого производства суда сих чиновников и служителей, дабы они не оставались праздными и бесполезными, не отрешать от исправления должностей, кроме случаев особенных, в коих сие окажется необходимым».

Вместе с тем встречаются и факты строгого наказания за служебные нарушения. Начальник Одесского таможенного округа издал циркуляр о предании суду досмотрщика Одесской портовой таможни Читакуло-Унгула за пропуск контрабандных товаров. Унгул был уволен.

Основные правила одесского порто-франко обобщены в брошюре И. В. Уманского «Руководство по таможенным делам одесского порто-франко», в которой, в частности, говорится: «В порт и город Одессу допускался свободный привоз как позволенных, так и запрещенных иностранных товаров. Позволенные могли быть вывезены из Одессы внутрь России с доплатою определенной пошлины, а запрещенные, пропускаемые в Одессу по тарифу 1819 г., остаются только для употребления в городе. Привоз же в Одессу соли, железа, стальных и чугунных товаров и крепких напитков, не дозволенных по условиям содержания питейных заведений в Одессе, запрещается. Товары, оплаченные пошлиною для потребления в Одессе, выпускаются без клеймения. Ввоз из империи в Одессу российских изделий дозволяется свободно и беспошлинно, а в отношении предметов, привозимых морем в Одессу из других российских портов, соблюдаются общие правила, узаконенными предписанные.

С 15 августа 1849 г. все обращаемые на потребление Одессы иностранные товары, как неочищенные до того числа $1/5$ частью пошлины, так и вновь привозимые, платят $2/5$ части привозной пошлины, кроме виноградных вин, сахара, чая, с коих взимается $3/5$ части пошлины, а с табаку и крепких напитков – полная по тарифу пошлина.

Из сей пошлины отчисляется по-прежнему $1/5$ часть в пользу города, а остальные части обращаются в таможенный доход»...

Права порто-франко привлекли в город и заграничные товары, запрещенные в других гаванях, и купечество, которое спешило воспользоваться значительным уменьшением гильдейских повинностей на единственном условии – строить дома, лавки или хлебные магазины. Иностранцы могли воспользоваться весьма важным для них правом: торговать в розницу

на правах купцов 3-й гильдии, тогда как по всей России они обязаны были платить сбор по 1-й гильдии, т. е. в 6 раз выше. Но если город в черте своей и выигрывал, получая произведения роскоши на 50% дешевле, чем где-либо в России, зато в течение 5 или 6 лет после 1819 г. уже все предметы первой необходимости вздорожали, плата рабочим и слугам возросла, а главное — началась та знаменитая и неуловимая контрабанда, с которою не могли справиться две внешние заставы на городской черте, у Тираспольской и Херсонской заставы и у входа в Практическую или Внутреннюю гавань.

Десять или пятнадцать торговых фирм от этого внезапно обогатились, но год от года черта все более и более стесняла город, покупавший в 1830-х годах вдвое дороже, чем в 1820-х годах, и вчетверо в 50-х годах против настоящей ценности даже заграничных товаров. Кроме того, под предлогом права депозита город тратил десятки тысяч рублей на наем пакгаузов, в которых хранились неоплаченные товары, часто возвращавшиеся впоследствии назад без пользы.

Наконец, если и добывались кое-какие предметы дешевле, например полотна и бумажные изделия, то портные и модистки требовали за работу так дорого, что даже одесские жители ничего не выигрывали; иногородние же, хотя и запасались моделями и припасами в Одессе на деньги, приобретенные от продажи своих продуктов, но буквально считали посещение одесских магазинов наравне с путешествием к курдам, черкесам или абруцким бандитам.

Оттого правительство в 1849 г., прибавив пошлинный сбор, нанесло последний удар одесскому порто-франко, и всякий из жителей нашего города счел божьей благодатью, узнав, что по ходатайству и усиленному настоянию графа Строганова обломки порто-франко и грозной черты, т. е. стражи, сняты с города.

Будущее

Что же предусматривает указ президента Украины № 760/99 от 28 июня 1999 г. о создании свободной экономической зоны в Одессе?

Согласно указу, СЭЗ «Порто-франко» будет создана с 1 января 2000 г. на территории Карантинного мола Одесского морского торгового порта на площади 32,5 гектара, сроком на 25 лет. Правда, тут же в указе предусматривается возможность досрочной ликвидации СЭЗ. Стратегия программ развития СЭЗ, как и принятие инвестиционных проектов, по указу, должны утверждаться на месте – Одесской облгосадминистрацией.

По мере создания предприятий в зоне «Порто-франко» предусмотрена оплата за регистрацию, размеры которой будут устанавливаться Одесским торговым портом при согласовании с Министерством финансов. Средства эти, согласно указу, будут направляться «на развитие инфраструктуры СЭЗ “Порто-франко”».

И основная часть, в которой, собственно, заключается смысл создания свободной экономической зоны – как и во времена «золотого века» – предусматривает целый ряд налоговых льгот для предприятий на территории «Порто-франко».

К примеру, отмена НДС и пошлины на ввоз для всех видов товаров и сырья (кроме подакцизных), ввезенных на территорию СЭЗ из-за пределов Украины; оплата НДС и акцизного сбора при ввозе с территории свободной экономической зоны товаров и продуктов, изготовленных в зоне «Порто-франко» или достаточно переработанных на ее предприятиях – как для внутреннего использования на Украине, а импортируются подобные товары и продукты с территории СЭЗ за границу Украины без взимания пошлины на вывоз, акцизного сбора и с нулевой ставкой НДС. Эти условия, как и ряд других льгот, предусмотрены для зоны «Порто-франко» в Одессе с 1 января 2000 г.

Согласно этому же указу, территория СЭЗ «во избежание неконтролируемого проникновения, ввоза и вывоза товаров должна быть ограждена по периметру и оборудована согласно требованиям Государственной таможенной службы Украины», и работа СЭЗ в 2000 г. будет разрешена только после утверждения акта приема-передачи объектов зоны таможенной службы.

Указом предусмотрено освобождение от налогов на три года прибыли, полученной субъектами СЭЗ от реализации внешних инвестиционных проектов со стоимостью сметы не менее 1 млн дол. каждый, а с четвертого по шестой год с такой прибыли будет сниматься 50% от действующей ставки налога.

К существенным ограничениям, предусмотренным указом о зоне «Порто-франко», можно отнести п. 11: «Кабинет министров может устанавливать ограничения на ввоз и на вывоз в СЭЗ отдельных видов товаров».

Результаты последних пяти лет государственного «регулирования» в экономике Украины сегодня всем ясны без каких-либо комментариев, и хотелось бы верить, что ситуация в Одесской СЭЗ с самого начала сложится более успешно.

Но в любом случае одесситам не стоит возлагать очень большие надежды на создание СЭЗ на территории Карантинного мола. Хорошие законы в нашей стране принимались неоднократно. Но почти всегда они «должным образом» дополнялись, обрастали чудовищными подзаконными актами или просто игнорировались исполнительными структурами.

Так что просто хорошего закона о СЭЗ для нового – уже не «золотого», а хотя бы не голодного – века Одессы сегодня далеко не достаточно.

При подготовке статьи использовались книги:

Одесса: 1794–1894. Одесса, 1895;

Скальковский А. Первое тридцатилетие истории города Одессы 1793–1823. Одесса, 1837;

Он же. Записки о торговых и промышленных силах Одессы. Одесса, 1865;

Он же. Русский торговый флот и срочное пароходство. Одесса, 1887;

Смолянинов К. История Одессы. Одесса, 1853;

Уманский У. В. Руководство по таможенным делам Одесского порто-франко. Одесса, 1852; а также документы Государственного архива Одесской области.

Девять правил лучших зарубежных компаний

Образцовые компании развитых стран мира успели наработать солидный опыт эффективного управления. Чем бы ни была занята компания, она всегда считает себя предприятием обслуживания. Потребитель для нее – царь и бог.

Приведем некоторые правила, которыми они руководствуются в своей деятельности.





Первое правило:

перекрестное использование персонала

Ведущие специалисты становятся на время агентами по сбыту, продавцами, т. е. периодически обязательно лично обслуживают клиентов. Цель – непосредственно ощутить запросы потребителей, проверить, как эти запросы удовлетворяются.

Известие о том, что кто-то отказался от услуг компании, воспринимается как сигнал бедствия.

Памятуя известную поговорку «Первый блин – комом», многие образцовые компании не спешат первыми на рынок сбыта, как бы давая конкурентам обогнать себя. Изучив через агентов по сбыту опыт эксплуатации новшеств, эти фирмы проектируют улучшенный вариант новинки и выходят на рынок через год-два, но с изделиями лучшего качества, и это приносит им победу.

Второе правило:

человеческий фактор

Девиз таких компаний: «Сначала мы делаем людей, а уже потом – продукцию». Служащие должны знать об итогах деятельности своего предприятия или подразделения, о своем личном вкладе. Их допускают к обсуждению дел в компании, даже если приходится жертвовать коммерческой тайной. Считается, что лучше допустить частичную утечку информации, которая может дойти до конкурента, но зато вовлечь собственный персонал в дела предприятия.

Третье правило:

лаконичность документов

Строго соблюдается правило – объем даже очень важных служебных записок не превышает одной страницы. До предела сокращена внутрифирменная отчетность. Иногда отделения фирмы сообщают в главную контору по телефону



всего два показателя: общее количество отгруженной продукции и приблизительную величину полученной прибыли.

Четвертое правило:

система временных оперативных рабочих групп для решения конкретных задач

Обычно в эти группы входит около семи человек. В них нередко включаются руководители высокого ранга (а не их заместители). Поскольку эти люди очень занятые, появляется еще один стимул работать быстро. Такие подразделения существуют от нескольких дней до полугода, в зависимости от поставленной задачи. Членство в них добровольное, формальные инструкции не разрабатывают. Цель – выдать решение проблемы. Приоритет отдается эксперименту перед рассуждениями и умозрительными прогнозами.

Пятое правило:

инициатива и предприимчивость

Решая, запускать ли в производство то или иное изделие, руководство учитывает, есть ли лично увлеченный поборник новинки. Климат образцовых компаний благоприятствует инициативе и предприимчивости. Существует презумпция невиновности новатора: если кто-то хочет забрать какой-то проект, то не автор должен доказывать, что идея хороша, а тот, кто выступает против, доказывает ее несостоятельность.

Шестое правило:

терпимое отношение к неудачам

Даже если поисковая группа не добилась успеха и ее распустили, энтузиаста все равно будут подталкивать к продолжению работы, иногда вместе с помощником. Если дело «созревает» – рабочую группу воссоздают заново.

Седьмое ↔авило:

личный контакт с каждым подчиненным

Многочисленные исследования показали, что новинки появляются не на крупных, а на небольших и средних предприятиях. Аналогично воздействуют размеры предприятия и на моральный климат: лучше всего человек чувствует себя там, где не теряется значение каждого работника и где больше вероятность того, что он будет замечен. Стремясь удержаться от гигантомании, образцовые компании идут по пути дробления, предоставления самостоятельности отдельным подразделениям, группам, работникам. Поощряются конкуренция, новаторство.

Хорошие компании намеренно стимулируют неформальное общение своих служащих. На заседаниях общение бывает очень раскованное. Никто не боится высказаться. Все это резко отличается от чопорности и формальности заседаний в обычных компаниях, где иногда доходит до того, что люди, чьи кабинеты находятся на одном этаже, общаются между собой лишь письменно.

Некоторые образцовые компании вместо лифтов устанавливают эскалаторы, чтобы работники чаще встречались и общались друг с другом. Новые здания проектируются так, чтобы в них было много небольших конференц-залов с грифельными досками.

Восьмое ↔авило:

важна производительность труда «белых воротничков»

Особенно важно за ней следить в период становления компании или новой отрасли промышленности. В быстрорастущем производстве число «синих воротничков» растет прямо пропорционально объему производства, а численность «белых воротничков» должна увеличиваться в 2 раза мед-

леннее, иначе компания быстро потеряет конкурентоспособность. Потеря производительности труда «белых воротничков» – первый и наиболее достоверный признак кризиса роста.

Девятое правило:
никакой дискриминации в отношении служащих

Управляющие зарубежных компаний обычно воздерживаются от немотивированных увольнений, ущемления прав пожилых людей. Нередко используется так называемый метод «естественного изнашивания». Его суть в том, чтобы не спешить заполнить вакансии, возникшие вследствие естественных причин (отставка, выход на пенсию, смерть). Через некоторое время может обнаружиться, что многие из этих вакантных мест безболезненно вообще могут быть ликвидированы за ненадобностью. Таким методом удастся сократить не только отдельные должности, но и целые уровни управления.

Пожилые специалисты могут плодотворно трудиться на других должностях. В Японии, например, успешно функционирует институт консультантов, где квалифицированные специалисты работают до 80 лет и старше, принося компании большую пользу.

По материалам книги: Сухарев В.
Этика и психология делового человека. М., 1997

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 6. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2000. Подписано к печати 23.05.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 129.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



В 1930 г. был создан
Институт экономики
Российской академии наук.

Первым директором института был
В. П. Милютин. Сейчас его возглавляет
академик Л. И. Лбалкин.

Журнал «ЭКО»
поздравляет
ведущий экономический институт
России
с 70-летием!



«ЭКО» я выписываю с самого первого номера... Вряд ли я стал бы директором-профессионалом, если бы не этот журнал...»

(из письма в редакцию)

Подписка – круглый год!

30 лет назад вышел первый номер «ЭКО» (полное название – «Экономика и организация промышленного производства»), основанного академиком А. Г. Аганбегяном. Тогда экономических журналов было не более десятка. «ЭКО» стал мостом между наукой и практикой и сразу нашел своего читателя.

Сейчас изданий по экономике и бизнесу – сотни.

Почему именно «ЭКО» нужен Вам?

□ «ЭКО» – это объективные оценки и анализ того, что происходит в экономике.

□ «ЭКО» дает всю необходимую информацию, чтобы принимать решения на любом уровне управления.

□ «ЭКО» – серьезный журнал с очень серьезными авторами, но скучать читателю не приходится. Редакция считает: все жанры хороши, кроме скучного. Журнал практичен, но не тонет в повседневных мелочах.

Журнал помогает своим читателям всегда быть в курсе проблемных ситуаций в стране, за рубежом, в отраслях, регионах, на лучших предприятиях.

И, конечно, дает необходимую информацию руководителям любого ранга, ученым-экономистам, преподавателям и студентам.

О серьезном – квалифицированно и понятно.

Подписаться на журнал можно с любого месяца.

Индекс в российском каталоге газет и журналов:

для индивидуальных подписчиков – **71117**;

для предприятий – **73540**.

Адрес редакции: **630090 Новосибирск,**

пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35.

Тел. в Москве (8-095) 332-45-62.

Заботы будут далеко, когда помощник Ваш – «ЭКО»!