

# Проблемы отрасли: от истоков кризиса до наших дней

## Необходимость перемен

Начало 80-х годов можно характеризовать как период застоя, стагнации экономики. Отсутствие права частной собственности на средства производства сдерживало инициативу граждан и качественный рост экономики. Не хватало всего: от продуктов питания до сложной техники. О нехватке швейных иголок говорил генеральный секретарь в отчетном докладе съезду. Дефицит был и на кабельную продукцию.

В ту пору мне довелось однажды присутствовать на встрече специалистов завода «Амуркабель» с главным инженером ВПО «Союзэлектрокабель» Повеличенко А.П., который докладывал о большой потребности промышленности страны в кабельной продукции и подшипниках — двух основных позициях, без которых не возможно построить дом или станок. По этой проблеме было специальное совещание в ЦК партии, на которое были приглашены

руководители этих главков. Итогом совещания стало партийное поручение объехать все крупные заводы Союза и побеседовать с каждым начальником цеха и помочь предприятию увеличить выпуск продукции. Основные цеха кабельных заводов работали тогда в три смены.

Во второй половине 80-х годов наше государство большинством своих граждан добровольно отказалось от социалистического пути развития и выбрало новое направление рыночной экономики с правом частной собственности на средства производства.

Перестройку, как наверняка помнит читатель, поддержало почти все население страны. Возникли реальные предпосылки для экономического роста на основе свободной конкуренции. Многие из нас в те годы испытали духовный подъем, истинную радость перемен. Разрешили ходить в храмы, крестить детей, покупать и читать Библию. Появилась возможность открыть свое дело, надежда реализо-



Очередь в магазин в период продовольственного кризиса начала 90-х годов



Объявление «Предъявите документ» в магазине «Океан» во время тотального дефицита товаров в СССР в начале 90-х годов

вать свои идеи и способности. В стране произошла смена общественно-экономической формации. И хотя территориально Союз распадался на отдельные государства, все ожидали бурного экономического роста каждой из своих республик.

Однако, ожиданиям, по сути, не суждено было сбыться: вместо экономического процветания, духовного пробуждения страна впала в грех — эпидемией стали развиваться низменные пороки общества, а экономика ее стала стремительно разрушаться. Как могло такое случиться в стране, обладающей колоссальными природными ресурсами, мощной промышленностью, наукой, способными и трудолюбивыми гражданами? Понять причины глубокого экономического и социального кризиса нашего Отечества я смог в течение десяти лет, управляя предприятием, созданного при моем участии «с нуля».

## Свое дело

К началу перестройки у меня был накоплен достаточно профессиональный опыт производственной, научной и творческой деятельности, были изобретения, наработки и желание открыть свое дело. В 1993 году при финансовой поддержке друзей и родных было создано предприятие по производству кабельной продукции. Производственные помещения мы снимали у государственного предприятия, которое к этому времени осталось без госзаказа. Покупали оборудование: новое и б/у, изготавливали оборудование по собственным проектам, разрабатывали конструкторскую и технологическую документацию на продукцию, которая уже производилась другими заводами, а также на новую продук-

цию, которая еще не была освоена отечественной промышленностью (кабели для пожарной и охранной сигнализации, малопарные телефонные кабели). К 1995 году наше предприятие выпускало около 70 маркоразмеров кабельной продукции.

## Платить или не платить?

Обороты росли, но росли и затраты и... недовольство акционеров, которые требовали своего — дивидендов. Средств на все не хватало. Дивиденды акционерам не начислялись, увеличивалось противоречие между акционерами предприятия. Становилось очевидным: чтобы развиваться, необходимо скрывать доходы. Необходимо было принимать решение: или вести двойную бухгалтерию и уходить от налогов, либо тянуть нищенское существование и надеяться на чудо выжить, т.к. кредиторская задолженность постепенно увеличивалась.

Решение было принято: отказаться от «черной бухгалтерии» (была попытка ее вести), работать по закону, выплачивая все положенные налоги. Это решение для меня было единственным и основывалось на следующих соображениях. Во-первых: уход от налогов — это нарушение действующих законов, за которые предусмотрено наказания, т.е. это риск потерять предприятие и свое дело. Во-вторых, совет подсказывала, что налоги платить надо, что есть пенсионеры, врачи, учителя, армия, которые надо содержать. К тому времени было уже почти десять лет, как я внимательно читал и познавал Библию, в которой написано: «Богу — богово, Кесарю — кесарево». Одним словом, я понимал: налоги положено платить. Тогда на предприятии работала глубоко верующая семья: жена — на должности кассира, муж — начальником отдела. Они помогли мне принять решение о ведении реального бизнеса. Главный бухгалтер полагала, что предприятие не выживет, и уволилась. Основной акционер потребовал свою долю предприятия, и оно разделилось: из оборота было выведено более 50% производственных мощностей, соответственно уменьшился выпуск продукции. Предприятие потеряло свой сегмент рынка силовых кабелей, которые превосходили по качеству продукцию конкурентов: на предприятии был налажен качественный отжиг жил, их гибкость, технологичность, следовательно, и надежность кабеля, были лучше, чем на заводах-конкурентах, спрос на нашу продукцию возрастал. Новое, второе предприятие, которое образовалось после раздела и получило линию по производству силовых кабелей, не смогло выжить и разорилось, не выпустив ни одного километра кабеля.

### Нелегкая доля предпринимателя

Выпуская высокорентабельную и конкурентную продукцию, которую не производили другие кабельные заводы, (т.е. предприятие являлось монополистом на рынке и не испытывало проблем с реализацией готовой продукции), нам не хватало средств на развитие, на технику безопасности, на достойную и своевременную оплату труда работникам. Заработная плата ведущих специалистов была на уровне прожиточного минимума. Предприятие не могло одновременно выплачивать отпускные, дивиденды акционерам не начислялись и не выплачивались. Руководитель и основной акционер общества за 10 лет не имел ни одного полноценного отпуска, не заработал ни на автомобиль (пользовался автомобилем, приобретенным до экономических реформ), ни на квартиру (квартира была куплена на ссуду вынужденным переселенцам), ни на новую мебель в квартиру, не смог платить за обучение дочери, которая закончила 2 курса университета с отличием и вынуждена была пойти работать. Рядовые работники предприятия имели соответственно меньшие доходы.

### Противоречия общества

Разделив предприятие, я стал основным акционером (86% акций) и получил независимость в управлении предприятием. Только через девять месяцев удалось восстановить работу предприятия — столько времени потребовалось для ввода в эксплуатацию экструзионной линии, купленной ранее. Производство силовых кабелей восстановить не удалось. Предприятие стало специализироваться на производстве кабелей связи: для пожарной и охранной сигнализации, городских телефонных емкостью от 2 до 30 пар с грузонесущим элементом для подвеса на опорах, спрос на которую возрастал, т.к. другие предприятия не выпускали аналогичную продукцию, и наше предприятие было монополистом в этом сегменте рынка. Рентабельность продукции была относительно высокой. Увеличивались объемы производства. Но росли и проблемы предприятия. Основная проблема — отсутствие собственных производственных площадей. Государственное предприятие, на котором было расположено наше оборудование, было обанкрочено по первому закону о банкротстве, по статье «Неудовлетворительное состояние баланса», хотя предприятие работало, имело большой парк сложного металлообрабатывающего оборудования, ранее принадлежало министерству геологии и обслуживало производство по добыче урана.

После прихода конкурсного управляющего все оборудование было распродано или вывезено на металлолом. Производственные помещения готовили к продаже. Из трех цехов мы занимали один, что составляло 60% всех производственных площадей. В аренде этих площадей нам было отказано. Чтобы сохранить предприятие, я просил и предлагал местной власти различные варианты: и аренду с выкупом, и создание с государством совместного предприятия. Ничего не помогало, не интересовало чиновников ни потеря рабочих мест, ни уменьшение внутреннего национального продукта, ни налоги, которое выплачивало наше предприятие. А налоги были очень велики: их сумма превышала сумму денег, которые тратились на потребление.

В итоге государственное предприятие было продано чиновниками не на аукционе, как было положено по закону, а «хорошему» человеку (это определение конкурсного управляющего) по символической стоимости с многочисленными нарушениями законодательства.

### Борьба с коррупцией

Я не мог признать коррумпированную сделку и рассуждал так: если я веду хозяйственную деятельность по закону, производю продукцию, обеспечиваю людей рабочими местами, оплачиваемым отпуском, плачу непосильные налоги, то и государство со мной должно поступить по закону: дать мне возможность найти инвестора, или взять кредит и принять участие в торгах и попытаться выкупить эти производственные площади, которые мы занимали в течение 9 лет. Изю всех сил пытался опровергнуть эту сделку, обращался во все возможные инстанции: генеральную прокуратуру, депутатам Государственной Думы, в целый ряд других властных структур.

Поражал уровень коррупции: судья высшего арбитражного суда в оправдательном определении этой сделки приписала, что помещения были проданы основному арендатору. Тот, кто купил здание, никогда не был его арендатором. Процесс разрушения производственных предприятий увеличивал свои темпы. Активных противников этого процесса в обществе видно не было. Наоборот, принимались законы, упрощающие процедуры ликвидации предприятий. Руководителям крупных предприятий предлагались должности конкурсных управляющих с высокими окладами для банкротства своих и других предприятий. В своих письмах-жалобах я говорил не только о фактах коррупции, но и о причинах, вызывающих коррупцию, основой которой является непосильное налоговое бремя. Предлагал отменить

НДС. Отменить сделку по продаже помещения, которое мы занимали, мне не удалось и нам пришлось его освободить.

Мои аналитические письма — жалобы, тем не менее, принесли положительные результаты. Через относительно небольшое время (менее года) после моего «шквала» писем, был принят закон об упрощенной системе налогообложения (так называемая «упрощенка»). До «упрощенки» предприятию с численностью 5 человек нужно было вести бухгалтерский учет и сдавать отчеты, как и предприятию с численностью 5000 человек. При «упрощенке» же резко снизились не только затраты на ведение бухгалтерской отчетности, но и налоги, которые для нашего предприятия сократились почти в 10 раз! И самое важное: те, кто перешел на эту систему налогообложения, не платят НДС!

Инициатором принятия закона по «упрощенке», по моему личному интуитивному мнению, был Б.Н.Ельцин. Он был мужественным и сильным человеком и не предполагал, что его экономические реформы приведут к такому интенсивному разрушению отечественной промышленности. Его бедой, как и бедой всего нашего отечества, стало его окружение чиновниками, преследующими корыстные антигосударственные интересы.

### Литературная и творческая деятельность

К концу 90-х годов я был убежден, что налоги, которые были установлены правительством, были непосильными для тех, кто работает на внутренний рынок. Даже если предприятие выпускает высококачественную продукцию, все равно оно не справится с таким гнетом. Не возможно даже выжить готовому, созданному ранее, предприятию, а развивать и создавать новое — невозможно. Все предприятия (которые платят все положенные налоги) обречены на разорение и банкротство.

Не хватало информации и доказательств преднамеренного завышения налогов. Задумывался: почему правительство установило такие непосильные налоги? Несколько статей о непосильном налоговом бремени и НДС были опубликованы в региональных газетах. Республиканская газета «Диалог» напечатала небольшую статью «Инструмент нашего разрушения». Литературный журнал «Сибирь» напечатал статью «В налоговом рабстве».

В сентябре 2000 года я принимал участие в семинаре, который проводили специалисты по линии Тасис из Германии и Великобритании. Они подробно рассказали о налогах, которые платят предприятия этих стран и Франции. Среднее значение налогово-

го бремени в этих странах составляет 35%. В России литературы и методик расчета налогового бремени не было. Стал анализировать и считать налоговое бремя, которое платит наше предприятие. Расчет оказался несложным: необходимо подсчитать, либо рассчитать на плановый период все полученные предприятием чистые доходы (заработная плата за минусом подоходного налога и прибыль после уплаты налога на прибыль) за определенный период (обычно месяц), и сумму налогов, какие необходимо будет заплатить за этот же период. Сумма этих цифр даст общую сумму полученных предприятием доходов за налоговый период, которая будет соответствовать 100%, а доля, уплаченная из этой суммы на налоги, будет соответствовать показателю налогового бремени.

Для нашего предприятия налоговое бремя составляло 65%, т.е. 65% от полученных доходов предприятие платило правительству, почти в 2 раза больше, чем оставалось его работникам! Ни в одной стране мира не существует такого налогового бремени! Мои интуитивные и опытные убеждения (столько для этого потребовалось лет!) теперь подтверждены расчетами и цифрами: предприятия России, работающие на внутренний рынок (в то время не было «упрощенки» и все были плательщиками НДС), обречены на вымирание.

### Мировые экономические интересы

Против России, ее граждан проведена и продолжается проводиться экономическая диверсия, организованная нашими конкурентами в экономической войне за сырьевые ресурсы, рынки сбыта, сферы влияния, национальные интересы. Реформирование нашей экономики было проведено первым президентом России по рекомендациям экономических советников из США, которые являются представителями промышленной и финансовой элиты, имеющей свои корыстные интересы в отношении к России. И, вмешиваясь в реформирование, они преследовали естественную для них цель — ослабить или уничтожить потенциального конкурента в мировой экономической войне. Нашей стране были «навязаны» кредиты. В обеспечение этих кредитов было требование провести приватизацию промышленных предприятий, ввести НДС по ставке 28% для всех хозяйствующих субъектов. Налоговое бремя оказалось непосильным, а кредиты «отравленными».

### Мировой кризис

В последние годы до так называемого «мирового кризиса» наши промышленные предприятия, да и

многие граждане, жили за счет кредитов. Своих финансовых средств из-за непосильного налогового бремени предприятиям не хватало. Основные кредитные ресурсы поступали из-за рубежа. Кредиты дают под обеспечение: имущество, ценные бумаги, контрольные пакеты акций. Кризис означает существенное сокращение хозяйственной деятельности. Многие предприятия не смогут рассчитаться с кредитами и вынуждены будут объявить о своем банкротстве, так как основные кредиторы — это зарубежные компании, которые не заинтересованы в сохранении отечественных предприятий. Они получают их в собственность и обанкротят, как своих конкурентов. Мы вступаем в заключительный этап плана «реформирования» нашей страны, разработанный в кабинетах наших экономических противников — ее полного банкротства и вероятного распада.

### Что делать?

Можно ли в условиях кризиса выжить и спасти свое предприятие? Сейчас эта проблема стоит не перед одним человеком — руководителем или собственником предприятия, а перед всем обществом. И вопрос выживания необходимо ставить уже по-другому: как спасти экономику страны и саму страну от распада?

Проблема выживания предприятий не должна быть частной: потеряем предприятия — потеряем страну. Каждый руководитель и все граждане должны осознать: спастись от банкротства и разорения можно только всем вместе! Можно перейти, даже и крупному предприятию (разбив его на мелкие), на упрощенную систему налогообложения и уменьшить налоговую нагрузку в несколько раз. Это существенная возможность и важное решение для предприятий в условиях непосильного налогового бремени. Однако, это длительная процедура и в целом экономику страны не спасет. Необходимо добиваться кардинальных изменений в экономической жизни страны.

Сейчас у большинства руководителей и собственников предприятий остался один шанс спасти свои предприятия от банкротства — объединиться с другими руководителями по отраслевому или территориальному признаку с целью сохранения своих предприятий, а вместе с ними — сохранения рабочих мест и производства внутреннего валового продукта страны, предложить региональным руководителям и президенту страны предпринять антикризисные меры — установить совокупное налоговое бремя для предприятий страны, которое



*В.И. Мелентьев,  
директор ООО КБ  
«Кабельные технологии».  
Автор статьи*

не выше налогового бремени, существующего в других странах с рыночной экономикой, т.е. налоговое бремя не должно превышать 35% от дохода предприятий.

Это минимальное требование, без которого невозможно поддерживать хозяйственную деятельность в стране. Учитывая, что до настоящего времени предприятия платили необоснованно завышенные налоги (в два раза больше, чем положено для обеспечения саморазвития общества), можно предложить вернуть этим предприятиям излишне уплаченные налоги, либо освободить их от уплаты налогов на сумму переплаты. «Выпадение» налогов можно компенсировать за счет резервного фонда страны. Это, на мой взгляд, единственное решение, которое спасет наши предприятия от банкротства, а страну от распада.

Убежден: каждый гражданин, тем более, руководитель или акционер предприятия, должны инвестировать свои жизненные ресурсы в общественную жизнь страны, т.е. в политику — во внешнюю среду, которая должна быть благоприятна и для человека и для предприятия. «Под лежачий камень — вода не течет» и «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих»!

*В.И. Мелентьев,  
директор ООО КБ «Кабельные технологии».*

### Литература:

1. «Методика определения налогового бремени для предприятий кабельной промышленности», журнал «КАБЕЛЬ-news», № 9, 2006 г.