

Зря денег не дают

В конце двадцатого века даже самая богатая ресурсами страна не может отгородиться от мирового рынка. Бюрократические препоны на пути интеграционных процессов, приступы наивного протекционизма ("рисовая независимость", "хлопковая независимость") приводят лишь к деформации структуры внешнеэкономических связей и ослаблению позиции в конкурентной борьбе. Падение цен на важнейшие товары советского экспорта, совпавшее по времени с началом перестройки, ярко высветило и меру зависимости народного хозяйства от конъюнктуры мирового рынка, и уязвимость наших позиций.

Сейчас к сфере внешнеэкономической деятельности приковано пристальное внимание общества. Именно с ней, и не без оснований, многие связывают надежды на приостановку усиливающихся инфляционных процессов, стабилизацию критического положения на потребительском рынке. Вопрос: брать или не брать иностранные кредиты, на что их использовать — стал предметом острой дискуссии, по существу, приобрел политический характер. В его обсуждении обе стороны, как правило, исходят из неявной посылки о рациональности структуры нашей внешней торговли, о том, что серьезно повысить ее эффективность в ближайшее время невозможно и если уж решать вставшие перед страной вопросы на путях увеличения импорта, то за счет внешних займов. В свете информации о неудачах масштабных внешнеэкономических операций, которая стала общедоступной, этот тезис никак нельзя принять за аксиому. Более того, с точки зрения экономического здравого смысла динамику наших закупок в развитых капиталистических странах вообще понять непросто.

Казалось бы естественным предположить, что государство, в котором существует монополия внешней торговли, должно особо заботиться о доходах бюджета. Между тем структура импорта с финансовой точки зрения крайне неэффективна, закупается очень много убыточной или малорентабельной для государства продукции. В условиях быстрого роста бюджетного дефицита резко сократились закупки как раз по наиболее высокодоходным товарным группам.

Можно предположить, что изменение объема импорта определяется остротой дефицита той или иной продукции. Но и эта гипотеза не выдерживает проверки логикой.

Трудно поверить, что самым остродефицитным в стране ресурсом является неустановленное импортное оборудование, как и в то, что лекарств у нас — избыток.

Ситуация проясняется, если вспомнить об интересах. Ведь цели западных корпораций и отечественных ведомственных структур могут прекрасно дополнять друг друга. Первым необходимо прибыльно реализовать свою продукцию, для вторых соображения, связанные с ее ценой, реальной экономической эффективностью, играют второстепенную роль. Важно доказать необходимость контракта, получить под него валютные ресурсы.

I

Современные западные корпорации, с которыми приходится вести дело на мировом рынке, мало похожи на частнокапиталистические предприятия середины XIX века, описанные в "Капитале" К. Маркса. Это, как правило, крупные организации, обладающие способностью адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и вместе с тем приспособливать рынок к своим целям.

То, что корпорации активно формируют спрос, в том числе и спрос зарубежных партнеров, стало после ряда крупных политических скандалов общеизвестным. Корпорация "Локхид", признавшаяся в уплате 106 миллионов долларов только известному посреднику в таких сделках А. Кашоги за помощь в заключении контрактов с богатыми нефтью иностранными государствами, отнюдь не является исключением. Это заставило многие страны искать средства борьбы со злоупотреблениями во внешнеэкономической деятельности, пути защиты национальных интересов. Бытовавшая когда-то твердая уверенность в том, что у нас подобное — по крайней мере в крупных масштабах — невозможно, позволяла следить за перипетиями этой борьбы с чувством снисходительного превосходства. Сейчас, когда мы пытаемся понять, куда же, собственно, ушли огромные валютные поступления тех лет, когда цены на нашу нефть были высокими, почему из периода максимально благоприятной конъюнктуры мы вышли со значительным внешним долгом, становится очевидным, что оснований для такой уверенности не было.

Как и любой крупный рынок сбыта. Советский Союз давно притягивает к себе пристальное внимание западных корпораций. Наряду с масштабами страны для них заманчивы и традиционно низкие требования к эффективности поставляемой техники, и гарантированная богатейшими природными ресурсами платежеспособность. Но особый интерес проявляют фирмы, действующие в кризисных отраслях, где конъюнктура

мирового рынка неблагоприятна, где спрос на продукцию падает. Именно там экономические и политические интересы переплетаются особенно тесно, используются любые возможности отстоять позиции, прорваться на новые рынки.

Анализ взаимозависимости развития внешнеэкономических связей СССР с процессами структурной перестройки в мировой экономике позволяет многое понять в динамике наших закупок. Пожалуй, наиболее яркий пример крупной отрасли, испытывающей затяжной (в течение последних пятнадцати лет) кризис, — черная металлургия развитых капиталистических стран. В условиях быстрых структурных изменений в мировой экономике, роста конкуренции других конструкционных материалов трудности действующих в этой сфере корпораций стали хроническими. Колеблющееся под действием конъюнктурных факторов производство проката черных металлов в США и Великобритании сокращается с начала семидесятых годов, в ФРГ, Франции, Японии — с конца семидесятых. Государства, защищая свои компании, ограничивают импортную конкуренцию, стимулируют экспорт, грозят друг другу санкциями.

Советский Союз — давно бесспорный мировой лидер по объему производства проката. Тем не менее, дефицит его качественных видов приводил к тому, что импорт проката из развитых капиталистических стран традиционно превышал наш экспорт (в 1970 году соответственно 0,5 и 0,3 миллиона тонн). Характерно изменение положения с началом кризиса в черной металлургии Запада. В то время как объем экспорта остается примерно на прежнем уровне, закупки в развитых капиталистических странах быстро растут: за 1970-1980 годы увеличиваются в 8 раз.

В конце семидесятых — начале восьмидесятых годов структурные проблемы распространяются и на рынок стальных труб. С 1980 по 1986 год их производство сокращается в США в 3,3 раза, во Франции — на 26 процентов, в Японии — на 14 процентов. Из крупных капиталистических стран-производителей лишь ФРГ удается сохранить достигнутый объем производства. СССР — ведущий производитель стальных труб в мире. Тем не менее, их импорт из развитых капиталистических стран быстро растет, в том числе за счет кредитов, полученных под сделку "газ-трубы". В 1970-1980 годах он увеличивается в 3 раза, а в 1980-1986-м — еще в 2 раза. В 1986 году общий объем закупок труб за рубежом уже заметно превысил их совокупный выпуск в США, Великобритании и Франции. Видимо, страсть наших ведомств к благотворительности настолько велика, что они сразу спешат на помощь попавшим в трудное положение компаниям со своими заказами.

Особый случай — свертывание производства под давлением общественного мнения, по соображениям экологической безопасности. Здесь приходится решать две задачи: кому продавать оборудование и откуда получать необходимую продукцию? Лучший выход — компенсационные сделки. Например, в последнее время внимание привлечено к авариям, связанным с выпуском, хранением и транспортировкой аммиака. То, что это вредное, опасное производство, в развитых странах осознали уже давно. Объем выпуска там колеблется по годам с общей тенденцией к сокращению. В США производство в 1986 году упало по сравнению с 1975-м на 15 процентов, в Японии — на 49, в ФРГ — на 22 процента. Одновременно активизируются усилия, направленные на перенос предприятий отрасли в развивающиеся страны. Так, объем выпуска в Индии увеличивается в три раза, в Мексике — в два раза. В те же годы наша страна в массовых масштабах закупила соответствующее оборудование, в два раза увеличила объем производства и стала мировым лидером по выпуску синтетического аммиака, в значительных масштабах поставляет его на мировой рынок.

В двух крупных отраслях промышленности, находившихся к началу пятидесятых годов в СССР в зачаточном состоянии, в последующем периоде были обеспечены темпы роста производства, существенно превышающие среднемировые показатели. Это — производство минеральных удобрений и газовая промышленность. В их развитии широкое использование простейших технологий, которые, как известно, хорошо даются нашим ведомствам (земляные, трубоукладочные работы, перемещение породы), сочеталось с масштабными закупками продукции, в сбыте которой на западном рынке возникали сложные проблемы.

II

Структурные изменения — болезненный процесс. С трудностями в загрузке мощностей нередко сталкиваются мощные, солидные компании, имеющие хорошую деловую репутацию. Например, фирма "Мак Дермотт" — крупная международная корпорация, в которой занято более 40 тысяч человек, располагает современной техникой, высококвалифицированными кадрами. Однако, начиная с 1986 года, в связи с сокращением спроса на оборудование для добычи и переработки нефти и газа финансовое положение фирмы резко ухудшилось, прибыли сменились крупными убытками, портфель заказов перестал пополняться, пришлось реализовать часть принадлежавших фирме ценных бумаг, резко сократить административно-хозяйственные расходы и численность

управленческого аппарата. Только найдя новые рынки сбыта, корпорация могла получить кредиты, выйти из кризиса.

По счастливому для корпорации стечению обстоятельств именно в это время наши государственные органы стали проявлять глубокую озабоченность потерями попутного газа. Проблема, в решении которой не удавалось продвинуться в течение десятилетий, вдруг стала настолько безотлагательной, что строительство серии гигантских нефтегазохимических комплексов решили начинать немедленно, не теряя времени на разработку технико-экономического обоснования.

Тот факт, что наше государство столкнулось с тяжелейшим финансовым кризисом, что у него, попросту говоря, нет денег (а чтобы свести концы с концами, откладывается увеличение оплачиваемого отпуска по уходу за ребенком, дородового отпуска, срока выплаты пособия на детей в малообеспеченных семьях, норм расходов на питание в детских дошкольных учреждениях, минимального размера пенсий рабочим и служащим), не заставил проанализировать, посилен ли сегодня этот проект народному хозяйству. Строительно-монтажные работы начаты, а выделенные на них средства в 1989 году примерно равны среднегодовой экономии, которую намечено получить в 1989—1990 годах по перечисленным статьям социальных расходов.

Активно ведутся переговоры о закупках импортного оборудования. "Мак Дермотт" (совместно с еще одной мощной компанией — "Комбасчен инжиниринг") подписала с Министерством нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности СССР протокол по развитию двух гигантских комплексов в Западной Сибири (Тобольского и Сургутского). Вопрос о ее участии в создании еще одного комплекса (Новоуренгойского) пока не решен, но компания надежды не теряет. Активно ведутся и переговоры с Миннефтепромом СССР об участии в разработке месторождений нефти на северо-восточном шельфе Сахалина, а также о ее подключении к Тенгизскому проекту. Финансовое положение фирмы уже не кажется безнадежным. Она может уверенно смотреть в будущее.

Мощная двусторонняя поддержка масштабных строек, предусматривающих как осуществление советскими ведомствами земляных, бетонных, трубоукладочных работ, так и крупные поставки капиталистическими корпорациями техники, в реализации которой на мировом рынке возникли серьезные трудности, почти обрекает проекты на реализацию.

Обосновывая целесообразность подобных проектов и связанных с ними закупок, ведомство наряду с тем доводом, что строительство уже предусмотрено

предшествующими решениями высших органов управления или необходимо для выполнения этих решений, обычно подчеркивает:

— дефицит соответствующего вида ресурсов. Как правило, это отвечает действительности, так как в условиях хронического расстройства денежного обращения подавляющая часть производственных ресурсов дефицитна, по крайней мере относительно предъявляемого на них платежеспособного спроса. Но если сейчас дефицита нет — не беда, доказывают, что в долгосрочной перспективе он неизбежно появится, если немедленно не принять решительных мер. При сложившихся масштабах отклонений реальных тенденций от запланированных, произвольности гипотез роста потребностей и эффективности использования средств, закладываемых в долгосрочные отраслевые прогнозы, можно при желании доказать предстоящую нехватку чего угодно;

— отставание отрасли от произвольно избранного аналога (капиталовложения в другие быстро растущие отрасли; уровень развития в зарубежных странах; ранее принятые решения) и неисчислимы бедствия, которые обрушатся на страну, если немедленно не выделить дополнительные ресурсы для исправления положения;

— огромную экономическую эффективность проекта. Для ее доказательства также используется стандартный набор приемов. Это завышение ожидаемых результатов, отказ от учета сопутствующих затрат и потерь, выбор абсолютно произвольных альтернатив, с которыми сопоставляется предлагаемое решение, и т.д. Расчеты, как правило, не подтверждаются практикой, что, впрочем, не оказывает никакого влияния на обоснование аналогичных проектов в последующие годы;

— наконец, наличие реальных возможностей начать работы.

Наиболее весомым является именно этот аргумент. Если ведомство заинтересовано в проекте, а корпорация — в поставке и возможность начать работы реальна, никакие изменения, перечеркивающие аргументацию по трем первым пунктам, не имеют принципиального значения, они лишь заставляют перестроить систему доказательств.

Гораздо более серьезная задача — обеспечение поддержки или по крайней мере нейтрализация противодействия других органов, интересы которых проект затрагивает. Для этого используется перераспределение доли ресурсов в их пользу (передача части валюты, проектных, строительных работ, в которых заинтересована смежная отрасль, расходование ресурсов на территории смежных регионов и т.д.), оказание взаимных услуг (другие отрасли также нуждаются в содействии их проектам).

Очень важно обеспечить максимально возможную закрытость готовящегося решения. Конечно, в условиях гласности предотвратить утечку информации, избежать обсуждения сложнее. В новой ситуации оружием ведомства являются упорство (в отличие

от средств массовой информации и общественности ведомство не знает усталости в защите своих интересов) и точное знание законов аппаратной борьбы, возможность выбрать удачный момент и форму, позволяющую переложить ответственность на политическое руководство. Если дискуссия оказалась неизбежной, то и здесь применяются отработанные приемы. Содержательные аргументы, связанные с фактической эффективностью использования ресурсов в реализованных проектах, как правило, не обсуждаются, дискуссия переводится в заведомо бессмысленную форму рассуждений о необходимости развития отрасли для народного хозяйства и "кознях" ее врагов.

После того как решение состоялось, в дальнейшем развитии событий условно можно выделить четыре этапа.

Этап первый. Накануне широкомасштабного начала работ и подписания контрактов с иностранными фирмами (в начале текущего года в этой фазе находились проекты сибирских нефтегазохимических комплексов, на создание которых, по официальным данным, потребуется 41 миллиард рублей). Решение принято, детальной технико-экономической проработки еще нет, тон в полемике — агрессивно-оптимистический. Любые сомнения в целесообразности осуществления проекта рассматриваются как вызов и потрясение основ.

Этап второй. Работы начаты, выявились серьезные проблемы. В качестве примера проекта, находящегося на этом этапе, можно назвать газохимический комплекс "Тенгизполимер" (оценка капитала, необходимого для его создания, на начало 1989 года — 7,2 миллиарда долларов).

Журнал обращал внимание на то, что эта стройка, выгодность которой иностранным корпорациям и ведомствам очевидна, а стране — отнюдь нет, начата без технико-экономического обоснования, которое должно было поступить на экспертизу лишь в конце 1988 года ("Коммунист", 1988, №8). На деле к намеченному сроку был готов только проект его предварительного варианта. Документ в рабочем порядке был направлен на рассмотрение совместной фирме "Внешнеконсульт". Приведем несколько фрагментов из ее заключения: "Можно с уверенностью предположить, что ни прибыли, ни готовой продукции советский участник не получит... В дополнение к капиталовложениям на создание производства советская сторона в одностороннем порядке вынуждена будет финансировать создание инфраструктуры, транспортной сети, соцкультбыт... С учетом того, что, помимо совместного предприятия "Тенгизполимер", в СССР создается еще целый ряд предприятий, продукция которых будет в больших количествах продаваться на зарубежных рынках (сера, полиэтилен, полипропилен, метанол), можно с уверенностью

предполагать, что выход на мировой рынок с этой продукцией в массовом количестве неизбежно повлечет падение цен на 30-40 процентов, что практически нанесет непоправимый ущерб рентабельности проекта, поскольку в ТЭО отсутствует анализ чувствительности проекта к изменению цен на готовую продукцию... Если же попытаться спрогнозировать развитие ситуации с учетом появления на рынке дополнительного количества продукции из СССР, то размер убытков может превысить 5-6 миллиардов долларов... Принятие решения по проекту "Тенгизполимер" без наличия полномасштабного ТЭО... может привести к непредсказуемым последствиям для экономики страны".

Оптимизм защитников проекта уже более сдержанный, тон спокойнее, примерно такой: да, предварительный вариант ТЭО неудачен, но, пока идет стройка, подготовим другой, гораздо лучший. Не останавливать же начатые работы.

Этап третий. Произведены крупные закупки импортного оборудования, оно поступило на строительную площадку, страна связана финансовыми обязательствами, строительство в разгаре, обратного пути нет. Яркий пример — Астраханский газовый комплекс.

Представление о сложившейся там обстановке дает письмо, направленное советским партнерам канадской фирмой "Лавалин": "...Работа выполняется очень быстрыми темпами с применением дешевых технологий без должного контроля за качеством. В результате получились сварные швы, качество которых является неприемлемым в условиях промысла по добыче сероводорода... Проанализировав создавшуюся ситуацию, администрация "Лавалин" решила, что мы не можем дальше продолжать работу на промысле при этих условиях... Мы имеем совершенно четкое убеждение, что природа сложившейся обстановки настолько тревожна, что необходимо предпринять безотлагательные меры. Компромиссные решения не могут быть приемлемыми в том случае, когда вопрос касается жизни людей, как ваших, так и наших. Мы не можем больше быть задействованными в развитии проекта, который может с большой долей вероятности завершиться аварией, смертью людей, а также мы не можем ни в коем случае гарантировать безопасную эксплуатацию никакого оборудования или установки, смонтированной при сложившихся условиях".

В Канаде, где базируется фирма "Лавалин", сосредоточены большие запасы высокосернистого газа с характеристиками, близкими к Астраханскому месторождению. Там их разработка сдерживается опасением непредсказуемых экологических последствий и неподъемно высокими затратами на обеспечение гарантированной сохранности окружающей среды. Нас эти соображения не остановили.

Этап четвертый. Провал проекта очевиден, сроки сорваны, обещанных прибылей не получено. Теперь лучше всего, если о нем никто не вспоминает. Ведь впереди столько новых, масштабных строек. К тому же, виноватых искать поздно, да и ни к чему.

Рассмотрим в качестве поучительного примера историю одной из сделок, обслуживавших перенос в нашу страну производства аммиака: строительство Тольяттинского азотного завода (стоимость по проекту— 862 миллиона рублей).

Работы начались в 1974 году. Перспективы тогда открывались широкие. Предусматривалось создание на основе компенсационных соглашений и контрактов с фирмами США, Франции, Италии крупнейшего в мире предприятия по производству аммиака (мощность 2,7 миллиона тонн в год). Товарная продукция завода в основном предназначалась для поставок за рубеж. Годовая прибыль должна была составить 147,7 миллиона рублей в год, а капиталовложения — окупиться за 5,3 года.

Поставщиком основного технологического оборудования стала фирма "Кемико", известная тем, что она в это время не смогла выполнить контракт на строительство завода в Алжире, понесла крупные убытки и оказалась на грани финансового краха.

Тот факт, что сроки строительства в СССР намного превышают нормативные, общеизвестен, тайной он, похоже, является лишь для органов, принимающих решения о крупномасштабных закупках импортного оборудования. Но зато такие решения открывают широкие возможности для сбыта нам низкокачественной техники. Так и произошло в Тольятти. Пуск первого агрегата намечался на четвертый квартал 1977 года. В марте 1979 года истекли сроки предоставленной фирмой гарантии. Фактически агрегат был введен в действие 29 ноября 1979 года. Неожиданностей не произошло и позже. Аналогичная история, только с другими сроками, повторилась и со вторым агрегатом, и с последующими.

Затем выявились существенные конструктивные недостатки и дефекты импортного оборудования. Оказалось, что системы парового обогрева, датчики, воздушные конденсаторы неработоспособны в климатических условиях города Тольятти (кто же знал, что там бывает температура ниже -8°), что нестабильная работа установок по производству аммиака серьезно осложняет выпуск на его базе карбамида. Что вместо подсчитанных с такой убедительной точностью прибылей (147,7 миллиона рублей в год) завод за четыре первых года деятельности принес 170 миллионов рублей убытков. Но все это случилось, когда истекли гарантийные сроки и фирма была свободна от каких бы то ни было обязательств по обеспечению нормальной работы агрегатов.

Приведем несколько примеров стилистики официальных документов периода подведения итогов провалившегося проекта, когда на смену картинам безоблачных

перспектив приходят поиски объективных причин неудачи и взаимное перекладывание ответственности:

"Низкая квалификация технического персонала завода в период пуска и освоения отдельных видов оборудования... приводила к частым остановкам, что не позволяло выйти на устойчивый режим работы агрегатов аммиака... Выявленные в процессе монтажа и отладки отдельные недостатки оборудования не оказывали существенного влияния на достижение устойчивой работы агрегатов.

(Из письма Минвнешторга СССР)

"Сложившееся положение объясняется не только низким уровнем технологической дисциплины и эксплуатации оборудования, но и дефектами закупленных машин и агрегатов, а также недостаточным обеспечением производства запчастями и ремонтным обслуживанием. В письме Минвнешторга вопрос о недостатках закупленного оборудования не акцентируется, об уменьшенной производительности турбокомпрессоров даже не упоминается".

(Из документа Госстроя СССР)

"Это был первый опыт возведения четырех агрегатов аммиака одновременно на одной площадке, не имеющий прецедента в мировой практике... Работа агрегатов аммиака фирмы "Кемико" находится на постоянном контроле со стороны министерства... Несмотря на оказание помощи и внедрение целого ряда технических мероприятий, агрегаты на мощность 450 тыс. тонн в год не вышли... Исходя из этого, Госпланом СССР, Госстроем СССР и Минудобрений мощность каждого агрегата аммиака была скорректирована..."

(Из письма Министерства по производству минеральных удобрений СССР)

Обратим внимание на то, сколько спокойного достоинства в тоне последнего письма, где подводятся итоги провала. Чувствуется готовность министерства приступить к реализации других, беспрецедентных в мировой практике проектов.

Теперь свой вклад в дальнейшее наращивание выпуска аммиака должны внести сибирские нефтегазохимические комплексы. Министерство по производству минеральных удобрений является заказчиком одного из них, расположенного в поселке Уват.

Ш

Фирма вынуждена заботиться о своей деловой репутации — это важнейший компонент ее капитала. Даже если доверчивость или некомпетентность партнера позволят навязать ему явно невыгодную сделку, мысль о том, как это скажется на престиже корпорации, на отношениях с другими клиентами, нередко встает на пути извлечения максимальных краткосрочных выгод. Опыт же взаимодействия с некоторыми нашими ведомствами убеждает в том, что о таких мелочах здесь можно не вспоминать. В откровенных разговорах западные предприниматели иногда признаются, что вопрос о том, будет ли поставленное в СССР оборудование работать, их не беспокоит. Известно: даже если не будет, советские контрагенты заблудятся в лабиринте межведомственных противоречий и почти никогда не предъявят претензий.

В Советском Союзе базирующуюся в ФРГ фирму "Денсо" знают. Поставленная ею изоляционная лента, для трубопроводов оказалась настолько некачественной, что контракт пришлось расторгнуть. В мировой практике этого вполне достаточно, чтобы прервать отношения с утратившей престиж компанией. В данном случае события развивались иначе. Начинается строительство завода по производству изоляционной ленты в Новокуйбышевске (сметная стоимость 178,3 миллиона рублей). Комплектное импортное оборудование фирмы "Берсторфф" (ФРГ), изготовленное по технологии фирмы "Денсо", уже поступило на строительную площадку. Недостатка в не установленном импортном оборудовании в Куйбышевской области и раньше не наблюдалось. Но в 1988 году по темпам роста запасов область вышла на одно из первых мест в стране, они увеличились в 2,5 раза.

Отечественные предприятия имеют давнюю традицию сотрудничества с фирмой "Лурги" (ФРГ). Например, богатую коллекцию не установленной импортной техники, собранную на складах саратовского объединения "Нитрон", украшает долгие годы хранящееся здесь оборудование для выпуска метилового эфира ацетоуксусной кислоты, поставленное фирмой "Лурги" (стоимость 15,4 миллиона рублей). С 1984 года лежит в Волгограде на складах производственного объединения "Каустик" поставленное ею же оборудование для выпуска высокотоксичного препарата "базудин" (стоимость 81,9 миллиона рублей). Стоит ли удивляться, что, когда разворачивается работа над Тенгизским проектом, в числе ведущих поставщиков импортного оборудования оказывается эта фирма.

Характерно изменение тона зарубежных партнеров на разных этапах реализации масштабных проектов. Стил, принятый до того, как мы обязались закупить

оборудование, заставляет вспоминать лису Алису, убеждающую Буратино зарыть золотой на Поле Чудес в Стране Дураков. Экономическая аргументация нередко на том же доступном уровне. Чтобы понять, а что же, собственно, нам предлагают, нужен серьезный анализ, — но разве до него, когда голос, убеждающий как можно быстрее заключить контракт, звучит так зазывно: "Мировой спрос на высокомолекулярный полиэтилен в настоящее время равен 9-10 миллионам тонн в год и он растет более чем на 5 процентов в год. Спрос уже превосходит оценочные производственные мощности и ожидается недостаток мощностей примерно в 500 000 тонн к 1992 году... Это потребует строительства нескольких производственных предприятий мирового масштаба... Важно, чтобы Уренгойский проект был запущен как можно скорее, для того чтобы использовать преимущества благоприятных условий рынка сбыта". Сразу ясно — надо немедленно начинать стройку.

А потом, годы спустя, можно ведь и не вспоминать, что советские специалисты по конъюнктуре предупреждали о вероятном избытке предложения над спросом на этом рынке в 1991-1992 годах, о том, что загрузка мощностей, по всей видимости, упадет с 95 процентов в 1988-м до 80 процентов в 1992-1993 годах, а выход в этой ситуации СССР на рынок в качестве крупного экспортера вызовет снижение цен.

На данном этапе советских участников переговоров убеждают, насколько лучше финансировать строительство так, чтобы переложить всю ответственность за успех проекта только на Советский Союз (фирма "Мак Дермотт" о Новоуренгойском нефтегазохимическом комплексе), насколько естественно и логично, если западные партнеры, получив назад с процентами свои деньги, останутся совладельцами совместного предприятия, а его возможные убытки будут компенсироваться поставками сырья из нашей страны (консорциум иностранных фирм о проекте уставных документов по "Тенгизполимеру") и т.д.

После того как финансовые обязательства подписаны, выяснилось, что дела идут отнюдь не столь блестяще, — и стиль корреспонденции западных контрагентов радикально меняется. Тут уже нам напоминают и о сорванных сроках, и о некачественном выполнении строительных работ, и о несвоевременном прибытии наших специалистов за рубеж, и об их некомпетентности, и вообще о том, что нам никто ничего не должен.

Вот фрагмент из письма корпорации "Томсон" советским партнерам, характерный для этого этапа реализации контракта: "Имеем честь направить вам в приложении карточку с детальным описанием дополнительных затрат, которые произошли из-за позиции советской стороны... Эти дополнительные затраты вызваны неподготовленностью объектов... что потребовало от фирмы "Томсон" дополнительной

работы по моделированию регионов во Франции, так как это было невозможно сделать на объектах. С другой стороны, несвоевременное прибытие советских бригад во Францию на приемку... отсутствие обучения у некоторых привело также к значительной задержке приемки математического обеспечения... Мы просим вас принять необходимые меры для возмещения этих дополнительных затрат в размере 101,5 миллиона французских франков в возможно короткие сроки".

Речь идет о сооружаемой компанией с 1981 года системе управления газопроводом Уренгой-Ужгород. Она должна была вступить в строй в 1985 году. До сих пор не работает. Более 100 миллионов инвалютных рублей уже уплачено. Как видно, нам не только не собираются возвращать эти деньги, но объясняют, что мы должны за нее еще приплатить "в возможно короткие сроки".

IV

Весомый фактор, затрудняющий защиту интересов страны во внешнеэкономической деятельности, — традиционно покрывающая ее завеса таинственности. Даже сейчас, когда ограничение информации не в чести, применительно к крупным контрактам оно оправдывается необходимостью соблюдения коммерческой тайны. Это не ординарная ситуация даже для развивающихся стран.

Вот что пишет в этой связи в редакцию журнала кандидат экономических наук И.Г. Писарец, долгие годы проработавший торгпредом СССР за рубежом:

"В мировой практике принято, что никакое строительство, особенно крупномасштабное, не может быть разрешено властями страны до разработки технико-экономического обоснования. Так, например, когда в Бразилии начали думать о строительстве крупнейшей ГЭС на реке Парана, государственная организация по электрификации приступила к тщательному изучению проблемы. Через несколько лет были подготовлены альтернативные варианты, а затем окончательное ТЭО. Все это освещала пресса. В мире также принято, что после получения разрешения властей на строительство объекта, которое выдается после изучения ТЭО и других документов, организация объявляет торги на будущие работы или закупаемое оборудование, в которых могут участвовать заинтересованные отечественные и иностранные претенденты. Объявление торгов производится через газеты. У нас же при заключении соглашения по Сибирскому проекту министерства вместо объявления торгов на базе технико-экономического обоснования, сбора предложений, их рассмотрения и проведения переговоров отдали бразды правления в руки иностранных корпораций. Немыслимо,

чтобы подобный образ действий позволил себе орган любого капиталистического государства. Ведь власти тут же заподозрили бы неладное и назначили бы расследование".

Конечно, и предварительная разработка ТЭО, и его широкое обсуждение, и публичные торги не гарантируют от злоупотреблений. Поучителен опыт Латинской Америки. Когда в Мексике в период бурного повышения цен на энергоносители были открыты новые крупные месторождения нефти, говорили об историческом шансе, которым страна может и должна воспользоваться. После того как хлынувший поток нефтяных доходов стал мелеть, выяснилось, что бесконтрольное привлечение иностранных займов, неэффективное использование средств поставили страну в тяжелейшее положение. Внешний долг превысил сто миллиардов долларов. Там распространение коррупции в государственной нефтяной промышленности было осознано как политическая проблема, а борьба с ней выдвигается сейчас на передний план в деятельности нового правительства Мексики. У нас же, на фоне ломки стереотипных представлений о современном капитализме, западные фирмы, кажется, начинают путать с благотворительными обществами.

Обсуждается принципиальный вопрос экономической политики страны. В поддержку вызывающей серьезные сомнения сделки в центральной газете выступает областной партийный руководитель. Его экономические аргументы просты. Сроки окупаемости определяются не только советской стороной, но и зарубежными участниками совместного предприятия. На Западе, не рассчитывая получить прибыль, кредитов не дают. Ну что возразить на это? Можно, конечно, напомнить, что западные банки соглашаются предоставить кредиты только под гарантию Внешэкономбанка. И если проект не принесет обещанных прибылей, то это ударит по интересам нашей страны, но никак не скажется на их прибылях. Но надо ли объяснять, что, когда заключаешь сделку, лучше самому проверить расчеты окупаемости своих затрат, а не передоверять это партнеру?

Сложившаяся структура внешнеэкономических связей обслуживает расширенное воспроизводство архаичной, ресурсоемкой структуры народного хозяйства, обрекающее страну на отсталость. Если не сойдем с этого пути, то и богатые ресурсы не помогут.

Вспомним, как попытки возможно быстрее, любой ценой использовать нефтяные ресурсы Западной Сибири потребовали массовых закупок оборудования, труб, привели к форсированной эксплуатации месторождений. Сейчас, когда явно обозначилась угроза падения добычи и приостановить ее удастся, лишь постоянно наращивая поток направляемых в отрасль ресурсов, оказываются ненужными огромные сети нефтепроводов, ведущих к истощающимся месторождениям. Встает вопрос: что делать с

преждевременно одряхлевшими городами? И вот уже готова потянуться новая цепочка масштабных закупок. Та же история, похоже, повторяется с запасами газа. Трудностями, с которыми сталкиваются нефтяники, обосновывают необходимость форсажа и в этой отрасли. Зарубежные аналитики прогнозируют в первой половине девяностых годов резкий рост экспорта советского газа на рынок Западной Европы и, соответственно, снижение цен на него.

Страна, где нет нормально функционирующего внутреннего рынка, не может эффективно интегрироваться в мировой. Наш собственный опыт доказывает это со всей очевидностью. Без успеха экономической реформы закупки даже самого высокопроизводительного импортного оборудования внешнеэкономическое положение не поправят.

Главное препятствие на пути углубления реформы — усиливающиеся инфляционные процессы. В подобной ситуации наиболее эффективным является такое использование валютных ресурсов, которое приносит наибольшие доходы бюджету, создает в сочетании с другими антиинфляционными мерами предпосылки развития рыночного регулирования. Хотя это и не просто понять технократу, но сегодня импорт бытовой электроники или одежды куда больше работает на решение стратегических задач народного хозяйства, чем закупки труб или минеральных удобрений.

Надо как можно скорее избавляться от наивной веры, что зарубежные партнеры, заботясь о своей выгоде, не забудут и про нашу, освободят от необходимости самим думать, самим принимать оптимальные решения. Ведь в любом случае отвечать за них приходится уровнем народного благосостояния. Именно поэтому народ имеет право получить ответ на простые вопросы: как были промотаны нефтяные деньги? Кто готовил обоснования, сулил золотые горы, пробивал решения по проектам, реализованным в этот период? Все ли в порядке с нашим зерновым импортом? Кто ответствен за комплекс сделок, связанных с контрактом "газ-трубы"? За убытки Астраханского комплекса и сложившуюся там экологическую обстановку? За потери от несвоевременного ввода комплектного импортного оборудования, составившие в 1988 году только по расположенным в РСФСР предприятиям Минудобрений СССР 902 миллиона рублей, Минхимпрома СССР — 413 миллионов, Мингазпрома СССР — 446 миллионов? За валяющееся по всей стране неустановленное импортное оборудование, учтенные запасы которого к началу 1989 года достигли 4,6 миллиарда рублей?

Мировая практика знает механизм выявления политической ответственности — парламентские расследования. По-видимому, вновь избранным высшим органам государственной власти стоит учесть этот опыт. Растраченные деньги не вернешь. Но

важнее другое — разорвать порочный круг безответственности, провалив одно дело, с удвоенным упорством браться за новое, более масштабное.