

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СЛАВУТИЧЕ

Средний и малый бизнес во всех странах мира сориентирован на оказание всевозможных услуг населению. Только малая его часть направлена в сферу производства, которое, как правило, не трудоемкое, является как бы придатком к бизнесу услуг. Все те иностранные миссии, приезжающие к нам, пытаются научить нас ведению частного предпринимательства, в своих рекомендациях и учениях в первую очередь исходят из того, как это поставлено у них. Никто, или почти никто из них не делает попытки научного обоснования своих учений и рекомендаций исходя из основных критериев, являющихся основными гарантиями успеха. К таким критериям следует отнести: существующую законодательную базу, налоговую политику, материальное обеспечение потребителя Украины, а также стереотип мышления населения. Почему развитие бизнеса стоит на месте, а существующий уходит в тень? Если мы с вами рассмотрим основные направления развития предпринимательства в городе, то увидим, что основное направление развития — это торговля, причем торговля розничная, через сеть частных магазинов, киосков и городской базар. Плохо это или хорошо? Как ни парадоксально — это плохо. Тем, кто не согласен с таким выводом, мы попытаемся объяснить свою точку зрения доступными словами. Сегодня у нас явно просматривается перенасыщенность рынка розничной торговли, а это в свою очередь является тормозом его развития. Кто-то может сказать, что такое положение дел приводит к конкуренции предпринимателей, которая должна приводить к снижению цен с целью привлечения потребителя. Снижения цен по причине конкуренции на нашем рынке розничной торговли не предвидится, по банальной причине — все предприниматели покупают один и тот же продукт реализации, по одной и той же цене, на одних и тех же оптовых складах. Они не являются производи-

телями, а выполняют роль реализаторов чужой собственности за комиссионные в виде торговой наценки. Продолжение развития такого "бизнеса" наносит непоправимый ущерб городу по причине оттока финансов на сторону, так как лишь небольшая часть предлагаемых товаров произведена в Украине, произведенных же в Славутиче нет совсем. Отсюда пустой бюджет, невыплаты заработной платы и т.д. Наши деньги, которые должны оставаться у нас в городе и продолжать цикл воспроизводства, уходят для этих целей в другие регионы страны или за ее пределы, делая наше положение еще более зависимым от всех видов инвестиций со стороны. Все заверения из серии "чем больше продавцов, тем выше благосостояние" — это блеф и утопия.

Второе направление развития предпринимательства подразумевает оказание услуг населению. Круг этих услуг практически бесконечен, но в Славутиче неперспективен, за исключением нескольких направлений, рынок которых уже занят. Неперспективен потому, что у людей нет денег, и народ делает сам для себя что может и как может, но не позволяет себе привлечь для этого профессионалов. Сегодня мы кратко представляем вам одну из моделей выхода из этой, казалось бы тупиковой ситуации — при условии, если она получит поддержку и понимание со стороны обществу, исполнительной власти города, администрации станции и НАЭК. Основной причиной невыплаты заработной платы принято считать отсутствие средств в НАЭКе. Отсутствие денег — это следствие причины.

При поступлении денег на счет компании за реализованную электроэнергию, она начинает проводить расчеты по своим обязательствам: арендная плата, оплата поставщикам продукции, отчисления в бюджет и налоги, выплаты заработной платы персона-

лу. После этого из оставшейся суммы делают перечисления станциям-производителям товара — электроэнергии. Заметим, что все перечисленные статьи затрат подразумевают отчуждение финансовых средств в пользу вторых лиц. Простым языком — деньги уходят на сторону и больше не возвращаются в финансовый оборот компании. Перейдем к бюджету станции. Поступившие деньги опять же делятся на статьи затрат: расчет за приобретенные материальные ценности, расчеты с подрядчиками, прочие расходы, на выплату заработной платы. Если учесть то, что поступающая сумма со стороны компании не является полной суммой задолженности с ее стороны перед станцией, мы видим одну из причин невыплаты заработной платы персоналу в полном объеме: расходы превышают доходы. Одна из основных статей затрат при эксплуатации станции связана с приобретением запасных частей и проведением ремонтов всех видов. Нужно сделать расходную статью прибыльной. Для этого надо, чтобы все те затраты, без которых не обходится ни одна станция, были внутренними затратами, и реальные деньги не уходили на сторону, а оставались у нас и работали на нас. Сегодня стоит вопрос: куда деть высвобождающийся персонал станции в случае ее закрытия. Ответ однозначен. Нужно сохранить этот персонал, обеспечить его работой. Только два этих условия позволят нам сохранить город. Потому нужно начать работать по программе самовывживания. На базе цеха централизованного ремонта сделать централизованное ремонтное предприятие по ремонту атомных станций, куда вошел бы ремонтный персонал ЦЦР, ЦТАИ, часть персонала лаборатории металлов и цеха дезактивации. Это позволило бы станциям отказаться от подрядчиков для ремонта со стороны, привле-

кая для этого нашу структуру на условиях договоров. Таким образом, деньги не будут выходить за пределы компании, а будут работать на нее. Кроме того, используя станочный парк ЦЦР, необходимо наладить производство комплектующих и спецоснастки под ремонты, что позволит сэкономить средства, уходящие на сторону при их приобретении, а ЧАЭС получить дополнительную прибыль. Создание такого предприятия позволит участвовать в работах на объекте "Укрытие" и других объектах 30-километровой зоны. Любому работнику атомной электростанции нет необходимости говорить о том, какие потребности этих производств в средствах индивидуальной защиты и специальной одежды. Это очень весомая статья затрат, обойтись без которой невозможно. Потому беспроигрышным окажется создание производства по изготовлению и пошиву таких средств и спецодежды, что можно осуществить на базе соответствующего цеха ЧАЭС. Внедрение таких мероприятий не требует больших капитальных вложений со стороны и привлечения инвестиций, оно больше требует проведения организационных мероприятий со стороны НАЭК и ЧАЭС. То есть мы должны использовать потребность 30-километровой зоны, объекта "Укрытие", строящихся и планируемых к строительству объектов. Для этого нам следует создать условия, при которых наши подразделения станции могли бы участвовать в тендерах, выигрывать их, строить, эксплуатировать и обслуживать. Это реальный шаг к достижению поставленной цели. Мы предлагаем подключиться к обсуждению этого предложения всех, кому не безразлична судьба ЧАЭС и нашего города.