

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ИЛИ НА СКЛАД?

СОВЕТСКИЙ ИМПОРТ ОБОРУДОВАНИЯ

А. Конопляник



Машины и оборудование — основная статья (около 40%) советского импорта. Но значительная часть закупленного оборудования до сих пор не установлена и хранится на складах предприятий и строек.

Госкомстат СССР пока не публикует подробных данных о всем неустановленном импортном оборудовании. Статистическим учетом охвачено сейчас всего 13 видов оборудования. Тем не менее известно, что стоимость неустановленного импортного оборудования исчисляется по отдельным министерствам сотнями миллионов рублей (больше всего такого оборудования скопилось на предприятиях "Газпрома", Миннефтегазпрома). Всего же по народному хозяйству в 80-е годы их стоимость равнялась примерно 5 млрд. руб. Это почти 20% общей стоимости годового импорта машин и оборудования и равно четверти нынешних доходов страны от экспорта нефти.

В 1986 г. произошло резкое (в 1.6 раза) снижение доли складских запасов нового импортного оборудования. Однако в последние годы она практически не уменьшилась и колебалась в пределах 20-25%. По некоторым его видам эта доля была значительно выше, достигая почти 30% по кузнечно-прессовому и литейному оборудованию, около 40% — по пищевкусовому и энергетическому, 50% — по химическому и 60% по оборудованию для черной и цветной металлургии. Более 40% запасов нового неустановленного импортного оборудования приходится на металлургическое и комплектное для химических производств.

Крайне неблагоприятной тенденцией является увеличение в общем объеме складских запасов оборудования для отраслей и производств, считающихся приоритетными для советской экономики. Так, в 1986 — 1990 г. быстрее других росли запасы импортного оборудования для машиностроения: автоматические и полуавтоматические линии машиностроения — на 22,9%; легкой промышленности — на 24,2%, пищевой — на 13,1%, на металлорежущие станки — на 6,4%.

Причина этого парадокса кроется в том, что после провозглашения программы перестройки и ускорения началась интенсивная "накачка" импортного оборудования в машиностроении. Но в условиях нашего хронического долгостроя ввод зданий и сооружений не поспевал за поставками оборудования и оно оставалось на складах. Поэтому в структуре неустановленных запасов импортное оборудование для пищевой и легкой промышленности выросло, соответственно, в 3,7 и 2,5 раза, автоматических

импортного оборудования позволила бы сократить импорт средств производства на 8%, что эквивалентно 12% экспорта нефти и нефтепродуктов (22 млн. т.). А уменьшение импорта машин и оборудования на величину общей стоимости его неустановленных запасов позволило бы сократить вывоз за границу жидкого топлива на 50 млн. т. или на 27%.

Более того, эффект от сокращения импорта машин и оборудования на величину его неустановленных запасов можно было бы получить дважды. Первый раз — за счет уменьшения закупок ненужного, что заведомо не будет вовлечено в хозяйственный оборот и не принесет полезного эффекта. Это позволит либо сократить экспорт энергоносителей, либо направить высвободившуюся валюту на приоритетные народнохозяйственные нужды. Второй раз — от распродажи накопившихся неустановленных запасов. В совокупности это составит как минимум 10 млрд. руб.

Покупателями этого оборудования могли бы стать советские предприятия, в том числе совместные, работающие на внутреннем рынке. Это позволило бы организовать массовое производство нацеленной на конечного потребителя продукции, пусть уступающей по качественным параметрам мировому уровню, но превосходящей уровень аналогичных отечественных товаров.

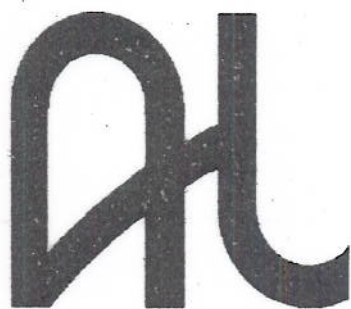
Необходимыми условиями эффективной распродажи излишков материальных запасов, и, в частности, неустановленного импортного оборудования является развертывание свободного предпринимательства, разгосударствление и приватизация собственности. Наибольший интерес для покупателей, в качестве которых могли бы выступить представители малого и среднего советского бизнеса, видимо, будет представлять оборудование для легкой, пищевой промышленности, ряда химических производств, деревообработки, машиностроения и др.

Вместе с тем нельзя исключить, что при реализации сценария распродажи запасов импортного оборудования у государственных органов не возникает соблазна реализовать их за валюту на внутреннем рынке и по высоким ценам. Валютной проблемы это, конечно, не решит, зато сорвет возможность эффективного использования импортного оборудования.

Нужно идти принципиально иным путем: предложить это оборудование к продаже на аукционах по максимально льготным ценам, во всяком случае ниже его остаточной стоимости. Естественно, предварительно изучив рынок в целях определения

ВНИМАНИЮ УЧЕНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ И С
ЗАНИМАЮЩИХСЯ
ИССЛЕДОВАНИЯМИ,
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕ
НАУЧНО-ИССЛЕДО
РАБОТОЙ И ПОДГО
ОБЛАСТИ МАРКЕТИ

ВНИМАНИЮ ПРЕДИ
СТРЕМЯЩИХСЯ ОФ
СОВРЕМЕННОГО М
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ,
РЫНОЧНОЙ ЭКОНС



**ALL-UNIC
ASS**

В сентябре 1990 г. в
некоммерческая организа
ВСЕСОЮЗНАЯ А

Инициаторы создания
«МАРКОР», ТПП СССР,

Главная цель Ассоци
принципов методологии
зарубежного и отечествен

ВСЕСОЮЗНА

- оказывает содействию организациям, при использовании новой методологии и практики
- осуществляет координацию предприятий и организаций
- способствует повышению маркетинговой деятельности
- организует и способствует проведению конференций, семинаров, мероприятий, способствующих развитию

оборудования исчисляется по отдельным министерствам сотнями миллионов рублей (больше всего такого оборудования скопилось на предприятиях "Газпрома", Миннефтегазпрома). Всего же по народному хозяйству в 80-е годы их стоимость равнялась примерно 5 млрд. руб. Это почти 20% общей стоимости годового импорта машин и оборудования и равно четверти нынешних доходов страны от экспорта нефти.

В 1986 г. произошло резкое (в 1.6 раза) снижение доли складских запасов нового импортного оборудования. Однако в последующие годы она практически не уменьшилась и колебалась в пределах 20-25%. По некоторым его видам эта доля была значительно выше, достигая почти 30% по кузнечно-прессовому и литейному оборудованию, около 40% — по пищевкусовому и энергетическому, 50% — по химическому и 60% по оборудованию для черной и цветной металлургии. Более 40% запасов нового неустановленного импортного оборудования приходится на металлургическое и комплектное для химических производств.

Крайне неблагоприятной тенденцией является увеличение в общем объеме складских запасов оборудования для отраслей и производств, считающихся приоритетными для советской экономики. Так, в 1986 — 1990 г. быстрее других росли запасы импортного оборудования для машиностроения: автоматические и полуавтоматические линии машиностроения — на 22,9%; легкой промышленности — на 24,2%, пищевой — на 13,1%, на металлорежущие станки — на 6,4%.

Причина этого парадокса кроется в том, что после провозглашения программы перестройки и ускорения началась интенсивная "накачка" импортного оборудования в машиностроении. Но в условиях нашего хронического долгостроя ввод зданий и сооружений не поспевал за поставками оборудования и оно оставалось на складах. Поэтому в структуре неустановленных запасов импортное оборудование для пищевой и легкой промышленности выросло, соответственно, в 3,7 и 2,5 раза, автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения — в 2,7 раза, металлорежущих станков — в 1,6 раза.

Средняя продолжительность хранения импортного оборудования на складах предприятий и строков в целом по СССР составляет 2 года. При этом по 75% оборудования этот срок не превышает года, по 10% он больше 5 лет. Это значит, что по истечении 5 лет оно устаревает уже не только морально, но и физически. Особенно высока — почти 20% — доля такого оборудования (закупленного в 1983 г. и ранее) в металлургическом и химико-лесном комплексах.

Все неустановленное импортное оборудование является значительно более дорогим, чем соответствующее советское. Цена отдельных его видов в 3 — 10 раз выше, чем в среднем по всему (советское плюс импортное) неустановленному оборудованию. Поэтому, несмотря на то, что по отдельным его видам доля импортного оборудования в физическом объеме редко превышает 10% (машиностроение, легкая, пищевая, химическая промышленности) и реже — 20% (металлургия и деревообработка), в стоимостном исчислении она намного выше. В машиностроении, металлургии и легкой промышленности оно составляет более 50%, а в деревообработке, химии и пищевой промышленности превышает 80%.

Ликвидация лишь 45% скопившихся на начало 1989 г. запасов неустановленного

его неустановленных запасов можно было бы получить дважды. Первый раз — за счет уменьшения закупок ненужного, что заведомо не будет вовлечено в хозяйственный оборот и не принесет полезного эффекта. Это позволит либо сократить экспорт энергоносителей, либо направить высвободившуюся валюту на приоритетные народнохозяйственные нужды. Второй раз — от распродажи накопившихся неустановленных запасов. В совокупности это составит как минимум 10 млрд. руб.

Покупателями этого оборудования могли бы стать советские предприятия, в том числе совместные, работающие на внутренний рынок. Это позволило бы организовать массовое производство нацеленной на конечного потребителя продукции, пусть уступающей по качественным параметрам мировому уровню, но превосходящей уровень аналогичных отечественных товаров.

Необходимыми условиями эффективной распродажи излишков материальных запасов, и, в частности, неустановленного импортного оборудования является развертывание свободного предпринимательства, разгосударствление и приватизация собственности. Наибольший интерес для покупателей, в качестве которых могли бы выступить представители малого и среднего советского бизнеса, видимо, будет представлять оборудование для легкой, пищевой промышленности, ряда химических производств, деревообработки, машиностроения и др.

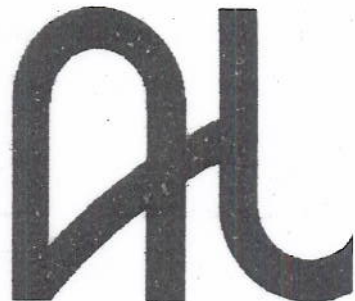
Вместе с тем нельзя исключить, что при реализации сценария распродажи запасов импортного оборудования у государственных органов не возникает соблазн реализовать их за валюту на внутреннем рынке и по высоким ценам. Валютной проблемы это, конечно, не решит, зато сорвет возможность эффективного использования импортного оборудования.

Нужно идти принципиально иным путем: предложить это оборудование к продаже на аукционах по максимально льготным ценам, во всяком случае ниже его остаточной стоимости. Естественно, предварительно изучив рынок в целях определения приемлемого уровня цены и возможной реализации. При этом, видимо, должна быть установлена не конфискационная, а льготная ставка налогообложения, чтобы повысить заинтересованность потенциальных покупателей в быстром и эффективном использовании распродаваемых средств производства.

В приобретении за рубли, пусть и морально устаревшего, но пригодного к делу западного оборудования, могут быть заинтересованы и иностранные фирмы, действующие на территории СССР. Об этом говорят и сами западные бизнесмены. "Можем ли мы на месте купить то, что нам необходимо, чтобы снизить затраты в твердой валюте? Будет ли возможность отправить в СССР наше устаревшее, но еще работающее оборудование для того, чтобы начать дело. Как можно использовать доходы в неконвертируемых рублях?". Подобные вопросы нередко ставят на переговорах в Москве западные промышленники, готовые начать производство в СССР.

Предполагаемый сценарий в какой-то мере дает ответ на эти вопросы, представляя иностранному и смешанному капиталу, как впрочем и советским предпринимателям, один из путей развертывания дел на советском рынке.

Андрей Александрович Конопляник — кандидат экономических наук, главный специалист отдела внешней торговли и внешнеэкономических связей Госплана СССР.



**ALL-UNIC
ASS**

В сентябре 1990 г. в некоммерческая организа

ВСЕСОЮЗНАЯ А

Инициаторы создания,
«МАРКОР», ТПП СССР, I

Главная цель Ассоци
принципов методологии
зарубежного и отечествен

ВСЕСОЮЗНА

— оказывает содействие
организациям, пред
использовании нове
методологии и практи

— осуществляет коорди
предприятий и органи

— способствует повыше
маркетинговой деятел

— организует и способс
рубежом конференц
мероприятий, способ
публикаций по марке

— осуществляет защит
Ассоциации

— предоставляет членам
по вопросам маркетин
деятельности, работы

— способствует установ
маркетинговых орган
заинтересованными в

— способствует обмену с
иностранных специали
в переговорах по во
маркетинга

Для решения этих за
советских ученых, практи
занимающихся маркетин
управленческим консул
насчитывает в своих ря
предприятий и организац

**ПОДРОБНУЮ И
ВСТУПЛЕНИЯ ВО
МАРКЕТИНГА, ХАР
МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТ**

Адрес: 125557, Москва,