ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

в 1993 году

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

в 1993 году

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Москва

Март 1994 г.

Институт экономических проблем переходного периода

Основан в 1992 г.

Учредители: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ и Российская Академия наук.

Директор: Е.Т.Гайдар

По вопросам приобретения обращаться
по телефонам 229-55-65, 229-71-49

103918, Москва, ул.Огарева, 5
тел.(095) 229-8497, FAX (095) 203-8816
Институт экономических проблем переходного периода

(c) Институт экономических проблем переходного периода, 1994.

Главный редактор: Е.Т.Гайдар

Редакционная коллегия: Н.Г.Главацкая, С.В.Малахов, В.А.Мау,
Е.Н.Мисанченко, С.Г.Синельников-Мурылев

Авторы текста: Раздел 1.1: В.А.Мау, В.В.Ступин, Т.А.Хохлова
Раздел 1.2: Л.Бызов, А.Г.Быстрицкий, С.Марков
Раздел 1.3: Г.В.Старовойтова, Т.М.Мастюгина,
Л.С.Перепелкин, Н.Е.Руденский, В.Г.Стельмах,
Ю.Ю.Фигатнер
Раздел 2.1: С.Н.Журавлев, Ю.В.Белецкий
Раздел 2.2: С.Г.Синельников-Мурылев,
Л.И.Анисимова, С.А.Титов, А.А.Цивулина
Раздел 2.3: Г.А.Гриценко, А.Е.Ивантер,
Е.Ч.Лупинович
Раздел 2.4: В.А.Фадеев
Раздел 2.5: И.В.Колосницын
Приложение I: Бриджит Гранвиль (Королевский
Институт международных отношений,
Великобритания)
Приложение II: С.Н.Журавлев
Раздел 3.1, 3.5: О.И.Изряднова, Г.О.Куранов,
Ю.О.Полтавец
Раздел 3.2: Ю.Н.Бобылев, С.В.Смирнов,
А.В.Чернявский
Раздел 3.3: Л.С.Корбут
Раздел 3.4: С.В.Шишкин
Раздел 3.6, Приложение 3.6.1: М.Н.Лемешко,
Н.П.Воловик, Н.Г.Леонова, Н.Ю.Кузнецова
Приложение 3.6.2: М.Сарафанов (ВНИКИ)
Раздел 3.7: В.В.Раненко
Раздел 4.1.1-4.1.3: А.Д.Радыгин
Раздел 4.1.4: Г.А.Мальгинов
Раздел 4.1.5.1: Т.Гордеева
Раздел 4.1.5.2, 4.1.5.3: Л.В.Горбатова
Раздел 4.1.6: М.Е.Салун
Раздел 4.2: В.Е.Цапелик
Раздел 4.3.1: И.Н.Евсеева (Боева),
Т.Г.Долгопятова, Т.М.Едименченко,
О.М.Уварова
Раздел 4.3.2: М.Ю.Егоров, С.В.Малахов
Графическое приложение: М.Н.Лемешко,
Н.П.Воловик

Редакционно-издатель-
ская подготовка: Н.А.Добрецов

Информационное
обеспечение: В.П.Авралов

(с) Институт экономических проблем переходного периода, 1994.

Содержание

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФОН
1.1. Социальные и политические проблемы экономических реформ в России
1.2. Политические блоки и партии в России в 1993 году
1.3. Основные тенденции национально-регионального развития
Приложение 1.3. Россия и этнополитическая ситуация в странах ближнего зарубежья

РЗДЕЛ 2. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА
2.1 Сдвиги в спросе и предложении денег 26
2.2 Государственные финансы 34
2.3 Кредитный рынок 90
2.4 Российский рынок акций 94
2.5 Финансы населения. Потребительский рынок 99
Приложение I
Кредитно-денежная политика 106
Приложение II
Инфляционные сценарии 1994 г. 116
РАЗДЕЛ 3.
РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ 122
3.1 Макроструктура производства 122
3.2 Промышленность 125
3.3 Сельское хозяйство 134
3.4 Социально-культурная сфера 147
3.5 Производственные инвестиции 148
3.6 Внешняя торговля 154
Приложение 3.6.1
Регулирование внешнеэкономической деятельности 160
Приложение 3.6.2
Платежный баланс России 163
3.7 Предприятия с иностранными инвестициями 166
РАЗДЕЛ 4.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ 170
4.1 Приватизационный процесс в России 170
4.1.1 Общая динамика приватизационного процесса: политико-правовые аспекты 170
4.1.2 Общая динамика приватизационного процесса: сводные экономические показатели 173
4.1.3 Массовая приватизация 175
4.1.4 Малая приватизация 179
4.1.5 Чековые инвестиционные фонды 182
4.1.5.1 Показатели деятельности 182
4.1.5.2 Инвестиционная политика 184
4.1.5.3 Перспективы развития чековых инвестиционных фондов 187
4.1.6 Рынок ценных бумаг приватизированных предприятий 189
4.2 Антимонопольная политика и регулирование предприятий 193
4.3 Поведение государственных предприятий 200
4.3.1 Экономическое поведение государственных предприятий 200
4.3.2 Финансовое поведение промышленных предприятий (на примере АО "Уралмаш") 212
Графическое приложение 218

Раздел 1. Социально-политический фон

1.1 Социальные и политические проблемы экономических реформ в России

Особенности взаимодействия экономических и политических процессов: 1991 1993 годы

С экономико-политической точки зрения 1993 год стал естественным продолжением того курса, начало которому было положено на рубеже 1991-1992 гг. Весь этот период объединяется общностью экономической политики, социально-политической средой, формированием новой общественной и государственной структуры России как самостоятельного государства. И вместе с тем 1993 год принес новые элементы в экономическую и политическую жизнь страны. Его политические события, по-видимому, сыграют решающую роль в формировании экономических основ российской государственности, определяя тем самым характер развития страны на достаточно длительный период времени. Постепенное затухание радикальных, революционных трансформаций являлось наиболее существенной особенностью именно 1993 года.

Среди основных событий, непосредственно влиявших на развитие экономических процессов и осуществление посткоммунистической трансформации отечественной экономики, следует отметить прежде всего кризис власти, выражавшийся особенно ярко в противостоянии законодательной и исполнительной ветвей власти, а также во взаимоотношениях властей федерального и регионального уровней. Важную роль играли апрельский референдум, референдум по Конституции, декабрьские выборы в Федеральное Собрание, дававшие далеко неоднозначные результаты, которыми пытались по своему усмотрению воспользоваться участники политической борьбы. Наконец, во весь голос заявил о себе политический экстремизм, ставший после выборов 12 декабря существенным фактором российской действительности, способным воздействовать (прямо или косвенно) на процесс принятия экономических и политических решений, включая и развитие ситуации в институтах государственной власти.

Экономико-политические процессы 1993 г. (и особенно его второй половины) напоминают события 1991 г. Следует, конечно, иметь в виду, что сама по себе схожесть событий не дает оснований для их однозначных оценок и интерпретаций. Но многие факторы, оказывавшие заметное влияние на формирование и осуществление экономической политики в последние месяцы существования Советского Союза, вновь появились на поверхности общественной жизни.

Во-первых, это острая политическая борьба, которая вела к ослаблению всех участвующих в конфликте сторон на фоне интенсивного формирования альтернативных политических сил, крепнущих в условиях нестабильности официальной власти. Противостояние Президента и Верховного Совета, трагически завершившееся в октябре 1993 г. поражением последнего, не привело к политической победе Б.Н.Ельцина, не прибавило ему политического веса, а лишь трансформировало формы социального и политического противостояния. Примерно то же произошло с М.С.Горбачевым после поражения августовского путча. Правда, в отличие от 1991 г., теперь имеются реальные политические силы, непосредственно связанные с хозяйственной элитой страны и готовые заполнить вакуум политической власти. Другое дело, что сами новые элиты неоднородны, у них различные экономические интересы, предопределяющие борьбу вокруг экономической политики в настоящем и будущем. (Об этом в значительной мере пойдет речь в данном разделе).

Постоянная борьба между Президентом и Верховным Советом России, которая проходила без видимых успехов для той или другой стороны, вела к снижению роли обоих институтов,

их способности сколько-нибудь активно влиять на положение дел в экономике. Это относилось к возможности опираться как на традиционные методы прямого государственного регулирования хозяйственной жизни (будь то на уровне предприятий или регионов), так и на рыночные рычаги, многие из которых оказываются заблокированными противостоянием ветвей власти. Борьба с коррупцией, имеющая очевидную политическую подоплеку, сомнительные с экономической и опасные с политической точки зрения мероприятия типа обмена денежных купюр (июль), настойчивые попытки властей дискредитировать друг друга в конечном счете достигают результатов, и власти оказываются действительно дискредитированными.

Во-вторых, происходило явное усиление роли регионов в формировании и осуществлении экономической политики. С одной стороны, это имело корни в действиях федеральных органов, стремившихся использовать регионы в своей борьбе. Как и в 1991 г., конкурирующие институты пытались заигрыванием с влиятельными субъектами хозяйственно-политической жизни обеспечить себе преимущества: тогда это проявлялось в отношениях руководства СССР и России с регионами и предприятиями, а теперь акцент сделан на регионах как субъектах Российской Федерации. Некоторое торможение этого процесса осенью 1993 г. вряд ли может быть долговременным. Новая Конституция, ограничивая права регионов рамками современного федерализма, одновременно институционализирует сильное региональное лобби в виде Совета Федерации - верхней палаты Федерального Собрания.

С другой стороны, надо констатировать и объективное возрастание роли регионов, независимо от чьих бы то ни было желаний и действий, поскольку формирование современного рыночного хозяйства в условиях России неотделимо от преодоления унитаризма и требует федерализации ее в той или иной форме. Экономический кризис толкает регионы к попыткам локализации своих проблем и максимальной независимости от действий достаточно далекого и недостаточно эффективного центра, хотя с появлением проблемы "спросовых ограничений" стремление регионов к локализации своего экономического пространства резко ослабло. Кроме того, российские регионы не так сильны по отношению к федеральному центру в организационном и конституционном отношениях, как республики СССР, а потому непосредственная угроза целостности России оставалась сравнительно небольшой; она могла бы стать реальностью лишь при резком усилении нестабильности центральной власти и неопределенности ее экономической политики.

В-третьих, существенным элементом современной экономико-политической ситуации являлось возобновление "войны программ". Опыт последних лет неоднократно подтверждает, что подобная ситуация является естественным спутником ослабления политической власти в стране1. Летом 1993 г. она вновь дала о себе знать, причем в достаточно острой форме. С назначением О.И.Лобова первым заместителем Председателя Правительства предпринимались постоянные попытки навязать такие шаги, которые фактически означали бы коренную смену курса экономической политики в направлении ее украинизации. Характерной особенностью стало перенесение "войны программ" в само Правительство - раньше программы выдвигались или властями разных уровней (1990-1991 гг.) или различными социально-политическими группировками (1992 г.). А после выборов 12 декабря, обнаруживших значительную поляризацию общественных настроений, "война программ" разразилась с новой силой, что привело к острому правительственному кризису в январе 1994 г. В результате на заседании нового Правительства, посвященном итогам 1993 г., исполнительной власти пришлось вновь столкнуться с целым веером программных документов, авторы которых предлагали свои проекты спасения российской экономики2.

В-четвертых, как и в 1991 г. вновь резко возросла роль чисто политических аргументов при принятии решений в экономической области. Экономические процессы вновь оказались на положении заложников политического противостояния. Иными словами, многие важные

решения принимались под воздействием потребностей текущей политической борьбы безотносительно к их экономическим последствиям. Среди примеров можно назвать:
- бюджетные решения Верховного Совета, который настаивал на осуществлении государственного бюджета с дефицитом, делавшим политический и экономический коллапс страны практически неизбежным;
- предложения Верховного Совета о разрешении регионам оставлять у себя налоги в той мере, в какой это им необходимо, безотносительно к законодательно зафиксированным обязательствам перед федеральным бюджетом;
- попытки изменения механизма приватизации, подрывавшие стабильность осуществления реформ и доверие к политике властей.
Наконец, в-пятых, на протяжении большей части 1993 г. в политической жизни страны важное положение занимали организации, непосредственно связанные с хозяйствующими субъектами. Именно такого рода организации (типа Российского союза промышленников и предпринимателей, Ассоциации приватизируемых и частных предприятий и т.п.) стремились играть роль российских политических партий. И лишь на рубеже 1993-1994 г. ситуация стала заметно меняться - как результат мощного импульса, который был дан партийному строительству проведением выборов половины депутатов Государственной Думы по партийным спискам.
Вместе с тем, существовал и ряд важных черт, присущих именно современной экономико-политической ситуации. Выделим некоторые из них.
Характер взаимоотношения экономических и политических процессов претерпел существенные изменения. Если раньше реформаторский курс требовал принятия радикальных политических решений на уровне центральной власти, то теперь резкие политические шаги нужны были бы скорее для остановки реформ, для поворота этого процесса вспять. Для формирования же и развития рынка в 1993 г. нужна была не столько готовность власти к решительным действиям новаторского характера, сколько ее твердость в осуществлении курса и благоприятная политическая атмосфера. Последнее означает наличие по крайней мере таких условий как, во-первых, стабильность власти и, во-вторых, стабильность и адекватность процессам реформ законодательной базы. Вместе с тем, зависимость экономических реформ от социально-политической ситуации даже усилилась в том смысле, что характер, направленность экономической трансформации в значительной мере попадают в зависимость от соотношения сил между различными группами давления, сосуществующими и борющимися в современном российском обществе.
В 1991 г. проблема в общем виде сводилась к выбору между проведением рыночных реформ и реставрацией административно управляемой экономики (в той мере и теми методами, как это было тогда возможно), теперь общество и руководство сталкиваются с наличием нескольких вариантов рыночного развития.
В 1993 г. произошло усиление политического веса групп давления - влиятельных социально-экономических группировок, связанных общими экономическими, а на этой базе и политическими интересами. В годы перестройки традиционная структура групп давления была в значительной мере размыта начатыми тогда преобразованиями. А после августа 1991 г., когда традиционный хозяйственно-политический истеблишмент был в основном дискредитирован, экономико-политический лоббизм стал явлением малоощутимым. Требовалось время, чтобы новые группы давления смогли сложиться применительно к новым экономическим реалиям. Теперь, к началу 1994 г., они уже политически вполне окрепли и во многом определяют ситуацию в институтах власти.
Наконец, 1993 год продемонстрировал существенные подвижки в сфере интересов наиболее влиятельных групп давления. Так, до начала радикальных реформ основным предметом в спорах хозяйствующих субъектов и их организаций с правительством и друг с другом было распределение материальных ресурсов ("фондов"), а вскоре после либерализации цен -

денег. Теперь же все более явной становится борьба за характер, за тип экономической политики - прежде всего, экспортно-импортной, финансово-кредитной, налоговой. Борьба вокруг попыток реформаторского крыла в правительстве либерализовать зерновой рынок, постепенно преодолеть нетарифное регулирование экспорта является лишь отдельным примером подобных конфликтов, также как и жесткое противодействие части коммерческих банков решениям исполнительной власти открыть сферу финансовых услуг для конкуренции со стороны иностранных банков.
Но в общем перемещение внимания групп интересов в сферу экономической политики является, безусловно, прогрессивной тенденцией, каким бы неприятным и экономически опасным не было это давление с точки зрения возможности осуществления Правительством эффективного экономического курса.

Варианты экономической политики и группы интересов

В настоящее время явно обозначилось несколько вариантов экономического и политического развития страны в среднесрочной перспективе.
Пока еще нельзя полностью сбрасывать со счетов возможность проведения жесткого реставраторского курса. Это означало бы радикальное изменение политического режима, жесткую идеологизацию политической и экономической жизни, попытку поставить народнохозяйственные процессы под административный контроль соответствующих государственных институтов. При таком развитии событий непременно будет предпринята попытка восстановления стандартного набора регулирующих мер - государственный контроль за ценами, ограничение не связанной с государственными организациями частной предпринимательской деятельности, централизация внешнеэкономической деятельности, принудительная фиксация валютного курса и тому подобное. Критическим моментом здесь стало бы быстрое восстановление ситуации всеобщего дефицита и связанная с этим попытка сосредоточения у органов государственной власти рычагов перераспределения основных ресурсов, что, в свою очередь, резко усилило бы противостояние центрального правительства и регионов, которые бы предпочли максимально отгородиться от последствий принимаемых в Москве решений. Строго говоря, такой вариант мало вероятен, поскольку в обществе фактически нет влиятельных социальных сил, заинтересованных в подобном развитии событий. Он был бы возможен на какое-то время в случае резкой дестабилизации политической ситуации, вызванной острыми политическими столкновениями или приближением экономики к критической черте в результате откровенной проинфляционной политики. Вероятность такого рода развития событий будет усиливаться в случае усиления инфляционистских настроений в структурах исполнительной власти.
Другой вариант развития событий можно обозначить как инфляционный. Его характерные признаки: массированные финансовые вливания (через кредитную и бюджетную системы) в народное хозяйство с целью "поддержки" экономически слабых, неконкурентоспособных предприятий, попытки "усиления управляемости" в народном хозяйстве посредством восстановления властных полномочий центра по отношению к предприятиям государственного сектора, ужесточение контроля за экспортно-импортной деятельностью и явный протекционизм. Важными составными частями этого курса являются всестороннее участие государства в структурной трансформации народного хозяйства, создание (или воссоздание) разветвленной инфраструктуры, обеспечивающей руководство деятельностью хозяйственных агентов - через государственные органы управления (министерства и отраслевые комитеты) или через создаваемые "сверху" крупные монополистические структуры (концерны, промышленно-финансовые группы), находящиеся под полным контролем властей.

Наконец, третьим вариантом экономической политики, официально избранным еще при начале радикальных экономических реформ, контуры которого прослеживаются в деятельности ряда правительственных ведомств и сейчас, является последовательная либерализация хозяйственной жизни, включая внешнеэкономическую деятельность, жесткая финансово-кредитная политика, последовательное проведение процессов приватизации. Этот курс можно обозначить как антиинфляционный. По сути же дела здесь имеется в виду максимально возможный отказ от непосредственного вмешательства государственных институтов в экономическую жизнь страны, регулирование структурной перестройки почти исключительно методами рыночного характера, не противоречащими решению задач финансовой стабилизации. Формирование новой системы взаимоотношений хозяйственных агентов здесь предполагается осуществлять, опираясь на тенденции, идущие "снизу", от самих предприятий.

Эти варианты развития событий непосредственно связаны со сложившейся к настоящему времени исключительно противоречивой системой экономических и политических интересов господствующих в современном российском обществе экономических групп. Именно реальные группы интересов все более определяют характер и особенности конкретных решений и мероприятий в области экономической политики.

С одной стороны, на протяжении 1993 г. все более крепли ряды сторонников последовательного антиинфляционного курса. Хотя итоги апрельского референдума и декабрьских выборов дали далеко неоднозначные результаты, в общем можно сделать вывод о поддержке такой политики по крайней мере четвертью населения страны. А по мере проведения приватизации и постепенной адаптации ряда хозяйствующих субъектов к работе в условиях реальной рыночной среды, последние также более или менее последовательно начинают занимать антиинфляционистские позиции. В 1993 г. выявилось, что в проведении такой политики более всего заинтересованы те предприятия и иные хозяйственные структуры, которые уже осознали свою экономическую силу, имеют неплохие перспективы функционирования в рыночной конкуренции, уже готовы проводить активную инвестиционную деятельность и поэтому более всего заинтересованы в стабильности общества.

С другой стороны, обозначились и ряды инфляционистов. Они включают различные и во многом несхожие группы экономических агентов. Прежде всего, в проведении проинфляционного курса заинтересованы слабые государственные предприятия, в силу объективных или даже субъективных причин не способные адаптироваться к конкуренции и обреченные на поражение в случае проведения политики "жестких бюджетных ограничений". Кроме того, политика дешевых денег оказалась весьма выгодна значительной части финансовых структур: их экономическое благополучие, а нередко и само существование в значительной мере обусловлено наличием льготных кредитов и бюджетных субсидий. Наконец, инфляция является источником исключительной доходности торгово-посреднической деятельности. Иными словами, инфляционная политика позволяет неэффективным предприятиям выжить, а коммерческим банкам и торговым организациям получать прибыли, не сопоставимые с доходами производственных секторов национальной экономики.

Экономическая политика и государственная власть

Неопределенность и нестабильность властей, их противостояние на протяжении всего 1993 г. блокировали практическое развитие событий по любому из названных выше вариантов. Вместе с тем, длительная борьба президентских и парламентских структур "на уничтожение", усиленная дискредитация друг друга при помощи постоянных взаимных обвинений, перешедших летом 1993 г. в криминальную сферу, - все это с очевидностью

подрывало их позиции в глазах общественного мнения, а также влиятельных хозяйственно-политических структур, что, в свою очередь, делало практически неизбежным возрастание влияния иных политических сил и институтов.

Непосредственным следствием подобного развития событий является усиление роли Совета Министров (Правительства) в хозяйственной жизни страны. В известной мере это связано и с политическими решениями конца 1992 г. (назначением Премьер-Министра Съездом народных депутатов, принятием Закона о Совете Министров), которыми формально и отчасти фактически было обеспечено определенное дистанцирование Правительства от Президента. И еще более это относится к ситуации, сложившейся после выборов в новый Российский Парламент, когда Председатель Правительства и наиболее близкая к нему часть Кабинета пользуются в Государственной Думе гораздо большей поддержкой, чем Президент.

Весь 1993 г. в структурах исполнительной власти постоянно сохранялся и воспроизводился неустойчивый баланс сил между сторонниками про- и антиинфляционного вариантов осуществления экономической политики. Ни деятельность Б.Г.Федорова, ни возвращение в Правительство Е.Т.Гайдара не смогли привнести заметной определенности, хотя и оказались способными удержать экономический курс на грани допустимого (в среднем 20% инфляции в месяц), а к концу года и даже заметно выправить макроэкономическую ситуацию (инфляция в декабре опустилась до 12%).

Со всей определенностью обозначились сторонники инфляционного варианта в лице руководства Министерства экономики, Госкомитета по промышленной политике, отраслевых промышленных комитетов (возрожденных в конце 1992 г. и получивших вскоре статус самостоятельных министерств), а также аграрного и военно-промышленного лобби в Правительстве. Антиинфляционные силы в основном были представлены руководством Министерства финансов и Госкомимущества. Противоречивые позиции на протяжении 1993 г. занимал Председатель Совета Министров - от заявлений о введении государственного контроля над ценами до неоднократных деклараций о своей приверженности жесткому финансово-кредитному курсу.

Ситуация в Правительстве еще более усложнилась и обострилась в апреле, когда на должность первого вице-премьера и Министра экономики был назначен О.И.Лобов, известный своими твердыми проинфляционистскими убеждениями. Тем самым почти явный раскол в Правительстве был дополнен расколом в его экономическом блоке, поскольку коренное расхождение подходов к характеру и перспективам экономических реформ между Министерством экономики, с одной стороны, и Министерством финансов и Госкомимуществом, с другой стороны, не скрывалось даже элементарными требованиями правительственной солидарности. Кроме того, ситуация запутывалась статусом О.И.Лобова как первого вице-премьера, ответственного за экономические вопросы, которому формально подведомственными оказывались Б.Г.Федоров и А.Б.Чубайс.

Такое развитие событий следует отчасти увязать с проблемами подготовки апрельского референдума. Новый Министр экономики был назначен незадолго до референдума, что, в частности, может объясняться желанием Б.Н.Ельцина продемонстрировать свою умеренность в поддержке либерального курса и намерение активнее привлекать в Правительство людей с репутацией "хозяйственников".

В таком развитии событий нашла отражение поляризация экономических и политических интересов в обществе. Однако в данной ситуации обращала на себя внимание новая интересная особенность организации российских институтов власти. Ее можно определить как "парламентизация правительства" - превращение его в орган, отражающий в своей структуре примерное соотношение социальных сил, имеющее место на данный момент в стране. Действительно, избранный в 1990 г. депутатский корпус к концу своего существования не мог уже в существенной мере претендовать на представительство

интересов своих избирателей или вообще электората России, что формально подтвердили и итоги апрельского референдума. Но представительство интересов влиятельных сил необходимо для нормального функционирования любой политической системы. И когда это оказывается невозможным через специально предназначенные для этого институты, соответствующие функции так или иначе берут на себя другие органы власти - как правило, наиболее влиятельные из них.

Именно такой организацией и стал Совет Министров. Но как всякий орган, являющийся фактически представительным, в критические моменты выбора политического курса он оказывается малоработоспособным, и его функции берет на себя более однородный институт. В такой институт превратился Президиум Правительства. С начала 1993 г. лишь он собирался на регулярные (еженедельные) заседания, тогда как полномасштабные заседания Совета Министров происходили один раз в квартал, в них участвовало большое число приглашенных (руководители регионов и предприятий, ученые, общественные деятели), что еще более усиливало его функцию представления существующих в обществе групп интересов.

Словом, реальная ситуация весны-лета 1993 г. находилась под определяющим воздействием нарастающего противостояния представителей двух различных вариантов экономической политики.

Сторонники последовательного антиинфляционного курса сосредоточили свои усилия на вопросах ужесточения финансово-кредитной политики и приватизации. Это было вызвано как критическим значением названных задач для продолжения радикальных экономических реформ, так и позициями соответствующих деятелей в Правительстве. Их основными достижениями стали: подписанное в мае соглашение между Правительством и Центральным Банком, сделавшее возможным некоторое ужесточение кредитной политики; решительный отказ от системы льготных кредитов (в сентябре); принятие комплекса решений в области "бюджетного федерализма". В итоге периодически удавалось добиваться замедления месячных темпов инфляции (в мае-июле, в конце года) и некоторой стабилизации валютного курса рубля. Кроме того, удалось сохранить общие контуры политики приватизации, подвергавшейся ожесточенным нападкам со стороны Верховного Совета и имевшей достаточно сильных оппонентов внутри самого Правительства.

Впрочем, возможности проведения этого курса на протяжении всего 1993 г. оставались весьма ограниченными. Начиная с апреля, значительно активизировалась деятельность проинфляционных сил в Правительстве. Наиболее концентрированное воплощение соответствующие идеи находили в документах и предложениях Министерства экономики - постановлении о селективной поддержке отраслей (апрель), проекте закона об индикативном планировании, альтернативной концепции осуществления экономических реформ (подготовлено к расширенному заседанию Совета Министров в июле), записках Президенту "Об экономической ситуации в стране и неотложных мерах по ее стабилизации" и "Об индексации стоимости приватизационных чеков и переоценке основных фондов" (август-сентябрь). Большинство из названных документов носило программный характер. В них делался упор на резкое расширение финансирования отраслей народного хозяйства в целях преодоления спада производства и поддержки отечественной промышленности перед лицом внутреннего кризиса и потенциальной иностранной конкуренции. Речь шла об индексации практически всех финансовых и капитальных средств, находящихся в распоряжении государства, государственных предприятий и населения (доходов, оборотных средств, инвестиций, сбережений, приватизационных чеков). Индексацию инвестиций предлагалось закрепить законодательно. Центральный Банк настаивал на новом широкомасштабном проведении взаимозачетов долгов предприятий, на активном использовании инструмента льготного кредитования предприятий при одновременном воссоздании системы централизованного планирования (пока, правда, именовавшегося

индикативным), на усилении государственного регулирования экспортно-импортной деятельности.
Вместе с тем, в течение 1993 г. отчетливо выявилось наличие по крайней мере двух вариантов экономической политики, обозначаемой нами как инфляционная.
Во-первых, "мягкий" ее вариант, при котором основной упор делается не на финансовую поддержку предприятий в чистом виде, а на усиление государственного вмешательства в организацию хозяйственного процесса. Имеется в виду:
- активная структурная политика государства, наряду с рынком или помимо рыночных механизмов определяющая приоритетные, заслуживающие поддержки предприятия;
- активное формирование "сверху" мощных промышленно-финансовых групп;
- последовательный протекционизм во внешнеэкономической деятельности;
- стремление замедлить и взять под ведомственный контроль процессы приватизации.
Представителями таких взглядов в Правительстве являлись О.Н.Сосковец, С.Ю.Глазьев, А.А.Кокошин. Подобные позиции близки и В.С.Черномырдину. Наиболее последовательно эти взгляды нашли отражение в подготовленной О.Н.Сосковцом в конце августа концепции экономической политики, предполагавшей пересмотр Закона о предприятии (для усиления роли государственных органов по управлению хозяйственными субъектами), "гнездовое" финансирование предприятий, изменения в схеме приватизации, восстановление вертикальных управленческих структур, близких к "хозрасчетным главкам и трестам". Важнейшей чертой этой концепции является протекционизм, стремление максимально ограждать отечественных товаропроизводителей, равно как и банковские структуры, от иностранной конкуренции. В то же время, настаивая на подобных мерах, их сторонники нередко подчеркивают первостепенную важность борьбы с инфляцией и не отрицают необходимости проведения жесткой финансово-кредитной политики.
Сторонники же открыто инфляционистского варианта, разделяя убеждение о важности всех перечисленных выше мероприятий организационно-структурного характера, делают акцент на ослаблении финансово-кредитной политики, на всемерной финансовой поддержке производителей и населения.
Обращая внимание на наличие двух вариантов инфляционистского курса, следует особо подчеркнуть, что если они в какой-то мере и альтернативы, то уже в среднесрочной перспективе тесно переплетаются и практически сливаются. Формирование тесно связанных с государством монополистических структур, надежно защищенных самим своим статусом от возможных претензий потребителя и иностранной конкуренции на внутреннем рынке, создают для них исключительные возможности для лоббирования. Как бы ни были широки имеющиеся у таких фирм (промышленно-финансовых групп, ассоциаций и пр.) возможности повышения своей эффективности и конкурентоспособности, издержки решения этих задач всегда значительно выше издержек по лоббированию. А это влечет за собой постоянное стремление иметь доступ к льготным кредитам и бюджетным вливаниям. То есть приводит к тем же результатам, которые непосредственно следуют из программных установок сторонников открыто инфляционистского варианта.

Экономико-политическая ситуация после выборов 12 декабря 1993 года и перспективы ее развития

Избрание нового законодательного органа дало новый импульс проблемам взаимосвязи институтов власти и экономических реформ. Обратим внимание на некоторые важные факторы и особенности осуществления экономической политики и, соответственно, реформ в современном политическом пространстве.
Прежде всего, произошло формирование Парламента, дающего более или менее адекватное отражение существующего в современном российском обществе баланса социально-

экономических сил и интересов. В отличие от Верховного Совета образца 1990-1993 гг., в котором доминировали довольно узкие групповые интересы, депутаты Государственной Думы имеют за собой поддержку соответствующих хозяйственно-политических образований, и их будет гораздо труднее "подкупать" политическими декларациями, обещаниями и индивидуальными льготами (предоставляемыми отдельным предприятиям). Однако в силу того, что современная структура интересов остается противоречивой, избранный состав Государственной думы оказался весьма "пестрым", содержащим представителей самых разных политических направлений.

Среди депутатов думы достаточно отчетливо выделяется инфляционистский блок политических сил. Это представители КПРФ (Г.А.Зюганов) и Аграрной партии (М.И.Лапшин), значительная часть электората которых находится в тяжелом экономическом положении и для выживания требует масштабных финансовых вливаний и льгот. Это также ЛДПР (В.В.Жириновского) и ДПР (Н.И.Травкина), которым более характерны лозунги протекционизма и национал-патриотического капитализма. Блоки "Выбор России" (Е.Т.Гайдар), "Явлинский-Болдырев-Лукин" и "12 декабря" (И.М.Хакамада) занимают с большей или меньшей последовательностью антиинфляционистские позиции. И, наконец, промежуточное положение занимают ПРЕС (С.М.Шахрай) и "Новая региональная политика" (Н.Медведев), причем первый тяготеет, скорее, к антиинфляционистам, а второй - к инфляционистам.

Учитывая структуру представленных в Государственной Думе политических партий и организаций, можно заметить доминирование в ней проинфляционистских сил. Это же можно проследить и если обратить внимание на персональный состав депутатов: помимо достаточно различимых социальных позиций, значительная часть депутатов непосредственно связана с интересами конкретных отраслей и регионов. Значительно сильнее, чем ранее, представлены здесь и интересы новых коммерческих структур, которые впервые имели возможность непосредственно принять участие в выборах, причем представители частного бизнеса представлены практически во всех фракциях Парламента.

Этот эффект еще более усиливается, если принять во внимание состав Совета Федерации, в котором доминирующие позиции занимают первые лица регионального руководства или их непосредственные представители.

Словом, можно сделать вывод, что структура нынешнего российского Парламента во многом схожа с Верховным Советом Украины, с характерным для него доминированием интересов отраслевых и региональных групп давления.

Вместе с тем, политические итоги выборов далеко выходят за рамки их макроэкономической интерпретации. Резкое возрастание "веса" Либерально-Демократической партии, занимающей откровенно экстремистские позиции и ставящей под вопрос не только базовые ценности рыночной демократии, но и сами перспективы сохранения для России условий внутреннего и внешнего мира, со всей остротой ставит вопрос о продолжении демократического курса. И в то же время это показывает, что отнюдь не реставрация традиционной советской (коммунистической) системы является в настоящее время реальной угрозой для перспектив мирного реформирования страны. Реальной опасностью становится политика, предполагающая возрождение тоталитаризма, но теперь уже под националистическими (а не интернационально-уравнительными) знаменами. Причем союзниками ЛДПР в этом деле становятся и лево-националистические группы типа КПРФ, отказавшиеся от лозунгов "пролетарского интернационализма", и организации, в основе экономической платформы которых явно или неявно лежат идеи протекционизма (например, Аграрная и Демократическая партии).

После выборов произошло заметное усиление позиций Правительства, а точнее, его Председателя, в ущерб позициям Президента. В конкретной конституционной и политической ситуации начала 1994 г. конфликт между Президентом и Парламентом опасен

обеим сторонам, причем для Президента эта опасность резко возрастает в связи с вопросом о кандидатуре на пост премьера. Сохранение В.С.Черномырдина в этом качестве позволяет избежать опасного для Б.Н.Ельцина конфликта, но тем самым ограничивает для последнего свободу политического маневра, в том числе и в значительной мере - в области экономической политики.

Премьер же, формально не участвуя в выборах, получил довольно широкую поддержку в Государственной Думе, как за счет непосредственно связанной с ним группы "новая региональная политика", так и более широко - за счет голосов лоббистского большинства.

Впрочем, несмотря на формальное благополучие в взаимоотношениях с Парламентом и Президентом, вскоре после выборов Правительство оказалось в весьма двусмысленном и противоречивом положении. Уход из него людей с репутацией последовательных реформаторов (Е.Т.Гайдара, Б.Г.Федорова) поставил руководителей исполнительной власти перед необходимостью нести личную ответственности за результаты экономической политики, которую теперь нельзя переложить на "монетаристов". В.С.Черномырдин оказался перед необходимостью однозначного выбора между альтернативными вариантами экономической политики - инфляционистским и антиинфляционистским. Выбора, которого ему благодаря обстановке политической неопределенности 1993 г. до сих пор удавалось избежать. Правительству трудно решиться на проведение явно инфляционистской политики, поскольку его руководители более или менее отчетливо представляют последствия такого варианта развития событий. Но столь же трудно, если не невозможно, пойти и по пути антиинфляционистскому - для этого у него нет ни политической воли, ни социальной базы. В результате в течение первых нескольких недель 1994 г. В.С.Черномырдин уходил от ответа на вопрос о концепции своего экономического курса довольно абстрактными заявлениями о проведении политики финансовой стабилизации "немонетарными методами".

Понятно, что Правительство должно определиться. Расклад сил в Парламенте и в обществе, на которые исполнительная власть образца января 1994 г. может опираться, будет толкать ее к принятию проинфляционистских решений, все более подводя Россию к гиперинфляционному рубежу и "украинизации". Высокая вероятность подобного развития событий подтверждается и составом самого Правительства. Если в 1993 г. оно отражало некоторый баланс сил между сторонниками про- и антиинфляционистского вариантов экономической политики, то теперь в нем явно доминируют представители отраслей и регионов. Иными словами, Правительство теперь отражает баланс сил различных лоббистских группировок в союзе с экономистами протекционистского толка. В результате инфляционный курс становится почти непреодолимым.

В такой ситуации страна в скором времени вновь, как и в 1991 г., окажется перед политическим выбором принципиального характера. Но это уже не будет выбор между экономикой административной (коммунистической) и рыночной. Теперь речь пойдет об определении и закреплении типа рыночной экономики: или будет предпринята новая попытка экономической стабилизации путем последовательной либерализации хозяйственной жизни и интеграции отечественной экономики в систему мировых хозяйственных связей, или к власти придут силы, формирующие систему "национально ориентированного капитализма", предполагающего широкомасштабное государственное вмешательство в функционирование национальной экономики, плотную государственную опеку над относительно слабым, неконкурентоспособным отечественным хозяйством, отгороженным от внешней конкуренции.

Здесь будет неизбежен выбор формы политического режима, способного осуществить стабилизацию и проводить последовательную экономическую политику. В обоих случаях это будет выбор режима жесткого, возможно, авторитарного. Хотя это вполне может быть и авторитарный конституционный режим, возможность чего дает принятая на референдуме 12 декабря новая Конституция Российской Федерации.

1.2 Политические блоки и партии в России в 1993 г.

Можно констатировать сохранение в 1993 г. политического спектра, утвердившегося с середины 1992 г., основой которого являются 3 блока:
- реформистский;
- протекционистский
- радикальный;

Реформистский (демократический) блок в 1993 г. потерял значительную часть своего влияния по сравнению с 1991-1992 гг. Ослабли его позиции в правительстве, ведущая в прошлом организация "Демократическая Россия" переживала упадок. В период выборной кампании демократы оказались расколоты на 4 блока: "Выбор России", блок Явлинского, Российское движение демократических реформ (РДДР) и Партия российского единства и согласия (ПРЕС). При этом ПРЕС эволюционировала в сторону протекционистского блока. Впрочем, имеется точка зрения, что консолидированность реформистского блока еще больше уменьшила бы количество поданных за них голосов.

Ведущая организация реформистов - "Выбор России" - несмотря на краткий срок существования, является одной из самых организованных и мощных политических сил в России. "Выбор России" уже перерос рамки блока и движения и готов сформировать мощную политическую партию, способную ставить перед собой любые политические задачи, однако этому мешает ряд обстоятельств: во-первых, в глазах населения именно "Выбор России" и его лидеры несут ответственность за продолжающийся экономический кризис; во-вторых, идеологические позиции его лидеров значительно сужают возможность политического маневра; в-третьих, и это самое главное, здесь существуют внутренние противоречия, которые послужили причиной как конфликтов накануне выборов, так и неоднозначных отношений между фракцией "Выбор России" и очень близкой ей группой "Союз 12 декабря", а именно:

1. Противоречие между либеральной и демократической составляющими движения, между ориентацией на элиту и на широкую массовую поддержку.
2. Противоречие между антиноменклатурными настроениями, традиционно широко распространенными среди активистов "ДемРоссии", и стремлением лидеров "Выбора России" опереться на часть выходцев из старой элиты, нашедших себе место в новом обществе.

Именно в рамках логики такого рода реформаторов и номенклатурной элиты была изменена еще в 1992 г. программа приватизации в интересах директоров и сформирована Ассоциация частных и приватизируемых предприятий. В то же время большинство активистов ДемРоссии, особенно в регионах, продолжает рассматривать старую номенклатуру как главный тормоз реформ, которая либо саботируя реформы, либо выхолащивая их, одновременно пользуется их плодами для личного обогащения, оттирая активистов демократических движений.

В качестве общей тенденции надо отметить смягчение позиций реформаторов, их дрейф в сторону протекционистского блока. При этом происходит и уменьшение влияния маргинальных элементов в реформистском блоке.

Республиканская партия переживает период жесткого кризиса ввиду ее фактического раскола между "Выбором России" и блоком Явлинского. То же самое верно и в отношении Социал-Демократической партии, которая смогла провести еще меньше депутатов в парламент.

Протекционистский (центристский) блок потерпел жесткое поражение в 1993 г. Возможно, основной причиной этого была неспособность лидеров центристов реализовать политическую инициативу и выполнить ряд основных задач. Не удалось ввести в правительство своих людей на условиях какой-либо их политической ответственности перед центристами. Не удалось сформировать достаточно репрезентативный и стабильный блок в парламенте и не допустить сползания парламента в сторону непримиримой оппозиции. Не были созданы региональные структуры, которые могли бы обеспечить мобилизацию электората. Не была разработана идеология центризма за исключением нескольких тезисов. Не было предпринято серьезных усилий по внедрению этих тезисов в общественное сознание, видимо, потому, что лидеры центристов полагали, что большинство населения уже стихийно разделяет их идеи. Они однако недоучли принципиальной разницы между пассивной готовностью принять тезисы и активной готовностью поддержать политическую программу, основанную на этих тезисах.

Этот политический провал стал очевидным в сентябре-октябре и привел к многочисленным расколам, а затем и к практическому исчезновению ведущих организаций - Гражданского Союза и Народной партии Свободной России.

Однако ниша центристов существует в российской политике и она была заполнена ПРЕС, ДПР, новой фракцией "Новая региональная политика" и Аграрной партией и даже в некоторой мере КП РФ, эволюционировавшими от радикального блока.

Радикальный блок. Его влияние постоянно росло, питательная среда этого роста - углубляющийся кризис экономики, государственности и кризиса ценностей, рост нестабильности. Ведущие организации - Фронт Национального Спасения, парламентский блок "Российское единство" и движение "Трудовая Россия" были запрещены после октябрьских событий. Однако роспуск парламента, решив конституционные проблемы, не затронул совершенно тех проблем, которые порождают радикальные настроения. Поэтому радикалы получили сильную поддержку на выборах. ФНС и "Трудовая Россия" по-прежнему имеют очень высокий потенциал для развития. Их исчезновение будет означать только то, что лидеры, активисты и электорат нашли себе другие, более удобные по каким-либо соображениям организационные формы. Именно так произошло с ЛДПР Жириновского. Она вобрала в себя, во-первых, голоса радикального электората, во-вторых, голоса протеста. Владимир Жириновский - один из немногих, кто понял, что изменилась сама проблема, стоящая перед людьми: не "как проводить реформы", а "как выжить в новых условиях, как обрести себя".

В то время, как остальные лидеры рассуждали о том, какой должен быть процент инфляции, Жириновский говорил о том, что волнует людей, при этом обращаясь адресно к каждой социальной, профессиональной и социально-психологической группе. Жириновский также первый придал бытовой ксенофобии не антисемитский, а антикавказский характер, что значительно больше соответствут распространенным предрассудкам и реальным социальным противоречиям. Возможно, важнейшей проблемой для него является продолжающееся пока отторжение российской политической элитой. Он провозгласил своей задачей победу на будущих президентских выборах и, видимо, уже приступил к подготовке этой кампании. Жириновский также немало способствовал формированию нового стиля кампании: более агрессивного, резкого, прямого и концентрированного.

Из других лидеров относительно укрепили свои позиции Григорий Явлинский, Николай Травкин, Геннадий Зюганов, Иван Рыбкин, Владимир Шумейко, Александр Шохин.

Таблица 1
Результаты выборов 12 декабря
и фракции Государственной Думы

Результаты выборов

Либерально-демократическая партия (Жириновский)	23%
Выбор России	15%
Коммунистическая партия	12%
Аграрная партия	8%
Женщины России	8%
Блок Явлинского	8%
ПРЕС	7%
Демократическая партия	5.5%
Фракции Государственной Думы	
Выбор России	76 чел.
Новая региональная политика	65 чел.
ЛДПР	63 чел.
Аграрная партия	55 чел.
Коммунистическая партия	45 чел.
ПРЕС	30 чел.
Блок Явлинского	25 чел.
Российский путь	25 чел.
Женщины России	23 чел.
Союз 12 декабря	20 чел.
ДПР	15 чел.

1993 год внес много нового во взаимоотношения общества и власти. В начале года наблюдалось падение авторитета всех ветвей власти, особенно существенное у Съезда и Верховного Совета. Однако после IX Съезда, ставившего вопрос об импичменте Президенту, ситуация резко изменилась: рейтинг Ельцина вырос на 10 пунктов (с 30-35% до 40-45%) и продержался на высоком уровне до середины лета, что обеспечило ему хорошие результаты на апрельском референдуме. Произошло также падение авторитета Конституционного Суда. С середины лета тенденция изменилась, рейтинг правительства практически сравнялся с рейтингом ВС, а у Президента стал ненамного выше. Относительное большинство населения (45 против 22%) поддержало Указ N 1400, но не поддержало последующую блокаду и штурм ВС (20 против 61%), далее вновь произошел подъем авторитета исполнительной власти, продержавшийся однако лишь до середины ноября.

Общая расстановка политических сил к концу года характеризовалась следующими тенденциями:

а) усиление поляризации регионов страны (крупные города - провинция);

б) общее наступление национал-патриотических сил и в целом консервативных настроений;

в) начавшаяся вновь политизация общества, выразившаяся в возвращении интереса к политике, митинговой и забастовочной активности.

1.3 Основные тенденции национально-регионального развития

На протяжении почти всего 1993 г. национально-региональная ситуация в России развивалась под знаком возникшего ранее противостояния законодательной и исполнительной ветвей власти. На фоне этого противостояния складывались взаимоотношения между федеральным центром и руководством субъектов Федерации,

иначе говоря, региональными политическими элитами. В ситуации раскола центра (речь идет не только о конфронтации между законодательной и исполнительной властью, но и об углублявшихся в течение года противоречиях внутри правительства) эти элиты более или менее успешно претендовали на роль "третьей силы", определяющей исход политического процесса. Особенно выросли амбиции республиканских и региональных лидеров накануне и в ходе сентябрьско-октябрьского политического кризиса. Разрешение этого кризиса в пользу президента вызвало среди них определенное замешательство. Складывалось впечатление, что с проблемой "непокорных" регионов по существу покончено. Однако дальнейшее развитие событий показало, что триумф центра был лишь эфемерным. К началу 1994 г. стало очевидным, что национально-региональные проблемы по-прежнему занимают одно из ведущих мест в российской политической жизни.

Истекший год выявил существенный сдвиг в соотношении национального и регионального факторов политической динамики российского общества. В течение 1992 г. внимание политиков и специалистов в стране и за рубежом было сосредоточено прежде всего на национальных республиках в составе России. Трения между ними и центром расценивались как главная угроза стабильности и единству федерации. При этом руководство "русских" краев и областей в союзе с центром настаивало на выравнивании статуса субъектов федерации с целью ограничить республиканский "сепаратизм". Ситуация изменилась к середине 1993 г., когда все субъекты Федерации были привлечены к разработке проекта новой Конституции. Конституционный процесс подтолкнул региональные элиты (как республиканские, так и областные) к осознанию общности своих интересов по отношению к федеральному центру. Проблема статусного неравноправия субъектов федерации в значительной мере утратила свою остроту: смысл противостояния между центром и регионами сместился из сферы престижно-символической в область борьбы за ресурсы, льготы, субсидии и прочие осязаемые экономические преимущества. Этот сдвиг, ставя федеральные власти перед "единым фронтом" республик и регионов, в то же время позволяет говорить о переходе формирующегося российского федерализма в "нормальную" стадию, содержанием которой является поиск оптимальных форм распределения властных полномочий (прежде всего в экономической сфере).

Российские республики:
поиск места в реформируемой федерации

В 1993 г. наблюдалось некоторое смягчение сепаратистских тенденций в ряде национальных республик, таких как Татарстан, Башкирия, Якутия, Тува и т.д. Здесь не было громких выступлений за отделение от России, местная национально-политическая элита активно участвовала в общероссийской политической жизни. Исключение составила, пожалуй, лишь Чеченская Республика, но и в ней произошло скорее "замораживание" ситуации, сложившейся в чеченско-российских отношениях на начало 1993 г.

Основные факторы, определявшие тенденции этнополитического процесса в России:

а) Эффект начавшейся экономической реформы. В стране постепенно складывается новая конфигурация экономических взаимосвязей. Речь идет в первую очередь не о перераспределении средств между федеральным и республиканскими бюджетами (этот процесс протекает достаточно стихийно), а о том, что в 1993 г. национальная валюта - рубль, даже в условиях своего инфляционного поражения, стала внутренне конвертируемой, увеличив разнообразие своего товарного покрытия. Если в 1989-1991 гг. рубль был лучшим средством разъединения регионов бывшего СССР (например, появление таможен против "покупантов"), то с 1992 г., и особенно в 1993 г., рубль стал средством объединения регионов России и в какой-то мере стран СНГ. Впрочем, если правительство России

отступит от курса на радикальную экономическую реформу и развернет проинфляционную политику, то интеграционная роль рубля будет вновь серьезно подорвана.

б) Влияние примера стран бывшего СССР. Ряд политологов рассматривают процесс, развернувшийся на территории Советского Союза и Восточной Европы на рубеже 1980-1990 гг., как поэтапный распад сначала социалистического "содружества", затем СССР, а в перспективе - и самой Российской Федерации. Однако при этом не учитывается побочный негативный эффект в виде разрыва сложившихся экономических и политических связей, роста внутренней напряженности (социальных, региональных и этнополитических конфликтов) в новых полностью независимых государствах. Очевидно, что негативные последствия этой поэтапной дезинтеграции при приближении к границам России возрастают в геометрической прогрессии. Бывший СССР был организован как единый экономический организм, и при этом именно Россия в силу своей территории, природных богатств и экономического потенциала оказалась в меньшей зависимости от поставок из других республик. Степень же экономической взаимосвязи территорий России еще выше, чем республик бывшего СССР.

Конечно, проведение политических границ не обязательно должно вести к разрыву экономическому, но на практике это сопутствующие явления. Реорганизация экономических взаимосвязей становится весьма трудным и болезненным процессом, издержки которого для общества могут и превысить блага политической независимости.

Другой негативный фактор распада - это возрастание социально- и национально-политической нестабильности во вновь образуемых государствах. Если социально-политическая нестабильность связана с неизбежным ухудшением экономической ситуации, в том числе и в связи с экономическим реформированием, а также с быстрыми изменениями в устоявшейся социальной стратификации обществ и низкими темпами их политической модернизации, то национально-политическая нестабильность вызывается неизбежным развитием национализма этнического большинства и ответного национализма этнических меньшинств. Это общая ситуация для всего "постсоветского политического пространства". В конечном счете, межэтнические конфликты неизбежны в условиях "отложенной" модернизации политической структуры вновь образованных государств (имеется в виду формирование всего "набора" политических институтов государства и гражданского общества). Более того, они требуют проведения такой модернизации, а также усвоения международно-правовых норм и позитивного мирового опыта, в том числе и в организации национальной жизни.

Национально-политические элиты российских республик не могут не экстраполировать эти последствия "на себя", то есть не могут не прогнозировать нечто подобное на контролируемых ими территориях. Конечно, даже самый негативный "чужой" опыт не смог бы остановить их от проведения сепаратистской политики, если бы сохранение своих республик в составе России представлялось для них невыгодным. Но в 1992 и особенно в 1993 году в рамках федерации возникли новые, благоприятные для этнополитических элит перспективы.

в) Динамика национально-политических движений. В социологическом отношении основные субъекты национально-политического процесса в России - старая номенклатура (преимущественно бывшие и нынешние руководители предприятий госсектора) и национальная интеллигенция. Большинство официальных национально-политических лидеров в республиках рекрутированы из номенклатурной прослойки советского общества. Основная же масса руководителей и активистов общественных национально-политических движений - выходцы из среды национальной интеллигенции. Для "номенклатурной" части национально-политических элит характерен "аппаратный" способ достижения своих целей, иногда с использованием подконтрольных властям форм народного волеизъявления (эта "техника" особенно хорошо отработана в Татарстане). Неформальные национально-

политические лидеры ориентируются преимущественно на методы прямого социального действия в рамках более или менее широких общественных движений, оказывавших столь мощное влияние на политическую динамику советского общества в 1987-1990 гг. Национально-политические, как и любые другие социальные движения на первых этапах своего становления, "грешат" чрезмерным радикализмом. Поэтому прямой перенос их лозунгов на государственную политику может иметь весьма негативные последствия. Нынешние республиканские лидеры в последнее время стремятся дистанцироваться от национально-политических движений, что ведет к обострению отношений между "правящей" и "неофициальной" частью национально-политических элит (Татарстан, Чеченская Республика, Башкирия и некоторые другие республики). Под воздействием этого, а также некоторых других факторов, в 1992-1993 гг. национально-политические движения оказались в кризисном состоянии и во многом утратили влияние на политический процесс. Вместе с тем, многие из этих движений сохранили свою инфраструктуру (ядро активистов) и доверие населения. В последнее время в рамках этих движений идет политическая профессионализация лидеров, снижается популярность радикальных форм деятельности. Это позволяет прогнозировать рост значимости национально-политических движений как фактора социально-политической динамики.

г) Изменение в конституционных основах российского федерализма. Хотя в 1993 г., как и ранее, становление федеративных отношений было в значительной мере стихийным (речь в первую очередь идет о распределении налоговых поступлений и полномочий между федеральными и республиканскими органами власти), этот процесс открывает для республик и их этнополитических элит перспективу развития в составе России. В 1993 г. в связи с принятием новой Конституции акцент был перенесен с договорной на конституционную форму устройства федерации. Федеративный Договор фактически был исключен из Основного закона, что создало определенную правовую неясность и ощутимый дискомфорт для республиканских правящих групп. Вместе с тем, этнополитические элиты в этих условиях приобрели больше, чем потеряли.

д) Создание нового двухпалатного парламента. Формирование верхней палаты российского парламента - Совета Федерации - из руководителей республик и регионов существенно повысило роль республиканских и региональных элит на общероссийской политической арене. Кроме того, учреждение Совета Федерации политически закрепило возникновение на базе этнорегиональных элит единого социального слоя, имеющего в целом общие интересы. Этот процесс подкрепляется конституционным уравниванием в правах всех субъектов Российской Федерации.

е) "Достройка" государственных структур в республиках и регионах. Речь идет в первую очередь о введении института президентства в республиках (Башкирия, Калмыкия, Ингушетия, Чувашия, Осетия), а также о принятии областных уставов или конституций. Таким образом, структура институтов политической власти внутри России приобретает более законченный и "логичный" характер, при котором достижение верхних ступеней во властной иерархии в субъектах Российской Федерации "автоматически" включает национальные и региональные политические элиты в состав верхнего эшелона российской политической власти. Несомненно, что в политическом плане такая система способна смягчать межэтническую напряженность в республиках и регионах за счет полного или частичного отказа от сепаратизма со стороны этнополитических элит. Иными словами, сепаратизм в национальных республиках теперь имеет меньше возможностей для поддержки со стороны республиканских органов власти. Здесь характерен пример Татарстана, где национал-радикальные организации утратили влияние на властные органы и по существу оказались в политической изоляции. "Достройка" государственной машины в республиках на практике ведет к концентрации власти в руках "первых лиц".

ж) Некоторая активизация национальной политики федерального центра. Имеется в виду прежде всего деятельность таких федеральных властных институтов, как Госкомфедерация (проведение переговорного процесса между конфликтующими сторонами, помощь пострадавшим от межэтнических конфликтов) и Министерство культуры. Эти органы федеральной власти осваивают новый политический стиль во взаимоотношениях с субъектами федерации: осуществление координационных, аналитических и рекомендательных функций. Эти "слабые" (в смысле контроля над материальными ресурсами) министерства переходят к новой роли только потому, что они первыми утратили возможность директивного руководства. Важно отметить и определенную политическую взвешенность, которую федеральный центр проявлял в 1993 г. по отношению к наиболее "строптивым" республикам в составе России. В частности, уходит в прошлое практика силового давления на республики, в политике которых есть элементы сепаратизма.
з) Формирование региональных интеграционных (координационных) систем. Этот процесс в той или иной степени затронул все крупные социально-экономические регионы России, особенно Поволжье, Сибирь, Урал и Северный Кавказ. В региональные интеграционные отношения включаются и республики, и области России, что в перспективе ослабляет роль национального фактора во внутриполитической жизни.

Регионально-политическое развитие России

Общие тенденции регионализации России

Определяющей тенденцией регионально-политического развития РФ в 1993 г. было не только и не столько противостояние российских областей и краев центру, сколько осознание ими своих собственных, зачастую не совпадающих интересов. На практике данный процесс развивался в двух основных формах:
а) Ряд областей перешел от декларирования своего "суверенитета" к разработке законодательных норм его обеспечения. Наиболее ярко такого рода тенденции проявились на Урале. Свердловским облсоветом 27 октября была принята конституция Уральской республики. Тем самым область в одностороннем порядке повысила свой статус в составе Российской Федерации. В основу этого документа легла идея четкого разграничения полномочий федеральной и местной властей. В частности, Уральская конституция однозначно отнесла к компетенции центра проблемы защиты гражданских прав и свобод населения, вопросы общенациональной безопасности, природопользования, здравоохранения, образования, а также установления базовых принципов регионального самоуправления. К полномочиям же республики были отнесены: определение ее административно-территориального устройства, установление территориальной системы органов власти, управление республиканской собственностью, местный бюджет, налоги, сборы. Кроме того, Уральская республика не претендовала на собственное гражданство, денежную единицу, самопроизвольное установление границ, собственные вооруженные формирования, а также отказывалась от права выхода из состава РФ. Власти ряда соседних областей (Челябинской, Пермской, Оренбургской, Курганской) проявили интерес к инициативе свердловчан и выразили намерение в переспективе войти в эту республику.
б) Другая форма регионализации обозначилась в Черноземье, а также в Вологодской и Ульяновской областях, где сильно влияние прокоммунистических сил. На этих территориях началась фактическая "суверенизация", то есть повышение самостоятельности явочным порядком. В отдельных случаях это имело сравнительно безобидный характер. Например, власти Воронежской, Орловской, Курской, Белгородской, Тамбовской и Липецкой областей, объединившись в региональную ассоциацию "Черноземье", вступили в спор с Центром по

вопросам таможенной политики. В других же ситуациях происходило по сути дела нарушение демократических принципов государственного устройства страны. Так, Ульяновская и Вологодская области явочным порядком поменяли у себя приватизационную модель. Оставив в госсобственности до 80% акций, власти этих территорий фактически присвоили себе право распоряжаться контрольным пакетом от имени государства. При этом местные власти акцентируют внимание не столько на реальной сути конфликта, сколько на своем праве определять пути экономического развития своих регионов.

Заметной тенденцией в истекшем году было также усиление межобластного сотрудничества, организованного в форме создания разного рода региональных ассоциаций. К уже действовавшему "Сибирскому соглашению" добавилось упоминавшаяся ассоциация "Черноземье", проявившая себя в первую очередь как региональный координационный центр, обеспечивающий на местном уровне единство экономических программ, природоохранных мероприятий, лицензирования, сертификации и проч. Приобретение региональными властями навыков самостоятельности - явление в принципе позитивное, свидетельствующее о появлении в России "нового федерализма", развивающегося как бы снизу вверх, что очень важно для государства с тоталитарными традициями. Российский регионализм уже продемонстрировал ряд примеров позитивного решения местных проблем (например, опыт приватизации в Нижегородской и Владимирской областях). Вместе с тем, до принятия новой российской Конституции у региональных властей нередко возникал соблазн выйти за "разумные" пределы своих полномочий. Эта тенденция особенно усилилась в период острой борьбы двух ветвей федеральной власти.

Региональные элиты в период октябрьского кризиса и выборов в Федеральное Собрание

Реакция региональных элит на президентский Указ N 1400 наглядно продемонстрировала не столько их стремление поддержать ту или другую ветвь федеральной власти, сколько желание воспользоваться конфронтацией в центре в своих интересах и отобрать у ослабевшего, по их мнению, центра ряд его полномочий. Наиболее четко это стремление проявилось на совещании представителей субъектов федерации в Санкт-Петербурге, состоявшемся 26 сентября (участвовали делегаты от 39 областных советов и 8 администраций), где были приняты решения об аннулировании всех постановлений федеральных властей, принятых после 21 сентября, а также о передаче до новых выборов всех законодательных полномочий субъектам федерации.

На втором совещании субъектов федерации в Москве, состоявшемся 30 сентября (на нем присутствовали представители 43 областей, 2 краев, 2 автономных областей и 15 республик), была осуществлена попытка фактического низложения центральной власти, или, как минимум, существенного ограничения ее дееспособности путем создания особого Совета субъектов Федерации, который фактически мыслился его инициаторами как высший орган государственной власти.

Однако события 3-4 октября 1993 г. резко изменили политическую ситуацию. Неготовность региональных властей к силовому противоборству с федеральными привела к смещению баланса сил после 4-го октября в сторону центра. Все местные администрации и региональные, и республиканские - выступили в поддержку президента, а "злостные неплательщики" в федеральный бюджет (включая Татарию и Башкирию) возобновили перечисление туда денежных средств. 11 октября Б.Ельцин издал указ "О реформе представительных органов власти и органов местного самоуправления РФ", по сути дела прекративший деятельность местных советов. Однако такое "усмирение" регионов, сопровождавшееся масштабными кадровыми перестановками, не могло решить глубинную проблему взаимоотношений центра и периферии.

В период между октябрьскими событиями в Москве и 12 декабря попытки региональных элит сместить акцент в отношениях "федеральный центр-субъект федерации" в сторону последних осуществлялась в двух направлениях:
а) Дальнейшее развитие горизонтальных межобластных связей, создание на местах различного рода объединений и организационных структур, берущих в свои руки решение локальных проблем, находящихся в компетенции центра. Примером этого может служить инициатива иркутян, учредивших в ноябре 1993 г. организацию "Байкальский пролог". Тогда же в Екатеринбурге прошло совещание руководителей ряда областных отделений Центробанка (Иркутск, Тюмень, Курган, Екатеринбург, Оренбург), где была достигнута договоренность об обмене финансовыми документами без посредничества Москвы. К этому соглашению проявили интерес республики Коми и Башкирия, выразившие намерение присоединиться к нему в 1994 г. В аналогичном направлении стала действовать субрегиональная Ассоциация экономического взаимодействия областей и республик Урала, выступившая, в частности, за расширение прав регионов в сфере внешней торговли.
б) В усилиях по формированию в будущем российском парламенте территориальных лобби. Данный вопрос заслуживает особого внимания, поскольку он в конечном счете связан с нынешним соотношением политических сил в Федеральном Собрании. На наш взгляд, итоги декабрьских выборов являются не столько свидетельством пересмотра населением и властными элитами регионов своих ориентаций, сколько болезненной реакцией сравнительно небольшой доли населения (примерно 13-15% избирателей) на развитие новых парадигм, определяющих жизнедеятельность российского социума (конкурентность, необходимость полагаться на собственные силы, принимать самостоятельные решения, невозможность привычных упований на государство-благодетеля и т.п.).
Что же касается политических элит регионов, то они отдали без борьбы голосование по пропорциональной системе на откуп местным активистам общефедеральных партий и их московским эмиссарам, сконцентрировав максимум усилий на выборах в Совет Федерации, а также в Думу - по одномандатным округам. Главным критерием отбора, по сути дела, была готовность претендента отстаивать интересы региона на федеральном уровне. Данное обстоятельство во многом объясняет принципиальное отличие составов нижней и верхней палат парламента России и форм их структурализации. Если первая из них в настоящее время ориентируется на организацию по "квази-партийному" принципу (разнообразные блоки партий, движений и отраслевых "групп давления"), то вторая - преимущественно по региональному. Таким образом, к отраслевым лобби в парламенте добавляются региональные лоббистские группы. В нижней палате - Государственной Думе - к региональному лоббированию естественно тяготеют депутаты, избранные по одномандатным округам.

Региональная политика
федерального правительства

Вплоть до лета 1993 г., то есть до начала разработки проекта нового Основного закона, ни одна из ветвей власти не уделяла достаточного внимания регионализму собственно русских территорий, по инерции ориентируясь на оптимизацию взаимоотношений лишь с национальными республиками. Соответственно, региональная политика по отношению к российским краям и областям ограничивалась бессистемной раздачей дотаций, субсидий, экспортных квот и пр., а также неэффективной, в основном декларативной борьбой с "неплательщиками" в федеральную казну.
Между тем, трения в отношениях с республиками в ходе обсуждения проекта новой Конституции, а также позиция Верховного Совета побудили Президента Ельцина обратить внимание на российские территории. В августе 1993 г. на совещании с главами республик и

регионов России в Петрозаводске вновь, как и в 1992 г., прозвучало предложение о создании Совета Федерации, который бы представлял не только и не столько национальные республики, сколько "великорусские земли". Совет Федерации мыслился как особый, постоянно действующий государственный орган, не избираемый населением, а включающий глав местных исполнительных структур, назначавшихся в то время из центра. Этот Совет должен был стать инструментом преодоления разногласий между ветвями федеральной власти, а также между центром и субъектами Федерации.

Позитивным моментом этой инициативы можно считать фактическое уравнивание статусов всех субъектов РФ. Однако антидемократические принципы организации Совета Федерации послужили одной из причин того, что в условиях осеннего политического кризиса в Москве региональные элиты предприняли попытку превратить этот еще не созданный государственный институт в верховный правительственный орган.

В послекризисный период региональная политика центральных властей оставалась непоследовательной. С одной стороны, центр предпринял в отношении регионов некоторые "устрашающие" меры. К таковым можно отнести явно неадекватную реакцию Президента и его окружения на принятие конституции Уральской республики: кроме объявления этого решения юридически несостоятельным, в адрес руководства Свердловской области были высказаны угрозы о привлечении к административной ответственности.

Более существенным шагом в данном направлении стал президентский Указ "О мерах по соблюдению законодательства РФ о бюджетном устройстве" от 28 октября. Этот документ давал Министерству финансов право применять экономические санкции к территориям, имевшим задолженность по перечислениям в федеральный бюджет (прекращение дотаций и субвенций, списание сумм с текущих счетов регионов-должников и т.п.). Безусловно, такая мера была необходима для борьбы с финансовым "шантажированием" федерального правительства.

С другой стороны, отмеченная тенденция к усилению давления на регионы сопровождалась практикой своего рода подкупа местных элит. В период после октябрьского политического кризиса центр, как и ранее, раздавал российским территориям бюджетные, внешнеторговые и налоговые льготы. Фактически бессистемная раздача льгот оказывает дестабилизирующее воздействие не только на расстроенные финансы страны, но и на политическую ситуацию, провоцируя регионы на лоббизм с целью получения тех же, что и у соседей, привилегий.

К сожалению, элементы излишнего централизма в отношениях между федеральными и региональными властями попали и в новую версию Основного закона. При общей положительной оценке заложенных в нем основ демократизма и федерализма (безусловное равенство всех субъектов Федерации; самостоятельность в отведенных пределах регионального и местного самоуправления; единство экономического, политического и правового пространства и т.д.) следует отметить, что отдельные положения этого документа могут способствовать смещению баланса сил в региональной политике в сторону центра. В частности, некоторые пункты ст.71 могут быть истолкованы как установление федеральной монополии на внешнеэкономические отношения и как прерогатива центра устанавливать для областей и краев конкретные процессуальные нормы в сфере гражданского законодательства. Между тем, в современных демократических федерациях данные вопросы обычно входят в компетенцию их субъектов, тогда как центральная власть лишь гарантирует общедемократические нормы права на всей своей территории. По-видимому, недостаточная проработанность этих вопросов может стать источником политических конфликтов между федеральным центром и субъектами федерации, особенно с учетом различной внутренней структуры обеих палат парламента и разницы в их полномочиях в сфере законотворчества.

Приложение 1.3

Россия и этнополитическая ситуация в странах ближнего зарубежья

Реакция России на этнополитические процессы в других государствах бывшего СССР относится, строго говоря, к сфере внешней политики и потому выходит за рамки этого раздела обзора. Однако необходимо хотя бы кратко сказать о влиянии этих процессов на российскую политическую жизнь.

В течение 1993 г. новых крупных конфликтов на территории стран ближнего зарубежья не возникло, но ни один из существовавших ранее не был ликвидирован (прекращение кровопролития в Южной Осетии и Приднестровье следует рассматривать скорее как переход конфликта в латентную форму). Продолжалось наращивание роли России в усилиях по урегулированию конфликтов с участием заинтересованных сторон, а также в рамках международных организаций: ООН, СБСЕ. Запад в целом довольно настороженно относится к попыткам России укрепить свой международный престиж и доминирующую роль в постсоветском геополитическом пространстве посредством активной (с участием войск) миротворческой деятельности. В то же время западные державы, по-видимому, готовы предоставить России определенную свободу действий в традиционной сфере ее влияния, поскольку сами они явно не склонны непосредственно участвовать в разрешении конфликтов в государствах бывшего СССР (тут очевидно сдерживающее влияние негативного опыта такого вмешательства в бывшей Югославии и в Сомали). Однако открытое декларирование Россией намерения играть роль великой державы на территории бывшего СССР способно лишь подорвать доверие к российскому руководству как на Западе, так и в самом ближнем зарубежье. Это особенно вероятно теперь, после успеха националистов на выборах в российский парламент и последних изменений в правительстве, отражающих отчасти результаты этих выборов.

Активизация усилий России, направленных на стабилизацию обстановки в конфликтных регионах бывшего СССР, прежде всего в Закавказье и Средней Азии (Таджикистан) мотивируется не только геополитическими соображениями, но и вполне реальными опасениями в связи с дальнейшим ростом притока в Россию беженцев и вынужденных переселенцев. Уже сейчас общая численность вынужденных мигрантов в России измеряется сотнями тысяч. По некоторым оценкам, вероятно, завышенным, она достигает двух миллионов. Это накладывает дополнительную нагрузку на и без того напряженный бюджет государства, а также вызывает опасный рост социальной конфликтности в регионах расселения беженцев.

Выраженный внутриполитический аспект имеет внешнеполитическая по существу проблема русских и русскоязычных меньшинств в странах бывшего СССР. Как известно, эту проблему активно эксплуатируют националистические политические группировки, призывающие к тому, чтобы российское руководство отстаивало интересы своих "соотечественников" в новых независимых государствах жесткими силовыми методами, игнорируя суверенитет этих государств. На протяжении 1993 г. российская дипломатия, отвергая подобные призывы, добилась определенных успехов в привлечении внимания международного сообщества к ситуации в Латвии и Эстонии, где действительно имеет место дискриминация "неграждан", в массе своей русских и русскоязычных. В то же время, явно под воздействием внутриполитических факторов, предпринимались непродуктивные попытки увязать проблему прав человека в этих двух государствах Балтии со сроками вывода из этих государств российских войск.

Проблема исторически связанных с Россией меньшинств в государствах ближнего зарубежья приобретает особый характер в тех регионах, где эти меньшинства расселены

компактно и в той или иной степени проявляют стремление к вхождению в состав Российской Федерации. Среди таких регионов можно назвать Приднестровье, Крым (возможно, и некоторые другие области Восточной Украины), Абхазию и Южную Осетию, а также ряд северных областей Казахстана. За таким стремлением могут стоять различные факторы. Иногда на первый план выходит острый конфликт с этническим большинством данного государства (Абхазия в составе Грузии), в других же случаях главную роль играет сознание возможных экономических преимуществ от перехода в состав России. В последнее время этнополитический конфликт такого рода быстро развивается в Крыму, где в результате выборов должность президента занял один из руководителей русского национально-политического движения Ю.Мешков.

Подобные ситуации ставят российское руководство в весьма сложное положение, особенно с учетом давления на правительство со стороны национал-патриотических политических группировок, апеллирующих (пока что с ограниченным успехом) к настроениям широких масс населения. Общий путь к разрешению таких конфликтов состоит, по-видимому, в поиске новых форм экономического, а возможно, и политического взаимодействия между Россией и такими регионами (достигшими или добивающимися автономии) при безусловном уважении суверенитета и территориальной целостности всех новых независимых государств.

РАЗДЕЛ 2
Денежно-кредитная и бюджетная политика

2.1 Сдвиги в спросе и предложении денег

1. С начала 1992 года можно выделить три эпизода монетарной политики российского политика. Первые два – это, соответственно, памятный послешоковый период весны-лета 1992 г., завершившийся взаимозачетом неплатежей предприятий, и внешне менее эффектная, но вполне результативная политика весны 1993 г., когда путем жесткой бюджетной экономии и кредитных ограничений удалось сбить волну инфляции с зимних 30% в месяц до 16-17% в апреле-мае. Осень 1993 г. - третий эпизод, когда индикаторы расширения денежной массы, инфляции и, к сожалению, производства двинулись вниз.

Как известно, первых два эпизода сменились "откатом" - в первом случае интенсивными кредитными вливаниями в экономику, поставившими ее у черты гиперинфляции, во втором - переходом к устойчиво дефицитному бюджетному финансированию, что вместе с рядом других изменений (сезонный пик кредитования села и Севера, освобождение цен на уголь, значительные рублевые интервенции Центробанка на валютной бирже) привело к подъему инфляции в июле-августе до почти зимних значений. Однако в отличие от фазы 1992 г., нынешняя инфляционная фаза оказалась значительно менее интенсивной и короткой. Вопреки ожиданиям, связанным с переходом к ценам нового урожая, а также освобождением их на хлеб и нефтепродукты, осень не стала временем ее дальнейшего нарастания, как год назад, а напротив, принесла некоторую стабилизацию (рис.1). Одновременно выросли показатели взаимозадолженности предприятий и, как следствие, просрочек с выплатой зарплаты, что стало основанием для некоторых послаблений в бюджетной и денежной политике, и соответственно, нарастания инфляции в январе 1994 г.

В 1993 г. (особенно с весны) экономика во всех ее секторах (производственном, финансовом, кредитном) в основном адаптировалась к работе в режиме высокоинфляционного равновесия. Его черты: переход к устойчиво дефицитному, без всплесков и провалов, финанси-

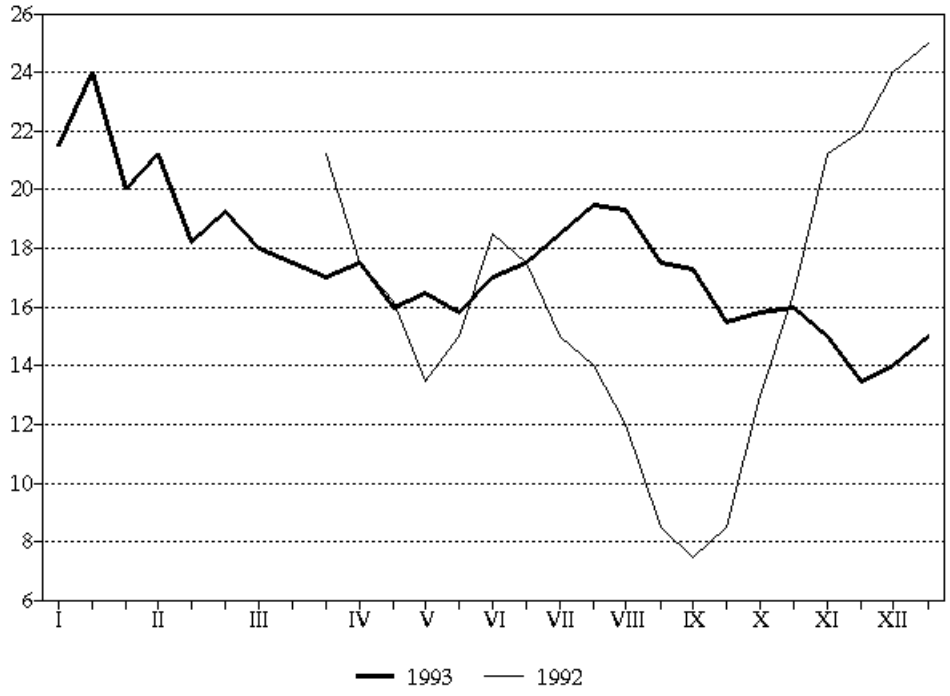
рованию республиканского бюджета с потребностью правительства в заимствованиях на уровне 8-10% ВВП (без учета внешних кредитов и внебюджетных операций правительства); превращение кредитов ЦБ правительству на покрытие бюджетного дефицита в основной канал резервного кредитования; отлаженный механизм индексации зарплат и пенсий; необходимость расширения кредитных вложений в экономику на 15-20% в месяц, чтобы избежать нарастания неплатежей; наличие значительных избыточных резервов у коммерческих банков, позволяющих поддерживать стабильные темпы наращивания кредитования экономики при импульсном сжатии резервного кредитования Центробанка.

В итоге рестриктивная политика правительства и ЦБ, которые, как известно, непосредственно могут контролировать расширение не всей денежной массы, а лишь той ее части, которая формируется кредитами Центробанка (т.е. денежной базы), проявляется в темпах прироста денежной массы и кредитов коммерческих банков в сильно ослабленном виде и со значительным запаздыванием. А замедление роста денежной массы, в свою очередь, почти полностью компенсируется тенденцией сокращения спроса хозяйственных агентов на деньги. Отчасти его можно объяснить сокращением реальных объемов трансакций, в остальном же это связано с уменьшением количества денег, приходящихся на одну хозяйственную операцию. Последнее, как известно, имеет свои пределы, при нарушении которых начинает проявляться неблагоприятное влияние недостатка денег на реальный сектор в виде спросовых ограничений, неплатежей и т.п., что вынуждает центр корректировать денежную политику.

Рис.1

Сравнительная динамика цен на продовольствие
в 1992 и 1993 гг.

(темпы прироста к предыдущему месяцу, %)



Итогом оказывается весьма устойчивая инерция роста цен со среднемесячными темпами в 17-20% и крайне незначительной тенденцией к их снижению (порядка 3-4 пунктов за год), переломить которую, оставаясь в рамках ортодоксальных антиинфляционных мер, практически невозможно. Поэтому последний в 1993 г. стабилизационный эпизод не положил начало окончательному повороту в сложившихся тенденциях. Он сменился очередной более или менее инфляционной фазой, когда налицо наиболее характерный для современной российской экономики признак "стабилизационного перегрева" - нарастание неплатежей.

2. Воздействие на инфляцию отдельных факторов. Резервное (централизованное) кредитование, мультипликация, денежная масса.

а. Резервный кредит в целом. Как уже отмечалось в предыдущих обзорах Института, целевые ориентиры в области предложения денег на 1993 г. были закреплены в выработанном совместно с МВФ Заявлении об экономической политике Правительства и ЦБ РФ от 24 мая 1993 г. Согласно стандартам МВФ, указанные ориентиры были выражены в терминах поквартальных лимитов резервного (централизованного) кредитования ЦБ по трем основным направлениям (правительству, коммерческим банкам и межгосударственного кредита в рамках б.СССР), а также целевых показателей роста денежной базы и массы. Целевые и фактические (в случае отсутствия данных - оценочные) показатели динамики денежного сектора РФ (в среднемесячном выражении) в сравнении с результатами прошлого года суммированы в таблице 2. Выполнение взятых на себя Правительством и ЦБ обязательств предполагало осуществление курса резко ограничительной кредитно-денежной политики с усилением жесткости последней к концу года, что позволило бы снизить к IV кварталу темпы расширения денежной массы и, потенциально с некоторым лагом, инфляции до месячного уровня в 10%.

Таблица 2

Факторы предложения денег в РФ в 1992-93 гг.

(среднемесячные темпы прироста, %)

	1992[1]				1993			
	QI	QII	QIII	QIV	QI	QII	QIII[2]	QIV[3]
Кредит правительству	0.0	50.8	36.7	29.9	13.1	10.0	20.9	14.6
согласно лимиту во 2-4 кв.1993						17	19	13
Кредит коммерческим банкам	28.8	25.7	31.4	26.7	11.8	11.9	26.2	н.д
согласно лимиту во 2-4 кв.1993						11	10	6
Кредит государствам б.СССР	-	81.9	30.2	34.9	9.7	14.9	6.5	н.д
согласно лимиту во 2-4 кв.1993						4	0	0
Итого общий внутренний кредит	21.2	42.8	32.9	30.0	11.7	12.0	19.2	8.8
согласно лимиту во 2-4 кв.1993						11	11	8

Денежная база[4] согласно лимиту во 2-4 кв.1993	14.7	34.2	28.3	20.3	12.9	14.413	28.558	н.д 7
Денежная масса (М2) согласно лимиту во 2-4 кв.1993	12.6	15.6	28.9	17.2	15.0	14.110	17.0510	н.д 7

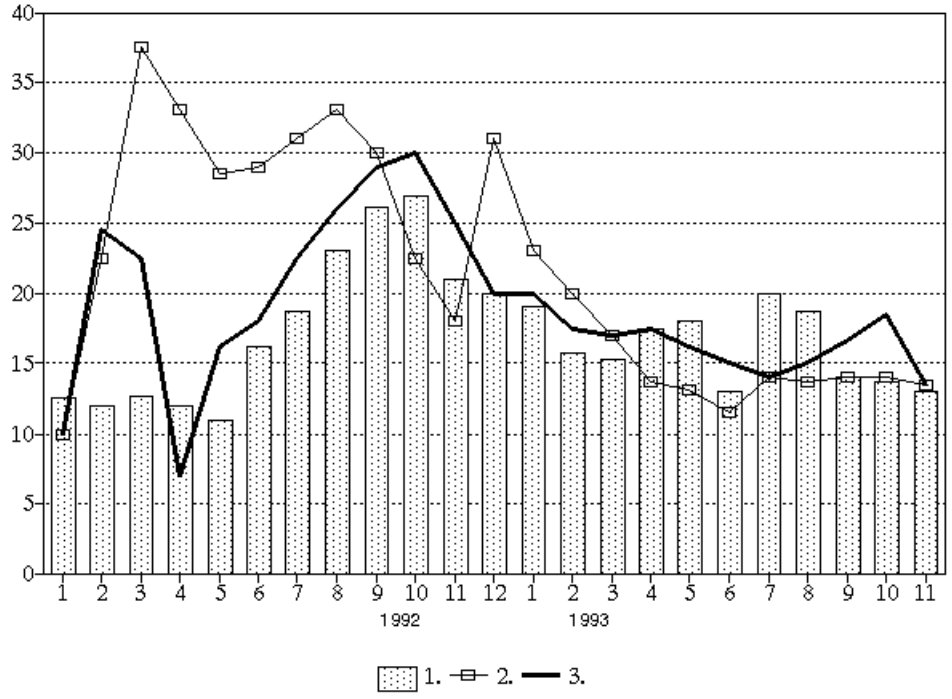
Примечание: 1. По уточненным данным. 2. Предварительная оценка. 3. Согласно установленных в октябре 1993 г. лимитов кредитования: 4.66 трлн.руб. на финансирование бюджетного дефицита и 7 трлн.руб. суммарный прирост. 4. Сумма наличных денег в обращении и резервов коммерческих банков. 5. По данным за июль 1993 г.
Источник: реконструкция на основе статистических материалов Центрального Банка РФ, а также Технического приложения к Заявлению Правительства и ЦБ об экономической политике РФ в 1993 г. от 24 мая 1993 г.

Реальность столь радикального ограничения роста денежной массы и инфляции с самого начала ставилась экспертами под сомнение. Это и было подтверждено фактическим развитием событий в денежно-кредитной сфере, которое существенно отличалось от целевых ориентиров по каждому из трех источников резервного кредита.

б. Предусмотренное программой в области бюджетной политики жесткое урезание расходов федерального бюджета, дефицит которого продолжал оставаться главным источником инфляции, а его эмиссионное финансирование на протяжении 1992 г. и начала 1993 г. оттягивало на себя 35-40% суммарного прироста централизованного кредита, не удалось осуществить в полном объеме. Вместо 7%-ного (по отношению к ВВП) дефицита консолидированного бюджета он составил 8.7% (дефицит федерального бюджета в 1993 г. - 9.4% ВВП).

в. Ограничение кредитования коммерческих банков (предприятий) Центробанком стало одним из наиболее значимых результатов 1993 г. с точки зрения формальной монетарной жесткости. В первом полугодии динамика рефинансовых кредитов поддерживалась на среднемесячном уровне, который более чем в 2 раза ниже прошлогодних показателей (рис.2), отсутствовал весенний сезонный всплеск динамики указанных кредитов, а очередная сезонная волна в июле-августе имела несравненно меньший размах, чем прошлогодняя.

Рис.2
Динамика основных показателей кредитно-денежной сферы РФ
в 1992-93 гг.
(месячные темпы прироста, %)



1.- денежная масса (М2) 2.- рефинансовый кредит ЦБР
3.- кредитные вложения банков

В то же время темпы расширения кредитных вложений коммерческих банков замедлялись в значительно меньшей степени (особенно в первом полугодии), чем скорость расширения денежной базы и кредитов Центробанка (рис.2). Увеличение кредитной мультипликации в январе-июне происходило главным образом за счет использования банками своих резервов, рост которых резко затормозился (табл.3), соответственно снизилась и доля кредитов Центробанка в общем объеме кредитных вложений (табл.4). В июле произошло резкое увеличение банковских резервов на фоне торможения динамики их кредитной активности как следствие сброса банками своих спекулятивных валютных активов в период летнего снижения валютного курса. По оценке, сброс валютных резервов составил порядка 1 млрд.долл., что равнозначно увеличению резервного кредита ЦБ на 1 трлн.руб. Правда, в дальнейшем эта долларовая масса была выкуплена коммерческими банками и, соответственно, небанками обратно, что способствовало адекватному сокращению кредита и рублевой массы в начале осени.

В целом же можно заметить, что в истекшем году, а особенно во второй его половине, произошло заметное перераспределение источников роста денежной массы. Если в 1992 г. основное место в нем занимали кредиты экономике и межгосударственные, а доля бюджета ограничивалась 25%, то теперь бюджетный дефицит стал основным источником инфляции: из рис.2 видно, что темпы расширения денежной массы, как правило, заметно превышают скорость расширения кредитных вложений.

Таблица 3
Динамика резервов и кредитов коммерческих банков РФ в 1992-93 гг. (среднемесячные темпы прироста, %)

	1992				1993		
Кварталы	I	II	III	IV	I	II	III
Резервы коммерческих банков	15.6	44.2	29.1	19.0	11.5	4.7	13.6
в т.ч. средства на корсчетах	6.6	51.0	28.3	18.0	11.2	0.6	15.1
Кредиты коммерческих банков	19.6	15.9	29.5	20.4	18.4	17.2	15.4

Таблица 4
Зависимость кредитной активности коммерческих банков от рефинансового кредитования ЦБ в 1992-1993 гг.

	1991	1992				1993		
Кварталы		I	II	III	IV	I	II	III
1.Кредиты коммерческих банков (остаток ссуд на к.пер., млрд.руб)	481	823	1280	2782	4857	8068	12145	18655
2.Кредиты ЦБ коммерческим банкам (остаток ссуд на к.пер.,млрд.руб)	134	286	568	1290	2624	3663	5128	7857

3.Индикатор зависи мости (2./1.*100%)-	27.8	34.8	44.4	46.4	54.0	45.4	42.2	42.1
4.Кредитный мульти пликатор (1./2.)-	3.6	2.9	2.3	2.2	1.9	2.2	2.4	2.4

3. Спрос на деньги. На фоне более или менее успешных действий правительства и ЦБ по ограничению роста денежной массы, в осенние месяцы продолжалось сокращение спроса хозяйственных субъектов на реальные деньги (рис.3). Это, с одной стороны, препятствовало адекватной трансформации усилий по сдерживанию роста денег в реальное торможение инфляции (хотя ее сезонного всплеска осенью не произошло, что уже можно рассматривать как значительное достижение), а с другой, привело к новому обострению напряженности денежного обращения, прежде всего в производстве.

Таблица 5

Структура и динамика денежной массы в РФ в 1991-93 гг.*

	1991	1992				1993			
Квартал		I	II	III	IV	I	II	III**	
1. Наличные деньги в обращении	166.1	245.5	457.6	934.4	1716.0	2601.1	5131.4	7448.9	
- доля в М3, %	17.6	18.2	22.0	20.9	23.9	23.8	31.6	29.5	
- темп прироста, %	6.4	13.9	23.1	26.9	22.5	14.9	25.4	20.5	
2. Средства на расчетных счетах предприятий	222.1	382.1	573.1	1411.2	2406.5	3198.4	4248.9	5613.0	
- доля в М3, %	23.4	28.3	27.5	31.6	33.5	29.2	26.1	22.1	
- темп прироста, %	10.9	20.0	14.5	35.0	19.5	9.9	9.9	14.9	
3. Безналичные средства населения различной ликвидности	388.0	417.2	454.6	515.2	726.5	1038.2	1594.0	2271.4	
- доля в М3, %	41.1	30.9	21.8	11.5	10.1	9.5	9.8	9.0	
- темп прироста, %	4.7	2.4	2.9	4.3	12.1	12.6	15.4	17.3	
4. Безналичные средства предприятий ограни ченной ликвидности	102.2	160.7	311.0	860.2	1116.5	1993.8	2590.5	6238.5	
- доля в М3, %	10.8	11.9	14.9	19.3	15.5	18.2	15.9	24.7	
- темп прироста, %	13.2	16.3	24.6	40.4	9.1	21.3	9.1	57.4	
5. Безналичные средства общественного сектора	66.6	143.6	286.4	742.7	1225.6	2114.7	2687.5	3706.2	
- доля в М3, %	7.1	10.6	13.8	16.6	17.0	19.3	16.5	14.7	
- темп прироста, %	10.2	29.2	25.9	37.4	18.2	19.9	8.3	17.4	
6. Итого денежная масса (агрегат М3)	944.0	1349.1	2082.7	4463.7	7191.1	10946.2	16252.3	25278.0	

- темп прироста, %	7.2	12.6	15.6	28.9	17.2	15.0	14.1	24.8	

* - в таблице 5 использована следующая группировка составляющих денежной массы:

1. Наличные деньги в обращении: остатки наличности на руках у населения; наличные остатки у нефинансовых агентов;
2. Средства на расчетных счетах предприятий: одноименная статья в классификации элементов денежной массы ЦБР;
3. Безналичные средства населения различной ликвидности: вклады граждан в Сбербанке РФ (срочные и до востребования); депозиты граждан в коммерческих банках; сертификаты и облигации госзайма на руках у населения;
4. Безналичные средства предприятий ограниченной ликвидности: средства на счетах по капвложениям; средства заказчиков на спецсчетах; средства, депонируемые для покупки чековых книжек и аккредитивов; депозиты предприятий в коммерческих банках; средства фонда долгосрочного кредитования;
5. Безналичные средства общественного сектора: средства местных бюджетов; средства бюджетных, профсоюзных, общественных и других организаций; средства Госстраха;
6. Итого денежная масса: суммарная величина обращающихся в экономике денежных средств. Соответствует агрегату М3 в классификации ЦБР.

Абсолютные и структурные показатели приведены соответственно в млрд.рублей и в процентах на конец периода; показатели динамики представляют собой среднемесячные темпы прироста в целом за 1991 г. и по кварталам в 1992-93 гг.

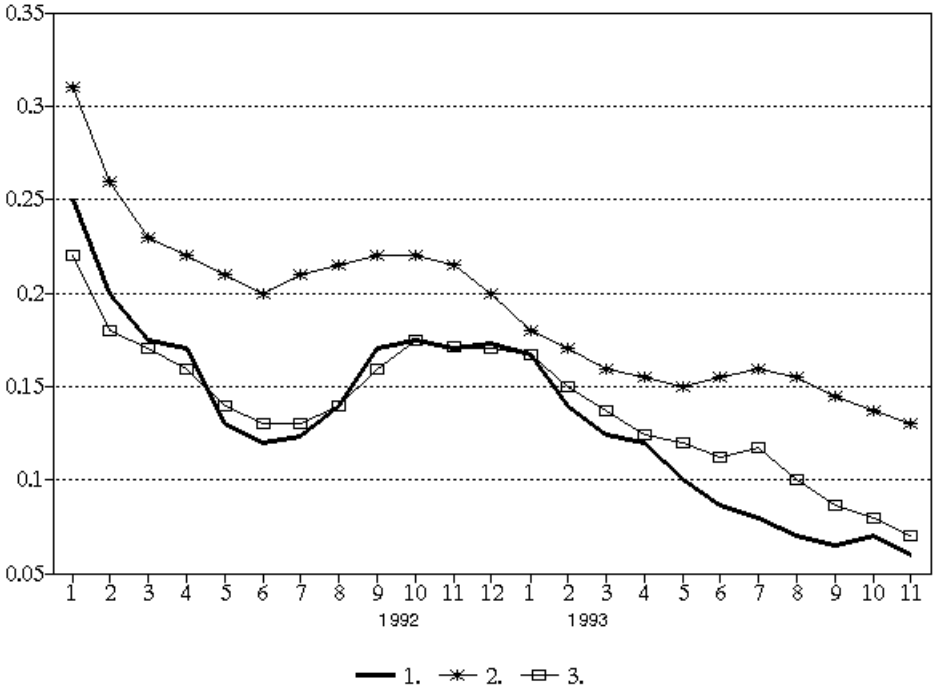
** По состоянию на 1.09.93 г.

Источник: группировка на базе данных ЦБР.

Финансовое состояние предприятий хотя и несколько улучшилось, однако продолжает оставаться тяжелым. Доля прибыли в валовой продукции повысилась с 16% в августе до 22-25% в сентябре-октябре (рис.4). Это связано с некоторым затуханием инфляции издержек. Однако ценовой импульс января 1994 г. снова привел к относительному сокращению финансовых ресурсов, которыми располагают предприятия.

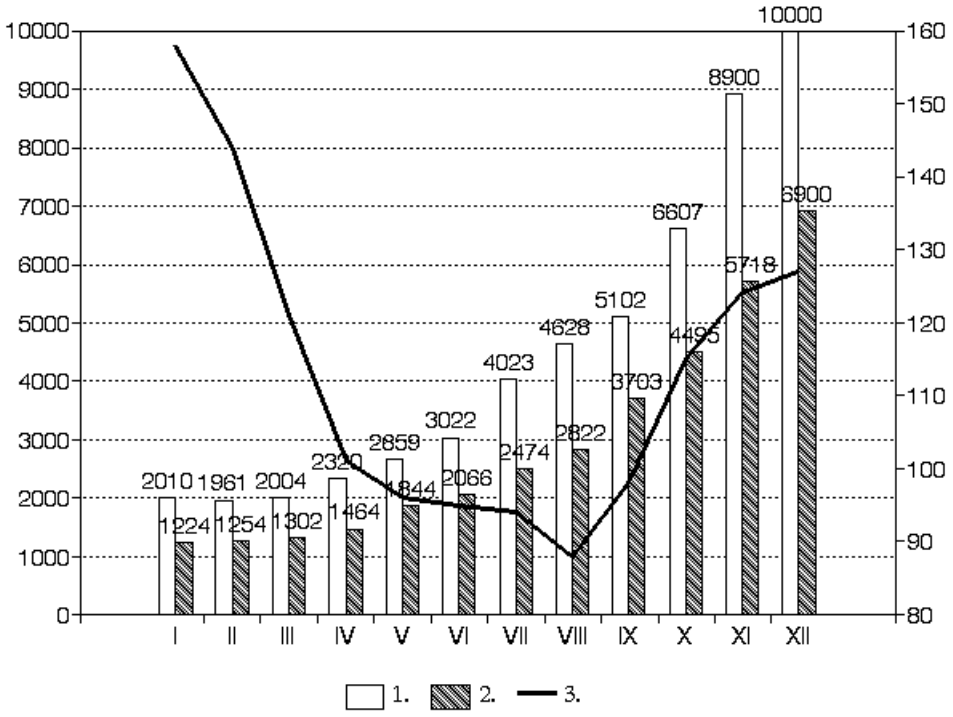
Рис.3

Реальные деньги и кредит в 1992-93 гг.



1.- расчетные счета предприятий 2.- деньги населения (М2)
3.- кредитные вложения

Рис.4
Просроченная задолженность предприятий промышленности и строительства



1.- задолженность покупателей, млрд.руб.2.- задолженность поставщикам, млрд.руб.
3.- отношение просроченной задолженности к собственным денежным средствам, %

В последние месяцы года снова обострилась проблема неплатежей (табл.6, рис.4). Просроченная кредиторская задолженность превысила на 1 ноября 10 трлн.руб. В общей ее сумме на долю задолженности поставщикам приходилось 72%, в бюджет - 11%. Существенно выросло отношение просроченной задолженности поставщикам к денежным средствам предприятий (с учетом их валютных средств): если в первом полугодии они в целом превышали размеры задолженности, то теперь заметно отстают от последних. В просроченной дебиторской задолженности (12 трлн.руб.) заметную роль играет задержка оплаты продукции по заказам государства (в т.ч. Минобороны - 328 млрд.руб., Росхлебопродукта - 750 млрд.руб.). Из-за отсутствия средств на расчетных счетах предприятий растет задолженность по оплате труда (за ноябрь в 1.5 раза - до 855 млрд.руб. на 1 декабря).

Таблица 6

Задолженность предприятий и организаций промышленности и строительства в 1993 г. (в млрд.руб. на конец периода)

Показатели задолженности	янв	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт
Задолженность покупателей	4720	8114	9658	11260	13618	15913	н.д	
в т.ч. просроченная	2004	3022	4023	4628	5402	6607	8900	
доля просроченной,%	42.5	37.2	41.7	41.1	39.7	41.5	н.д	
темп прироста к пред.мес.,%	2.2	13.7	33.1	15.0	16.7	22.3	34.7	
Задолженность	3141	5890	6472	7975	9513	11310	15772	

поставщикам								
в т.ч. просроченная	1302	2066	2474	2872	3703	4495	5718	690
доля просроченной,%	41.5	35.1	38.2	36.0	38.9	39.7	36.3	
темп прироста к пред.мес.,%	3.9	12.0	19.8	16.1	28.9	21.4	27.2	
Задолж-сть по банк.кредитам	1691	2367	2704	3087	3354	4017	н.д	
- по долгосрочным кредитам	344	425	464	486	492	621	н.д	
- по краткосрочным кредитам	1347	1941	2239	2601	2863	3396	н.д	
Задолж.по кред.на обор.ср-ва	328	414	455	483	531	598	н.д	.
Отношение просроч кредитор. задолж-сти к собств. денеж. ср-вам,%	101.6	90.5	91.8	83.6	109.4	125.3	126.1	127
Справочно: ден.ср-ва предпр.	1281	2284	2696	3436	3386	3587	4534	540

В финансах населения продолжает сохраняться разрыв между доходами и расходами. В то же время рост количества денег на руках у населения не вызывает пропорционального давления на потребительский рынок. Это связано с двумя причинами. Во-первых, велика доля расчетов наличными в торговых и производственных предприятиях, где наличные деньги используются как оборотный капитал и не опосредуют конечные доходы. Во-вторых, высокий уровень инфляции требует все возрастающего количества наличных для текущих покупок.

В целом финансовое состояние всех экономических субъектов как следствие продолжающегося снижения спроса на реальные деньги не имеет тенденций к улучшению. Продолжение кредитного и бюджетного давления государства позволило сбить инфляцию в октябре-ноябре. Однако это было достигнуто ценой усиления социальной напряженности. Начатое в конце ноября и пролонгированное на декабрь погашение задолженности, наряду с рядом других решений, привело к всплеску инфляции в январе 1994 г.

2.2 Государственные финансы

Общие тенденции бюджетной политики в 1993 г.

В бюджетной политике 1993 г. можно выделить два достаточно четко выраженных периода. Первый продолжался с января по сентябрь 1993 г. вплоть до выхода 21 сентября Указа Президента России N 1400 "О поэтапной конституционной реформе в Российской Федерации", второй - с октября по декабрь 1993 г.

Первый период характеризуется эскалацией расходных решений всех органов законодательной и исполнительной власти, не подкрепленных увеличением доходов бюджета. Поскольку при этом Министерство финансов России проводило относительно жесткую политику, с января по сентябрь происходило ускоряющееся нарастание разрыва между кассовым и плановым дефицитом бюджета.

В четвертом квартале 1993 г. радикальное изменение соотношения политических сил позволило добиться сокращения указанной разницы, заложив тем самым потенциальную возможность усиления бюджетной сбалансированности.

Политическое противостояние и рост бюджетных обязательств в январе-сентябре 1993 г.

В начале 1993 г. финансирование расходов республиканского бюджета осуществлялось исходя из решения Верховного Совета в размере одной трети объема расходов IV квартала 1992 г. в месяц. В результате в январе сложилось превышение доходов над расходами федерального бюджета примерно на 1% ВВП.

В конце января было принято новое решение, по которому финансирование в каждом месяце I квартала разрешалось в размере 1/12 объема, предусмотренного проектом федерального бюджета, внесенным Правительством в Верховный Совет. В феврале, когда это решение еще не успело повлиять на ситуацию, дефицит республиканского бюджета составил около 0.5% ВВП, а с учетом недоперечисления доходов ЦБ России - 5.1% ВВП. В марте же произошло резкое увеличение расходов, и дефицит составил около 10% ВВП.

Нарастающая конфронтация между Парламентом и Правительством, усиление противоречий между различными группами внутри Правительства лишь в конце марта позволили Парламенту принять во втором чтении Закон "О республиканском бюджете РФ на 1993 год". Дефицит бюджета в этом законе составил около 18% ВВП. Несмотря на противодействие Министерства финансов России он был подписан Президентом в середине мая.

Определенное, хотя и временное, усиление реформаторского крыла в Правительстве произошло после Заявления Президента Б.Ельцина 20 марта 1993 г. и проведения в апреле Всенародного референдума по вопросам поддержки курса экономических реформ. В результате было подписано совместное заявление Центрального Банка и Правительства об экономической политике, с установлением квартальных лимитов централизованного кредитования, принят Указ Президента N 842 "О некоторых мерах по сдерживанию инфляции", в котором был установлен мораторий на увеличение расходов бюджетной системы, не обеспеченных соответствующим финансированием. Важным положительным моментом явилось прекращение с мая 1993 г. технического кредитования стран СНГ. Был осуществлен переход к выдаче межгосударственных кредитов из республиканского бюджета России. При этом фиксируется долларовый эквивалент кредитов и устанавливаются конкретные сроки погашения.

Это же изменение соотношения политических сил позволило Министерству финансов России стабилизировать бюджетную ситуацию и, начиная с мая, уменьшить дефицит федерального бюджета до 5-6% ВВП (по кассовому исполнению). Данные о помесячном исполнении бюджетов Российской Федерации в 1993 г. приведены в таблицах 7 и 8.

В мае несколько сократились расходы федерального бюджета на содержание органов государственной власти и управления, на оборону, на народное хозяйство, расходы социального характера. В результате дефицит федерального бюджета сократился до 4.5% ВВП, а с учетом недоперечисления части доходов федерального бюджета Центральным Банком - до 5.9% ВВП. В июне продолжалось некоторое снижение расходов на народное хозяйство и на оборону при стабилизации других видов расходов. В результате дефицит, по официальным данным Минфина РФ, за первую половину 1993 г. составил 4.3% ВВП, а в кассовом исполнении - 6.1% ВВП. При этом доходы федерального бюджета составляли 14.4% ВВП, а доходы налогового характера - 14.0% ВВП.

Параллельно с подписанием в мае Президентом России Закона о бюджете началась работа над его корректировкой, вызванная как малой реалистичностью прогноза на 1993 г., так и несогласием Министерства финансов во главе с Б. Федоровым с чрезвычайно высокими расходами, заложенными в проект. Кроме того, изменение Закона было обусловлено принятием законодательными и исполнительными органами власти в мае, июне и июле ряда крупных

решений, увеличивающих федеральные расходы по сравнению с зафиксированными в Законе на сумму более 8 трлн.руб. В их числе увеличение государственных капитальных вложений, рост социальных расходов, установление закупочных цен на зерно выше рыночного уровня и др. Причем большинство решений принималось уже после выхода 3 июня 1993 г. Указа Президента "О некоторых мерах по сдерживанию инфляции".

В конце июня 1993 г. Верховным Советом был рассмотрен доработанный Министерством финансов Российской Федерации проект республиканского бюджета. В нем предусматривалось сокращение дефицита с 18% ВВП до примерно 10% ВВП. Однако после обсуждения в Парламенте проект был скорректирован, и 22 июля 1993 г. Верховный Совет принял Закон "Об уточнении показателей республиканского бюджета на 1993 год", в котором дефицит был определен в размере 22.6% ВВП. Президент Б.Ельцин не подписал этот Закон, вернув его в Парламент для рассмотрения во втором чтении. 27 августа Парламент повторно утвердил практически тот же вариант бюджета, приняв Закон "О внесении изменений и дополнений в Закон "О республиканском бюджете Российской Федерации на 1993 год". При этом размер дефицита был снижен всего на 60 млрд.руб. или до 22.1% ВВП.

Главные расхождения между позициями Верховного Совета и Правительства, а также между консервативным крылом Правительства и радикальным, касались соотношения приоритетов финансовой стабилизации и необходимости поддержки отечественной промышленности, сельского хозяйства и других секторов экономики путем эмиссионного финансирования. Отклонение Верховным Советом предложений Правительства о введении новых налоговых платежей привело к сокращению доходов консолидированного бюджета Российской Федерации по сравнению с проектом на 4% ВВП. В то же время расходы, согласно поправкам Верховного Совета, возросли почти на 5% ВВП за счет увеличения ассигнований на финансирование народного хозяйства (0.2 трлн.руб.), на социальные цели (0.3 трлн.руб.), на науку (0.4 трлн.руб), на государственные инвестиции и программы (2.5 трлн.руб), на оборону (1.7 трлн.руб.).

В июле и августе в бюджетной ситуации усилились негативные тенденции. Причем изменения доходов были в значительной степени автономны от политики Министерства финансов России и связаны главным образом с ускорением инфляции летом 1993 г. Дефицит консолидированного бюджета (табл.8, 9, 10) увеличился с 4.3% ВВП в июне до 6.7% ВВП в июле и до 7.4% ВВП в августе. Дефицит федерального бюджета увеличился с 6.2% ВВП в июне до 8.8% ВВП в июле и до 9.5% ВВП в августе. Поступления в бюджетную систему составляли в июле-августе около 29% ВВП (без внебюджетных фондов). Серьезные изменения в структуре доходов и расходов бюджета в июле и августе отсутствовали. Однако важной тенденцией было снижение доли налоговых изъятий с 29.4% ВВП в июне до 28.7% ВВП в июле и 27.4% ВВП в августе. Происходило это в основном за счет снижения доли налоговых поступлений в федеральный бюджет с 14.0% ВВП в июне до 13.3% ВВП в июле и 12.3% ВВП в августе. Финансирование возрастающего дефицита бюджета осуществлялось за счет продажи валюты, драгоценных металлов и камней (0.6% ВВП в июне, 1.2% ВВП в июле), продажи валюты, полученной как кредит МВФ (в июле - 1.2% ВВП). За январь-август эти источники принесли 2.3 трлн.руб. (3.3% ВВП). Кроме того, в августе в доходы бюджета поступила часть прибыли ЦБ России в размере 260 млрд.руб. (0.4% ВВП).

В сентябре ситуация продолжала ухудшаться. Дефицит консолидированного бюджета достиг 8.3% ВВП, дефицит республиканского - 10% ВВП. При этом расходы федерального бюджета практически не увеличились (с 19.4% ВВП в августе до 19.5% ВВП в сентябре), расходы и ссуды за вычетом погашений даже уменьшились на 0.5% ВВП. Однако доходы бюджета сократились до 11.8% ВВП. Дополнительным доходом бюджета стала прибыль Центрального Банка России в размере 0.5% ВВП. Финансирование расходов осуществлялось за счет продаж Правительством валюты, что составило за 9 месяцев 1.6% ВВП, реализации драгметаллов (0.8% ВВП), кредита МВФ (1.6% ВВП).

Жесткая бюджетная политика в октябре-декабре 1993 г., сокращение расходных обязательств государства

Радикальное изменение баланса политических интересов и сфер влияния после роспуска Президентом Б.Ельциным Верховного Совета и Съезда народных депутатов в сентябре 1993 г. позволило резко изменить бюджетную политику.

Указанное изменение касалось не кассового исполнения бюджета (дефицит федерального бюджета в четвертом квартале сохранялся на уровне 9-10% ВВП), а сокращения расходных обязательств Правительства. После роспуска Парламента у Правительства появилась реальная возможность привести расходную часть бюджета в сответствие с поступлением доходов и установленными лимитами кредитования Правительства Центральным Банком. Был принят ряд решений, связанных с сокращением непосильных для государства расходов. В первую очередь это касается: отмены индексации цен на зерно и другие сельскохозяйственные культуры, поставляемые государству; отмены дотаций на хлеб (с введением пособия на хлеб малообеспеченным гражданам); отмены импортных субсидий; отмены подавляющей части льготных кредитов (кроме бюджетных); повышения ставки рефинансирования ЦБ. Было произведено серьезное сокращение объемов государственных капитальных вложений и двадцатипроцентное секвестрирование всех расходных статей федерального бюджета на IV квартал 1993 г. Пенсионный и другие внебюджетные фонды были подчинены Правительству, которое получило возможность использования их свободных средств для финансирования дефицита федерального бюджета.

В значительной мере удалось преодолеть резко усилившиеся летом 1993 г. центробежные тенденции ряда регионов Российской Федерации в области бюджетного устройства. Указ Президента N 1774 от 27 октября предоставил Правительству реальные права для борьбы с нарушениями законодательства России при перечислении в республиканский бюджет федеральных налогов. Задолженность регионов перед республиканским бюджетом значительно сократилась.

Несмотря на принятые достаточно жесткие меры осенью 1993 г., инерция предыдущих расходных решений продолжала определять высокий уровень дефицита бюджета. Кроме того, продолжалось, хотя и более плавное, снижение доли налоговых изъятий в ВВП (табл.8, 9, 10). Налоговые поступления в консолидированный бюджет России снизились с 25.4% в январе-сентябре до 24.6% в январе-декабре 1993 г., в республиканский бюджет - соответственно с 11.1% до 10.3%. Структура расходов республиканского бюджета оставалась примерно такой же, как в первые девять месяцев года. Несколько снизились расходы на народное хозяйство с 3.1 до 2.8% ВВП. Возросли с 2.5% до 2.7% ВВП субвенции местным бюджетам. Сократился объем бюджетных ссуд за вычетом погашенных с 2.4% ВВП до 1.7% ВВП.

В результате этой тяжелой и политически крайне болезненной процедуры сокращения обязательств дефицит федерального бюджета в 1993 г. удалось удержать на уровне 9.4% ВВП и не только не допустить финансовой катастрофы, но и заложить основы для постепенного снижения уровня инфляции (16% в ноябре, 13% в декабре 1993 г.).

Разумеется, при такой бюджетной политике общая сумма непрофинансированных расходов по сравнению с планом бюджета, утвержденным законом от 14 мая 1993 г., составила по данным Минфина России 13.8 трлн.руб. При этом часть непрофинансированных расходов формирует просроченную кредиторскую задолженность государства общей суммой около 8.5 трлн.руб., в частности по оплате поставок вооружений, военной техники и др. согласно оборонному заказу (2.7 трлн.руб.), задолженность по объектам капитального строительства (1.5 трлн.руб.) задолженность перед местными бюджетами (0.44 трлн.руб.) и др. Самые необходимые из этих расходов в объеме 4 трлн.руб. должны были быть профинансированы в

течение первого квартала 1994 г. При этом 2.9 трлн.руб. должны погашаться за счет выделения бюджетных ассигнований, а 1.1 трлн.руб. - за счет предоставления предприятиям казначейских налоговых освобождений (0.6 трлн.руб.) и эмиссии казначейских среднесрочных векселей (0.5 трлн.руб.).

Реконструкция консолидированного бюджета России в 1993 г.

В таблицах 11 и 12 приведена реконструкция консолидированного бюджета Российской Федерации за 9 и 12 месяцев 1993 г., в таблице 13 приведены данные за 1992 г. В первую очередь анализ показывает стабилизацию в России уровня налоговых изъятий на уровне 43-44% ВВП. За девять месяцев 1993 г. эта доля была несколько выше - 46.4% ВВП. Падение произошло, как уже отмечалось, за счет сокращения поступлений в федеральный бюджет во второй половине 1993 г. Налоговые поступления составляют около 95% доходов государства. Остальное приходится на прибыль Центрального Банка (1.3% ВВП), проценты по кредитам, предоставленным иностранным государствам, доходы от приватизации и др.
Доходы внебюджетных фондов остались на уровне 1992 г. - около 17% ВВП (из-за отсутствия точной статистики внебюджетных фондов за 12 месяцев использована оценка, сделанная на основе данных 9 месяцев).
Приведенные данные отличаются от официальной статистики Министерства финансов России по ряду причин. Минфин отражает внешнеэкономические операции Правительства следующим образом: доходы - импортные пошлины, экспортные пошлины, рублевое покрытие затрат валюты на централизованный импорт; расходы - покупка товаров для централизованного экспорта, покупка валюты в республиканский валютный резерв. Эта классификация затушевывает экономический смысл отражаемых операций, поэтому в данном разделе обзора в доходы включаются импортные и экспортные пошлины, доходы от реализации монополии государства на операции централизованного экспорта (выручка от продажи товаров за вычетом затрат на их закупку), в расходы - покупка валюты в республиканский валютный резерв. Вследствие этого в отчете Минфина РФ за год доходы от внешнеэкономической деятельности составляют около 1.4% ВВП. по нашим оценкам, - 5.2% ВВП. Из-за отсутствия точных данных не удалось корректно учесть всю внешнеэкономическую деятельность государства. Во-первых, доходы от реализации монополии государства на централизованный экспорт поступали в течение года неравномерно, нам же пришлось пересчитать валютные поступления в рубли по среднегодовому курсу. Во-вторых, часть названных доходов не поступила в Россию, а осталась на счетах в зарубежных банках и использовалась на погашение и обслуживание внешней задолженности, однако мы не смогли учесть соответствующие расходы или сальдировать их с доходами. В-третьих, выручка от реализации экспортируемых товаров и затраты государства на их оплату предприятиям-производителям учтены по факту отгрузки товаров, хотя происходит значительная задержка в их оплате. В-четвертых, оказалось невозможным полностью количественно оценить расходы бюджета, профинансированные за счет доходов от монополий на централизованный экспорт. Рассматриваемые доходы направлялись на обслуживание и погашение внешнего долга, на финансирование неторговых операций, импортные субсидии, а также на формирование республиканского валютного резерва. Часть расходов по этим операциям не нашла своего отражения в официальной статистике. В наших таблицах их оценка учтена в статье расходы на внешнеэкономическую деятельность, а так же в разделе 9 "Прочие расходы". Следует также отметить, что в статистике Минфина РФ продажа валюты из резерва правительства включена в раздел финансирования. У нас она учитывается в разделе доходов от монополии государства на централизованный экспорт.
В 1993 г. несколько изменилась структура расходов государства. На 0.4% ВВП выросли затраты на содержание органов государственной власти и управления, на 1.7% ВВП - социальные расходы государства. Очень существенно сократились расходы на народное хозяйство.

Однако это произошло в основном за счет снижения величины импортных субсидий. Кроме того, немного сократились капитальные вложения (с 1.6% до 0.8% ВВП). В целом расходы в 1993 г. составили 51% ВВП, что близко к значению 1992 г. В то же время сократились ссуды за вычетом погашений с 4.7% ВВП в 1992 г. до 2.4% ВВП в 1993 г.
Доходы и дотации федерального бюджета за вычетом расходов и ссуд, уменьшенных на погашение, составляют по нашим оценкам 9.9% ВВП. В целом расходы государства превысили доходы на 4.1% ВВП. 81% финансирования дефицита федерального бюджета приходится на внутреннее финансирование, в т.ч. кредиты ЦБР, которые составили 64% общего объема финансирования. Отметим, что доля кредита Правительству в общем объеме кредитов ЦБ составила в 1993 г. около 65%.

Налоговая политика в 1993 году

При анализе динамики налоговых поступлений в бюджет в 1993 г. (табл.14, 15, 16) необходимо учитывать, что высокий уровень налоговых изъятий в начале года объясняется, во-первых, поступлениями в первые месяцы налога на добавленную стоимость по ставкам 1992 г. (28% против 20% в 1993 г.), во-вторых, перерасчетом по фактическим результатам налога на прибыль по итогам четвертого квартала и 1992 г. в целом. Поэтому летний (1993 г.) уровнь налогов следует сопоставлять с 1992 г., в котором уровень налоговых изъятий (без внебюджетных фондов) составлял около 31%, или с данными апреля 1993 г.
С апреля по август произошло снижение налоговых поступлений в консолидированный бюджет с 30.7% ВВП до 27.4, т.е. на 3.3% ВВП, поступлений в республиканский бюджет с 15.2% ВВП до 12.3% ВВП (на 2.9% ВВП).
В сентябре-декабре падение налоговых поступлений несколько замедлилось, но прекращения этой тенденции не наблюдалось. За 12 месяцев налоговые изъятия составили около 24.6% ВВП, налоговые поступления в федеральный бюджет - 10.3% ВВП.
Постоянное снижение доли доходов налогового характера (накопленным итогом) в ВВП главным образом определялось уменьшением таких основных доходных статей бюджета, как налог на прибыль (с 13.0% ВВП в апреле до 11.6% ВВП в августе и до 10.3% ВВП в декабре) и НДС (с 9.1% ВВП в апреле до 7.8% ВВП в августе и до 6.9% в декабре). При этом доля акцизов и подоходного налога с физических лиц оставалась стабильной.
Рассмотрение помесячных поступлений налогов показывает сильные колебания их объемов. По сравнению с прошлым годом наблюдается некоторое снижение колебаний величины налога на прибыль в первый месяц каждого квартала. Это объясняется определенной адаптацией предприятий к введению штрафных санкций за занижение авансовых платежей (индексация разницы между фактическими и авансовыми платежами по ставке рефинансирования ЦБ России). Неустойчивы поступления НДС, доходов от внешнеэкономической деятельности. Соотношение этих колебаний с динамикой ВВП иллюстрируется в первой части табл.16. Вторая часть таблицы показывает устойчивое падение доли налоговых поступлений: эластичность налоговой системы практически во все месяцы была меньше единицы.
Нам представляется, что главной причиной отставания роста налоговых поступлений в бюджет от динамики номинального ВВП в 1993 г. является техника взимания налога на прибыль и НДС. Налог на прибыль уплачивается два раза в месяц в виде авансовых платежей, а перерасчет производится, исходя из фактической реализации продукции и услуг, по итогам квартала. Причем фактическая реализация определяется не по отгрузке, а по оплате продукции. В условиях, когда расчеты между предприятиями требуют от нескольких дней до нескольких месяцев, обязательства предприятия перед бюджетом, возникающие при перерасчете, основываются на налоговой базе не последнего квартала, а значительно более раннего периода. Лаг между производством продукции (ее отгрузкой) и поступлением денег на счет производителя влияет на сокращение реальных поступлений в бюджет тем более сильно, чем

сильнее инфляция. Если бы обязательства перед бюджетом возникали при отгрузке продукции, то налоги (при условии неувеличения недоимок) взимались бы без лага и без соответствующего обесценивания доходов бюджета.

Аналогичная ситуация наблюдается с налогом на добавленную стоимость. Он уплачивается крупными плательщиками три раза (мелкими - один раз) в месяц по фактически реализованной продукции. Перерасчет с учетом вычета НДС по приобретенным ресурсам осуществляется по итогам месяца. В результате в момент платежа предприятие уплачивает налог с товаров, проданных существенно ранее и, соответственно, по значительно более низким ценам, чем имеющие место в момент возникновения налоговых обязательств и платежа. Заметим, что фактором смягчающим отмеченную тенденцию, является рост доли предоплаты в общем объеме расчетов за поставляемую продукцию.

Таким образом, эластичность налоговой системы России сильно зависит от темпов инфляции, сроков прохождения расчетов между предприятиями и сроков осуществления перерасчетов по фактическим результатам (для налога на прибыль срок увеличен до 30 дней после конца квартала). Фактор ускорения инфляции наиболее сильно проявился в июле и августе, когда резко увеличился темп роста цен: оптовых с 17% в месяц в июне до 29% в июле и розничных с 20% в месяц в июле до 26% в августе (табл.17).

Заметим, что в прошлом году тенденция падения доли налоговых изъятий явно не проявлялась вследствие крайне низкой базы начала года, нарастания кризиса неплатежей вплоть до осени, взаимозачета неплатежей и постоянных достаточно эффективных корректировок техники налогообложения, которые приводили к соответствующему росту поступлений налогов.

Данные таблицы 17 показывают отсутствие серьезного влияния динамики дебиторской задолженности на снижение налоговых поступлений за исключением, возможно, июля месяца, когда темп роста задолженности покупателей поставщикам увеличился с 17% в июне до 24%, что однако меньше темпов роста номинального ВВП в июле (31%) и темпов роста оптовых цен (29%).

Недоимки по платежам в бюджет, согласно статистике Госналогслужбы РФ, также не влияли на снижение налоговых поступлений, за исключением августа, когда произошел их рост с 1.62% ВВП в июле до 2.25% ВВП (в федеральный бюджет с 1.09% до 1.48% ВВП, соответственно) и ноября (рост до 2.19% ВВП по сравнению с 1.66% ВВП в октябре).

Рост недоимок по налогам в августе и сентябре в большой степени определяется предоставленными предприятиям отсрочками по платежам в бюджет. Отсрочки по налогам в федеральный бюджет предоставляет Минфин России согласно поправке к ст. 24 Закона "Об основах налоговой системы" от 16 июля 1992 г. Аналогичные права по бюджетам территорий получили местные органы власти. Определенную роль в росте недоимок сыграло Постановление Совета Министров Правительства РФ от 13 июля 1993 г. N 672 "О мерах по стабилизации финансового положения предприятий и объединений топливно-энергетического комплекса". В нем, по-существу, нарушалась первоочередность платежей в бюджет, т.к. разрешается 40% средств, поступающих на расчетный счет от реализации продукции, не направлять на погашение задолженности по платежам в республиканский бюджет, а оставлять в распоряжении предприятий.

В четвертом квартале 1993 г. при некотором снижении уровня инфляции и стабилизации темпов роста номинального ВВП произошло и замедление падения доли налоговых изъятий. Так, в ноябре налоговые изъятия даже увеличились на 0.1% ВВП по сравнению с десятью месяцами. Однако в декабре налоговые поступления опять уменьшились на 0.6% ВВП по сравнению с одиннадцатью месяцами, а по сравнению с сентябрем они сократились почти на 1% ВВП.

На сокращении поступлений налогов в федеральный бюджет сказывалась задолженность Татарстана, Башкортостана и Якутии. Все налоги, собираемые на территории данных респуб-

лик, поступают в их бюджеты. Расчеты с федеральным бюджетом осуществлялись по так называемой одноканальной системе, т.е. республики перечисляли в федеральный бюджет фиксированные суммы, закрепленные в двусторонних соглашениях. Однако эти средства переводились с большим опозданием (на 1 января 1994 г. задолженность составила 465 млрд.руб., т.е. 0,3% ВВП).

Согласно Указу Президента РФ от 27 октября 1993 г. N 1773 "О проведении налоговой амнистии в 1993 г." внесение в бюджет скрытых от налоговой администрации сумм налогов в ноябре 1993 г. не сопровождалось штрафными санкциями, а с 1 декабря размер штрафов утраивался. По данным Государственной налоговой службы России в ноябре 1993 г. о своих долгах бюджету объявили около 43 тыс. юридических лиц и 2 тыс. граждан. Сумма внесенных платежей составила 270 млрд.руб.

Важным фактором падения объемов налоговых поступлений в бюджет во второй половине 1993 г. является адаптация экономических агентов к уже достаточно устоявшейся налоговой системе. Стремление к минимизации налогов и отчислений во внебюджетные фонды - одна из возможных целей предприятия, и руководители стараются найти методы, которые позволяют уменьшить эти выплаты.

В целом все методы занижения доходов и преувеличения расходов можно условно разделить на такие группы: осуществление учетной политики, позволяющей максимально откладывать зачисление выручки и как можно быстрее фиксировать затраты; применение предоставленных законодательством льгот; использование противоречий в налоговом законодательстве; противозаконное уклонение от налогов.

В первой группе можно назвать следующие методы:

- учет реализации прибыли по мере поступления денежных средств ("cash-basis"). В том случае, когда начало и конец операции не совпадают по времени, фирме в целях занижения прибыли выгодно фиксировать реализацию на момент получения денежных средств в отличие от метода начислений, когда выручка определяется на момент факта продажи товара или предоставления услуги (выставление документов, отгрузка);
- ускоренное начисление амортизации активной части основных фондов. В России разрешается увеличение, но не более чем вдвое, амортизационных отчислений по активной части основных фондов, введенных в действие после января 1991 г. и со сроком службы свыше 3-х лет. Малым предприятиям предоставлено право в первый год эксплуатации дополнительно списывать на себестоимость до 50% первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы свыше 3-х лет;
- использование метода LIFO для определения стоимости запасов. Этот метод ("last in first out") предполагает, что поступившие последними товары потребляются или продаются первыми. В периоды инфляции LIFO завышает затраты (материалы, относимые на себестоимость, учитываются по более поздней цене) и снижает стоимость запасов в конце периода. Таким образом, если физический размер запаса остается постоянным или растет, LIFO сокращает облагаемый налогом доход;
- начисление износа нематериальных активов по нормам, рассчитанным предприятием исходя из их первоначальной стоимости и срока полезного использования нематериальных активов;
- единовременное списание на себестоимость продукции стоимости малоценных и быстроизнашивающихся предметов, находящихся в эксплуатации;
- немедленное отражение административных, торговых расходов и расходов на рекламу, а также затрат на НИОКР;
- создание резерва на предстоящую оплату отпусков, исчисленного исходя из задолженности общего числа дней отпуска работникам предприятия на 1 января будущего года и среднедневной зарплаты за последние 3 месяца.

Налоговое законодательство РФ предоставляет предприятиям льготы, позволяющие законно снизить величину налогооблагаемой прибыли, налога на добавленную стоимость, таможенных пошлин и др. Так, освобождаются от налога на прибыль (но в сумме не более 50% налогооблагаемой прибыли): реинвестиции (средства, направленные на финансирование капитальных вложений; кредиты банков, связанные с этими целями); средства на НИОКР (не более 10% налогооблагаемой прибыли); добровольные взносы в Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции; средства на содержание социально-культурной сферы (по согласованным нормативам); 30% от фактических затрат капитального характера на природоохранные мероприятия; дивиденды физическим лицам в случае их инвестирования внутри предприятия. Кроме того, существуют общие льготы для малых предприятий, а также для определенных видов производств (народные промыслы, детское питание, с/х продукция) и типов хозяйственных единиц (государственных культурно-просветительных учреждений, организаций инвалидов).

Предприятия и организации Российской Федерации имеют возможность ослаблять налоговый пресс, используя пртиворечия в налоговом законодательстве по разным видам налогов, налогообложению физических и юридических лиц, прибыли от производственной деятельности и доходов по ценным бумагам, прибыли предприятий и доходов банков и т.п.

Одним из наглядных примеров являются противоречия, вызванные разъяснениями, с одной стороны, ЦБ РФ, с другой, - Налоговой службы по вопросу о депозитных сертификатах. Письмом ЦБ депозитные сертификаты квалифицированы как ценные бумаги. Налоговая служба в одном из официальных разъяснений квалифицировала их как вклады. В результате определенное распространение получила следующая операция. Коммерческие банки расплачиваются со своими работниками путем передачи им депозитных сертификатов. В результате банки должны уплатить лишь налоги на эмиссию ценных бумаг. Далее существует два варианта возможного поведения физических лиц: либо добиваться признания своих депозитных сертификатов вкладами в учреждениях банков с целью получения высоких процентов, которые подоходным налогом не облагаются, либо незамедлительно продать свой (неучтенный) депозитный сертификат "на предъявителя" юридическому лицу по рыночному курсу и получить наличные деньги (в этом случае юридические лица - новые владельцы сертификата будут добиваться признания его ценной бумагой, поскольку доходы по ценным бумагам у юридических лиц не облагаются налогом на прибыль). Аналогичная ситуация может возникнуть и по другим обязательственным документам, признаваемым ценными бумагами.

Большие возможности для уменьшения налоговых отчислений предоставляют различные, не согласованные между собой виды льгот. Так, в общую сумму выручки малых предприятий в первые два года не включается выручка, полученная от реализации основных средств и имущества. В то же время при реализации основных фондов крупных предприятий (в том числе государственных) налогом на прибыль облагается разница между суммой выручки от реализации и остаточной стоимостью основных фондов, скорректированной на коэффициент инфляции. Поскольку коэффициент инфляции официально не установлен, налогообложению подлежит вся разница между ценой продажи и нескорректированной суммой остаточной стоимости фондов по балансу, т.е. весь номинальный прирост капитальной стоимости активов. Льготы же предоставляются в основном при использовании прибыли на инвестиционные цели. Таким образом, если основные фонды по заниженной цене продаются некоему малому предприятию, каким-либо образом связанному или не связанному с продавцом, то оно вправе реализовать их по рыночной цене и получить не облагаемую налогом прибыль без каких-либо усилий.

Весьма активно используется такой метод, как отсутствие в законодательстве строгой регламентации понятия "кредит", "ссуда". Массовый характер получила выдача работникам беспроцентных, бессрочных ссуд, которые являясь практически безвозвратными, тем не менее, подоходным налогом не облагаются.

Часто в 1993 г. использовался метод занижения оборота, облагаемого налогом на добавленную стоимость, путем уменьшения цены продажи при компенсации возникающей разницы с помощью получения штрафов за невыполнение каких-либо условий, зафиксированных в договоре купли-продажи.
Существуют и совсем незаконные методы уклонения от налогов, основанные на том, что большая или меньшая часть хозяйственных операций не отражается в официальном бухгалтерском учете. Это осуществляется путем ведения части расчетов наличными деньгами, проведения операций с помощью нескольких расчетных счетов в разных банках, лишь один из которых используется для учета с целью налогообложения, частых переводов расчетного счета из банка в банк с тем, чтобы при этом в отчетности не отражать всю хозяйственную деятельность и т.п. Масштабы подобной активности предприятий трудно оценить статистически. По экспертной оценке исполняющего обязанности министра финансов С.Дубинина, в России укрывается от налогообложения около 40% потенциально возможного объема налогов. Что же касается косвенных индикаторов масштабов уклонения от налогов, то одним из них может служить отношение наличных денег к остаткам на расчетных и текущих счетах предприятий. За 1993 г. рацио увеличилось, по данным ЦБ России, с 0.5 до 1.
Таким образом, существует достаточно способов занижения налоговых отчислений. И поскольку предприятие вправе само выбирать методы учета и распределения прибыли, то количество комбинаций различных способов достаточно велико. Применение того или иного метода в каждом конкретном случае решается строго индивидуально в соответствии с необходимостью и возможностью его применения, финансовым состоянием предприятия отношениями с органами налоговой администрации.

Внутренний государственный долг

Несмотря на весьма значительный объем заимствований Правительства как в 1992, так и 1993 г. проблема обслуживания государственного внутреннего долга, еще не стала слишком серьезной. Это объясняется тем, что большая часть внутренннего финансирования дефицита федерального бюджета обеспечивается за счет кредитов ЦБ России под процент, который многократно ниже ставки рефинансирования ЦБ. В результате реальная величина внутреннего долга растет не слишком быстрыми темпами. Структура внутреннего долга государства представлена в таблице 18.
Особенностью российского государственного долга является в ряде случаев (целевой займ 1990 г., целевые вклады, чеки "Урожай 90" и др.) обязательство государства о погашении долга товарами народного потребления длительного пользования, которые в момент эмиссии займа были остродефицитными (автомобили, стиральные машины, холодильники и т.д.). Уровень относительных цен на эти товары резко возрос после либерализации цен 1 января 1992 г., и в результате его основная сумма оказалась значительно проиндексированной и индексируется вплоть до настоящего времени. Проблема погашения этого вида задолженности (около 2% ВВП 1993 г.) до принятия соответствующих решений о соблюдении в целом условий заимствования была источником острых социальных конфликтов.
Сумма государственного внутреннего долга на начало 1994 г. составила 35 трлн.руб. (около 22% ВВП 1993 г.), а затраты бюджета на его обслуживание 0.6% ВВП.

Бюджетный федерализм

Как свидетельствуют данные таблицы 19, в течение 1990-1993 гг. прослеживается отчетливая тенденция роста доли доходов и расходов, проходящих через местные бюджеты. Так, доля доходов устойчиво росла с 8.5% ВВП в 1990 г. до 14.9% ВВП в 1993 г. Несмотря на некоторый спад в 1992 г., расходы также выросли с 9.1% ВВП в 1990 г. до 16.6% ВВП в 1993 г.

Принимая во внимание тот факт, что реальный ВВП стагнировал в 1991 г. и существенно уменьшился в 1992 и 1993 гг., можно говорить о реально свершившемся процессе фискальной децентрализации. В 1993 г. по данным Минфина РФ на долю местных бюджетов фактически приходилось 67% поступлений налога на прибыль предприятий и организаций, 36% налога на добавленную стоимость, 100% подоходного налога с физических лиц, 49% акцизов. При этом из региональных бюджетов осуществлялось 80% расходов на образование, 90% расходов на здравоохранение, 67% расходов на культуру, искусство, средства массовой информации, 55% расходов на содержание органов государственной власти и управления, 100% расходов по программе молодежной политики, 74% расходов по социальному обеспечению, 100% пособий и компенсационных выплат на детей, 72% государственных расходов на народное хозяйство.

Этот процесс реальной фискальной децентрализации произошел в первую очередь благодаря налоговой реформе: ликвидация системы отчислений от прибыли и введение налога на прибыль, отход от практики прикрепления налогов с предприятий, подчиненных разным уровням управления, к бюджетам различного уровня, переход от множественных ставок налога с оборота к налогу на добавленную стоимость, превращению подоходного налога с физических лиц в реальный источник бюджетного финансирования на местном уровне. Начавшийся в эпоху Горбачева, процесс децентрализации бюджетной системы, продолжал углубляться в связи с распадом СССР и становлением новой российской государственности, проведением экономических реформ в России в 1992-1993 гг. Однако трансформация российского бюджета (куда мы включаем и внебюджетные фонды) в сторону децентрализации и демократизации далеко не завершен, о чем наглядно свидетельствуют итоги 1993 г. В 1993 г. в распоряжении консолидированных бюджетов областей (а также бюджетов краев, автономных республик, гг.Москвы и Санкт-Петербурга), по закону о бюджете оставалось от 20 до 50% налога на добавленную стоимость, часть налога на прибыль (по ставке 22%), почти 100% подоходного налога с физических лиц, около половины акцизов, а также порядка 20 местных налогов и ряд неналоговых поступлений. Кроме того, подавляющее большинство областных бюджетов получало субвенции и льготные кредиты бюджетам из федерального бюджета. Еще одним источником местных доходов и расходов явились региональные отделения федеральных внебюджетных фондов (крупнейшие - Пенсионный фонд, Фонд социального страхования), областные (крупнейший - Валютный фонд), городские и районные внебюджетные фонды. Нельзя не учитывать федеральные льготы территориям по налогам (например, экспортным и импортным пошлинам). В результате в 1993 г. практически все территории получали федеральную помощь в виде субвенций, налоговых льгот, либо льготных нормативов отчислений по федеральным налогам.

Главными недостатками существовавшей в 1993 г. системы разделения доходов между бюджетами различного уровня были их нестабильность, отсутствие четких критериев предоставления субвенций и налоговых льгот, возможность безнаказанного нарушения установленных в законодательстве правил, взаимоотношений бюджетов различных уровней, нечеткое разграничение федеральных и местных налогов. В течение года неоднократно принимались решения, менявшие правила игры для региональных бюджетов, отдельные регионы постоянно выторговывали у центра дополнительные преференции. Яркой кульминацией этого постоянного торга явилось принятие в конце лета 1993 г. рядом областей решений о прекращении перевода федеральной доли налогов в республиканский бюджет. Если учесть также, что до сих пор не существует ясного и четкого разделения расходных обязательств между республиканским и местными бюджетами (более того, в течение года областные бюджеты часто вынуждены были финансировать республиканскую составляющую расходов (например, стипендии студентам вузов, зарплату федеральным служащим), то становится понятным, почему бюджетная система была в 1993 г. чрезвычайно выгодным объектом политического торга региональных элит с центром.

В течение года региональные власти все время жаловались на нехватку бюджетных средств, успешно скрывая от федерального правительства часть своих доходов в местных внебюджетных фондах. А в итоге все консолидированные бюджеты территорий были сведены в 1993 г. (как и в 1992 г.) с превышением доходов над расходами (по статистике Министерства финансов), что, кстати, лишний раз свидетельствует о хаотичном характере предоставлявшихся местным бюджетам субвенций без учета налоговых возможностей и реального уровня развития территорий.
Особняком в 1993 г. стояла проблема взаимоотношений центра с бюджетами Татарстана, Башкортостана, Якутии и Чечни, которые большую часть года перечисляли в федеральный бюджет некоторую фиксированную сумму, либо не перечисляли средств вообще (как Чечня). Министерству финансов удалось в 1993 г. (путем отказа от финансирования федеральных программ и прекращения предоставления кредитов) склонить большинство этих республик к переговорному процессу и возобновлению платежей в федеральный бюджет. В 1994 г. проблема возобновления договоренностей вышла на первый план.

Перспективы налоговой и бюджетной политики в 1994 г.
Краткосрочные перспективы бюджетной политики определяются в первую очередь интенсивностью погашения просроченной задолженности Правительства по финансированию расходов и степенью выполнения взятых весной и летом 1993 г. обязательств.
Осенью прошлого года были приняты решения, которые создали основу для сокращения обязательств Правительства по расходам бюджета в 1994 г.: трансформация системы государственных закупок продовольствия, поэтапный переход к целевым дотациям на жилье для нуждающихся слоев населения, ревизия пакета федеральных инвестиционных программ, приостановка действия отдельных статей закона "О зерне" и др. Исходя из того, что утверждение многих необходимых для нормального фукционирования страны решений в новом Парламенте может затянуться, были приняты Указы Президента, касающиеся бюджета I квартала 1994 г., взаимоотношений республиканского и местных бюджетов и совершенствования налоговой системы.
Принятый в декабре 1993 г. Указ Президента РФ "О финансировании государственных расходов из республиканского бюджета Российской Федерации в I квартале 1994 г. предполагает объем расходов в I квартале текущего года на уровне IV квартала 1993 г. с учетом повышения минимального уровня оплаты труда в 1.9 раза. Для финансирования дефицита республиканского бюджета Центральным Банком предоставляется кредит в размере 7.5 трлн.руб. из расчета 10% годовых.
Указ "О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году" устанавливает со второго квартала 1994 г. ряд нововведений:
- порядок направления подоходного налога с физических лиц по ставке 1% в федеральный бюджет;
- установление единых нормативов отчислений в бюджеты субъектов федерации от налога на добавленную стоимость на уровне 25% (за исключением НДС по вводимым в РФ импортным товарам, драгоценным металлам и камням, отдаваемым в Государственный фонд РФ и отпускаемым из него);
- в региональные бюджеты поступает также 50% суммы доходов от акцизов на питьевой спирт, водку, ликеро-водочные изделия (за исключением акцизов на аналогичные импортные товары), 100% суммы доходов от остальных акцизов (за исключением акцизов на нефть, газ, уголь, легковые автомобили и импортные товары), часть платежей за пользование природными ресурсами, поступления налога на операции с ценными бумагами в части платежей за регистрацию на местах проспектов эмиссии ценных бумаг;

- организация в составе федерального бюджета фонда финансовой поддержки регионов в размере 22% от НДС, поступающего в республиканский бюджет, предусматривающего единые правила определения размеров финансовой помощи регионам.

Установлено также, что дополнительные налоги и сборы, устанавливаемые субъектами Федерации и местными органами власти, не предусмотренные федеральным законодательством, должны взиматься за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налога на прибыль.

Проблемы налогообложения затронуты в Указах Президента "О регулировании некоторых вопросов налогообложения физических лиц" от 11 декабря 1993 г., "О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней" от 22 декабря 1993 г., "О внесении изменений и дополнений в Указ Президента "О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней" от 24 декабря 1993 г.

Для физических лиц размер совокупного дохода, с которого начинается прогрессия ставки налогообложения, увеличен в 1993 г. до 3 млн.руб., в 1994 г. до 5 млн.руб. Максимальная ставка установлена в размере 30% и применяется к доходу большему 6 млн.руб. (в 1993 г.) и 10 млн.руб. (в 1994 г.). Упорядочены льготы для лиц, связанных с ликвидацией последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, с другими авариями и лиц, профессиональная деятельность которых связана с работой с источниками ионизирующих излучений, граждан, осуществляющих жилищное строительство, получающих авторские гонорары и др. Упорядочено налогообложение оплаты труда в натуральной форме, материальной помощи, подарков.

В отношении юридических лиц комплекс изменений охватывает следующее:

- замена налогообложения доходов банков, кредитных учреждений и страховых организаций на налогообложение прибыли;
- ставка налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет установлена на уровне 13%, а субъектам Российской Федерации предоставлено право самостоятельно устанавливать ставку налога, зачисляемого в их бюджет, но не более 25% для предприятий и 30% для банков и страховщиков;
- размер не облагаемых налогом на прибыль расходов предприятий на оплату труда повышен до 6-кратного размера минимальной оплаты труда;
- увеличена предельная ставка налога на имущество до 2%;
- упорядочены льготы по налогу на прибыль (по средствам, направляемым на долевое финансирование инвестиций, НИОКР; по предприятиям, пострадавшим от радиоактивного загрязнения; по общественным организациям инвалидов; по прибыли банков, полученной от предоставления долгосрочных кредитов; по малым предприятиям);
- установлено, что в оборот, облагаемый НДС, включаются все средства, полученные от других предприятий, за исключением вкладов в уставные фонды, средств на целевое бюджетное финансирование и средств на осуществление совместной деятельности;
- упорядочены льготы по НДС (вводятся льготы для ввозимого в Россию оборудования для медицинских целей, импортируемую книжную продукцию, для товаров собственного производства сельхозпредприятий и др.);
- до шести месяцев сокращен срок компенсации сумм налога на добавленную стоимость, уплаченного при покупке основных средств и нематериальных активов;
- вводятся акцизы на автомобильный бензин, спирт, покрышки к легковым автомобилям, охотничьи ружья, яхты и катера, спиртованные соки;
- вводится специальный налог, по технике взимания аналогичный НДС, по ставке 3%, поступающий в Федеральный бюджетный фонд финансовой поддержки важнейших отраслей (2/3) и соответствующие фонды субъектов Российской Федерации (1/3);
- сохраняется порядок формирования внебюджетных фондов НИОКР, действовавший в 1993 г.

- устанавливается, что предоставление отсрочек по платежам налогов не может осуществляться на срок больший 6-ти месяцев.

К моменту завершения данного обзора проект федерального бюджета России прошел обсуждение на заседании Правительства РФ. По состоянию на середину февраля проект федерального бюджета предполагал доходы в размере 16.7% ВВП, расходы - 23.6% ВВП, дефицит - 7.1% ВВП (табл.20).

Представляется, что в данном проекте несколько завышены налоговые поступления. В 1994 г. можно предполагать увеличение поступлений НДС по сравнению с прошлым годом на (0.5% ВВП), что связано с уменьшением доли, посупающей регионам. Определенный рост поступления акцизов может быть обеспечен за счет отмеченного выше расширения списка подакцизных товаров и упорядочения взимания акцизов на нефть, но он вряд ли составит предполагаемые проектом 1.6% ВВП. Специальный налог для финансовой помощи АПК и угольной промышленности может принести около 0.7-0.8% ВВП, подоходный налог с граждан - 0.2%. Однако отмеченный рост меньше определенного в бюджете примерно на 2% ВВП. По непонятной причине в доходы бюджета не включена прибыль ЦБ России, что могло бы принести, если ориентироваться на прошлый год, около 1.5% ВВП.

Структура расходной части бюджета примерно аналогична фактической структуре 1993 г. Однако при этом предусматривается рост расходов на народное хозяйство (на 1.9% ВВП), на содержание правоохранительных органов (0.25% ВВП) и на внешнеэкономическую деятельность (1% ВВП, что, впрочем, сальдируется с предполагаемым ростом доходов), на государственное управление, судебную систему и органы прокуратуры (0.3% ВВП), финансовую поддержку территорий (1.3% ВВП).

Окончательно о бюджетных проектировках можно будет судить, разумеется, после их утверждения Парламентом. Позиция Минфина России и в Правительства пока в целом преемственна по отношению к прошлому году. Однако многие из уже принятых решений внушают серьезные опасения. Так, явным свидетельством отхода от жесткой финансовой политики является Постановление Правительства РФ от 23 февраля 1994 г. N 126 "Об экономических условиях функционирования агропромышленного комплекса РФ в 1994 г.". Здесь, в противоречии с идеей, заложенной при введении специального налога, ассигнования на развитие АПК в 1994 г. предполагается установить не только за счет данного налога (из фонда финансовой поддержки важнейших отраслей), а на уровне 1993 г. (с учетом индексации) и еще дополнительно в размере 4 трлн.руб. из фонда поддержки важнейших отраслей.

Остается неясным источник финансирования расходов по компенсации сельхозпроизводителям затрат на топливо и энергию, минеральные удобрения, на сырье из льна и конопли и т.д. Включаются ли эти затраты в указанные выше, из текста не следует. Предусмотрен интересный порядок централизованного кредитования сельского хозяйства в размере 5 трлн.руб. в первом полугодии 1993 г. В Постановлении устанавливается, что погашение этих, по-существу, сезонных кредитов осуществляется в течение трех лет. Централизованные капитальные вложения определены в размере 2.8 трлн.руб., инвестиционный кредит, финансируемый из федерального бюджета, в размере 1.3 трлн.руб. Причем опять остается неясным, включено ли это в указанные выше суммы.

Как и в прошлом году, крайне завышенными остаются обязательства государства по закупке продовольствия для федеральных нудж: зерно - 11 млн.т., мясо - 1.3 млн.т., молочные продукты - 6.7 млн.т., яйца - 2.9 млрд.шт., рыба - 0.9 млн.т. и т.д. Такие объемы госзакупок определяются не функциональными потребностями Правительства, а лишь желанием обеспечить АПК гарантированный сбыт по высоким ценам. Более раннее постановление Правительства от 19 января 1994 г. N 19 "Вопросы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей" продлило с 25 сентября по 1 ноября 1993 г. период, в течение которого выдававшиеся централизованные кредиты АПК считаются льготными с погашением разницы в процентных ставках за счет прибыли ЦБ РФ.

Как и в ходе первых трех кварталов 1993 г., сейчас опять началась эскалация принятия отдельных чрезвычайно дорогостоящих и никак не увязанных с проектом бюджета решений. Братскому ЛПК установлены льготы по таможенным пошлинам в виде выделения бюджетных ассигнований в размере уплачиваемых пошлин, выделяется бюджетная ссуда в размере 20 млрд.руб. Распоряжением Правительства от 14 февраля 1994 г. N 170-р одобряются капиталоемкие программы развития отдельных регионов: областей Центральной России (в предварительных вариантах программа требовала 43 трлн.руб. в 1994-1995 гг.) - Постановление Правительства N 43 от 27 января 1994 г.; Иркутской области - Постановление Правительства N 111 от 12 февраля 1994 г.; Республики Дагестан - Распоряжение Правительства от 14 февраля 1994 г. N 193-р и др.

Что касается налоговой политики, то с начала года пока принято одно серьезное решение о снижении акцизов на водку и ликеро-водочные изделия с 90%, установленных в конце 1993 г., до 85%. Одновременно повышены акцизы на импортные спиртные напитки (Постановление Правительства РФ от 14 февраля 1994 г. N 116). Разумеется, торговля, сетовавшая на кризис сбыта из-за возросшей цены при введении повышенного акциза, при его снижении цены не уменьшила. Да и вряд ли было можно ожидать чего-либо другого при одновременном принятии протекционистских мер.

Продолжение практики увеличения правительственных обязательств может привести либо к резкому нарастанию бюджетных расходов и, как следствие, к росту инфляции, либо, как это имело место в прошлом году, к росту объема невыполненных обязательств. Катастрофические последствия первого варианта развития событий очевидны. Второй вариант, на наш взгляд, лишь немногим лучше: он позволяет несколько растянуть во времени конфликты, связаннные с удовлетворением лоббистских требований, но в то же время, в большей степени дезориентирует экономических агентов. Высокие инфляционные ожидания, вызванные обещаниями, сосуществуют при этом с относительно ограничительной финансовой политикой, полностью препятствуя осуществлению производственных инвестиций, стимулируя рост неплатежей и т.д.

Таблица 7
ИСПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИИ В 1993 г.

Таблица 7.1
Исполнение консолидированного бюджета Российской Федерации в 1993 г. (нарастающим итогом)

Часть 1 (январь-июнь)

	январь		январь -февраль		январь -март		январь -апрель		январь -май		янв -июнь	
ВВП	3200 млрд руб.	% ВВП	7600 млрд руб.	% ВВП	15000 млрд руб.	% ВВП	24000 млрд руб.	% ВВП	32500 млрд руб.	% ВВП	41800 млрд руб.	% ВВП
ДОХОДЫ												
1..Подох.нал. с физич.лиц	107	3.3	231	3.0	366	2.4	566	2.4	756	2.3	1026	2.5
2.Налог на прибыль предприятий	302	9.4	804	10.6	1817	12.1	3115	13.0	3968	12.2	5098	12.2
3. Налоги на собственность	17	0.5	48	0.6	92	0.6	161	0.7	190	0.6	214	0.5
4. НДС	489	15.3	974	12.8	1507	10.0	2185	9.1	2826	8.7	3612	8.6
5. Акцизы	41	1.3	80	1.1	139	0.9	292	1.2	380	1.2	493	1.2
6. Платежи за пользов. природными ресурсами	24	0.8	57	0.8	96	0.6	147	0.6	182	0.6	238	0.6
7. Налоги на внешнюю торг.	118	3.7	263	3.5	422	2.8	584	2.4	761	2.3	919	2.2
8.Прочие налоги	19	0.6	34	0.4	65	0.4	120	0.5	313	0.9	451	0.9
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	1157	36.0	2577	33.8	4650	31.0	7359	30.7	9587	29.5	12290	29.4
Неналоговые поступления	54	1.8	128	1.7	276	1.8	351	1.4	346	1.0	432	1.0
Доходы от приватизации	21	0.7	40	0.5	57	0.4	74	0.3	87	0.3	106	0.3
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	1233	38.5	2745	36.1	4983	33.2	7784	32.4	10020	30.8	12828	30.7
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содерж. орг.гос. власти и управл.)	23	0.7	61	0.8	145	1.0	225	0.9	292	0.9	377	0.9
2.Оборона	246	7.7	430	5.7	949	6.3	1166	4.9	1540	4.7	1905	4.6
3.Содержание правоохр. органов	69	2.2	151	2.0	284	1.9	379	1.6	519	1.6	651	1.6
4.Наука	23	0.7	28	0.4	142	0.9	170	0.7	200	0.6	246	0.6
5. Социальн. и коммун. услуги	312	9.8	725	9.5	1351	9.0	2087	8.7	2874	8.8	4065	9.7
5.1. Обра-зование	148	4.6	337	4.4	617	4.1	970	4.0	1343	4.1	1973	4.7
5.2.Культ., исскуст. информац.	24	0.8	49	0.6	91	0.6	134	0.6	177	0.5	238	0.6
5.3.Здраво-охранение	92	2.9	230	3.0	437	2.9	669	2.8	949	2.9	1340	3.2
5.4.Соц. обеспечение	7	0.2	20	0.3	43	0.3	80	0.3	116	0.4	178	0.4

5.5. Пособия и компенс. выплаты на детей	8	0.3	23	0.3	48	0.3	69	0.3	103	0.3	144	0.3
6.Гос.услуги народному хозяйству	197	6.2	550	7.2	1479	9.9	2169	9.0	2925	9.0	3877	9.3
7.Прочие функции	134	4.2	413	5.4	1100	7.3	1458	6.1	1677	5.2	2135	5.1
Итого государствен. расходы	1004	31.4	2358	31.0	5450	36.3	7654	31.9	10027	30.9	13256	31.7
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	41	1.3	143	1.9	293	2.0	969	4.0	1.027	3.2	1369	3.3
1. Предприятиям	41	1.3	143	1.9	293	2.0	466	1.9	569	1.8	608	1.5
2.Недоперечисл. доходов бюдж. Центр.банком							503	2.1	457	1.4	757	1.8
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	1.45	32.7	2501	32.9	5743	38.3	8623	35.9	1054	34.0	14625	35.0
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	188	5.9	244	3.2	-760	-5.1	-839	-3.5	-1034	-3.2	-1797	-4.3

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 7.1
Исполнение консолидированного бюджета Российской Федерации в 1993 г. (нарастающим итогом)

Часть 2 (июль-декабрь)

	январь -июль		январь -август		январь -сентябрь		январь -октябрь		январь -ноябрь		янв -декабрь	
ВВП	54600		6900		90000		110000		131800		162300	
	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%
	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
ДОХОДЫ												
1.Подох.нал. с физич.лиц	1359	2.5	1748	2.5	2196	2.4	2743	2.5	3425	2.6	4388	2.7
2.Налог на прибыль предприятий	6523	11.9	8102	11.6	9639	10.7	11461	10.4	13980	10.6	16773	10.3
3. Налоги на собственность	293	0.5	386	0.6	499	0.6	615	0.6	810	0.6	897	0.6
4. НДС	4527	8.3	5487	7.8	6679	7.4	8083	7.3	9489	7.2	11271	6.9
5. Акцизы	628	1.2	763	1.1	947	1.1	1149	1.0	1459	1.1	1777	1.1
6. Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	309	0.6	395	0.6	499	0.6	598	0.5	690	0.5	844	0.5
7. Налоги на внешнюю торг.	1109	2.0	1244	1.8	1442	1.6	1684	1.5	1976	1.5	2347	1.4
8.Прочие налоги	648	1.1	708	1.0	599	0.7	727	0.7	851	0.7	1028	0.6
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	15674	28.7	19160	27.4	22872	25.4	27470	25.0	3138	25.1	39864	24.6
Неналоговые поступления	569	1.0	928	1.3	1214	1.3	1421	1.3	2266	1.7	3389	2.1
в т.ч.: -прибыль Центр. Банка			264	0.4	464	0.5	464	0.4	1149	0.9	2042	1.3
Доходы от приватизации	128	0.2	154	0.2	189	0.2	221	0.2	263	0.2	319	0.2
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	16371	30.0	20242	29.0	24275	27.0	29112	26.5	356672	7.1	435722	6.9
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содержание орг.гос. власти и управл.	497	0.9	618	0.9	801	0.9	989	0.9	1205	0.9	1476	0.9
2.Оборона	2361	4.3	3033	4.3	4070	4.5	4811	4.4	5699	4.3	7210	4.4
3.Содержание правоохр.												

органов	847	1.6	1053	1.5	1412	1.6	1778	1.6	2166	1.6	2624	1.6
4.Наука	317	0.6	391	0.6	544	0.6	640	0.6	753	0.6	942	0.6
5.Социальн. и коммун. услуги	5231	9.6	6414	9.2	8060	9.0	9952	9.0	12247	9.3	15330	9.4
5.1. Образование	2524	4.6	2992	4.3	3747	4.2	4631	4.2	5636	4.3	6956	4.3
5.2.Культ., исскуст. информац.	325	0.6	411	0.6	510	0.6	651	0.6	816	0.6	1046	0.6
5.3.Здравоохранение	1733	3.2	2199	3.1	2818	3.1	3502	3.2	4323	3.3	5388	3.3
5.4.Соц. обеспечение	239	0.4	317	0.5	409	0.5	498	0.5	618	0.5	805	0.5
5.5.Пособия и компенс. выплаты на детей	179	0.3	219	0.3	259	0.3	326	0.3	447	0.3	663	0.4
6.Гос.услуги народному хозяйству	5163	9.5	6741	9.6	8715	9.7	10394	9.4	12828	9.7	16390	10.1
7.Прочие функции	3368	6.2	4636	6.6	5533	6.1	6225	5.7	7843	6.0	9844	6.1
Итого государствен. расходы	17784 32.6	22886 32.7	20135 32.4	34789 31.6	42741 3 2.4	53816 33.2						
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	2251	4.1	2580	3.7	2609	2.9	2996	2.7	3648	2.8	3920	2.4
1.Предприятиям	1759	3.2	2225	3.2	2503	2.8	2235	2.0	3364	2.6	3469	2.1
2.Недоперечисл. доходов бюдж. Центр.банком	482	0.9	350	0.5	111	0.1	757	0.7	275	0.2	322	0.2
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	20035 36.7	25466 36.4	31744 35.3	37785 34.4	46389 3 5.2	57736 3 5.6						
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	- 3664 -6.7	- 5224 -7.5	- 7469 -8.3	- 8673 -7.9	- 10722 - 8.1	- 14164 - 8.7						

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 7.2
Исполнение республиканского бюджета Российской Федерации в 1993 г. (нарастающим итогом)

Часть 1 (январь-июнь)

	январь		январь -февраль		январь -март		январь -апрель		январь -май		янв -июнь	
ВВП	3200		7600		15000		24000		32500		41800	
	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%
	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
1.ДОХОДЫ												
1.Подох.нал. с физич.лиц												
2.Налог на прибыль предприятий	154	4.8	377	5.0	741	4.9	1269	5.3	1504	4.6	1827	4.4
3.Налоги на собственность	2	0.1	3	0.0	4	0.0	6	0.0	7	0.0	9	0.0
4.НДС	392	12.3	695	9.1	1003	6.7	1437	6.0	1848	5.7	2338	5.6
5.Акцизы	26	0.8	41	0.5	66	0.4	168	0.7	213	0.7	274	0.7
6.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами				0.0			18	0.1	28	0.1	41	0.1
7.Налоги на внешнюю торг.	116	3.6	258	3.4	415	2.8	573	2.4	743	2.3	890	2.1
8.Прочие налоги	0	0.0	0	0.0	1	0.0	1	0.0	154	0.5	228	0.5
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	729	22.7	1458	19.1	2373	15.8	3656	15.2	4702	14.5	5838	14.0
Неналоговые поступления	21	0.7	66	0.9	152	1.0	176		129	0.4	144	0.4
Доходы от приватизации	6	0.2	11	0.1	16	0.1	19	0.1	21	0.1	25	0.1
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	756	23.6	1535	20.2	2542	16.9	3851	16.0	4852	14.9	6007	14.4
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содержание орг.гос. власти и управл.	12	0.4	26	0.3	79	0.5	108	0.5	141	0.4	173	0.4
2.Оборона	246	7.7	430	5.7	949	6.3	1166	4.9	1540	4.7	1905	4.6
3.Содерж. правоохр. органов	68	2.1	148	1.9	277	1.8	367	1.5	500	1.5	624	1.5
4.Наука	23	0.7	27	0.4	140	0.9	166	0.7	194	0.6	235	0.6
5.Социальн. и коммун. услуги	112	3.5	208	2.7	367	2.4	497	2.1	645	2.0	831	2.0
5.1.Обра-зование	50	1.6	88	1.2	155	1.0	204	0.8	292	0.9	432	1.0
5.2.Культ., исскуст. информац.	15	0.5	23	0.3	38	0.3	45	0.2	53	0.2	65	0.2
5.3.Здраво-охранение	14	0.4	32	0.4	59	0.4	73	0.3	97	0.3	113	0.3

5.4.Соц. обеспечение		0.0		0.0	1	0.0	13	0.1	22	0.1	35	0.1
5.5.Посо-бия и компенс. выплаты на детей		0.0						0.0				
6.Гос.услуги народному хозяйству	71	2.2	184	2.4	646	4.3	838	3.5	1055	3.2	1249	3.0
7.Прочие функции	109	3.4	444	5.8	1238	8.3	1580	6.6	1818	5.6	2249	5.4
Итого государствен. расходы	641	20.0	1467	19.3	3696	24.6	4722	19.7	5893	18.1	7266	17.4
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	87	2.7	102	1.3	190	1.3	846	3.5	890	2.7	1313	3.1
1.Другим уровням гос.управления	67	2.1	5	0.1	-1	-0.0	45	0.2	119	0.5	219	0.9
2.Предприятиям	20	0.6	97	1.3	191	1.3	298	1.2	314	1.0	337	0.8
3.Недоперечисл. доходов бюдж. Центр.банком							503	2.1	457	1.4	757	1.8
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	728	22.8	15.69	20.6	3886	25.9	5568	23.2	6783	20.9	8579	20.5
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	28	0.9	-34	-0.5	-1344	-9.0	-1717	-7.2	-1931	-5.9	-2572	-6.2

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 7.2
Исполнение республиканского бюджета
Российской Федерации в 1993 г.
(нарастающим итогом)

Часть 2 (июль-декабрь)

	январь июль		январь -август		январь -сентябрь		январь -октябрь		январь -ноябрь		янв -декабрь	
ВВП	54600		69900		90000		110000		131800		162300	
	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%
	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
ДОХОДЫ												
1.Подох.нал. с физич.лиц												
2.Налог на прибыль предприятий	2311	4.2	2758	3.9	3237	3.6	3887	3.5	4657	3.5	5472	3.4
3.Налоги на собственность	12	0.0	16	0.0	20	0.0	35	0.0	46	0.0	77	0.0
4.НДС	2914	5.3	3517	5.0	4289	4.8	5239	4.8	6125	4.6	7251	4.5
5.Акцизы	349	0.6	425	0.6	522	0.6	626	0.6	757	0.6	899	0.6
6.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	56	0.1	73	0.1	108	0.1	139	0.1185	0.1	248	0.2	
7.Налоги на внешнюю торг.	1069	2.0	1191	1.7	1380	1.5	1611	1.5	1896	1.4	2256	1.4
8.Прочие налоги	297	0.5	299	0.4	87	0.1	49	0.0	49	0.0	37	0.0
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	7276	13.3	8594	12.3	10000	11.1	11977	10.9	14151	10.7	16750	10.3
Неналоговые поступления	174	0.3	390	0.6	596	0.7	649	0.6	1368	1.0	2291	1.4
в т.ч.:												
-прибыль Центр. Банка			264	0.4	464	0.5	464	0.4	1149	0.9	2042	1.3
Доходы от приватизации	29	0.1	33	0.0	41	0.0	48	0.0	56	0.0	66	0.0
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	7479	13.7	9017	12.9	10637	11.8	12674	11.5	15575	11.8	19107	11.8
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содержание орг.гос. власти и управл.	221	0.4	284	0.4	386	0.4	477	0.4	571	0.4	658	0.4
2.Оборона	2361	4.3	3033	4.3	4070	4.5	4811	4.4	5699	4.3	7210	4.4
3.Содержание правоохр. органов	813	1.5	1012	1.4	1358	1.5	1709	1.6	2078	1.6	2513	1.5
4.Наука	303	0.6	373	0.5	521	0.6	609	0.6	716	0.5	894	0.6

5.Социальн. и коммун. услуги	1102	2.0	1342	1.9	1650	1.8	2000	1.8	2392	1.8	2917	1.8
5.1. Образование	578	1.1	661	0.9	812	0.9	973	0.9	1135	0.9	1356	0.8
5.2.Культ., исскуст. информац.	101	0.2	134	0.2	160	0.2	215	0.2	267	0.2	341	0.2
5.3.Здравоохранение	141	0.3	193	0.3	265	0.3	355	0.3	447	0.3	563	0.3
5.4.Соц. обеспечение	59	0.1	87	0.1	109	0.1	128	0.1	155	0.1	210	0.1
5.5. Пособия и компенс. выплаты на детей												
6.Гос.услуги народному хозяйству	1704	3.1	2086	3.0	2773	3.1	3166	2.9	3750	2.8	4543	2.8
7.Прочие функции	3608	6.6	5411	7.7	6767	7.5	7742	7.0	9732	7.4	12438	7.7
Итого государствен. расходы	10112	18.5	13541	19.4	17525	19.5	20514	18.6	24938	18.9	31173	19.2
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	2186	4.0	2150	3.1	2134	2.4	2703	2.5	3067	2.3	3232	2.0
1.Другим уровням гос. управления	316	1.3	28	0.0	41	0.1	45	0.1	103	0.1	76	0.1
2.Предприятиям	1388	2.5	1772	2.5	1982	2.2	2235	2.0	2687	2.0	2834	1.7
3.Недоперечисл. доходов бюдж. Центр.банком	482	0.9	350	0.5	111	0.1	423	0.4	277	0.2	322	0.2
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	12298 22.5	15691 22.4	19659 21.8	23217 21.1	28005 2 1.1	34405 2 1.2						
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	- 4819 - 8.8	- 6674 - 9.5	- 9022 -10.0	- 10543 -9.6	- 12430 - 9.4	- 15298 - 9.4						

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 7.3

Исполнение местных бюджетов
Российской Федерации в 1993 г.
(нарастающим итогом)
Часть 1 (январь-июнь)

	январь		январь -февраль		январь -март		январь -апрель		январь -май		янв -июнь	
ВВП	3200		7600		15000		24000		32500		41800	
	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%	млрд	%
	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
ДОХОДЫ												
1.Подох.нал. с физич.лиц	107	3.3	231	3.0	366	2.4	566	2.4	756	2.3	1026	2.5
2.Налог на прибыль предприятий	148	4.6	427	5.6	1076	7.2	1846	7.7	2464	7.6	3271	7.8
3.Налоги на собственность	15	0.5	45	0.6	88	0.6	155	0.6	183	0.6	205	0.5
4.НДС	97	3.0	279	3.7	504	3.4	748	3.1	978	3.0	1274	3.0
5.Акцизы	15	0.5	39	0.5	73	0.5	124	0.5	167	0.5	219	0.5
6.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	24	0.8	57	0.8	96	0.6	129	0.5	154	0.5	197	0.5
7.Налоги на внешнюю торг.	2	0.1	5	0.1	7	0.0	11	0.0	18	0.1	30	0.1
8.Прочие налоги	19	0.6	34	0.4	64	0.4	19	0.5	159	0.4	223	0.4
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	428	13.3	1119	14.7	2277	15.2	3703	15.4	4885	15.0	6453	15.4
Неналоговые поступления	33	1.1	62	0.8	123	0.8	175	0.8	216	0.7	287	0.7
Доходы от приватизации	15	0.5	29	0.4	41	0.3	55	0.2	66	0.2	81	0.2
ИТОГО ДОХОДОВ	476	14.9	1210	15.9	2441	16.3	3933	16.4	5167	15.9	6821	16.3
ДОТАЦИИ	68	2.1	103	1.4	334	2.2	431	1.8	574	1.8	670	1.6
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	544	17.0	1313	17.3	2775	18.5	4364	18.2	5741	17.7	7491	17.9
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содержание орг.гос. власти и управл.	11	0.3	35	0.5	66	0.4	117	0.5	151	0.5	205	0.5
2.Содержание правоохр. органов	1	0.0	3	0.0	7	0.0	12	0.1	19	0.1	27	0.1
3.Наука			1	0.0	2	0.0	4	0.0	6	0.0	11	0.0
4.Социальн. и коммун.												

услуги	200	6.3	517	6.8	984	6.6	1590	6.6	2227	6.9	3232	7.7
4.1.Обра-зование	98	3.1	249	3.3	462	3.1	766	3.2	1051	3.2	1541	3.7
4.2.Культ., исскуст. информац.	9	0.3	26	0.3	53	0.4	89	0.4	124	0.4	173	0.4
4.3.Здраво-охранение	78	2.4	198	2.6	378	2.5	596	2.5	851	2.6	1226	2.9
4.4.Соц. обеспечение	7	0.2	20	0.3	42	0.3	67	0.3	93	0.3	142	0.3
4.5.Посо-бия и компенс. выплаты на детей	8	0.3	23	0.3	48	0.3	69	0.3	103	0.3	144	0.3
5.Гос.услуги народному хозяйству	126	3.9	366	4.8	833	5.6	1331	5.5	1870	5.8	2628	6.3
6.Прочие функции	26	0.8	67	0.9	196	1.3	309	1.3	434	1.3	556	1.3
Итого государствен. расходы	364	11.4	989	13.0	2088	13.9	3363	14.0	4707	14.5	6659	15.9
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	21	0.7	46	0.6	102	0.7	168	0.7	252	0.8	267	0.6
1.Предприятиям	21	0.7	46	0.6	102	0.7	160	0.7	245	0.8	257	0.6
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	385	12.0	1035	13.6	2190	14.6	3531	14.7	4959	15.3	6926	16.6
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	159	5.0	278	3.7	585	3.9	833	3.5	782	2.4	565	1.4

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 7.3
Исполнение местных бюджетов
Российской Федерации в 1993 г.
(нарастающим итогом)

Часть 2 (июль-декабрь)

	январь -июль		январь -август		январь -сентябрь		январь -октябрь		январь -ноябрь		янв -декабрь	
ВВП	54600		69900		90000		110000		131800		162300	
	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП
ДОХОДЫ												
1.Подох.нал. с физич.лиц	1359	2.5	1748	2.5	2196	2.4	2743	2.5	3425	2.6	4388	2.7
2.Налог на прибыль предприятий	4212	7.7	5344	7.6	6402	7.1	7574	6.9	9324	7.1	11302	7.0
3.Налоги на собственность	281	0.5	370	0.5	479	0.5	579	0.5	764	0.6	820	0.5
4.НДС	1613	3.0	1970	2.8	2391	2.7	2844	2.6	3363	2.6	4020	2.5
5.Акцизы	279	0.5	338	0.5	425	0.5	523	0.5	702	0.5	878	0.5
6.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	253	0.5	323	0.5	391	0.4	459	0.4	505	0.4	596	0.4
7.Налоги на внешнюю торг.	40	0.1	53	0.1	620.1	73	0.1	80	0.1	91	0.1	
8.Прочие налоги	351	0.6	410	0.6	477	0.6	625	0.6	747	0.6	924	0.6
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	8398	15.4	10568	15.1	12872	14.3	15492	14.1	18988	14.4	23114	14.2
Неналоговые поступления	395	0.7	537	0.8	618	0.7	772	0.7	898	0.7	1098	0.7
Доходы от приватизации	99	0.2	121	0.2	148	0.2	173	0.2	207	0.2	253	0.2
ИТОГО ДОХОДОВ	8892	16.3	11226	16.1	13638	15.2	16437	14.9	20093	15.2	24465	15.1
ДОТАЦИИ	933	1.7	1596	2.3	2242	2.5	2707	2.5	3322	2.5	4296	2.6
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	9825	18.0	12822	18.3	15880	17.6	19144	17.4	23415	17.8	28761	17.7
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ												
1.Содержание орг.гос. власти и управл.	276	0.5	334	0.5	415	0.5	513	0.5	634	0.5	818	0.5
2.Содержание правоохр. органов	33	0.1	42	0.1	54	0.1	69	0.1	88	0.1	111	0.1

3.Наука	14	0.0	19	0.0	23	0.0	32	0.0	38	0.0	49	0.0
4.Социальн.												
и коммун.												
услуги	4130	7.6	5075	7.3	6409	7.1	7950	7.2	9854	7.5	12413	7.6
4.1.Обра-												
зование	1946	3.6	2332	3.3	2935	3.3	3658	3.3	4501	3.4	5599	3.4
4.2.Культ.,												
исскуст.												
информац.	224	0.4	278	0.4	350	0.4	436	0.4	549	0.4	706	0.4
4.3.Здраво-												
охранение	1592	2.9	2006	2.9	2553	2.8	3146	2.9	3876	2.9	4825	3.0
4.4.Соц.												
обеспечение	180	0.3	230	0.3	300	0.3	370	0.3	462	0.4	595	0.4
4.5.Посо-												
бия и												
компенс.												
выплаты												
на детей	179	0.3	219	0.3	259	0.3	226	0.3	447	0.3	663	0.4
5.Гос.услуги												
народному												
хозяйству	3459	6.3	4655	6.7	5942	6.6	7228	6.6	9078	6.9	11847	7.3
6.Прочие												
функции	693	1.3	789	1.1	973	1.1	1157	1.1	1403	1.1	1674	1.0
Итого государствен.												
расходы	8605	15.8	10914	15.6	13816	15.4	16949	15.4	21095	16.0	26912	16.6
II. ССУДЫ ЗА												
ВЫЧЕТОМ												
ПОГАШЕНИЯ	381	0.7	454	0.6	521	0.6	600	0.5	678	0.5	636	0.4
1.Предприятиям	371	0.7	454	0.6	521	0.6	600	0.5	678	0.5	636	0.4
ИТОГО РАСХОДЫ												
И ССУДЫ												
ЗА ВЫЧЕТОМ												
ПОГАШЕННЫХ	8986	16.5	11368	16.3	14337	15.9	17549	16.0	21773	16.5	27548	17.0
ДОХОДЫ И												
ДОТАЦИИ минус												
РАСХОДЫ И ССУДЫ												
ЗА ВЫЧЕТОМ												
ПОГАШ.	839	1.5	1454	2.1	1543	1.7	1595	1.4	1642	1.2	1213	0.7

Примечание: более подробные данные см. в предыдущих обзорах Российской экономики и табл.8-10.
Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 8
Исполнение консолидированного бюджета Российской Федерации в августе-декабре 1993 г. (нарастающим итогом с начала года)

	январь -август		январь -сентябрь		январь -октябрь		январь -ноябрь -		январь декабрь	
ВВП	69900		90000		110000		131800		162300	
	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%

	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ										
1.Подоходные налоги налоги на прибыль	9850	14.1	11835	13.2	14204	12.9	17405	13.2	21161	13.0
1.1.Подох.нал. с физич.лиц	1748	2.5	2196	2.4	2743	2.5	3425	2.6	4388	2.7
1.2.Налог на прибыль предприятий	8102	11.6	9639	10.7	11461	10.4	13980	10.6	16773	10.3
2. Налоги на фонд заработ-ной платы	291	0.4	108	0.1	81	0.1	76	0.1	66	0.0
2.1.Отчисления на обязат. медицинск. страхование	291	0.4	108	0.1	81	0.1	76	0.1	66	0.0
3. Налоги на собственность	386	0.6	499	0.6	615	0.6	810	0.6	897	0.6
3.1. Налог на имущество	307	0.4	328	0.4	392	0.4	504	0.4	546	0.3
3.2. Земельный налог	66	0.1	156	0.2	203	0.2	282	0.2	314	0.2
3.3.Налог на операции с цен.бумаг.	13	0.0	15	0.0	20	0.0	24	0.0	37	0.0
4.Внутр.налоги на товары и услуги	6972	10.0	8497	9.4	10240	9.3	12096	9.2	14431	8.9
4.1. НДС	5487	7.8	6679	7.4	8083	7.3	9489	7.2	11271	6.9
4.2. Акцизы	763	1.1	947	1.1	1149	1.0	1459	1.1	1777	1.1
4.3.Лиценз. сбор за произв. и реализ. алкоголя	12	0.0	15	0.0	19	0.0	22	0.0	29	0.0
4.4.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	395	0.6	499	0.6	598	0.5	690	0.5	844	0.5
4.5.Отчисления на воспр. минерально -сырьевой базы	165	0.2	199	0.2	230	0.2	259	0.2	310	0.2
4.6.Поступлен. в фонд ценового регулиров.	150	0.2	158	0.2	161	0.1	177	0.1	200	0.1
5. Налоги на внешнюю торг.	1244	1.8	1442	1.6	1684	1.5	1976	1.5	2347	1.4
6. Госпошлина	57	0.1	70	0.1	91	0.1	109	0.1	132	
7.Прочие налоги	360	0.5	421	0.5	555	0.5	666	0.5	830	0.5
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ	19160	27.4	22872	25.4	27470	25.0	33138	25.1	39864	24.6

ПОСТУПЛЕНИЯ										
Неналоговые поступления	928	1.3	1214	1.3	1421	1.3	2266	1.7	3389	2.1
в т.ч.:										
-прочие доходы	664	0.9	750	0.8	957	0.9	1117	0.8	1347	0.8
-прибыль Центр. Банка	264	0.4	464	0.5	464	0.4	1149	0.9	2042	1.3
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ										
1. Доходы от приватизации	154	0.2	189	0.2	221	0.2	263	0.2	319	0.2
И Т О Г О Д О Х О Д О В	20242	29.0	24275	27.0	29112	26.5	35667	27.1	43572	26.9
ДОТАЦИИ		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	20242	29.0	24275	27.0	29112	26.5	35667	27.1	43572	26.9
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ										
I. Государствен. расходы	22886	32.7	29135	32.4	34789	31.6	42741	32.4	53816	33.2
1. Государ. услуги общего назначен. (на содерж. орг.гос. власти и управл.)	618	0.9	801	0.9	989	0.9	1205	0.9	1476	0.9
2.На оборону	3033	4.3	4070	4.5	4811	4.4	5699	4.3	7210	4.4
3.На содерж. правоохр. органов	1053	1.5	1412	1.6	1778	1.6	2166	1.6	2624	1.6
4. На науку	391	0.6	544	0.6	640	0.6	753	0.6	942	0.6
5. Социальн. и коммун. услуги	6414	9.2	8060	9.0	9952	9.0	12247	9.3	15330	9.4
5.1. Образование	2992	4.3	3747	4.2	4631	4.2	5636	4.3	6956	4.3
5.2.Культ., исскуст. информац.	411	0.6	510	0.6	651	0.6	816	0.6	1046	0.6
5.3.Здравоохранение	2199	3.1	2818	3.1	3502	3.2	4323	3.3	5388	3.3
5.4. Программа молодеж. политики	7	0.0	10	0.0	11	0.0	13	0.0	17	0.0
5.5. Соц. обеспеч.	317	0.5	409	0.5	498	0.5	618	0.5	805	0.5
5.6.Дотац. Пенсион. фонду	85	0.1	85	0.1	85	0.1	85	0.1	85	0.1
5.6. Прог-	184	0.3	222	0.2	248	0.2	309	0.2	370	0.2

раммы ЧАЭС и Семипалатинска										
5.7. Пособия и компенс. выплаты на детей	219	0.3	259	0.3	326	0.3	447	0.3	663	0.4
6. Гос.услуги, предоставл. народному хозяйству	6741	9.6	8715	9.7	10394	9.4	12828	9.7	16390	10.1
7. Прочие функции	4636	6.6	5533	6.1	6225	5.7	7843	6.0	9844	6.1
7.1.Прочие расходы	2514	3.6	3111	3.5	3515	3.2	4580	3.5	5999	3.7
7.2.Расходы на внешнеэк. деятельность	1541	2.2	1733	1.9	1987	1.8	2364	1.8	2764	1.7
7.3.Расходы по обслуж. внутр. долга	540	0.8	617	0.7	651	0.6	827	0.6	989	0.6
7.4.Перечислен. в респ. бюджет на финанс. общегосударств. программ	41	0.1	72	0.1	72	0.1	72	0.1	92	0.1
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	2580	3.7	2609.3	2.9	2996	2.7	3648	2.8	3920	2.4
1.Другим уровням гос.управления	5	0.0	-4	0.0	4	0.0	9	0.0	129	0.1
1.Перечисл. в Республ. бюджет по зачету ссуд			-10		-10		-23		-27	0.0
2. Ссуды, переданные местным бюджетам	5		5		14		32		156	
2. Предприятиям	2225	3.2	2503	2.8	2235	2.0	3364	2.6	3469	2.1
2.1.Из бюджета	1621	2.3	1903	2.1	1570	1.4	2685	2.0	2769	1.7
2.2.Госкредит,	604	0.9	600	0.7	665	0.6	679	0.5	700	0.4
на конверсию		0.0						0.0		0.0
на инвестиции		0.0						0.0		0.0
3. Недоперечисл. доходов бюдж. Центр.банком	350	0.5	111	0.1	757	0.7	275	0.2	322	0.2

ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	25466	36.4	31744	35.3	37785	34.4	46389	35.2	57736	35.6
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	-5224	-7.5	-7469	-8.3	-8673	-7.9	-10722	-8.1	-14164	-8.7
минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.										

Источники: статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов

Таблица 9
Исполнение республиканского бюджета
Российской Федерации в августе-декабре 1993 г.
(нарастающим итогом с начала года)

	январь -август		январь- -сентябрь		январь -октябрь -		январь ноябрь -		январь декабрь	
ВВП	69900		90000		110000		131800		162300	
	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%
	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ										
1.Подоходные налоги налоги на прибыль	2758	3.9	3237	3.6	3887	3.5	4657	3.5	5472	3.4
1.1.Налог на прибыль предприятий	2758	3.9	3237	3.6	3887	3.5	4657	3.5	5472	3.4
2. Налоги на фонд заработ-ной платы	291	0.4	73	0.1	28	0.0	21	0.0	0	0.0
2.1. Отчисл. на обязат. мед.стра-хован.	291	0.4	73	0.1	28	0.0	21	0.0		0.0
3. Налоги на собственность	16	0.0	20	0.0	35	0.0	46	0.0	77	0.0
3.1. Налог на имущество										
3.2. Земельный налог	4	0.0	6	0.0	17	0.0	23	0.0	41	0.0
3.3.Налог на операции с цен.бумаг.	12	0.0	14	0.0	18	0.0	23	0.0	36	0.0
4.Внутр.налоги на товары и услуги	4330	6.2	5276	5.9	6395	5.8	7503	5.7	8908	5.5
4.1. НДС	3517	5.0	4289	4.8	5239	4.8	6125	4.6	7251	4.5
4.2. Акцизы	425	0.6	522	0.6	626	0.6	757	0.6	899	0.6
4.3.Платежи за пользов.	73	0.1	108	0.1	139	0.1	185	0.1	248	0.2

недрами и природными ресурсами										
4.4.Отчисления на воспр. минерально -сырьевой базы	165	0.2	199	0.2	230	0.2	259	0.2	310	0.2
4.5.Поступлен. ср-в в фонд ценового регулиров.	150	0.2	158	0.2	161	0.1	177	0.1	200	0.1
5. Налоги на внешнюю торг.	1191	1.7	1380	1.5	1611	1.5	1896	1.4	2256	1.4
6.Госпошлина	8	0.0	14	0.0	21	0.0	28	0.0	37	0.0
7.Прочие налоги		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	8594	12.3	10000	11.1	11977	10.9	14151	10.7	16750	10.3
Неналоговые поступления в т.ч.:	390	0.6	596	0.7	649	0.6	1368	1.0	2291	1.4
-прочие доходы	126	0.2	132	0.1	185	0.2	219	0.2	249	0.2
-прибыль Центр. Банка	264	0.4	464	0.5	464	0.4	1149	0.9	2042	1.3
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ										
1. Доходы от приватизации	33	0.0	41	0.0	48	0.0	56	0.0	66	0.0
И Т О Г О Д О Х О Д О В	9017	12.9	10637	11.8	12674	11.5	15575	11.8	19107	11.8
ДОТАЦИИ		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	9017	12.9	10637	11.8	12674	11.5	15575	11.8	19107	11.8
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ										
I. Государствен. расходы	13541	19.4	17525	19.5	20514	18.6	24938	18.9	31173	19.2
1. Государ. услуги общего назначен. (на содерж. орг.гос. власти и управл.)	284	0.4	386	0.4	477	0.4	571	0.4	658	0.4
2.На оборону	3033	4.3	4070	4.5	4811	4.4	5699	4.3	7210	4.4
3.На содерж. правоохр. органов	1012	1.4	1358	1.5	1709	1.6	2078	1.6	2513	1.5
4. На науку	373	0.5	521	0.6	609	0.6	716	0.5	894	0.6
5. Социальн. и коммун. услуги	1342	1.9	1650	1.8	2000	1.8	2392	1.8	2917	1.8

5.1. Обра-зование	661	0.9	812	0.9	973	0.9	1135	0.9	1356	0.8
5.2.Культ., исскуство и информац.	134	0.2	160	0.2	215	0.2	267	0.2	341	0.2
5.3.Здравоохр. и физкульт.	193	0.3	265	0.3	355	0.3	447	0.3	563	0.3
5.4. Соц. обеспечение	87	0.1	109	0.1	128	0.1	155	0.1	210	0.1
5.5.Дотац. Пенсион. фонду	85	0.1	85	0.1	85	0.1	85	0.1	85	0.1
5.6. Программы ЧАЭС и Семипа-латинска	182	0.3	219	0.2	244	0.2	303	0.2	362	0.2
6. Гос.услуги, предоставл. народному хозяйству	2086	3.0	2773	3.1	3166	2.9	3750	2.8	4543	2.8
7. Прочие функции	5411	7.7	6767	7.5	7742	7.0	9732	7.4	12438	7.7
7.1.Прочие расходы	1765	2.5	2210	2.5	2430	2.2	3250	2.5	4417	2.7
7.2.Расхо-ды на внешнеэк. деятель-ность	1500	2.1	1683	1.9	1933	1.8	2307	1.8	2704	1.7
7.3.Расхо-ды по обслуж. внутр. долга	540	0.8	617	0.7	651	0.6	827	0.6	989	0.6
7.4.Субве-нции другим уровням государ. управлен.	1606	2.3	2257	2.5	2728	2.5	3348	2.5	4328	2.7
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	2150	3.1	2134	2.4	2703	2.5	3067	2.3	3232	2.0
1.Другим уровням гос.управления	28	0.0	41	0.1	45	0.1	103	0.1	76	0.1
1.1.Кратко-срочные ссуды, пе-реданные местным бюджетам	23	0.0	34	0.0	50	0.0	103	0.1	76	0.0
1.2. Прочие ссуды:	5	0.0	7	0.0	-5	0.0	0	0.0	0	0.0
1.Перечисл. в Республ. бюджет по зачету ссуд	-10	0.0	-10		-23					0.0
2. Ссуды, переданные	15	0.0	17	0.0	18	0.0		0.0		0.0

местным бюджетам										
2. Предприятиям	1772	2.5	1982	2.2	2235	2.0	2687	2.0	2834	1.7
2.1.Бюджетные ссуды	1168	1.7	1382	1.5	1570	1.4	2008	1.5	2134	1.3
2.2.Кредит на:	604	0.9	600	0.7	665	0.6	679	0.5	700	0.4
- конверсию	222	0.3						0.0	300	0.2
- инвестиции	382	0.5						0.0	400	0.2
3. Недоперечисл. доходов бюдж. Центр. банком	350	0.5	111	0.1	423	0.4	277	0.2	322	0.2
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	15691	22.4	19659	21.8	23217	21.1	28005	21.2	34405	21.2
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус	-6674	-9.5	-9022	-10.0	-10543	-9.6	-12430	-9.4	-15298	-9.4
РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.										

Источники: статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов

Таблица 10
Исполнение местных бюджетов Российской Федерации
в августе-декабре 1993 г.
(нарастающим итогом с начала года)

	январь -август		январь- -сентябрь		январь -октябрь		январь -ноябрь		январь декабрь	
ВВП	69900		90000		110000		131800		162300	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ										
1.Подоходные налоги налоги на прибыль	7092	10.1	8598	9.6	10317	9.4	12749	9.7	15690	9.7
1.1.Подох.нал. с физич.лиц	1748	2.5	2196	2.4	2743	2.5	3425	2.6	4388	2.7
1.2.Налог на прибыль предприятий	5344	7.6	6402	7.1	7574	6.9	9324	7.1	11302	7.0
2.Налоги на фонд заработной платы			34	0.0	53	0.0	56	0.0	66	0.0
2.1.Отчисления на мед. страх			34	0.0	53	0.0	56	0.0	66	0.0
3. Налоги на собственность	370	0.5	479	0.5	579	0.5	764	0.6	820	0.5
3.1. Налог на имущество	307	0.4	328	0.4	392	0.4	504	0.4	546	0.3
3.2. Земельный										

налог	62	0.1	150	0.2	186	0.2	259	0.2	273	0.2
3.3.Налог на операции с цен.бумаг.	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0
4.Внутр.налоги на товары и услуги	2643	3.8	3222	3.6	3845	3.5	4592	3.5	5523	3.4
4.1. НДС	1970	2.8	2391	2.7	2844	2.6	3363	2.6	4020	2.5
4.2. Акцизы	338	0.5	425	0.5	523	0.5	702	0.5	878	0.5
4.3.Лиценз. сбор за произв. и реализ. алкоголя	12	0.0	15	0.0	19	0.0	22	0.0	29	0.0
4.4.Платежи за пользов. недрами и природными ресурсами	323	0.5	391	0.4	459	0.4	505	0.4	596	0.4
5. Налоги на внешнюю торг.	53	0.1	62	0.1	73	0.1	80	0.1	91	0.1
6. Госпошлина	50	0.1	56	0.1	70	0.1	81	0.1	94	0.1
7.Прочие налоги	360	0.5	421	0.5	555	0.5	666	0.5	830	0.5
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ	10568	15.1	12872	14.3	15492	14.1	18988	14.4	23114	14.2
ПОСТУПЛЕНИЯ										
Неналоговые поступления	537	0.8	618	0.7	772	0.7	898	0.7	1098	0.7
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ										
1. Доходы от приватизации	121	0.2	148	0.2	173	0.2	207	0.2	253	0.2
И Т О Г О	11226	16.1	13638	15.2	16437	14.9	20093	15.2	24465	15.1
Д О Х О Д О В										
ДОТАЦИИ	1596	2.3	2242	2.5	2707	2.5	3322	2.5	4296	2.6
1. С других уровней гос. управления	1596	2.3	2242	2.5	2707	2.5	3322	2.5	4296	2.6
1.1.Субвенции местным бюджетам	1596	2.3	2242	2.5	2707	2.5	3322	2.5	4296	2.6
местным бюджетам										
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	12822	18.3	15880	17.6	19144	17.4	23415	17.8	28761	17.7
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ										

ПОГАШЕНИЯ										
I. Государствен. расходы	10914	15.6	13816	15.4	16949	15.4	21095	16.0	26912	16.6
1. Государ. услуги общего назначен. (на содерж. орг.гос. власти и управл.)	334	0.5	415	0.5	513	0.5	634	0.5	818	0.5
2.На содерж. правоохр. органов	42	0.1	54	0.1	69	0.1	88	0.1	111	0.1
3. На науку	19	0.0	23	0.0	32	0.0	38	0.0	49	0.0
4. Социальн. и коммун. услуги	5075	7.3	6409	7.1	7950	7.2	9854	7.5	12413	7.6
4.1. Образование	2332	3.3	2935	3.3	3658	3.3	4501	3.4	5599	3.4
4.2.Культ., исскуст. информац.	278	0.4	350	0.4	436	0.4	549	0.4	706	0.4
4.3.Здраво охран.и физкульт.	2006	2.9	2553	2.8	3146	2.9	3876	2.9	4825	3.0
4.4. Программа молодеж. политики	7	0.0	9	0.0	10	0.0	13	0.0	17	0.0
4.5. Соц. обеспечение обеспеч.	230	0.3	300	0.3	370	0.3	462	0.4	595	0.4
4.6.Дотац. Пенсион. фонду										
4.7. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	3	0.0	3	0.0	4	0.0	6	0.0	8	0.0
4.8. Пособия и компенс. выплаты на детей	219	0.3	259	0.3	326	0.3	447	0.3	663	0.4
5. Гос.услуги, предоставл. народному хозяйству	4655	6.7	5942	6.6	7228	6.6	9078	6.9	11847	7.3
6. Прочие функции	789	1.1	973	1.1	1157	1.1	1403	1.1	1674	1.0
6.1.Прочие расходы	748	1.1	901	1.0	1085	1.0	1331	1.0	1582	1.0
6.2. Перечисл. в Республ. бюдж. на	41	0.1	72	0.1	72	0.1	72	0.1	92	0.1

финансир. государ. программ										
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	454	0.6	521	0.6	600	0.5	678	0.5	636	0.4
1.Другим уровням гос.управления		0.0		0.0	0	0.0	0	0.0		0.0
1.Перечисл. в Республ. бюджет по зачету ссуд программ								0.0		0.0
2. Предприятиям	454	0.6	521	0.6	600	0.5	678	0.5	636	0.4
2.1.Из бюджета	454	0.6	521	0.6	600	0.5	678	0.5	636	0.4
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ ДОХОДЫ	11368	16.3	14337	15.9	17549	16.0	21773	16.5	27548	17.0
И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	1454	2.1	1543	1.7	1595	1.5	1642	1.2	1213	0.7

Источники: статистика Министерства финансов Российской Федерации, расчеты авторов

Таблица 11

Реконструкция доходов и расходов государства в Российской Федерации в январе-сентябре 1993 г.

	Республикан-ский бюджет		Местные бюджеты		Внебюдж. фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюдж.
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1.Подоходные налоги, налоги на прибыль	3237	3.6	8598	9.6			11835	13.2	27.19
1.1. Подох.налог с физ.лиц	0.0	2196	2.4			2196	2.4	5.05	
1.2.Налог на прибыль предприятий	3237	3.6	6402	7.1			9639	10.7	22.15
2. Отчисл. в фонды соц.страх.	73	0.1	34	0.0	9659	10.7	9766	10.9	22.44
2.1. Работающие по найму					245	0.3	245	0.3	0.56
2.2. Работодатели	73	0.1	34	0.0	9414	10.5	9521	10.6	21.88
Пенсионный фонд					6614	7.3	6614	7.3	15.2
Фонд					1336	1.5	1336	1.5	3.07

соц.страх.									
Фонд занятости населения					521	0.6	521	0.6	1.2
Фонд соц. поддержки нас.					237	0.3	237	0.3	0.54
	73	0.1	34	0.0	706	0.8	813	0.9	1.87
Государственный фонд обязат.мед. страхования									
3.Налоги на фонд зар.платы								0.0	0
4. Налоги на собственность	20	0.0	479	0.5			499	0.6	1.15
4.1. Налог на имущество	0.0	328	0.4			328	0.4	0.75	
4.2. Земельный налог	6	0.0	150	0.2			156	0.2	0.36
4.3.Налог на опер. с ценн. бумаг.	14	0.0	1	0.0			15	0.0	0.03
5.Внутр.налоги на тов. и услуги	5276	5.9	3222	3.6			8498	9.4	19.5
5.1. НДС	4289	4.8	2391	2.7			6680	7.4	15.3
5.2. Акцизы	522	0.6	425	0.5			947	1.1	2.18
5.3.Лиценз.сбор за производство и реализ.алкоголя	0.0	15	0.0			15	0.0	0.03	
5.4. Платежи за польз.недрами и природными ресурсами	108	0.1	391	0.4			499	0.6	1.15
5.5. Отчисления на воспроизв. минерально-сырьевой базы	199	0.2		0.0			199	0.2	0.46
5.6. Поступление средств в фонд ценового регулирования	158	0.2		0.0			158	0.2	0.36
6. Налоги на внешнюю торговлю	5161	5.7	0	0.0			5161	5.7	11.9
6.1. Импортная пошлина		513	0.6					513	
6.2. Экспортная пошлина		1107	1.2					1107	
6.3. Прочие	13	0.0					13		

поступл. от внешнеэкон. деятельности									
6.4. Поступлен. от реализац. монополии гос-ва на операции по централизов.экспорту		3528	3.9		0.0			3528	3.9
7.Прочие налоги	14	0.0	477	0.5			491	0.5	1.13
7.1. Госпошлина		14		56	0.1			70	0.1
7.2. Прочие налоги и сборы			0.0	421	0.5			421	0.5
8. Внебюджетные фонды					5472	6.1	5472	6.1	12.6
8.1. Дорожн. фонды					1837	2.0	1837	2.0	4.22
8.2. Фонд финансир. НИОКР					411	0.5	411	0.5	0.94
8.3. Фонды фин. регулир. в ТЭК					1413	1.6	1413	1.6	3.25
8.4. Фонды фин. регулир. в металлургич. промышленности					511	0.6	511	0.6	1.17
8.5. Воспроизв. мин.-сырьев.базы						219	0.2	219	0.2
8.6.Прочие					1081	1.2	1081	1.2	2.48
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	13781	15.3	12810	14.2	15131	16.8	41722	46.4	95.9
НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Остатки бюджетных ср-в на нач. года, обращаемые на покрытие расх.			141	0.2			141	0.2	
2. Прибыль Центр. Банка		464	0.5					464	0.5
3. Проценты по кредитам, предоставленным иностранным государствам	252	0.3					252	0.3	
4. Прочие неналог. поступления		132	0.1	618	0.7		750	0.8	1.72

КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
1.Доходы от приватиз.	41	0.0	148	0.2			189	0.2	0.43
И Т О Г О Д О Х О Д О В	14670	16.3	13717	15.2	15131	16.8	43518	48.4	100
ДОТАЦИИ			0	0	2242	2.5	0.0	0	0.0
1. С других уровней гос. управления	0	0	2242	2.5	0	0.0	0	0.0	
1.1.Субвенции мест. бюджетам		0	2242	2.5				0.0	
1.2.Ссуды местным бюджетам			0		0.0				0.0
1.3.Дотации Пенс. фонду						0.0			
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	14670	16.3	15959	17.7	15131	16.8	43518	48.4	100
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	22695	25.2	13866	15.4	10632	11.8	44951	49.9	95.1
1. Гос.услуги общего назнач. (на содержание орг.гос.власти и управления)	386	0.4	415	0.5			801	0.9	1.69
в т.ч.: капвложения		14	0.016					14	0.016
2. На оборону		4070	4.5		0.0		4070	4.5	8.61
3. На содерж. правоохранит. органов		1358	1.5	54	0.1		1412	1.6	2.99
в т.ч.: капвложения		85	0.094					85	0.094
4. На науку		521	0.6	23	0.0		544	0.6	1.151
5. Социальные и коммун. услуги	1650	1.8	6409	7.1	7311	8.1	15370	17.1	32.52
в т.ч.: капвложения		48	0.053					48	0.053
5.1.Образование		812	0.9	2935	3.3		3747	4.2	7.93
5.2.Культура, исскуство и ср-ва масс. информации		160	0.2	350	0.4		510	0.6	1.08
5.3.Здравоохр. и	265	0.3	2553	2.8			2818	3.1	5.96

и физкульт.									
5.4.Программа молодежной политики			0.0	9	0.0		9	0.0	0.02
5.5. Социальн. обеспечен.		109	0.1	300	0.3		409	0.5	0.87
5.6. Дотация Пенсионн. фонду		85	0.1		0.0		85	0.1	0.18
5.7. Программы ЧАЭС и Семипала-тинска	219	0.2	3	0.0			222	0.2	0.47
5.8.Пособия и компенсац. выплаты на детей			0.0	259	0.3		259	0.3	0.55
5.9. Соц.услуги за счет внебюдж. фондов					7311	8.1	7311	8.1	15.5
в т.ч.:									
Пенсионный фонд					5706	6.3	5706	6.3	
Фонд соц.страхов.					1427	1.6	1427	1.6	
Фонд занятости						159	0.2	159	0.2
Фонд соц.поддерж. населения					19	0.0	19	0.0	
6. Гос.услуги, предоставляемые народному хоз-ву	4457	5.0	5942	6.6	2697	3.0	13096	14.6	27.7
в т.ч.:									
- Геолого-раз-ведочн.работы		262	0.3				262	0.3	0.55
- Возмещение раз-ниц в ценах	1241	1.4					1241	1.4	2.63
- Госдотации		151	0.2				151	0.2	0.32
- Капитальные вложения		761	0.8				761	0.8	1.61
- Субсидии импортерам		1800	2.0				1800	2.0	3.81
- За счет вне-бюдж.фондов					2697	3.0	2697	3.0	5.71
в т.ч.:									
-дорожные фонды					1230	1.4	1230	1.4	
-фонд НИОКР						85	0.1	85	0.1
-фонд финанс. регулир.в ТЭК						1040	1.2	1040	1.2
-фонд финанс.						342	0.4	342	0.4

регулир.в металлур.пром.									
7. Прочие функции	9173	10.2	1023	1.1			7954	8.8	16.8
7.1. Прочие расходы		2210	2.5	901	1.0		3111	3.5	6.58
7.2. Расходы на внешнеэк. деятельн.		3600	4.0	50	0.1		3650	4.1	7.72
7.3. Расходы по обслуж. внутренн. долга	617	0.7		0.0			617	0.7	1.3
7.4. Расходы по обслуж. гос.внешн. долга	504	0.6					504	0.6	1.07
7.5. Субвенции другим уровням гос.управ. из республ. бюджета		2242	2.5		0.0			x	
7.6. Перечисл. в респ. бюджет на финансир. государст. программ				72	0.1			72	0.1
8. Прочие внебюдж. фонды					624	0.7	624	0.7	0
9. Прочие расходы		1080	1.2					1080	1.2
ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ		1898	2.1	507	0.6	0	0.0	2309	2.6
1. Другим уровням государственного управления		41	0.0		0.0		41	0.0	0.09
1.1.Перечисл. в Республ. бюджет по зачету ссуд		-10	0.0				-10	0.0	-0.0
переданные местным бюджетам			1.3	51	0.1		51	0.0	0.11
2. Предприятиям		2082	2.3	507	0.6		2493	2.8	5.28
2.1. Из бюджета		1986	2.2	507	0.6		2493	2.8	5.28
3. Недоперечислено		111	0.1				111	0.1	0.23

доходов бюджета									
Центральным банком									
4. Правительствам ино-	-336	-0.4					-336	-0.4	
странн.государств									
- предоставлено		84	0.1					84	0.1
- амортизировано	-420	-0.5					-420	-0.5	
5. Государствам СНГ*									
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	24593	27.3	14373	16.0	10632	11.8	47260	52.5	100
минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ		-9923	-11.0	1586	1.8	4499	5.0	-3742	-4.2
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	9853	10.9							
1. Внутреннее финансирование		8005	8.9						
1.1.Через Центр.банк (нетто)	5824	6.5							
-кредиты правитель-ству для покрытия дефицита бюджета (нетто)		5365	6.0						
-на конверсию	222	0.2							
-на инвестиц.		382	0.4						
- предприятиям ТЭК	196	0.2							
1.2. Продажа ценных бумаг	18	0.0							
1.3. Кредиты МВФ		1451	1.6						
1.4. Продажа драг. мет.из резерва		712	0.8						
Правительства									

2. Внешнее финансир.	1848	2.1		
(нетто)				
в т.ч.:				
выданные кредиты	3444	3.8		
погашение			-1596	-1.8
СПРАВОЧНО:				
ВВП		90000		

* учтены в составе прочих расходов

Источники: официальная статистика Министерства финансов Российской Федерации, Госкомстата Российской Федерации, Министерства внешнеэкономических связей, Государственной налоговой службы Российской Федерации, расчеты авторов

Таблица 12
Реконструкция доходов и расходов государства в Российской Федерации в 1993 г.

	Республикан-ский бюджет		Местные бюджеты		Внебюдж. фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюдж.
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1.Подоходные налоги, налоги на прибыль			5472	3.4	15690	9.7	21162	13.0	27.2
1.1. Подох.налог с физ.лиц			0.0	4388	2.7	4388	2.7	5.6	
1.2.Налог на прибыль предприятий		5472	3.4	11302	7.0	16774	10.3	21.6	
2. Отчисл. в фонды соц.страх.	0	0.0	66	0.0	17528	10.8	17594	10.8	22.6
2.1. Работающие по найму					487	0.3	487	0.3	0.6
2.2. Работодатели	0	0.0	66	0.0	17041	10.5	17107	10.5	22.0
Пенсионный фонд					11848	7.3	11848	7.3	15.2
Фонд соц.страх.					2434	1.5	2434	1.5	3.1
Фонд занятости населения					974	0.6	974	0.6	1.3
Фонд соц. поддержки нас.					487	0.3	487	0.3	0.6
Государственный фонд обязат.мед. страхования		0.0	66		1298	0.8	1364	0.8	1.8
3.Налоги на фонд зар.платы								0.0	0.0
4. Налоги на собственность		77	0.0	820	0.5		897	0.6	1.2
4.1. Налог на имущество			0.0	546	0.3		546	0.3	0.7
4.2. Земельный налог		41	0.0	273	0.2		314	0.2	0.4
4.3.Налог на опер. с ценн. бумаг.		36	0.0	1	0.0		37	0.0	0.0

5.Внутр.налоги на тов. и услуги		8908	5.5	5523	3.4		14431	8.9	18.6
5.1. НДС			7251	4.5	4020	2.5	11271	6.9	14.5
5.2. Акцизы		899	0.6	878	0.5		1777	1.1	2.3
5.3.Лиценз.сбор за производство и реализ.алкоголя			0.0	29	0.0		29	0.0	0.0
5.4. Платежи за польз.недрами и природными ресурсами		248	0.2	596	0.4		844	0.5	1.1
5.5. Отчисления на воспроизв. минерально-сырьевой базы			310	0.2		0.0	310	0.2	0.4
5.6. Поступление средств в фонд ценового регулирования		200	0.1		0.0		200	0.1	0.3
6. Налоги на внешнюю торговлю		8360	5.2	91	0.1		8451	5.2	10.9
6.1. Импортная пошлина		888	0.5					888	0.5
6.2. Экспортная пошлина		1783	1.1					1783	1.1
6.3. Прочие поступл. от внешнеэкон. деятельности	19	0.0					19	0.0	
6.4. Поступлен. от реализац. монополии гос-ва на операции по централизов.экспорту		5670	3.5	91	0.1		5761	3.5	7.4
7.Прочие налоги		37	0.0	1018	0.6		1055	0.7	1.4
7.1. Госпошлина		37		94	0.1			131	0.1
7.2. Прочие налоги и сборы			0.0	924	0.6			924	0.6
8. Внебюджетные фонды					9902	6.1	9902	6.1	12.7
8.1. Дорожн. фонды					3246	2.0	3246	2.0	4.2
8.2. Фонд финансир. НИОКР					812	0.5	812	0.5	1.0
8.3. Фонды фин. регулир. в ТЭК					2597	1.6	2597	1.6	3.3
8.4. Фонды фин. регулир. в металлургич. промышленности					974	0.6	974	0.6	1.3
8.5. Воспроизв. минер.сырьев.базы					325	0.2	325	0.2	0.4
8.6.Прочие						1948	1.2	1948	1.2
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	22854	14.1	23208	14.3	27430	16.9	73492	45.3	94.5
НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Остатки бюджетных			174	0.1			174	0.1	

ср-в на нач. года, обращаемые на покрытие расх.									
2. Прибыль Центр. Банка		2042	1.3					2042	1.3
3. Проценты по кредитам, предоставленным иностранным государствам		360	0.2					360	0.2
4. Прочие неналог. поступления		249	0.2	1098	0.7		1347	0.8	1.7
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
1.Доходы от приватиз.		66	0.0	253	0.2		319	0.2	0.4
И Т О Г О Д О Х О Д О В	25571	15.8	24733	15.2	27430	16.9	77734	47.9	100.0
ДОТАЦИИ		0	0.0	4296	2.6		0.0	0	0.0
1. С других уровней гос. управления		0	0.0	4296	2.6	0	0.0	0	0.0
1.1.Субвенции мест. бюджетам		0.0	4296	2.6				0.0	
1.2.Ссуды местным бюджетам			0.0		0.0				0.0
1.3.Дотации Пенс. фонду						0.0			
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	25571	15.8	29029	17.9	27430	16.9	77734	47.9	100.0
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	38449	23.7	26972	16.6	19342	11.9	80435	49.6	95.4
1. Гос.услуги общего назнач. (на содержание орг.гос.власти и управления)	658	0.4	818	0.5			1476	0.9	1.8
2. На оборону		7210	4.4		0.0		7210	4.4	8.6
3. На содерж. правоохранит. органов		2513	1.5	111	0.1		2624	1.6	3.1
4. На науку		894	0.6	49	0.0		943	0.6	1.1
5. Социальные и коммун. услуги	2917	1.8	12413	7.6	13182	8.1	28512	17.6	33.8
в т.ч.: капвложения			51	0.0				51	0.0
5.1.Образование		1356	0.8	5599	3.4				
5.2.Культура, исскуство и ср-ва масс. информации		341	0.2	706	0.4		6955 1047	4.3 0.6	8.2 1.2
5.3.Здравоохр. и физкульт.		563	0.3	4825	3.0		5388	3.3	6.4
5.4.Программа молодежной политики			0.0	17	0.0		17	0.0	0.0

5.5. Социальн. обеспечен.		210	0.1	595	0.4		805	0.5	1.0
5.6. Дотация Пенсионн. фонду		85	0.1		0.0		85	0.1	0.1
5.7. Програм-мы ЧАЭС и Семипала-тинска		362	0.2	8	0.0		370	0.2	0.4
5.8.Пособия и компенсац. выплаты на детей			0.0	663	0.4		663	0.4	0.8
5.9. Соц.услуги за счет внебюдж. фондов					13182	8.1	13182	8.1	15.6
в т.ч.:									
Пенсионный фонд					10225	6.3	10225	6.3	
Фонд соц.страхов.					2597	1.6	2597	1.6	
Фонд занятости						325	0.2	325	0.2
Фонд соц.поддерж. населения					35	0.0	35	0.0	
6. Гос.услуги, предоставляемые народному хоз-ву	6473	4.0	11847	7.3	5024	3.1	23344	14.4	27.7
в т.ч.:									
- Геолого-раз-ведочн.работы		332	0.2					332	0.2
- Возмещение раз-ниц в ценах	1860	1.1					1860	1.1	
- Госдотации		209	0.1					209	0.1
- Капитальные вложения		1321	0.8					1321	0.8
- Субсидии импортерам		1930	1.2				1930	1.2	2.3
- За счет вне-бюдж.фондов					5024	3.1	5024	3.1	6.0
в т.ч.:									
-дорожн.фонды					2272	1.4	2272	1.4	
-фонд НИОКР					162	0.1	162	0.1	
-фонд финанс. регулир. в ТЭК					1948	1.2	1948	1.2	
-фонд финанс. регулир. в метал.пром.					642	0.4	642	0.4	
7. Прочие функции		15784	9.7	1734	1.1		13190	8.1	15.6
7.1. Прочие расходы		3906	2.4	1582	1.0		5488	3.4	6.5
7.2. Расходы на внешнеэк. деятельн.		6111	3.8	60	0.0		6171	3.8	7.3
7.3. Расходы по обслуж. внутренн. долга	989	0.6		0.0			989	0.6	1.2
7.4. Расходы по обслуж.	450	0.3					450	0.3	0.5

гос.внешн. долга									
7.5. Субвенции другим уровням гос.управ. из республ. бюджета	4328	2.7		0.0			x	x	0.0
7.6. Перечисл. в респ. бюджет на финансир. государст. программ				92	0.1			92	0.1
									0.0
8. Прочие внебюдж. фонды					1136	0.7	1136	0.7	1.3
9. Прочие расходы		2000	1.2					2000	1.2
ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	3293	2.0	586	0.4	0	0.0	3879	2.4	4.6
1. Другим уровням государственного управления	76	0.0		0.0			76	0.0	0.1
1.1.Перечисл. в Республ. бюджет по зачету ссуд			0.0					0.0	0.0
1.2. Ссуды, переданные местным бюджетам		76	0.0				76	0.0	0.1
2. Предприятиям		2834	1.7	586	0.4		3420	2.1	4.1
2.1. Из бюджета		2834	1.7	586	0.4		3420	2.1	4.1
3. Недоперечислено доходов бюджета Центральным банком		322	0.2				322	0.2	0.4
4. Правительствам ино-странн.государств	-450	-0.3					-450	-0.3	-0.5
- предоставлено		180	0.1				180	0.1	0.2
- амортизировано	630	0.4					630	0.4	0.7
5. Государствам СНГ	511	0.3					511	0.3	0.6
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	41742	25.7	27558	17.0	19342	11.9	84314	51.9	100.0
минус	-16171	-10.0	1471	0.9	8088	5.0	-6580	-4.1	
РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ									
III. ФИНАНСИ-РОВАНИЕ		16171	10.0						
1. Внутреннее финансирование		13021	8.0						
1.1. Кредиты Правитель-		10200	6.3						

ству Центр. Банка (нетто)			
- для покрытия дефицита бюджета (нетто)		9300	5.7
-на конвер-сию	300	0.2	
-на инвестиц.	400	0.2	
-предприяти-ям ТЭК	200	0.1	
1.2. Казначейские обязательства	185	0.1	
1.3. Через др.уровни управления	0.0		
1.4. Кредиты МВФ	1451	0.9	
1.5. Продажа валюты из резерва Правит. и др.	1185	0.7	
2. Внешнее финансир. (нетто)	3150	1.9	
в т.ч.:			
выданные кредиты		4950	3.0
погашение		-1800	-1.1
СПРАВОЧНО:			
платежи всего	28530	17.6	
отсроч.платежи	17730	10.9	
просроч. платежи		9000	5.5
СПРАВОЧНО:			
ВВП		162300	

Источники: статистика Министерства финансов Российской Федерации, Госкомстата Российской Федерации, Министерства внешнеэкономических связей, Государственной налоговой службы Российской Федерации, расчеты авторов

Таблица 13
Реконструкция доходов и расходов государства в Российской Федерации в 1992 г.

	Республ. бюджет		Местные бюджеты		Внебюдж. фонды		Консолидированн. бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюдж.
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1.Подоходные налоги, налоги на прибыль	646	3.2	1353	6.8			1999	10.0	22.4
1.1. Подох.налог с физ.лиц				431	2.2		431	2.2	4.8
1.2.Налог на приб.	646	3.2	922	4.6			1568	7.8	17.6

предприятий									
2. Отчисл. в фонды соц.страх.	0	0.0	0	0.0	2150	10.8	2150	10.8	24.1
2.1. Работающие по найму					72	0.4	72	0.4	0.8
2.2. Работодатели		0				2078	10.4	2078	10.4
Пенсионный фонд					1716	8.6	1716	8.6	19.3
Фонд соц.страх.					293	1.5	293	1.5	3.3
Фонд занятости населения					59	0.3	59	0.3	0.7
Фонд соц. поддержки нас.					10	0.1	10	0.1	0.1
3.Налоги на фонд зар.платы			0.0		0.0				0.0
4. Налоги на собственность		18.6	0.1	109.1	0.5		127.7	0.6	1.4
4.1. Налог на имущество				55	0.3		55	0.3	0.6
4.2. Земельный налог		17	0.1	54	0.3		71	0.4	0.8
4.3.Налог на опер. с ценн. бумаг.		1.6	0.0	0.1	0.0		1.7	0.0	0.0
5.Внутр.налоги на тов. и услуги		1701	8.5	720	3.6		2421	12.1	27.2
5.1. НДС			1501	7.5	498	2.5	1999	10.0	22.4
5.2. Акцизы		101	0.5	111	0.6		212	1.1	2.4
5.3.Лиценз.сбор за производство и реализ.алкоголя		0	0.0	1	0.0		1	0.0	0.0
5.4. Платежи за польз.недрами и природными ресурсами		0	0.0	110	0.6		110	0.6	1.2
5.5. Отчисления на воспроизв. минерально-сырьевой базы	73	0.4					73	0.4	0.8
5.6. Поступление средств в фонд ценового регулирования		26	0.1				26	0.1	0.3
6. Налоги на внешнюю торговлю	689.4	3.4	8	0.0			697	3.5	7.8
6.1. Импортная пошлина		63.4	0.3				63	0.3	0.7
6.2. Экспортная пошлина		289	1.4	8	0.0		297	1.5	3.3
6.3. Прочие поступл. от внешнеэкон. деятельности	227	1.1					227	1.1	2.5
6.4. Поступл. в связи с использ.завыш. обменного курса рубля при покупке валюты		110	0.6				110	0.6	1.2

7.Прочие налоги		93	0.5	81	0.4		173	0.9	1.9
7.1. Госпошлина									
7.2. Прочие налоги и сборы		93	0.5	72	0.4		164	0.8	1.8
7.3. Налог с оборота			4	0.0			4	0.0	0.04
7.4. Налог с продаж			5	0.0			5	0.0	0.06
8. Внебюджетные фонды					1212	6.1	1212	6.1	14
8.1. Дорожн. фонды					287	1.4	287	1.4	3.2
8.2. Фонд финансир. НИОКР					114	0.6	114	0.6	1.3
8.3. Фонды фин. регулир. в ТЭК					564	2.8	564	2.8	6.3
8.4. Фонды фин. регулир. в металлургич. промышленности					102	0.5	102	0.5	1.1
8.5.Прочие					145	0.7	145	0.7	1.6
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	3148	15.7	2271.1	11.4	3362	16.8	8779.7	43.9	98.6
1. Поступления от переоценки остатков товаров		34	0.2	10	0.1		44	0.2	0.5
2. Остатки бюджетных ср-в на нач. года, обращаемые на покрытие расх.			20	0.1			20	0.1	0.2
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
1.Доходы от приватиз.	19	0.1	43	0.2			62	0.3	0.7
И Т О Г О Д О Х О Д О В	3201	16.0	2344.1	11.7	3362	16.8	8905.7	44.5	100
ДОТАЦИИ			0		299	1.5	51	0.3	x
1. С других уровней гос. управления			299	1.5	51	0.3			
1.1.Субвенции мест. бюджетам			299	1.5					
Дотация Пенсион. фонду					51	0.3			
2. Из-за границы									
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ		3201	16.0	2643.1	13.2	3413	17.1	8905.7	44.5
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	6471	32.3	2253.3	11.3	2412	12.1	10837	54.2	100
1. Гос.услуги общего назнач. (на содержание орг.гос.власти и управления)			42	0.2	64	0.3	106	0.5	1.0

2. На оборону		855	4.3				855	4.3	8.3
3. На содерж. правоохранит. органов		240	1.2	5	0.0		245	1.2	2.4
4. На науку			104	0.5	3.3	0.0	108	0.5	1.1
5. Социальные и коммун. услуги	489	2.4	971	4.9	1618	8.1	3078	15.4	30
5.1.Образование		230	1.2	449	2.2		679	3.4	6.6
5.2.Культура, исскуство и ср-ва масс. информации		59	0.3	57	0.3		116	0.6	1.1
5.3.Здравоохр. и и физкульт.		53	0.3	415	2.1		468	2.3	4.6
5.4.Программа молодежной политики									
5.5. Социальн. обеспечение		18	0.1	50	0.3		68	0.3	0.7
5.6. Дотация Пенсионному фонду		51	0.3				51	0.3	0.5
5.7. Программы ЧАЭС и Семипала-тинска		78	0.4				78	0.4	0.8
5.8. Соц.услуги за счет внебюдж. фондов					1618	8.1	1618	8.1	15.7
6. Гос.услуги, предоставляемые народному хоз-ву	2995	15.0	964	4.8	794	4.0	4753	23.8	46.3
6.1. За счет бюджетн. ассигнован. в т.ч.:		1095	5.5	964	4.8		2059	10.3	20
6.1.1.Кап.вложения	315	1.6					315	1.6	3.1
6.1.2. Дотации к ценам		313	1.6				313	1.6	3.05
6.1.3. Геолого-разв.работы		68	0.3				68	0.3	0.7
6.1.4.Фонд кон-версии		63	0.3				63	0.3	0.6
6.1.5.Фонд под-держки фермеров		54	0.3				54	0.3	0.6
6.1.6. АПК			114	0.6			114	0.6	1.1
6.1.7. Прочие		168	0.8				168	0.8	1.6
6.2. Субсидии импортерам		1900	9.5				1900	9.5	18.5
6.3. За счет внебюджетн. фондов					794	4.0	794	4.0	7.7
7. Прочие функции		1184	5.9	246	1.2		1430	7.1	11
7.1. Прочие расходы		228	1.1	246	1.2		473	2.4	4.6
7.2. Расходы на внешнеэк. деятельн.		417	2.1				417	2.1	4.1

7.3. Расходы по обслуж. внутренн. долга		120	0.6				120	0.6	1.17
7.4. Расходы по обслуж. гос.внешн. долга		120	0.6				120	0.6	1.17
7.5. Субвенции другим уровням гос.управ.		299	1.5					x	
из республ. бюджета		299	1.5					x	
8. Прочие расходы		562	2.8					562	2.8
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	907.3	4.5	40.1	0.2			947.4	4.7	
1. Другим уровням государственного управления		31	0.2	6	0.0			37	0.2
1.Перечислено в респ. бюджет на финансирование общегосударств. программ				6	0.0			6	0.0
2. Ссуды, переданные местным бюджетам из республик. бюджета			31	0.2				31	0.2
2. Предприятиям		876.3	4.4	34.1	0.2			910.4	4.6
2.1. Из бюджета		72.3	0.4	34.1	0.2			106.4	0.5
2.2. Госкредиты		804	4.0					804	4.0
на конверсию		77	0.4					77	0.4
на инвестиции		105	0.5					105	0.5
на геолого-развед.работы		22	0.1					22	0.1
на пополнение оборотных ср-в	600	3.0					600	3.0	
3. За границу									
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	7378	36.9	2293.4	11.5	2412	12.1	11784	58.9	
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-4177	-20.9	349.7	1.7	1001	5.0	-2879	-14.4	
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	4177	20.9	49.4	0.2					
1. Внутреннее финансирование	1912	9.6	49.4	0.2					
1.Через другие	0		49.4	0.2		.			

уровни госуд управления					
1.1. Ссуды, полученн. из респ. бюджета					
1.2. Перечисл. в респ. бюджет на финансир. государст. программ				49.4	0.2
2. Через Центр.банк	1912	9.6	0		
2.1. Кредиты правитель- ству для покрытия дефицита бюджета	1108	5.5	*		
2.2. Кредиты правитель ству в т.ч.:	804	4.0	**	0	
на конверсию	77	0.4			
на инвестиции	105	0.5			
на геолого-развед.работы	22	0.1			
на пополнение оборотных ср-в	600	3.0			
2.Внешнее финансиров. (нетто)	2265	11.3			
-займы	2502	12.5			
- требуемое погашение	-3741	-18.7			
в т.ч. : проценты	1025	5.1			
- отсрочка долга	2955	14.8			
в т.ч. : проценты	1025	5.1			
- рост просроч.задолж.	788	3.9			

* - по данным Центрального Банка России - 1168 млрд.руб.

** - по данным Центрального Банка России - 1400 млрд.руб.

СПРАВОЧНО: ВВП 20000

Источники: статистика Министерства финансов Российской Федерации, Госкомстата Российской Федерации, Министерства внешнеэкономических связей, Государственной налоговой службы Российской Федерации, расчеты авторов.

Таблица 14

Поступления отдельных налогов
в консолидированный бюджет России в августе-декабре 1993 г.*
(накопленным итогом с начала года, млрд. руб., % ВВП)

	январь-	январь-	январь-	январь-	январь-
	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Налог на прибыль	8101.7	9639.2	11460.7	13980.5	16773.5
(доходы) предприятий					
и организаций	11.6	10.7	10.5	10.6	10.3
Подоходный	1748.1	2196.2	2742.9	3425.4	4388.2

налог					
с физических лиц	2.5	2.4	2.5	2.6	2.7
НДС	5487.3	6679.2	8082.7	9488.6	11271.2
	7.9	7.4	7.4	7.2	6.9
Акцизы	762.9	946.9	1148.5	1459.0	1776.6
	1.1	1.1	1.0	1.1	1.1
Всего доходов	19160	22872	27470	33138	39864
налогового характера	27.4	25.4	25.0	25.1	24.5
ВВП	69900	90000	109600	131800	162300

* - данные за январь-июль см. в предыдущих выпусках обзоров Российской экономики.
Источник: данные Минфина РФ, Госкомстата РФ, расчеты авторов.

Таблица 15
Поступление доходов в консолидированный бюджет России
в сентябре-декабре 1993 г.**
(помесячно, млрд.руб., % ВВП)

	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь				
	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
1. Налог на прибыль (доходы) предприятий и организаций	1537.5	7.7	1821.5	9.3	2519.8	11.4	2793.1	9.2
2. Налог на операции с ценными бумагами	2.8		4.7		4.3		12.9	
3. Подоходный налог с физических лиц	448.1	2.2	546.7	2.8	682.5	3.1	962.7	3.2
4. Доходы от внешнеэкономической деятельности	198.3	1.0	206.0	1.0	328.0	1.5	371.0	1.2
5. Платежи за пользование недрами и природными ресурсами	103.3	0.5	98.7	0.5	92.0	0.4	154.1	0.5
6. Государственная пошлина	12.9		20.7		17.8		22.6	
7. Налог на имущество	20.7	0.1	63.7	0.3	112.1	0.5	42.3	0.1
8. Налог на добавленную стоимость	1191.9	5.9	1403.5	7.2	1405.8	6.3	1782.6	5.8
9. Акцизы	184.0	0.9	201.6	1.0	310.5	1.4	317.7	1.0
10. Лицензионный сбор за производство. реализацию алкоголя	2.8		4.2		2.5		6.7	
11. Земельный налог	90.0	0.5	46.6	0.2	79.9	0.4	32.0	0.1
12. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	34.6	0.2	30.4	0.2	29.4	0.1	50.7	0.2

13. Поступления средств в фонд ценового регулирования	7.8	0.0	3.6	0.0	15.2	0.1	23.4	0.1
14. Прочие доходы налогового характера	-122.7		146.1		68.2		154.2	
15. ИТОГО ДОХОДОВ НАЛОГОВОГО ХАРАКТЕРА	3712	18.5	4598	23.5	5668	25.5	6726	22.0
16. Прочие доходы бюджета	321	1.6	239.3	1.2	887	4.0	1179	3.9
17. ИТОГО ДОХОДОВ	4033	20.1	4837	24.7	6555	29.5	7905	25.9
ВВП	20100		19600		22200		30500	

** - данные за январь-август см. в предыдущих выпусках обзоров Российской экономики.

Источник: данные Минфина РФ, Госкомстата РФ, расчеты авторов.

Источник: расчеты авторов на основе данных Минфина РФ, Госкомстата РФ

Таблица 16
Эластичность отдельных налогов по ВВП
в сентябре-декабре 1993 г.*

помесячно

	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Налог на прибыль	-0.08	-7.42	2.89	0.29
Подоходный налог	0.49	-8.84	1.87	1.10
НДС	0.77	-7.14	0.01	0.72
Акцизы	1.17	-3.84	4.07	0.06
Всего доходов налогового характера	0.32	-7.53	1.75	0.50

нарастающим итогом

	январь-сентябрь	январь-октябрь	январь-ноябрь	январь-декабрь
Налог на прибыль	0.66	0.87	1.09	0.86
Подоходный налог	0.89	1.14	1.23	1.21
НДС	0.76	0.96	0.86	0.81
Акцизы	0.84	0.98	1.33	0.94
Всего доходов налогового характера	0.72	0.92	1.02	0.88

* - данные за январь-август см. в предыдущих выпусках обзоров Российской экономики.
Источник: расчеты авторов на основе данных Минфина РФ, Госкомстата РФ

Таблица 17
Динамика налоговых поступлений в бюджет,
валового внутреннего продукта, дебиторской задолженности,
недоимок по налогам, индексов цен в России в 1993 г.

	янв.	фев.	март	апрель	май	июнь	июль	авг.	сен.	окт.	нояб.	дек.
налоговые доходы												
консол. бюджета												
(% ВВП)	36.0	33.8	31.0	30.7	29.5	29.4	28.7	27.4	25.4	25.0	25.1	24.6
налоговые доходы												
респуб. бюджета (% ВВП)	22.7	19.1	15.8	15.2	14.5	14.0	13.3	12.3	11.1	10.9	10.7	10.3
темпы роста												
месячного ВВП		2.38	1.68	1.22	0.94	1.09	1.1	1.19	1.31	0.98	1.13	1.37
темпы роста												
номинального ВВП												
нарастающим итогом		2.38	1.97	1.6	1.35	1.29	1.31	1.28	1.29	1.22	1.20	1.23
темпы роста												
дебиторской задолженности												
(промышленность,												
строительство)	1.12	1.29	1.21	1.20	1.18	1.27	1.24	1.18	1.18	1.18	1.19	1.20
недоимки по платежам в консолидированный бюджет (% ВВП)	3.8	2.7	2.4	2.34	2.02	1.72	1.62	2.25	1.78	1.62	2.19	1.86
в т.ч. в республиканский	2.4	1.82	1.52	1.29	1.14	1.14	1.09	1.48	1.13	0.99	1.22	1.08
индекс розничных цен	1.27	1.26	1.21	1.23	1.19	1.20	1.22	1.26	1.23	1.20	1.16	1.13
индекс оптовых	1.32	1.32	1.23	1.24	1.19	1.17	1.29	1.27	1.21	1.19	1.15	1.11

цен												

Источник: Госкомстат РФ, Минфин РФ, Госналогслужба РФ, расчеты авторов.

Таблица 18
Государственный внутренний долг Российской Федерации
на 01.01.94
(млрд.руб.)

Вид долга	Сумма	Методы обслуживания
Задолженность ЦБ по кредитам, выданным до 1 января 1993 г.	12268	кредитное соглашение
Дефицит федерального бюджета в 1993 году	17041	кредит ЦБ, выпуск обязательств на сумму 320 млрд.руб
Гарантии, выданные Правительством	1900	оформляется задолженность ЦБ под проценты
Целевой займ 1990 г. (СССР)	2500	Соблюдение условий заимствования (погашение товарами) при 50% компенсации по автомобилям
Целевые вклады и чеки на автомобили, задолженность работникам АПК	704	Полная компенсация задолженности 1991 г. и 60-кратная индексация задолженности последующих лет
Государственный внутренний займ 1991 г.	80	30 лет, 5% годовых
Задолженность ЦБ перед бывшим Сбербанком	129	Погашается
Внутренний долг ЦБ, принятый от бывшего СССР	330	
Золотые сертификаты	49.1	
ГКО	185	Дисконт
Прочие	164.65	
Итого	35350	

Источник: данные Минфина РФ.

Таблица 19
Доходы и расходы местных бюджетов России в 1990-1993 гг.
(% ВВП)

	1990	1991	1992	1993
1. Доходы*	8.5	12.4	13.2	14.9
2. Расходы*	9.1	14.9	12.9	16.6
3. ВВП (млрд.руб.)	626	1160	17450	162300

* - доходы и расходы приведены в соответствие с классификацией МВФ.
Источник: данные Минфина РФ, Госкомстата РФ, расчеты авторов.

Таблица 20
Проект федерального бюджета России на 1994 год
(% ВВП)

Доходы	
Налог на добавленную стоимость	5.4
Акцизы	2.2

Налог на прибыль	3.0
Ресурсные платежи	0.5
Доходы от ВЭД	3.8
Прочие доходы	1.8
Итого доходов	16.7
Расходы**	
Расходы на народное хозяйство	4.6
Расходы на ВЭД	2.9
Социальные расходы	2.2
Оборона	5.1
Правоохранительная деятельность	1.7
Государственное управление	0.7
Пополнение гос. запасов	0.9
Обслуживание внутреннего гос. долга	0.3
Обслуживание внешнего гос. долга*	0.8
Дотации другим уровням	
гос. управления	3.4
Прочие расходы	2.09
Итого расходов	23.6
Дефицит	7.1
ВВП (оценка), трлн.руб.	725

** - по сравнению с вариантом МФ РФ из расходов бюджета исключены затраты по погашению внутреннего и внешнего долга (1.3% ВВП)
Источник: данные Минфина РФ, расчеты авторов

2.3 Кредитный рынок

Межбанковский рынок денежных ресурсов

Кредитные вложения коммерческих банков в экономику выросли с 2.5 трлн.руб. на начало года до 10.6 трлн.руб. на начало сентября. Средний срок кредитных договоров был равен 3 месяцам, но фактический срок кредитования гораздо выше, так как из-за несвоевременного погашения ссуд банки вынуждены были их пролонгировать. Отнесение просроченной задолженности на счет просроченных ссуд практикуется редко и применяется в случае физического отсутствия обеспечения у заемщика. Этим объясняется относительно низкий уровень просроченных ссуд (5%) от общего объема кредитных вложений в условиях хронической неплатежеспособности большей части предприятий.

Структура кредитов по секторам продолжала меняться в сторону большего предложения ссуд частному сектору: с 36% на 1 января до 56% на 1 сентября от общего объема кредитов.

В истекшем году у Центробанка появились дополнительные источники кредитной эмиссии. Кроме обычных кредитов (прямых ссуд коммерческим банкам и овердрафта по их корсчетам, кредитов бюджету и странам СНГ) практически непрерывным стало кредитование государственных предприятий на целевое пополнение оборотных средств, а также появление нового способа эмиссии - рублевой интервенции на валютной бирже. Централизованные кредиты банкам возросли с 2.6 трлн.руб. на начало года до 6.8 трлн.руб. на 1 сентября. Задолженность бюджета на эту дату составила 7.4 трлн.руб., увеличившись за январь-октябрь в два раза. Задолженность по погашению разниц в ценах на сельхозсырье составила 62 млрд.руб. Дебетовое сальдо корсчетов равно 400 млрд.руб. (эта цифра скорее всего занижена, так как на дату представления отчетности в главные территориальные управления Центробанка комбанки уменьшают платежи с корсчетов). Кредиты СНГ были выданы в размере 2 трлн.руб. и достигли 3.3 трлн.руб. к ноябрю 1993 г. (чистую задолженность стран СНГ определить трудно, так как нет данных по остаткам средств российских предприятий на корсчетах банков стран СНГ). Задолженность предприятий промышленности и строительства на целевое пополнение оборотных средств составила 600 млрд.руб. На покупку валюты на межбанковской валютной бирже Центральным банком летом было израсходовано, по оценкам, до 1 трлн.руб.

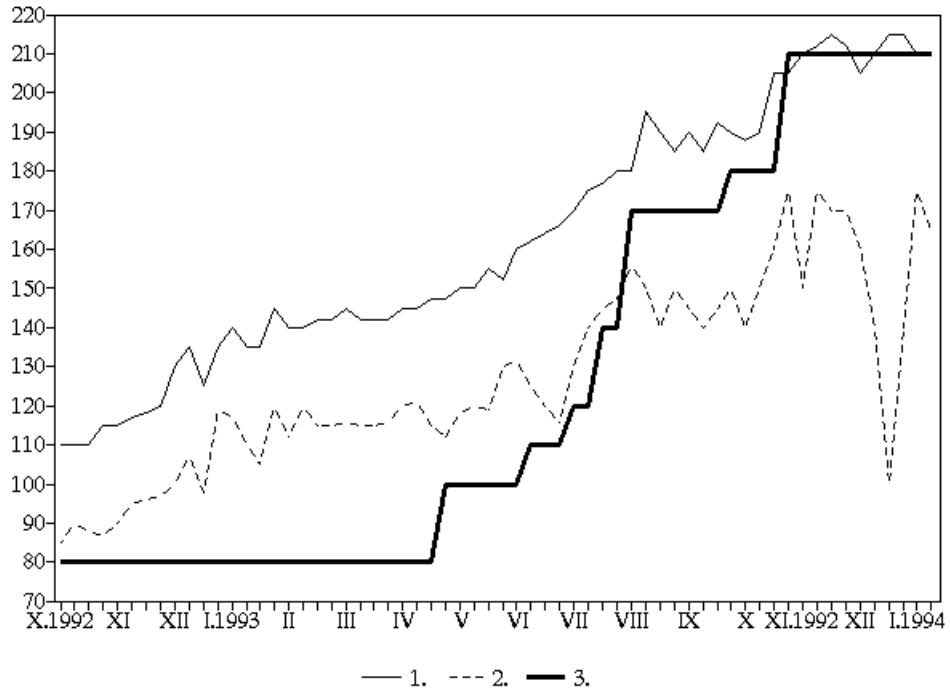
Динамика процентных ставок в 1993 г. определялась в большей степени, чем в 1992 г., изменением ставки рефинансирования Центробанка (рост с 80% на начало года до 210% на конец года), которая к середине года была доведена почти до уровня межбанковской процентной ставки.

Стремление ЦБ довести ставку рефинансирования до рыночной, последовательно реализованное в течение 1993 г., сказалось на повышении ставок как на межбанковском рынке, так и при выдаче коммерческих кредитов. Доведение рыночной ставки до 213% оказалась выше реальных ставок, складывающихся на межбанковском рынке. Политика "дорогих" денег также явилась одним из факторов, стимулировавших развитие рынка коротких денег. Денежные ресурсы, контролируемые Центральным Банком, оказались самыми дорогими на межбанковском рынке; Сбербанк по указанию Центробанка повысил свои ставки по стандартным трехмесячным лотам до 235%. В итоге большой потенциальный сегмент денежного рынка оставался без движения, поскольку лоты Сбербанка покупались банками в случае крайней необходимости. Политика коммерческих банков была более реалистичной и ориентированной на конъюнктуру.

Резкое торможение роста предложения денег и кредита в экономике в октябре-ноябре в совокупности с фактором "конца года", заметно охладившим спекулятивную составляющую спроса на рынке денежных ресурсов, определило в целом довольно спокойную динамику основных процентных ставок в декабре минувшего года. Трехмесячная аукционная ставка по межбанковским кредитам, служащая для ЦБ основным ориентиром для корректировок ставки рефинансирования, к концу месяца едва достигла уровня 217%, практически стабилизировался уровень кредитных и депозитных ставок негосударственным предприятиям. Скачок

фактической стоимости заемных средств для государственных предприятий с 182.5% в ноябре до 204.5% (по данным информационного центра "Рейтинг") может быть объяснен подтягиванием данной ставки к среднерыночному уровню в условиях резкого сокращения сферы льготного кредитования (рис.5).

Рис.5
Сравнительная динамика рыночных и рефинансовой ставок ЦБ России
(период наблюдения: октябрь 1992 г. - январь 1994 г.)



1.- аукционная ставка 3-мес.МБК 2.- депозитная аукционная ставка
3.- рефинансовая ставка ЦБР

Отсутствию резких колебаний стоимостных условий аукционного рынка в конце года соответствовала стабилизация объемов оборота (табл.21).

Сектором денежного рынка с наиболее динамично развивающейся конъюнктурой продолжал оставаться рынок "коротких денег". Конец финансового года и связанная с этим необходимость приведения банковских балансов в благоприятный вид привели к существенному сокращению ресурсной базы для выдачи кредитов на сроки 21 и 30 дней (т.е. с погашением уже в 1994 г.), в то время как спрос концентрировался преимущественно на таких кредитах. В результате соответствующие ставки выросли за декабрь более чем на 40 пунктов, в то время как стоимость 3 и 7-дневных лотов стабилизировалась и даже несколько снижалась (табл.22). Таким образом, резко возросла дифференциация ставок по срокам, делающая потенциально прибыльными арбитражные кредитно-депозитные операции (размещение 30-дневного депозита за счет 3-7-дневных кредитных средств с рефинансированием задолженности за счет новых кредитов).

Таблица 21
Оборот московского аукционного рынка денежных ресурсов
в ноябре-декабре 1993 г.

	ноябрь	декабрь
МФД. а	48873	49250
б	83.2	86.6
МБО Оргбанк. а	9669	7462
б	16.5	13.1
ММФБ. МЦФБ. а	200	130
б	0.3	0.3
Всего. с	58742/99.4	56842/98.2

а - оборот, млн.руб.
б - доля в суммарном обороте, %
с - оборот, млн.руб./доля межбанковских кредитов (МБК) в обороте, %.

Таблица 22
Средние процентные ставки по "коротким деньгам"
в декабре 1993 - январе 1994 гг.
(котировки МБО Оргбанк, депозит/кредит, % годовых)

Период\Срок, дней	3	7	14	21	30
Декабрь					
1 неделя	130.4/136.8	136.0/140.6	144.0/146.6	146.0/150.2	146.4/162.2
2 неделя	135.4/142.0	140.2/145.8	140.4/150.2	140.6/155.8	167.2/179.0
3 неделя	124.6/134.6	127.8/136.6	128.2/141.4	168.8/180.0	179.4/193.0
4 неделя	107.0/121.6	119.6/133.8	127.6/144.4	180.8/189.8	183.0/193.2
5 неделя	92.0/118.0	112.0/130.7	137.0/152.8	165.5/190.0	173.3/194.5
Январь					
1 неделя*	107.4/122.2	125.8/137.2	136.4/153.0	147.4/166.2	156.2/177.8

* - с 10 по 14 января 1994 г.

Первая половина января ознаменовалась резкой сменой конъюнктуры рынка коротких денег, подтвердившей высокую степень его зависимости с валютным рынком: рекордный взлет валютного курса привел к возникновению ощутимого дисбаланса на рынке коротких денег, повлекшему дружный подъем ставок по всем срокам.

Одним из критических проблемных узлов, сдерживающим развитие рынка коротких денег, является отсутствие эффективного механизма снижения риска неисполнения договоров по заключенным контрагентами сделкам. Возможными путями разрешения данной проблемы являются введение лимитов кредитования (либо дифференцированных ставок) для каждого участника сделок в зависимости от показателей баланса банка-контрагента и качества выполнения обязательств по уже совершенным сделкам.

Институциональные преобразования в банковской системе

1993 г. ознаменовался бурным развитием банковской системы, появлением новых для России форм банковских операций, улучшением платежно-расчетных отношений.

Организационная структура банковской сферы сохранялась в целом в прежнем виде: несколько российских "гигантов" - бывших отраслевых банков с многочисленной филиальной сетью (наследие советской системы), ряд крупных коммерческих банков, возникших, как правило, в конце 80-х годов, и множество мелких банков, т.н. "карманных", задуманных для обслуживания учредителей. В то же время в 1993 г. появились признаки изменения такой

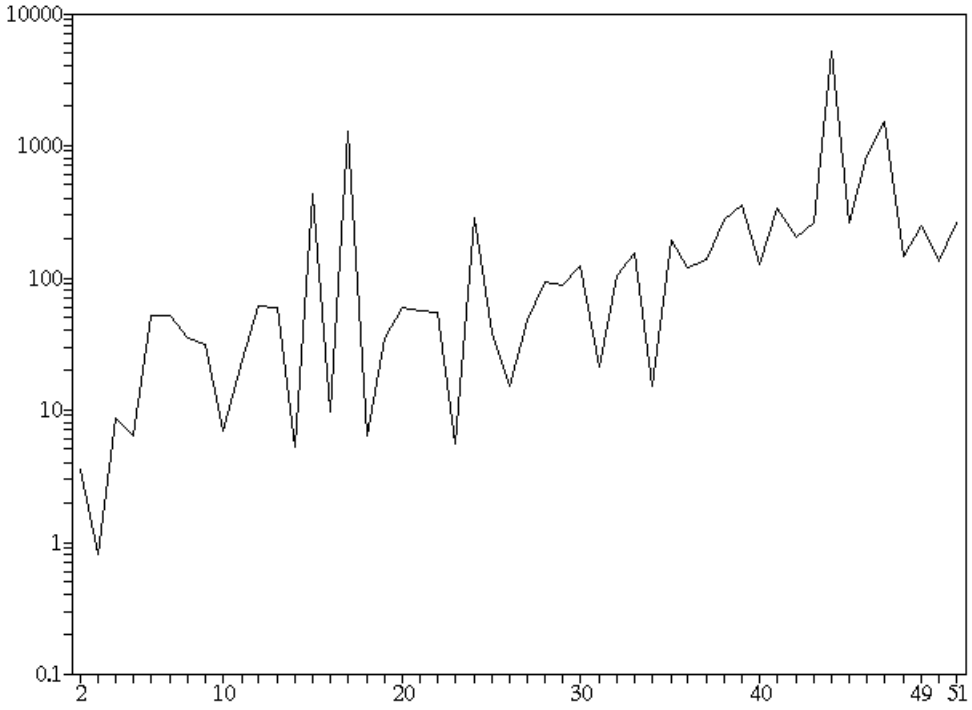
структуры в сторону укрупнения, что обусловлено, во-первых, достаточно очевидной политикой Центрального Банка России, и, во-вторых, началом конкуренции среди банков.
Необходимость увеличения уставного капитала к 1 апреля 1993 г. породила такое новое явление для российской банковской системы как поглощения, хотя и в небольших масштабах. Большинство банков нашли возможности увеличения капитала. Несмотря на желание ЦБ таким образом повысить надежность системы, инфляция продолжает съедать уставные фонды; чем быстрее темпы инфляции, тем большее число банков попадает в число мелких, что автоматически снижает их рейтинги, отрицательно сказывается на возможностях проведения операций, расширения клиентуры, работы на межбанковском рынке. Простейший путь увеличения уставного капитала - привлечение новых акционеров - привел многие банки к частичной сдаче позиций их учредителями. Новым явлением в 1993 г. стало преобразование банков в АО открытого типа с низкой номинальной стоимостью акций - один из признаков начала борьбы за мелких инвесторов.
1993 г. можно определить как год разворачивания банковской конкуренции. Банки стали разрабатывать более привлекательные для вкладчиков формы помещения денег - устанавливать конкурентоспособную ставку по вкладам, что, кстати, нарушило монополию Сбербанка, сочетать депозиты с одновременным страхованием жизни или медицинским страхованием, введением лотерейной практики по вкладам, привлечением средств в доверительное управление. Началось зарождение рынка ценных бумаг - банки активно занялись выпуском сберегательных и депозитных сертификатов, векселей, хотя развитие этого рынка сдерживалось неясностью в вопросах налогообложения. Если для населения эти активы все еще малоликвидны, то для институциональных инвесторов векселя, гарантированные надежными банками, представляют не только форму вложения денег, но и средство платежа, что в данный момент удобно при межрегиональных расчетах. Представляется, что в 1994 г. фондовый рынок вовлечет банки в активную игру, тем более что в конце года появились институты, уполномоченные на проведение операций по банковским ценным бумагам (МФД, Кассовый Союз), а Центральный Банк предпринял первые шаги по регулированию этого процесса. В частности, инструкция о порядке резервирования под обесценение ценных бумаг стимулирует приобретение ценных бумаг, имеющих рыночные котировки (хотя в момент выпуска инструкции ЦБ определил все ценные бумаги как не имеющие рыночной котировки).
В 1993 г. происходили также перемены в структуре активных операций, так что можно уже говорить о постепенном формировании портфеля активов - атрибута развитого финансового рынка. В условиях повышения ставки ЦБ и снижения привлекательности централизованных кредитов усилилась активность банков на рынке межбанковских кредитов, ГКО, а также забалансовых операциях - торговле фьючерсами, опционами. Наиболее высокодоходной оставалась игра на разнице в курсах (обменные операции, операции по типу "валютные пассивы - рублевые активы"). Переток ресурсов между тремя основными сегментами денежного рынка - межбанковским, валютным и рынком ГКО - определял движение ставок на межбанковском рынке,
В структуре межбанковских кредитов последовательно увеличивался удельный вес торговли короткими деньгами, получившей особенно бурное развитие летом с возникновением специального института - Кассового Союза и организацией этого рынка в рамках банка "Деловая Россия" и в МФД. Если в начале года самый короткий срок кредитования составлял 7 дней, то к концу 1993 г. однодневные кредиты были вполне ординарным явлением. Ускорение платежей явилось одновременно и причиной и следствием внедрения электронной системы расчетов, применение которой началось с РКЦ и развивается на базе получивших лицензии клиринговых центров.
Необходимость ускорения расчетов во многом стимулировала развитие платежной системы вне расчетно-кассовых центров ЦБ. В течение года происходило активное открытие взаимных коррсчетов, началось формирование межбанковских клиринговых центров, внедрение

системы электронных платежей. 1993 г. явился также годом распространения новой формы платежей - пластиковых карточек, к выпуску различных видов которых приступали все новые банки, стремясь занять этот пока еще не освоенный участок.
Еще одной особенностью российской банковской системы является функционирование банков в условиях высокого риска. Наиболее сильно банки подвержены риску невозврата платежей и рискам, связанным с колебаниями валют. В кредитной работе при оценке заемщиков по формальным критериям нет безрисковых кредитов. Наиболее часто встречающаяся практика при невозврате ссуды в срок - пролонгация договора с заемщиком. Любой вид обеспечения - банковская гарантия, залог, страховой полис - не дает 100%-ной уверенности в возврате ссуды в договоренные сроки. Иск, поданный в связи с обеспечением, удовлетворяется через значительный период времени, в течение которого происходит обесценение денег. Имея большие портфели выданных "на сторону" кредитов, банки должны определять большой "допуск" при планировании поступлений. По некоторым данным просроченную задолженность имели на 1 октября 1993 г. 72% банков России. Таким образом, традиционный источник доходов банков в условиях кризиса неплатежей, спада производства и высокой инфляции превращается в потенциальные убытки банка.
Вместе с тем, основным тормозом в развитии банковской системы является не столько неблагоприятная экономическая конъюнктура, развитие инфляционных процессов, техническая отсталость или невысокий уровень квалификации как работников самих банков, так и клиентов, сколько отсутствие реальной правовой базы деятельности, непроработанность нормативных документов. В этих условиях правомерность той или иной операции определяется не юридическими нормами, а отношением конкретных работников ЦБ или налоговой инспекции. Нарушения, выявляемые Центральным Банком, вызываются неоднозначной трактовкой его же инструктивных материалов. Создание четкой правовой среды является первоочередной необходимостью для развития банковской сферы России.

2.4 Российский рынок акций

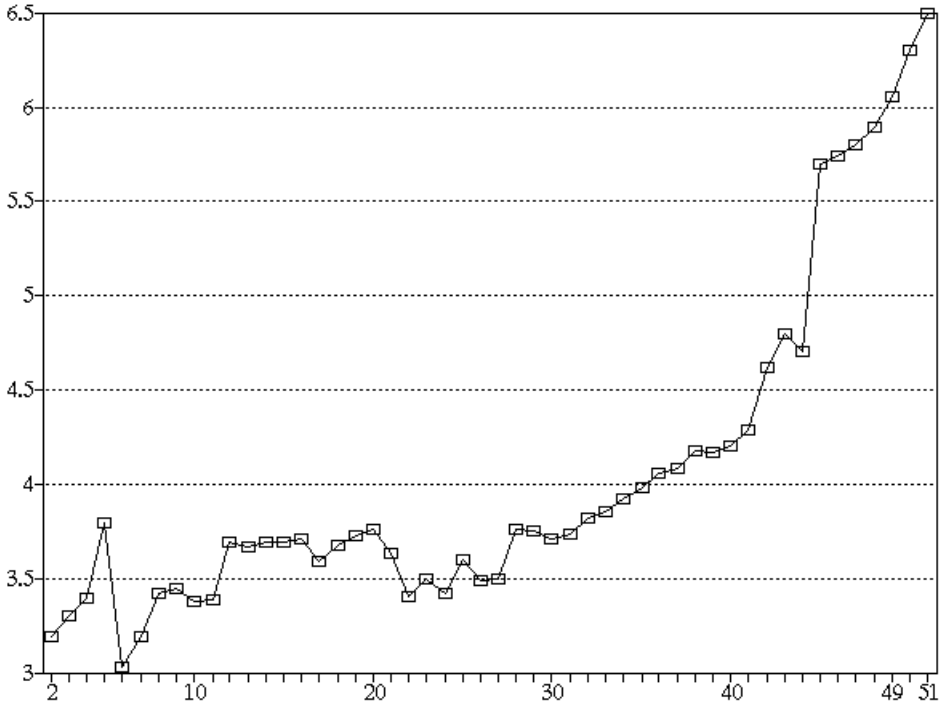
Объемы продаж акций на биржевом рынке в течение прошлого года были невелики по сравнению с другими сегментами финансового рынка (рис.6). В первой половине 1993 г. они обычно не превышали 50 млн.руб. в неделю. Однако с середины года наметилась довольно устойчивая тенденция к увеличению объемов операций с акциями. Небольшой спад в последние недели года не показателен, так как, по-видимому, вызван общим снижением деловой активности перед рождественскими каникулами. Показатель объемов продаж в "постоянных ценах"3 также проявляет тенденцию к росту (рис.7).
По нашим оценкам за год на фондовых биржах было осуществлено сделок с акциями на сумму примерно 15-17 млрд.руб. На данный момент можно выделить 5 основных секторов рынка акций:
- коммерческие банки;
- инвестиционные компании;
- производственные компании;
- торговые компании и гостиничные комплексы;
- транспортные компании.
Распределение объемов продаж по этим секторам дано на рис.8.

Рис.6
Недельные объемы продаж на биржевом рынке акций (млрд.руб.)



по горизонтальной шкале - недели года
по вертикали - логарифмическая шкала

Рис.7
Фондовый индекс
(составлен по данным о котировках акций 5-ти банков, 4-х производственных и 4-х инвестиционных компаний)

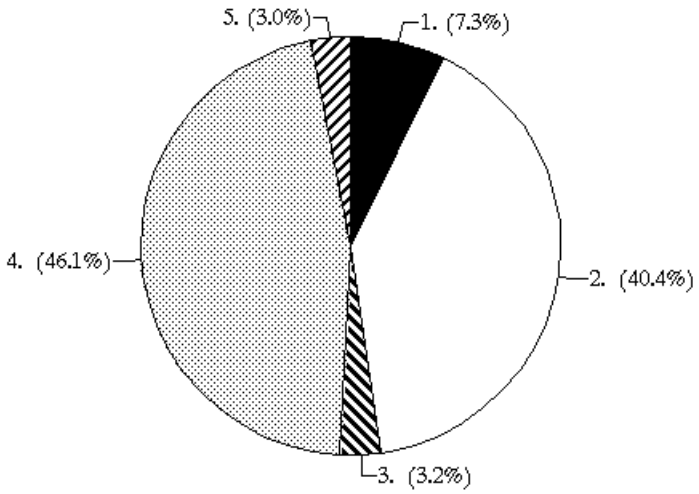


по горизонтальной шкале - недели года
по вертикальной шкале - номиналы

Инвестиционные и производственные компании. 86% всего объема продаж пришлось на производственные и инвестиционные компании. Но такое положение достигнуто не стабильными и систематическими продажами ликвидных акций, а благодаря эпизодическим крупным сделкам с большими (в несколько тысяч) блоками акций какого-нибудь одного или нескольких эмитентов. Зачастую после подобных сделок акции никогда более на рынке не появляются. Этим и объясняется неровный характер динамики недельных объемов продаж. Так, например, подавляющая часть объема продаж акций инвестиционных компаний приходится на несколько крупных сделок, состоявшихся в ноябре.

Рис.8

Распределение объемов продаж акций по секторам



1.- транспорт 2.- производственные компании 3.- торговля
4.- инвестиционные компании 5.- банки

Тем не менее, после сектора банковских акций (о котором пойдет речь ниже) рынок акций инвестиционных компаний представляется наиболее продвинутым. В начале года он был занят относительно старыми компаниями. Акции большинства из них котировались на бирже по номинальной стоимости. Исключение составляли НИПЕК и РИНАКО. Хотя курсы акций старых инвестиционных компаний не проявляют устойчивой тенденции к росту, их колебания столь велики, что позволяют проводить высокодоходные краткосрочные спекулятивные операции.

Во второй половине года сектор инвестиционных компаний пополняется акциями чековых инвестиционных фондов, многие из которых размещали свои акции по номинальной стоимости. Но ближе к концу года курсовая стоимость акций некоторых из них стала возрастать. Так, с средины октября до конца года курсовая стоимость акций Первого Ваучерного фонда возросла с 2.8 до 9 номиналов, и, таким образом, доход от операций с его акциями мог бы составить 220% за два с половиной месяца.

Вероятно, 1994 год будет решающим для этого сектора. Большое влияние на рынок окажут выплаты дивидендов за 1993 г. Размеры дивидендов определят динамику котировок на перспективу.

Сектор производственных предприятий является наиболее значительным по объемам продаж. Вследствие массовой приватизации он имеет наибольшее количество эмитентов по всем основным отраслям промышленности. Но вместе с тем именно этот сектор рынка наименее ликвиден. Основной его чертой является эпизодичность сделок, что вполне естественно, поскольку приватизации сопутствует борьба за крупные пакеты акций, позволяющие осуществлять контроль за предприятием. Отсюда и наметившаяся в этом году тенденция внебиржевого рынка акций производственных предприятий - торговать акциями не поштучно, как обычно, а в единицах уставного капитала. Но это относится к малым и средним производственным компаниям.

Что касается рынка акций крупных производственных компаний, то он находится в стагнации с едва заметными признаками повышения курсов. Примеры - ЗИЛ, Станкосиб, Первоуральский новотрубный завод. Акции же других заводов падали в цене. Отсутствие выплаты дивидендов и изначально высокая курсовая стоимость делает эти акции весьма непривлекательными для инвесторов, желающих получить быструю прибыль.

Сектор транспортных компаний - наименьший по объему продаж (всего 3%) - состоит их двух частей: порты и пароходства Дальнего Востока и небольшие автотранспортные предприятия, причем акции последних внезапно появляются на биржевом рынке и также внезапно исчезают. Из морских компаний наиболее активно котировались акции Владивостокской фондовой биржи, Восточного порта, Приморского морского пароходства, Дальневосточного морского пароходства. Эти акции отличаются весьма высокой курсовой стоимостью (от 8 до 40 номиналов) и непредсказуемыми скачкообразными изменениями цен.

На внебиржевом рынке цены продажи в 2-3 раза превышают цены покупки, что делает акции весьма неликвидными.

Торговые компании. На биржах акции ГУМа, ЦУМа и Владивостокского ГУМа в целом имели тенденцию к повышению. Акции ГУМа в течение года активно котировались на внебиржевом рынке. С апреля по август их цена росла и в августе достигла 3874 руб. за акцию. Затем она стала падать и в декабре в среднем была равна 3000 руб. Игра на разнице курсовой стоимости могла бы принести инвесторам очень приличный доход: так, купив акции в апреле по 1282 руб. и продав их в августе по 3350 руб., можно было получить доход 160% за 4 месяца.

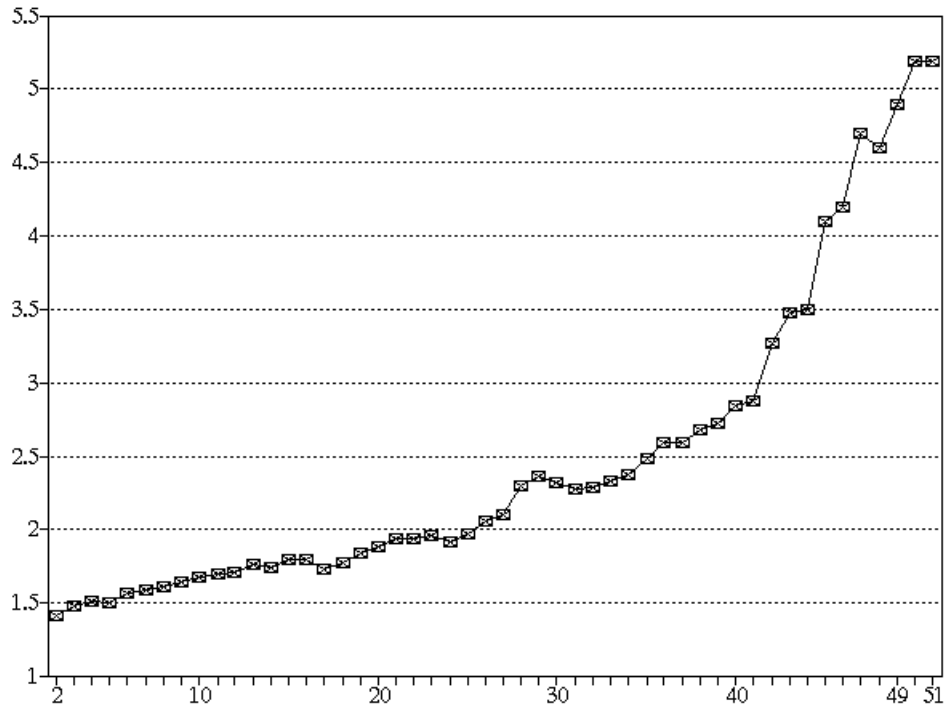
Рынок торговых компаний имеет большой потенциал роста. Быстрая оборачиваемость торгового капитала способна приносить высокие дивиденды и, следовательно, в 1994 г. к нему будет притянуто внимание инвесторов.

Рынок банковских акций. Несмотря на небольшой объем продаж, банковские акции наиболее популярны у инвесторов. Акции банков приносят реальный доход как за счет выплаты дивидендов, так и за счет роста курсовой стоимости. Фондовый индекс банков и темпы его роста показаны на рисунках 9 и 10.

Анализ котировок банковских акций позволил сделать следующее предположение. По-видимому, участники рынка при принятии решений вольно или невольно ориентируются на известную формулу: текущая доходность акции равна дивиденду, деленному на ее рыночный курс.

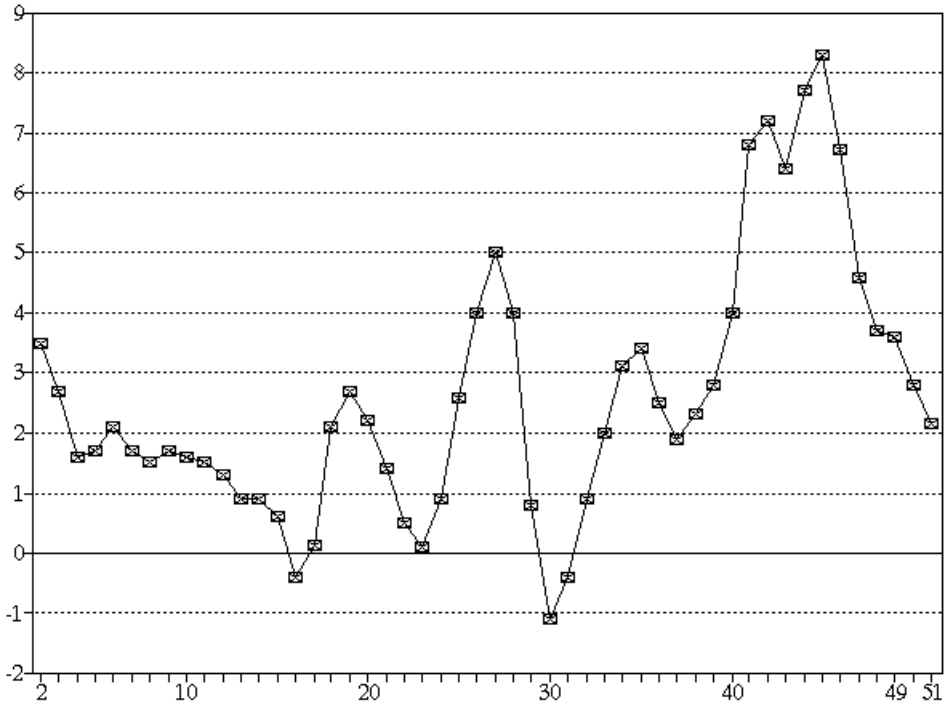
В самом деле, в начале 1993 г. с учетом выплаты дивидендов за предыдущий год таким образом рассчитанная доходность находилась в пределах от 50 до 88%. Фондовый индекс банков дал среднее значение 70%. В течение года промежуточные дивиденды выплатили Промстройбанк, "Санкт-Петербург" и Тверьуниверсалбанк. Причем рыночная цена акций этих эмитентов росла так, что текущая доходность оставалась примерно на одном уровне. Отметим, что с этой точки зрения имевший место в начале июля резкий скачок акций Промстройбанка с 2.9 тыс.руб. до 7 тыс.руб. не кажется чем-то экстраординарным. Объявление банком полугодовых дивидендов из расчета 610% годовых подняло курс акций в 2.4 раза, но текущая доходность осталась прежней.

Рис.9
Фондовый индекс банков
(в номиналах)



по горизонтальной шкале - недели года

Рис.10
Темпы роста фондового индекса банков
(в процентах)



по горизонтальной шкале - недели года

Похоже, что в течение 1993 г. акции Тверьуниверсалбанка обладали наибольшей доходностью - 95%. Это обстоятельство, наряду с мощной рекламной кампанией, привело к массовой скупке акций Тверьуниверсалбанка в конце года.
Текущая доходность может служить ориентиром для определения курсовой стоимости акций в начале 1994 г. Если исходить из предположения, что средний дивиденд составит 300%, значение доходности по фондовому индексу в 4-м квартале составляло 65%, а в последнюю неделю декабря снизилась до 58% из-за роста курсовых стоимостей акций, то после объявления банками размера дивидендных выплат за 1993 год курсовые стоимости акций скорее всего будут подстраиваться под доходность 60-70%. Поэтому, если по акциям переоцененных компаний не будут выплачиваться существенно более высокие дивиденды по сравнению с гипотетическим средним, то возможны два варианта динамики их курсовой стоимости: либо их курсовые стоимости будут падать так, чтобы доходность приблизилась к среднему уровню, либо курсовые стоимости будут поддерживаться на высоком уровне путем скупки акций самими банками по сложившейся цене.
Банковские акции имеют достаточно развитый внебиржевой рынок. Разница между ценой покупки и ценой продажи для относительно слаборастущих акций колеблется от 12 до 30%. Для быстрорастущих акций маржа существенно меньше - от 6 до 12%.

2.5 Финансы населения. Потребительский рынок

В течение 1993 г. наблюдалось затухание темпов прироста номинальных доходов населения. Если в первом квартале они росли со среднемесячным темпом в 30% (в помесячном исчислении), то во втором среднемесячный темп прироста составил около 25%, а в период с июля по ноябрь - около 17%. Таким образом, в первых двух кварталах наблюдался рост доходов

населения в реальном исчислении, после чего в период с июля по октябрь они снижались, а в ноябре практически стабилизировались (доходы росли на 1.12% быстрее цен). Исключение составил декабрь 1993 г., когда прирост номинальных доходов за один только месяц составил 37.9% и на 22% превысил темпы инфляции. Впрочем, декабрьский показатель номинальных доходов традиционно становится "исключением из правил" - в доходы декабря засчитываются проценты, начисляемые Сбербанком России - а это около 7% всех учтенных в декабре доходов, которые могут быть реально "истрачены" на потребительском рынке только в январе 1994 г.; в значительном объеме осуществляется и выплата вознаграждений по итогам года. Отметим, что при исключении из расчетов данных о начисленных Сбербанком процентов показатель прироста доходов в декабре снижается до 28%, что, очевидно, точнее отражает складывающуюся динамику. Уместно вспомнить, что сходная статистическая картина сложилась в 1992 г. - доходы, учтенные в декабре, на 60% превысили номинальные доходы ноября и на 24% - доходы следующего месяца, января 1993 г.

По сообщению Госкомстата РФ, с досчетом на доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, общая сумма доходов сложилась за год в размере 78.3 трлн.руб.; как следует из табл.23, указанный "досчет" составил примерно 18% к общему объему доходов, учтенных в данных помесячной статистики.

С учетом индекса потребительских цен (при оценке в ценах января 1991 г.) денежные доходы выросли в 1993 г. по сравнению с 1992 г. примерно на 9.8%. Вместе с тем, следует иметь в виду, что из-за неравномерности изменения доходов в пределах календарного года данная оценка носит весьма условный характер. Доходы в III и IV кварталах 1993 г. (в ценах января 1991 г.) примерно соответствовали доходам, полученным в этот же период 1992 г., так что весь прирост реальных доходов был получен, по сути дела, за счет II квартала, когда соответствующий показатель составил 31%. В то же время во втором квартале отмечена очень высокая доля прироста наличных денег в общем объеме доходов - около 22%, и с учетом последующей инфляции реальные доходы населения выросли, по-видимому, в меньшей степени, чем это позволяет предположить приведенная выше оценка.

Таблица 23
Номинальные доходы населения в 1993 году
(млрд.руб.)

Январь	1178.8
Февраль	1635.6
Март	1998.7
Апрель	2701.4
Май	3075.3
Июнь	4455.6
Июль	5067.4
Август	6317.9
Сентябрь	7328.1
Октябрь	8548.8
Ноябрь	10029.2
Декабрь	13826.6
Итого в 1993 году	66163.4

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 24
Доля организованных сбережений населения
в общей сумме сбережений

	1990	1992	1993	1993

			I-X	оценка
Всего сбережения,	100	100	100	100
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	60	26	23	26.7
Неорганизованные сбережения	140	74	77	73.3

Источник: данные Госкомстата РФ.

В 1993 г. происходили разнонаправленные изменения доли прироста наличных денег в общем объеме доходов. Во втором квартале 1993 г. этот показатель вырос примерно в 1.5 раза по сравнению с первым и составил 21.9%, впоследствии началось его снижение, и в июле, августе, сентябре и октябре он составил соответственно 20.9, 17.8, 14.8 и 12.7%. Такую динамику этого показателя можно объяснить уже отмечавшейся неравномерностью в росте реальных доходов населения - скачок приходился на второй квартал, когда прирост относительно первого квартала составил около 20%. В последние два месяца 1993 г. доля неорганизованных сбережений повысилась, по нашей оценке, основанной на статистических данных Сбербанка России и коммерческих банков, до 23.3%. Таким образом, к концу 1993 г. несколько усилилась несбалансированность на потребительском рынке, в результате чего в первые недели января произошло ускорение темпов роста цен в потребительском секторе (индекс потребительских цен составил уже к 18 января 1994 г. 110.7%). В 1993 г. не произошло сколько-нибудь значительных изменений показателя доли прироста организованных сбережений населения в общей сумме сбережений (то есть оставалась достаточно стабильной доля прироста сбережений в наличной форме).

Следует отметить, что в табл.24 в сумму неорганизованных сбережений включены и те средства, которые были использованы на покупку валюты, то есть в данной графе отражены наличные деньги на руках у населения как в рублях, так и в СКВ. Вместе с тем, расчеты показывают, что на приобретение СКВ населением было потрачено около 10% всех полученных доходов, и данная статья затрат превысила накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах примерно на 35%.

Таким образом, несмотря на повышение процентных ставок, активизацию работы с населением коммерческих банков, по-прежнему сохранялось предпочтение к сбережениям в наличной форме. Доля прироста вкладов в банках в общем объеме доходов населения снизилась во втором квартале до 6% по сравнению с 6.5% в первом; к сентябрю значение этого показателя снизилось до 3.7%, но в четвертом квартале вновь повысилось до 7%. В целом за год доля прироста сбережений в общем объеме доходов повысилась до примерно 7% с 4.8% в 1992 г. (без учета начисленных Сбербанком в декабре в качестве процентов по вкладам 0.95 трлн.руб. этот показатель в 1993 г. составляет 5.8%). Начиная с третьего квартала, Сбербанк России утратил безусловную монополию на рынке банковского обслуживания населения - к концу 1993 г. его доля в общем объеме вновь привлеченных сбережений составляла всего 53.9% (табл.25), а уже 46% новых вкладов приходилось на долю коммерческих банков.

Таблица 25

Изменения в структуре сберегательных вкладов населения в 1993 г.

	Прирост	Доля прироста
	вкладов	вкладов в
	(всего)	Сбербанке РФ
	млрд.руб.	

I квартал	312.5	83.6%
II квартал	610.5	78.7%
III квартал	953	64.6%
Ноябрь	1135	53.9%

Источник: данные Госкомстата РФ.

Серьезные диспропорции между доходами и потребительскими расходами населения сохраняются в отдельных регионах РФ. Особенно острыми они оказываются в областях-лидерах по уровню потребительских доходов - например, в Тюменской области уровень среднедушевых доходов был выше, чем в среднем по РФ, в 2.5 раза, а доля потребительских расходов в общем объеме доходов не превышала 30%. Значительная территориальная дифференциация заработной платы привела к тому, что возник более чем 100-тысячный разрыв в уровне средней заработной платы между областями-лидерами (Магаданская, Тюменская и Камчатская) и основной группой областей европейской части России.

Данные о динамике средней заработной платы и ее размерах по отдельным отраслям экономики приведены в табл.26 и 27.

В течение года в основном сохранялись сложившиеся пропорции между оплатой труда в отдельных отраслях хозяйства. Вместе с тем, нарастал разрыв в уровне оплаты труда между отраслями в абсолютном выражении.

Четырежды - в январе, апреле, июле и декабре - пересматривались размеры минимальной заработной платы. Несмотря на это, даже и к концу года разрыв между минимумом зарплаты и минимальным прожиточным уровнем составил 3.3 раза, а предельный разрыв между этими показателями составил 5.5 раза. Таким образом, реальное экономическое содержание этого "индикатора" оставалось весьма неопределенным. Следует вспомнить, что в период 1985-1990 гг. разрыв между средней и минимальной зарплатой не превышал 3-4 раз, а в течение сентября-ноября 1993 г. он был более чем десятикратным.

Таблица 26

Динамика средней заработной платы в России в 1993 г.

	Средняя зарплата
	тыс.руб.
Январь	15.3
Февраль	19.1
Март	23.6
Апрель	30.6
Май	37.5
Июнь	47.4
Июль	56.0
Август	65.4
Сентябрь	80.9
Октябрь	93.0
Ноябрь	101.5
Декабрь	130

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 27

Среднемесячная заработная плата по отраслям народного хозяйства в 1993 г.

(тыс.руб.)

Всего	58

Промышленность	143
Сельское хозяйство	34
Строительство	82
Здравоохранение,	
физкультура,	
соцобеспечение	43
Народное образование	40
Культура и искусство	31
Наука и научное	
обслуживание	37

Источник: данные Госкомстата РФ.

После индексации минимальной пенсии в августе 1993 г. соотношение между средней пенсией и средней зарплатой установилось на уровне 30-35%, что примерно соответствовало дореформенному уровню (в 1985-1990 гг. это соотношение медленно снижалось с 37 до 34%). Наиболее неблагоприятное для пенсионеров соотношение между уровнем их доходов и доходами работающих групп населения складывалось в январе, апреле и июле (непосредственно перед индексациями), когда оно достигало 25%. Вместе с тем, в условиях высокой инфляции приобретает значение не только соотношение доходов, но и абсолюный разрыв в уровне пенсий и зарплаты. В течение 1993 г. этот разрыв увеличился в 9 раз.

Дифференциация доходов населения

Анализ дифференциации доходов населения представляет особую сложность из-за отсутствия надежной статистической базы. Так, по сообщению Госкомстата России, степень дифференциации доходов продолжает усиливаться: доходы 10% наиболее обеспеченных семей в 11 раз превышают доходы 10% самых бедных россиян. (В 1992 г. этот показатель составлял 7.5 раз, в 1991 г. - 4.5 раза). Каждый третий россиянин имеет доход ниже прожиточного минимума (при использовании определения бедности, принятого в США, за чертой бедности оказывается 60% семей). Вместе с тем, анализ изменений распределения всей суммы доходов населения по пяти 20%-ным группам (табл.28) никак не позволяет подтвердить упомянутый вывод (отметим, что последняя таблица также составлена по данным Госкомстата).

Таблица 28
Распределение общей суммы доходов населения
по доходным группам (%)

	01.1992	11.1992	11.1993
беднейшие 20%	10	9	8
вторые 20%	15	12	14
третьи 20%	18	20	19
четвертые 20%	23	25	25
20% населения с наивысшим доходом	34	34	34

Источник: данные Госкомстата РФ.

Оценки Госкомстата свидетельствуют, что индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) изменился и составляет в настоящее время 0.346 против 0.325 на конец 1992 г. и 0.256 на конец 1991 г.

Розничный товарооборот

В 1993 г. Госкомстатом использовалось новое определение розничного товарооборота "по всем каналам реализации товаров", что приводит к определенным трудностям при сравнительном анализе соответствующих показателей с данными за предшествующие годы. Помесячная динамика этого нового статистического показателя и сравнение с соответствующим периодом 1992 г. приведены в табл.29.

Относительно быстрый рост реальных доходов населения (особенно во втором квартале и в декабре 1992 г.) обусловил значительный рост товарооборота в реальном выражении в январе и мае-июле 1993 г. В условиях снижения реальных доходов в сентябре-ноябре наблюдалось, напротив, сокращение покупательской активности населения (рис.11).

Товарные запасы в розничной торговле в 1993 г. колебались незначительно - в пределах 36-43 дней торговли. Самый низкий уровень был отмечен после летнего "всплеска" покупок в начале августа и после декабрьского оживления торговли 1 января 1994 г. При этом нужно отметить, что действительно наблюдавшийся в декабре прирост товарооборота относительно предыдущего месяца составил свыше 20%, а 3%-ный рост относительно декабря 1992 г. объясняется, прежде всего, резким оживлением покупательской активности в декабре 1992 г.

Выросли индексы насыщенности розничной торговли товарами - по продовольственным товарам с 50% в 1992 г. до 60-70% в 1993 г., по непродовольственным товарам - с 70% в 1992 г. до 80-90% в 1993 г.

Происходили определенные изменения в макроструктуре розничного товарооборота - по сравнению с 1992 г. повысилась доля непродовольственных товаров с 45% до 47%, соответственно сократилась и доля продовольственных товаров с 55 до 53%. Сложившаяся в 1993 г. структура оборота соответствует показателям 1975-1977 гг.

Таблица 29

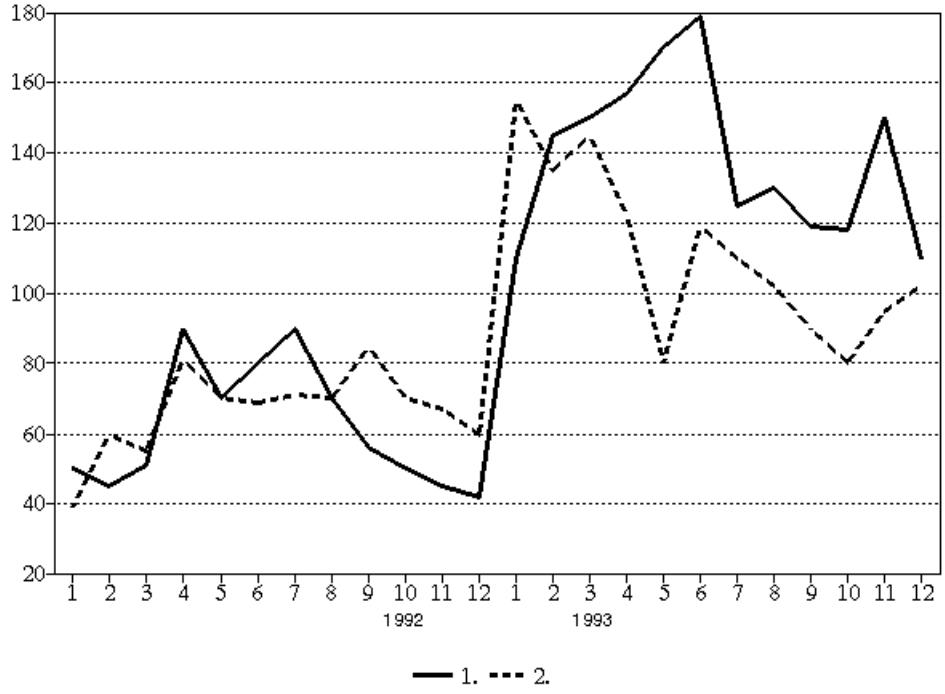
Динамика розничного товарооборота
по всем каналам реализации товаров

	Фактически		Темпы роста
	1993 г.		1993/92 г.
	трлн. руб.	в фактических ценах, раз	в сопостави- мых ценах, %
Январь	1.4	10.6	119
Февраль	1.8	9.2	106
Март	2.4	9.2	110
Апрель	2.4	9.3	104
Май	2.8	10.1	117
Июнь	3.6	10.8	121
Июль	4.3	11.0	113
Август	5.1	11.0	100.3
Сентябрь	6.2	10.9	91
Октябрь	7.8	11.2	94
Ноябрь	8.9	10.8	96
Декабрь	12.1	10.1	103

Источник: данные Госкомстата РФ.

Рис.11

Динамика реальных доходов и розничного товарооборота
(в %% к соответствующему месяцу прошлого года)



1.- реальные доходы 2.- розничный товарооборот

Происходила активизация спроса на продукцию легкой промышленности: несколько больше, чем в прошлом году, было продано и товаров длительного пользования. Вместе с тем на рынке товаров длительного пользования сохраняется "запретительный" уровень цен: средняя цена телевизора и холодильника составляет около 4 среднемесячных зарплат, автомобиля - 5-8 среднегодовых зарплат.

По данным выборочного опроса, проведенного Госкомстатом в середине 1993 г., только треть респондентов располагала необходимыми средствами для покупки нового холодильника.

В 1993 г. население практически отказалось от традиционной ранее формы накопления средств для крупных покупок на счетах в Сбербанке, в котором в начале года хранилось еще 92.7% организованных сбережений населения. По данным 5%-ного обследования, проведенного Сбербанком, к потенциальному числу покупателей товаров длительного пользования можно было отнести в начале 1993 г. только 0.1% вкладчиков (около 200 тыс.) - на их счетах хранилось более 100 тыс.руб. (или немногим более 200 долл. по действовавшему в начале года курсу).

Структура потребления

Данные о макроструктуре потребительских расходов в 1992-93 гг. приведены в табл.30.

Таблица 30

Изменение макроструктуры потребительских расходов в 1992-93 гг.

	Декабрь	Июнь	Ноябрь
	1992 г.	1993 г.	1993 г.
Продтовары	43.9	41.7	46.0
Непродовольственные			
товары	45.3	36.6	42.6
Алкогольные напитки	4.4	2.4	2.6

Услуги	6.4	19.3	8.9

Источник: данные Госкомстата РФ.

По предварительным оценкам, уровень потребления мяса составил в 1993 г. 61.2 кг (это примерно соответствует уровню конца 1960-х гг.), молока и молочных продуктов - 318 кг (уровень 1965 г.), рыбы - 11.5 кг (уровень 1960 г.), хлеба и хлебных продуктов - 110.4 кг (потребление хлеба находилось на этом уровне в 1975 г. и снижалось вплоть до 1990 г.). Абсолютное потребление наиболее ценных продуктов питания в 1993 г., таким образом, все еще значительно - примерно на 20-25% - отставало от уровня, сложившегося в 1980-1985 гг.

Приложение I
Кредитно-денежная политика

Денежная база

Центральный Банк напрямую определяет уровень денежной базы (ДБ). Денежная база, или резервные деньги, определяется суммой денег, находящихся вне банков плюс банковская наличность и депозиты в Центральном Банке России (ЦБР). Денежную базу можно определить в узком смысле как сумму денег находящуюся вне банков и минимальное резервное требование или, в широком смысле, включая излишки резервов (корреспондентский счет).

Денежная база увеличивалась в 1993 г. (табл.31, 32) ежемесячно в среднем на 15%, если определять ее в широком смысле, и на 18%, если берется узкое определение. При сравнении с 1992 г. это соответствует 23% и 24%.

Целевые кредиты

В 1993 г. целевые кредиты выдавались ЦБР на три цели:

- правительству на финансирование бюджетного дефицита и на некоторые целевые внебюджетные программы (конверсия, инвестиции) до конца 1993 г.;
- коммерческим банкам;
- бывшим советским республикам (БСР).

Таблица 33 показывает их квартальное увеличение в процентах к ВВП. Общая экспансия ЦБР в 1993 г. составляла 5.6% ВВП, ее пик достигал 16.4% в четвертом квартале 1993 г.

Изменение позиции - Кредиты коммерческим банкам - нетто - за весь 1993 г. составляет 1.4% ВВП, при реальном падении в последнем квартале из-за того, что процентные ставки становятся положительными, что заставляет коммерческие банки отказываться от целевых кредитов по такой цене. Действительно, в ноябре реальная ставка рефинансирования составляла 1.3%, и в декабре она достигла 4% в месяц (табл.36).

Большая часть целевых кредитов, выдаваемых коммерческими банками, направляется в сельское хозяйство, и меньшая часть - в северные области. До октября 1993 г. все эти кредиты распределялись по субсидированным ставкам, разницу между ставкой рефинансирования и субсидированной ставкой оплачивало правительство. Начиная с октября 1993 г. все кредиты теоретически распределялись по официальной ставке рефинансирования ЦБР, и эта ставка стала положительной в реальном выражении в ноябре 1993 г.

Кредиты правительству - нетто увеличились до 6.3% ВВП в 1993 г. Финансирование ЦБР кредитов было особенно высоким в III и IV кварталах 1993 г. В дополнение к финансированию бюджета включена часть целевых кредитов по субсидированной ставке как, например, кредиты на инвестиции и конверсию (индексация оборотного капитала закончилась в 1992 г.).

Кредиты другим бывшим советским республикам - нетто имели значительно меньшее значение чем в 1992 г. и составляли около 1% ВВП.

Таблица 31
Денежные агрегаты*
(на конец периода, млрд.руб.)

млн.руб.	Денежная	М0***	Рублевые	М2****
	база (ДБ)**		депозиты	
1992				
декабрь	2232	1678.2	4797	6472.4
1993				
январь	2593	1902.5	5213	7115.5
февраль	3069	2278.6	5531	7809.6
март	3542	2559	6692	9251
апрель	4430	3308.7	8078	11386.7
май	5401	4019.6	10129	14148.6
июнь	6661	5112.7	11407	16519.7
июль	7909	6260.9	12839	19099.9
август	9409	7306.9	15330	22636.9
сентябрь	10737	8408.7	14952	23360.7
октябрь	12440	9825.6	16447	26272
ноябрь	14036	10951.9	18690	29641.9
декабрь	16661	13304.3	20537	33841.3

* - Денежная база исчислена без учета излишков резервов
** - ДБ=М0+Минимальные резервы-наличность в валюте
*** - М0 - деньги в обращении вне банковской системы
**** - М2 - деньги в обращении+рублевые депозиты

Источник: данные ЦБР.

Таблица 32
Денежные агрегаты в 1993 г.*
(в % к предыдущему месяцу)

	Денежная	М0***	Рублевые	М2****
	база (ДБ)**		депозиты	
январь	16	13	9	10
февраль	18	20	6	10
март	15	12	21	18
апрель	25	29	21	23
май	22	21	25	24
июнь	23	27	13	16.8
июль	19	22	13	16
август	19	17	19	19
сентябрь	14	15	-2	3
октябрь	16	17	10	12
ноябрь	13	11	14	13
декабрь	19	21	10	14

* - Денежная база исчислена без учета излишков резервов
** - ДБ=М0+Минимальные резервы-наличность в валюте
*** - М0 - деньги в обращении вне банковской системы
**** - М2 - деньги в обращении+рублевые депозиты

Источник: данные ЦБР.

Таблица 33
Кредиты ЦБР правительству, коммерческим банкам и бывшим советским республикам в 1993 г.
(на конец периода, в % к ВВП)

	Чистые кредиты Правительству	Чистые кредиты коммерческим банкам	Чистые кредиты БСР	Все кредиты*	ВВП (млрд.руб.)
Всего	6.3	1.8	1.1	5.6	162300
I кв.	0.1	1.8	5.0	6.9	15801
II кв.	4.3	3.9	1.3	9.5	30012
III кв.	9.6	3.6	1.0	14.2	44140
IV кв.	5.7	1.5	-0.2	7.1	72347

* - Включают чистые кредиты коммерческим банкам, а не валовые, с целью соответствия определению чистых внутренних активов.

Таблица 34
Кредиты ЦБР по месяцам
(на конец периода, млрд.руб.)

	Чистые кредиты Правительству	Чистые кредиты коммерческим банкам	Чистые кредиты БСР	Всего
1992				
декабрь	1693	817	908	3418
1993				
январь	2827	1063	1036	4926
февраль	1168	1334	1353	3855
март	1705	1102	1702	4509
апрель	1435	1688	2031	5154
май	1735	2029	2001	5765
июнь	669	2589	2021	5279
июль	3002	2259	2090	7351
август	4382	2572	2580	9534
сентябрь	6201	3684	2616	12501
октябрь	7235	3832	2548	13615
ноябрь	8524	3663	2452	14639
декабрь	11863	3058	2403	17324

Источник: данные ЦБР.

Таблица 35
Кредиты ЦБР по месяцам

(в % к предыдущему месяцу)

	Чистые кредиты Правительству	Чистые кредиты коммерческим банкам	Чистые кредиты БСР	Всего
январь	67	30	14	44
февраль	-59	25	31	-22
март	46	-17	26	17
апрель	-16	53	19	14
май	21	20	-1	12
июнь	-61	28	1	-8
июль	349	-13	3	39
август	46	14	23	30
сентябрь	42	43	1	31
октябрь	17	4	-3	9
ноябрь	18	-4	-4	8
декабрь	39	-17	-2	18

Источник: данные ЦБР.

Это направление кредита будет, по всей видимости, играть все меньшую роль из-за провала переговоров о рублевой зоне нового типа в ноябре 1993 г. Хотя двухстороннее соглашение с Беларусью об объединении российской и белорусской денежных систем вызвало опасение новой большой кредитной экспансии в начале 1994 г., но соглашение пока не осуществилось.

Однако умеренная кредитная экспансия не оказала большого воздействия на сдерживание инфляции, вопреки сильной эмпирической связи между уровнем роста денежной массы (М2) и уровнем инфляции с лагом в 2-3 месяца. Причины этого кроются в других двух факторах.

Во-первых, в монетаризации валютных активов. Новым источником инфляции стал в основном позитивный феномен - достижение Россией значительного положительного сальдо во внешней торговле. Однако значительная часть иностранной валюты была скуплена ЦБР, что увеличило его резервы, но одновременно и увеличило рублевую денежную массу (табл.37).

Таблица 36

Процентные ставки и инфляция*

	Ставка рефинан-сирования	Эффектив-ная ставка	Месячная ставка	Инфляция в месяц	Годовая	Реальная ставка рефинан-сирования в месяц
1993						
июль	170.0	390.3	14.2	19.3	731.2	-4.3
август	170.0	390.3	14.2	26.0	1501.2	-9.4
сентябрь	180.0	435.0	15.0	20.8	869.5	-4.8
октябрь	210.0	592.6	17.5	20.0	791.6	-2.1
ноябрь	210.0	592.6	17.5	16.0	493.6	1.3
декабрь	210.0	592.6	17.5	13.0	333.5	4.0
1994						
январь	210.0	592.6	17.5	21.4	924.8	-3.2
февраль	210.0	592.6	17.5	10.0	381.8	3.1

* - Процентные ставки в России формируются, как правило, на основе годовой процентной ставки (ГПС), а не на основе эффективной ставки.

Таблица 37
Депозиты в иностранной валюте в 1993 г.
(на конец периода, млрд.руб.)

январь	6434
февраль	6430
март	7140
апрель	8846
май	11325
июнь	12053
июль	9635
август	9367
сентябрь	13234
октябрь	14007

Источник: ежемесячные бюллетени ЦБР.

Во-вторых, коммерческие банки исчерпали свои излишки резервов. Они начали 1993 год с огромными излишками резервов, составлявшими не меньше 37% рублевых депозитов (табл.38). На них не начислялись проценты, и они находились в ЦБР. Объясняющие эти излишки резервов причины не полностью ясны. Вероятно, они отчасти спекулятивны, отчасти объясняются отсутствием альтернативной возможности хранения ликвидов. Возможно также, что ЦБР установил несколько завышенный норматив ликвидности, за невыполнение которого налагался штраф.
В ходе 1993 г. в ответ на умеренное ужесточение выдачи ЦБР кредитов коммерческие банки использовали эти резервы для увеличения рублевых кредитов, что привело к тому, что к октябрю 1993 г. излишки резервов сократились до 28% (табл.38) рублевых депозитов. В результате на протяжении всего 1993 г. уровень роста всех кредитов оставался довольно высоким. Они также использовали эти кредиты для покупки казначейских векселей, которые наравне с золотыми сертификатами являются единственным видом процентных ценных бумаг в российской экономике.
Другая проблема, по всей видимости, состоит в том, что коммерческие банки не выполняют официального минимального резервного требования: коммерческие банки должны иметь на счету в ЦБР в качестве беспроцентной доли от 15% до 20% своих депозитов (в зависимости от срока депозита). Согласно статистическим данным (табл.38) только 11% их депозитов хранятся как минимальный резерв. Дополнительное затруднение вызывается тем, что минимальные резервы исчисляются один раз в месяц. Их нужно было бы исчислять раз в неделю.

Таблица 38
Резервы и депозиты коммерческих банков в 1993 г.
(на конец периода, млрд.руб.)

	Минимальный	Корреспон-	Всего	Рублевые	МР/РД	ВР/РД
	резерв	дентский	резервов	депозиты	(%)	(%)
	(МР)	счет (КС)	(ВР)	(РД)		
январь	569	1952.2	2521.2	5213	11	48
февраль	639	2079.6	2718.6	5531	12	49
март	731	2780.3	3511.3	6692	11	52
апрель	891	2762	3653	8078	11	45

май	1067	2874	3941	10129	11	39
июнь	1227	2849	4076	11407	11	36
июль	1389	4193	5582	12839	11	43
август	1615	4613	6228	15330	11	41
сентябрь	1895	4346	6241	14952	13	42
октябрь	2145	4668	6813	16447	13	41
ноябрь	2427			18690	13	
декабрь	2710			20537	13	

Денежная масса

С помощью статистических данных было отслежено, что уровень инфляции в России непосредственно связан с денежной массой с лагом в 3-4 месяца.
Денежная масса состоит из денег, находящихся в обороте и на депозитах. Другими словами, она представляет собой пассивы банковской системы частному сектору и государственным предприятиям.
Денежная масса и денежная база связаны через мультипликатор (К). Сам мультипликатор зависит от установленного ЦБР резервного требования, процентных ставок, выплачиваемых по депозитам и от того, какие излишние резервы коммерческие банки решат хранить.
Изменение денежного мультипликатора дано в таблице 39 как для денежной базы в узком, так и в широком определении.
Процесс образования денежной массы определяется такими действиями Центрального Банка как изменения в выдаче кредитов коммерческим банкам и в резервных требованиях. Он отражается в платежном балансе, зависит от поведения правительства, коммерческих банков (т.е. от излишков резервов как доли текущих счетов) и населения (т.е. от соотношения между деньгами вне банков и текущими счетами населения).
В 1993 г. денежный агрегат в широком смысле (определяемый как деньги вне банков плюс рублевые депозиты плюс депозиты в иностранной валюте) рос в среднем на 14.4% в месяц по сравнению с 21% в месяц в 1992 г., т.е. темп роста снизился на одну треть.
Знаменательным фактом в 1993 г. стало то, что доля рублевых депозитов резко снизилась в денежном агрегате, в то время как компонент рублевой наличности и компонент твердой валюты увеличился. Доля рублевых депозитов в денежном агрегате снизилась с 61% в январе 1992 г. до 40% в июне 1993 г. Она несколько увеличилась летом благодаря повышению обменного курса и более высоким процентным ставкам.
Население приспособилось к инфляции в 1992 г. и привыкает к минимальному денежному балансу. В 1993 г. предприятия тоже в значительной мере приспособились к инфляции. Отрицательные реальные процентные ставки отпугивали вкладчиков, и общие рублевые депозиты увеличились только на 328.4% с декабря 1992 г. по декабрь 1993 г., в то время как индекс потребительских цен увеличился почти на 900% в течение того же периода. Таким образом, реальные рублевые депозиты снизились еще на две трети. Снижение реальных депозитов населения было еще более значительным. Население отреагировало, значительно сократив свои депозиты в Сберегательном банке с 8.7% ВВП в январе 1992 г. до 1% ВВП в октябре 1993 г.
Рост цен привел к увеличению спроса на операции с рублевой наличностью. В результате рублевая доля в денежном агрегате увеличилась с 14.7% в январе 1993 г. до 23% в октябре 1993 г. Такое увеличение доли высоколиквидных денег раскручивает инфляцию, поскольку скорость обращения денег имеет тенденцию к увеличению.
Долларизация продолжала расти до июня 1993 г., когда депозиты в иностранной валюте составили 42% от денежного агрегата по сравнению с 19% в январе 1992 г. Долларизация была наиболее быстрой весной 1993 г., поскольку обесценивание рубля происходило особенно

быстрыми темпами. Однако укрепление обменного курса с июня 1993 г. снизило депозиты в иностранной валюте в денежном агрегате до 29% в августе 1993 г. Поэтому пик долларизации должен был быть пройденным в июне 1993 г.
Таким образом, ликвидность увеличивалась и долларизация набирала темп до лета 1993 г., когда укрепление обменного курса и более высокая процентная ставка привели к снижению темпа.

Скорость оборачиваемости дохода

Скорость оборачиваемости дохода, определяемая как соотношение пересчитанного на год месячного ВВП и денежной массы на конец периода, резко увеличилась в течение 1993 г. с 7.3 в январе до 9.5 в декабре 1993 г. (табл.39).
Увеличение депозитов в иностранной валюте в 1992 г. и в первой половине 1993 г. отразило снижение доверия к рублю и сильные инфляционные ожидания. Эта тенденция изменилась летом, после майского соглашения Министерства финансов и ЦБР, когда стал укрепляться обменный курс и резко выросла процентная ставка. Были надежды на то, что уровень инфляции начнет снижаться.

Процентные ставки

Ставка рефинансирования

До апреля 1993 г. ставка рефинансирования была только 80% в год, или 6.7% в месяц, затем она увеличилась до 110%. По майскому соглашению было решено, что ставка рефинансирования ЦБР будет отличаться не более чем на 7 пунктов по сравнению с межбанковской ставкой. Вследствие этого ставка рефинансирования была поднята в несколько этапов и достигла 170% годовых 15 июля, что равнялось 14% в месяц (что соответствует 390% при пересчитанной на год ставке сложных процентов), тогда как уровень инфляции равнялся 22% в июле (табл.36). Затем ставка рефинансирования была увеличена до 180% в сентябре и до 210% в октябре, т.е. 17.5% в месяц. В ноябре ставка рефинансирования стала положительной, так как инфляция снизилась до 16% в месяц. Месячная инфляция снизилась до 13% в декабре, и реальная ставка рефинансирования поднялась до 4.0% в месяц, что является очень высоким показателем.

Таблица 39
Мультипликатор (k) и скорость оборачиваемости дохода* (V)
в 1993 г.

	k=M2/ДБ**	k=M2/ДБН***	ВВП	V=ВВП/M2
				(млрд.руб.)
январь	1.51	2.74	4334	7.3
февраль	1.56	2.54	5320	8.2
март	1.52	2.61	6147	7.9
апрель	1.66	2.57	8470	8.8
май	1.81	2.62	9393	7.8
июнь	1.57	2.48	12149	10.3
июль	1.20	2.41	13540	8.2
август	1.45	2.41	13571	6.9
сентябрь	1.59	2.18	17029	8.2
октябрь	1.49	2.11	19330	8.3
ноябрь	1.51	2.11	22704	8.7
декабрь		2.03	30313	9.5

* - Скорость оборачиваемости дохода рассчитывается как среднегодовой ВВП, деленный на денежную массу М2
** - ДБ = Деньги вне ЦБР + Минимально необходимые резервы + Излишек резервов
*** - ДБН = Деньги вне ЦБР + Минимально необходимые резервы

Однако до конца сентября 1993 г. большая часть кредитов коммерческим банкам выдавалась на целевые программы (сельское хозяйство, ТЭК, конверсия, северный области и т.п.) под процентные ставки, которые были значительно ниже установленной ставки рефинансирования: под 10% (правительству), 25% (сельскому хозяйству) и 55% (северным областям). Эта практика (кроме кредитов правительству) была прекращена, однако новые субсидированные кредиты были выданы.

Процентные ставки в системе коммерческих банков

Важным результатом 1993 г. стало то, что реальные ставки процента в России были трансформированы от резко отрицательных в реальном исчислении до высоких к концу года. Официально ЦБР в конце 1991 г. либерализовал процентные ставки коммерческих банков по ссудам и депозитам. В октябре 1993 г. ставка ссудного процента коммерческих банков стала положительной в районе 4% в месяц, в то время как процентная ставка по депозитам оставалась отрицательной или немного выше 0. Такая же процентная ставка в 180% годовых по депозитам использовалась Сбербанком. Разница между процентными ставками по ссудам и депозитам настолько высока, что процентные ставки по депозитам Сбербанка должны быть увеличены в целях стимулирования сбережений. Географический разброс процентных ставок велик. Процентные ставки значительно выше в Москве, где осуществляется большая часть банковских операций по сравнению с другими регионами. Большой разброс в процентных ставках объясняется:

- медленным процессом расчетных операций, затрудняющим арбитраж;
- совершенно разной способностью местных властей влиять на процентные ставки;
- по крайней мере до октября 1993 г. значительная доля кредитов направлялась и предоставлялась по субсидированным процентным ставкам, и большая их часть направлялась в АПК и в северные районы.

Коммерческие банки выдают краткосрочные кредиты в ограниченном количестве по ряду причин: высокая инфляция вызывает большую неуверенность; слишком малый залог, который к тому же редко можно востребовать из-за неадекватной законодательной системы для кредитования, включая закон о залоге и контракте. Предприятия не имеют адекватных финансовых отчетов и аудита, банки не имеют квалифицированного персонала для оценки кредитов. Этим объясняется, почему несмотря на то, что субсидированные целевые кредиты были официально ликвидированы, все еще имеется большой спрос на целевые кредиты. Ставка ЦБР ниже рыночной ставки (210% + 3% комиссионных для коммерческих банков), и минимальный срок возврата таких кредитов составляет один год.

Несмотря на то, что ссудная ставка процента положительна, многие фирмы, являющиеся акционерами банков, получают кредиты по значительно заниженной процентной ставке. Такое значительное субсидирование банками своих владельцев является экономически нерациональным способом распределения ресурсов.

Инфляция и ее причины

Главным достижением 1993 г. стало то, что месячный уровень инфляции был снижен с 26% в январе до 13% в декабре 1993 г. (табл.40) в результате умеренно жесткой кредитно-денежной политики, проводимой после майского соглашения между Министерством финансов и ЦБР. Это достижение явилось в меньшей степени результатом какой-нибудь специальной

радикальной меры и в большей мере результатом здравых решений, принимавшихся в течение года.
Месячный уровень инфляции снизился с 26% в начале 1993 г. до 18% в мае, затем увеличился в августе до 26% (табл.40). Увеличение инфляции в августе было вызвано комбинацией разных факторов: либерализацией цен на уголь, повышением регулируемых цен на энергию (газ и электричество) и значительным увеличением закупочных цен нового урожая5.
Уровень инфляции ненамного превысил заданный МВФ, что не было должным образом принято во внимание МВФ в ходе переговоров (табл.41). Тем не менее, основной причиной инфляции является и остается увеличение денежной массы. Прослеживается поразительная взаимосвязь между ростом М2 и инфляцией с лагом в 3-4 месяца. Двумя другими причинами в 1993 г. были увеличение скорости оборачиваемости денег и рост долларизации. В результате инфляция была выше уровня, которого она достигла бы только из-за роста денежной массы.

Отношения с МВФ

Несмотря на принятые российским правительством значительные меры по выполнению соглашения с МВФ второй транш системного кредита не был выплачен из-за чрезмерной кредитной экспансии в третьем квартале 1993 г. и неуверенности в политической ситуации в четвертом. Однако, учитывая успешную реализацию запланированных мероприятий в области кредитно-денежной и финансовой политики (табл.42), а также относительно низкую инфляцию в декабре 1993 г., Российскому Правительству следует добиваться немедленной выплаты второго транша системного кредита.
После майского соглашения между ЦБР и Министерством финансов последовали переговоры с МВФ о кредите в 3 млрд.долл. в рамках системного кредита. Только половина системного кредита была выплачена.
Были приняты следущие меры:
- после увеличения ставки рефинансирования ЦБР Сбербанк поднял учетную ставку ссудного и депозитного процента;
- в июле 1993 г. решено прекратить все технические кредиты бывшим советским республикам, и в сентябре 1993 г. рублевая зона была практически ликвидирована после провала переговоров и введения национальных валют в октябре-ноябре в бывших советских республиках;
- в октябре 1993 г. Министерство финансов прекратило выдачу всех льготных кредитов;
- в октябре 1993 г. Министерство финансов решило разрешить проблемы неплатежей между предприятиями путем выпуска векселей и задействования закона о банкротстве в случае неуплаты долгов.

Таблица 40
Уровень инфляции
(в %% к предыдущему месяцу)

январь	26
февраль	25
март	20
апрель	19
май	18
июнь	20
июль	22
август	26
сентябрь	23
октябрь	20

ноябрь	16
декабрь	12

Источник: данные Госкомстата РФ и ЦБР.

Таблица 41
Заданный МВФ и действительный уровни инфляции (%)

	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Заданный							
уровень	16.0	12.0	11.0	10.0	10.0	8.0	5.0
Действи-							
тельный							
уровень	17.4	19.3	26.0	21.0	20.0	16.0	13.0

Источник: данные МВФ и Госкомстата РФ.

Таблица 42

Мера	Исполнение
МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА	
1. К 15 июля 1993 г. ЦБР поднимает ставку рефинансирования до уровня только на 7 пунктов меньше межбанковской ставки	Выполнено
2. Выдавать все целевые кредиты только через комиссию по кредитной политике -	Почти выполнено
3. Прекращение выдачи кредита ЦБР по секторному и региональному принципу и предложение кредита ЦБР отдельным предприятиям	Не выполнено
ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА	
1. Допуск нерезидентов к рынку иностранной валюты по продажам 15 июня 1993 г. и по покупкам 1 сентября 1993 г.	Выполнено
2. Установление к 1 сентября 1993 г. механизма мониторинга за иностранными выплатами и получением фондов	Не выполнено
3. Увеличение к 1 сентября 1993 г. экспортных квот на 20% на неэнергети ческую продукцию и на 10% на продукцию ТЭК	Частично выполнено
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	
1. Сокращение расходных статей на сумму в 4.2 трлн.руб. и немедленное выполнение	Не выполнено
2. Сокращение субсидий угольной промыш ленности на 1 трлн.руб в июле 1993 г.-	Частично выполнено
3. Увеличение акцизного налога на газ и нефть в июле 1993 г.	Частично выполнено
4. Сокращение субсидий производителям зерна на 0.5 трлн.руб. к 15 июня 1993 г.	Выполнено
5. Сокращение на 40% в среднем импортных субсидий к 1 июля 1993 г.	Выполнено
6. Предоставление субсидий по процентной ставке только через бюджет	Частично выполнено
7. Избежание новых освобождений от уплаты налогов	Выполнено

Приложение II
Инфляционные сценарии 1994 г.

1. Целью правительственного сценария является обеспечение финансовой стабильности, выражаемой в резком снижении уровня инфляции до 15-17% к началу 1994 г. и до 5% к его концу. В качестве средств реализации данного сценария предлагается активное использование ряда рычагов в области бюджетно-налоговой и денежной политики, а также политики доходов.

а. В сфере бюджетно-налоговой политики. Предполагается существенное ужесточение налогового режима путем введения новых и корректировки действующих налогов, а также упорядочение устройства бюджетной системы. Основные меры в части мобилизации доходов:

- предполагается производить отчисления НДС в бюджеты территорий по единому нормативу - 25%, что с точки зрения мобилизации ресурсов в федеральный бюджет равнозначно увеличению ставки НДС на 7-8 пунктов. Средства НДС в федеральном бюджете будут использованы для формирования фонда финансовой поддержки регионов (в случае дотационных бюджетов), а также фонда выравнивания регионального развития (из него будут финансироваться федеральные программы);
- ожидается расширение списка подакцизных товаров: в него будут включены холодильники, телевизоры, аудио- и видеотехника и некоторые другие товары при сохранении действующего порядка распределения акцизов;
- предполагается переход на налогообложение прибыли банков и страховых организаций в общем порядке;
- вводится дополнительный транспортный налог на предприятия в размере 1% от фонда оплаты труда;
- произойдет повышение земельного налога и платежей за пользование недрами и природными ресурсами;
- ожидается внесение значительных изменений в шкалу подоходного налогообложения физических лиц: наряду с инфляционной корректировкой размеров налогооблагаемого совокупного годового дохода, предусматривается значительное увеличение ставок для сверхвысоких доходов (40% с доходов свыше 10 млн.руб. и 50% с доходов свыше 30 млн.руб.). Подоходным налогом по ставке 15% предполагается облагать выигрыши и проценты по всем видам вкладов в кредитных учреждениях, а также суммы, полученные от продажи земельных участков;
- планируется сократить в 4 раза и довести до 6 месяцев срок предъявления к зачету основных средств и сумм при приобретении нематериальных активов (для малых предприятий этот срок будет нулевым).

Одновременно ожидается введение ряда налоговых льгот:

- изменение порядка налогообложения сверхнормативного фонда оплаты труда. Максимальный размер фонда оплаты труда будет ограничен 6 (вместо 4) минимальными окладами, превышение которого будет облагаться налогом в размере 32%;
- существующая льгота, по которой 50% прибыли в случае ее направления на капвложения выводится из-под налогообложения, будет распространена и на долевое участие в капвложениях. Данная льгота распространится также на суммы, идущие на погашение инвестиционных кредитов. Также будет выведено из-под налогообложения 10% прибыли, направляемой на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- будет произведена переоценка основных фондов по состоянию на 1 января 1994 г., что даст возможность списывать значительные суммы доходов предприятий в амортизационный фонд;
- при исчислении налога на имущество предприятий из налогооблагаемой базы будут выведены средства, находящиеся на счетах предприятий. Предельная ставка данного налога будет увеличена с 1 до 3%. При этом конкретные ставки будут устанавливаться местными администрациями.

В части упорядочения бюджетной системы ожидаются следующие изменения:

- консолидация в составе федерального бюджета средств внебюджетных фондов (кроме фондов социального назначения: пенсионный, соцстрахования, медстрахования, соцподдежки населения, занятости, а также фонда НИОКР), при этом свободные средства Пенсионного фонда и Фонда социального страхования могут использоваться для покрытия бюджетного дефицита путем инвестирования в государственные ценные бумаги. Также предполагается укрепление бюджетной базы за счет мобилизации прибыли Центрального Банка РФ в части сумм, полученных от деятельности, не связанной с регулированием денежного обращения;
- унификация федерального устройства бюджетной системы. Будут закреплены единые пропорции (дифференцированные по различным налогам) распределения мобилизуемых средств между федеральным и местными бюджетами. Предполагается отчислять в федеральный бюджет: 20% поступлений подоходного налога, 75% НДС, 100% акцизов и доходов от внешнеэкономической деятельности. Ставка налога на прибыль, перечисляемого в федеральный бюджет, будет установлена на уровне 15%. При этом ставки налога на прибыль, перечисляемого в местные бюджеты, будут устанавливаться регионами самостоятельно в пределах общего лимита в 30%;
- разрабатываются меры по регулированию взаимоотношений в рамках рублевой зоны.

В части сокращения расходов:
- постепенное уменьшение дотаций угольной промышленности, транспорту, агропрому и жилкомхозу;
- устанавливается предел финансирования капитальных вложений из федерального бюджета в 3% ВВП, из которых 2/3 пойдут на реализацию федеральных программ (еще 1% ВВП составят текущие расходы на федеральные программы);
- приняты решения об отмене льготных кредитов, недопущении эмиссионной формы взаимозачета задолженности предприятий;
- полное прекращение дотирования централизованных импортных закупок (кроме медикаментов). Общий объем внешних финансовых кредитов ограничивается 3-4 млрд.долл. при существенном сокращении связанных товарных и минимуме инвестиционных кредитов.

Анализ фактического исполнения бюджета в постлиберализационный период (с января 1992 г.) свидетельствует о весьма благоприятных долгосрочных тенденциях сокращения доли ВВП, мобилизуемой и перераспределяемой в рамках бюджетной системы. При этом сокращение расходной части происходит в целом быстрее по сравнению с доходной. Так, если доходы консолидированного и федерального бюджетов уменьшаются в долгосрочном плане, соответственно, на 0.38 и 0.31 процентных пункта ВВП в месяц, то их расходы сокращаются на 0.47 и 0.54 процентных пункта ВВП в месяц.

Сохранение выявленных тенденций в течение 1994 г. привело бы к существенному снижению расчетных значений бюджетного сальдо до 2.1% и 1.3% ВВП, соответственно, по консолидированному и федеральному бюджетам к концу 1994 г. (По прогнозу Минэкономики РФ дефицит консолидированного бюджета может составить 5-6% ВВП.)

Следует отметить, что данные оценки справедливы только для долгосрочных трендовых значений бюджетного сальдо, в то время как реальный бюджетный дефицит может существенно отклоняться от них в ту или иную сторону в зависимости от конкретного наложения краткосрочных повышательных и понижательных волн в динамике доходов и расходов. С этой точки зрения минимизации фактического бюджетного дефицита будет соответствовать политика, направленная, во-первых, на преодоление рассогласования в циклической динамике доходов и расходов и, во-вторых, на снижение амплитуды этих циклических колебаний.

Правда, данная проблема уже в 1993 г. была выражена гораздо менее остро, чем в 1992 г. Практически отсутствовал весенний сезонный всплеск централизованного кредитования, связанный с посевной. А наиболее критическая сезонная волна кредитования в июле-августе 1993 г. имела меньший размах, чем в 1993 г. (20 и 13% прироста кредитов ЦБ в эти месяцы против, соответственно, 37 и 36% год назад). Значительно меньше были и потребности в

эмиссионном балансировании федерального бюджета в летние месяцы (дефицит 13 и 6% ВВП в июле и в августе против, соответственно, 20 и 30 в 1992 г.). Так что развитие ситуации в истекшем году показало, что проблема сезонного кредитования, как и многие другие аспекты финансовой стабилизации, в значительной мере - просто дело более ответственного подхода и политической воли.

Тем не менее возможно использовать и некоторые новые финансовые инструменты, чтобы еще больше сгладить летний сезонный максимум кредитования. На сегодня остаются 2 крупные программы централизованных кредитов - это кредитование закупок сельхозпродукции и завоза товаров на Север. Можно было бы оплачивать хотя бы часть соответствующих закупок краткосрочными правительственными (или гарантированными правительством банковскими) векселями, которые погашались бы по мере реализации закупленной продукции. Это дало бы возможность "растянуть" пиковую кредитную нагрузку июля-августа на период с сентября по март - сегодня это время минимального спроса на централизованные кредиты. Естественно, выплаты по этим векселям должны быть индексированы (скажем, цена закупок выражена в СКВ или привязана к ценам на нефть и т.п.). Для сельхозпроизводителей может быть также применен механизм фьючерсных контрактов, когда покупается будущий урожай и выплаты, соответствующим образом индексированные, производятся в марте-июле, что позволит частично профинансировать посевную.

Четкое распределение в определенных пропорциях мобилизуемых налоговых поступлений между федеральным и местными бюджетами будет оказывать стабилизирующее воздействие на динамику федеральных поступлений и позволит повысить степень планируемости бюджетных показателей. В стратегическом русле сглаживания периодически возникающих всплесков дефицита целесообразен также постепенный отход от ныне действующей схемы индексации доходов населения, по крайней мере отказ от ее автоматического характера.

б. Денежно-кредитная политика. Степень жесткости денежно-кредитной политики в 1994 г. будет в существенной мере определяться результативностью бюджетной политики, так как основным источником покрытия дефицита бюджетных ресурсов продолжают оставаться носящие чисто эмиссионный характер заимствования Правительства у Центрального Банка. Имеющиеся оценки динамики емкости неинфляционных каналов покрытия дефицита посредством действующих на финансовом рынке государственных обязательств (ГКО, ГДО, золотые сертификаты) не позволяют рассматривать их в качестве сопоставимой по масштабам альтернативы прямому кредитованию правительства через ЦБ.

Однако принципиально и здесь возможны кардинальные шаги, в частности по введению различных форм "добровольно-принудительного" перевода той или иной части свободных средств негосударственного сектора в государственные ценные бумаги. Прежде всего это касается резервов коммерческих банков, в частности зачета их обязательных резервных требований покупкой ценных бумаг Минфина.

В принципе возможны варианты по переводу в госбумаги части средств на корреспондентских счетах коммерческих банков, хотя этот вариант сопряжен с целым рядом нежелательных эффектов: возможной перегруппировкой активов коммерческих банков в пользу кредитных вложений, в том числе и достаточно рискованных, а также косвенное стимулирование и так непомерно раздутых вложений в инвалюту. Тем не менее, такой вариант не исключен, в особенности в отношении банков, занимающих специфическое место в кредитной системе РФ. Речь идет о бывших спецбанках: Сбербанке РФ, Промстройбанке и Россельхозбанке.

2. Альтернативные сценарии на 1994 г. Количественные оценки динамики инфляции на 1994 г. вытекают из прогнозных оценок вариантов развития кредитно-денежной сферы, в частности из прогнозной динамики денежной массы (с учетом выявленных на ретроспективном периоде 1992-93 гг. существенных лаговых взаимосвязей динамики денежной массы и потребительских цен).

Сценарий 1 соответствует правительственной программе оперативного свертывания инфляции (до 17-15% к началу 1994 г., 10% к марту и 5% к декабрю, выводящие на годовой индекс 3.0). Расчеты показали абсолютную нереальность данного сценария (при сохранении нынешней степени либерализации цен), ввиду этого соответствующий сценарий динамики денежной массы не приводится.

Сценарий 2 соответствует максимально возможному ужесточению денежной политики со сжатием к началу 1994 г. среднемесячного роста денежной массы до 10% и, что существенно, удержанием указанной степени денежной рестрикции в течение всего года (по крайней мере, не менее 8-10 мес.). Этому сценарию соответствует наиболее низкая из всех представимых траектория цен с годовым индексом инфляции 5.36 (15% в среднем в месяц).

Сценарий 3 отвечает варианту умеренно-ограничительной денежной политики, с плавным ужесточением к концу 1994 г., наличием сезонных волн и т.д. По-существу, это первый, самый оптимистичный вариант из множества реальных. Соответствующее значение индекса инфляции за 1994 г. - 7.77 (18.6% в месяц).

Конкретные сценарные оценки динамики денег и цен в 1994 г. суммированы в таблице 43.

Таблица 43

Сценарии роста денежной массы и цен в 1994 г.

	94/Q1	94/Q2	94/Q3	94/Q4
Ден.масса (М2)				
Сценарий 2	1.33/10*	1.33/10	1.33/10	3.14/10
Сценарий 3	1.60/17	1.40/12	1.33/10	4.55/13.5
Потрбит.цены				
Сценарий 1	1.33/10	1.28/8.7	1.19/6	3.0/9.6
Сценарий 2	1.55/15.8	1.48/14	1.40/12	5.36/15
Сценарий 3	1.66/18.4	1.7/19.4	1.59/17	7.77/18.6

* - пара значений через дробь означает рост за период: индекс/среднемесячный темп прироста за период (%)

3. Прогноз динамики процентных ставок на 1994 г. Количественные оценки процентных ставок на 1994 г. определялись в привязке к вариантному прогнозу развития кредитно-денежной сферы и инфляции, исходя из общей тенденции движения процентных ставок к положительному в реальном выражении уровню. Прогноз кредитных ставок конечным заемщикам (в их качестве рассматривались ставки предприятиям госсектора по Московскому региону) определялся на основе их взаимосвязей с базовой ставкой Центрального Банка, характерных для 1993 г. с учетом корректировок характера этой связи по мере приближения базовой ставки к реально положительному уровню.

Сценарий 1 ("правительственный"). Хотя официальная экономическая программа правительства не содержит в явном виде каких-либо количественных ориентиров по движению базовой ставки ЦБ на 1994 г., тем не менее, общая направленность программы на достижение в сжатые сроки финансовой стабилизации позволяет предположить ускоренное движение к реально положительным ставкам. При этом реализация намечаемых целей по снижению инфляции позволит достичь реально положительного уровня ставок, во-первых, уже к началу 1994 г., и, во-вторых, при сравнительно незначительном повышении номинальной базовой ставки - до 230% годовых в I кв. и 250% в середине 1994 г.

Следует оговориться, что такое развитие событий предполагает пассивную роль процентной политики ЦБ в деле сдерживания инфляции, исходя из предположения, что ЦБ и Правительство усвоят уроки 1992-93 гг. о проинфляционном характере курса на акселерацию роста базовой ставки. Если почти трехкратное ступенчатое повышение ставки ЦБ в 1993 г. еще было оправдано необходимостью ее "подстройки" под убежавший вверх уровень ставок межбанковского рынка, то к октябрю-ноябрю 1993 г. средний уровень превышения рыночных ста-

вок относительно базовой ставки ЦБ стабилизировался в районе 5-10%, при том что значения кредитных ставок конечным заемщикам, как правило, меньше 210%.

В случае, если снижение инфляции окажется более или менее существенным и устойчивым, к середине 1994 г. начнется ломка инерционных высокоинфляционных ожиданий хозяйственных субъектов, что постепенно начнет формировать дополнительные понижательные импульсы движению цен и процентных ставок. Учет данного фактора позволяет дать для этого сценария очень скромные оценки роста конечных ставок, что будет означать существенное нарастание отставания между ними и уровнем базовой ставки (до 20-25 пунктов в III квартале 1994 г. против нынешнего уровня в 5-10 пунктов).

Такому развитию событий, естественно, будет отвечать снижение общего уровня рентабельности ссудных операций коммерческих банков, нарастание дифференциации между ними по финансовым результатам деятельности и, как следствие, начало процессов (той или иной степени массовости) их банкротства. С макроэкономической точки зрения это будет означать не что иное как реакцию непомерно раздувшегося в высокоинфляционных условиях банковского сектора на ужесточение спросовых ограничений реального сектора экономики.

Сценарий 2 соответствует более реалистичным оценкам степени жесткости кредитно-денежной политики и ее эффективности по торможению инфляции. Реально положительный уровень базовой ставки ЦБ при этом может быть достигнут лишь к середине 1994 г., хотя и предполагается его дальнейшее стабильное удержание на этом уровне. Уровень кредитных ставок конечным заемщикам будет плавно расти в целом пропорционально подвижкам ставки рефинансирования.

Сценарий 3 отвечает варианту "stop-go" в реализации основных направлений экономической политики правительства, когда периоды денежно-финансового зажима (в том числе неоправданной степени жесткости, со слабым учетом сезонных особенностей хозяйства) сменяются более или менее пассивной, а иногда откровенно проинфляционной политикой. Типичным примером развития экономического курса по схеме "stop-go" является 1992 г. с четким чередованием эпизодов зажима (январь-март, сентябрь-октябрь) и отпуска (май-август, ноябрь-декабрь) кредитно-денежных и фискальных рычагов. В 1993 г. амплитуда скачков в экономическом курсе была существенно меньше, в 1994 г. будет прежде всего зависеть от степени стабильности политической обстановки.

Что касается прогнозных значений процентных ставок по данному сценарию, то их номинальные оценки являются максимальными по сравнению с разобранными выше в силу сохранения инфляции на высоком уровне и консервации сложившегося подхода к процентной политике как антиинфляционному средству (на самом деле в условиях преимущественной инфляции издержек двузначной месячной интенсивности формируется положительная связь между ростом ставок и цен). При этом достижение устойчиво положительных реальных процентных ставок возможно лишь к концу 1994 г. при номинальных значениях, соответственно, базовой и кредитной ставок конечным заемщикам около 300% и 285-290% годовых.

Конкретные сценарии оценки динамики процентных ставок суммированы в таблице 44.

Таблица 44

Сценарный прогноз процентных ставок на 1994 год

		1993/4кв	1994/1кв	1994/2кв	1994/3кв	1994/4кв
Ставка ЦБ, номин.						
Сценарий 1		210	230	230	250	250
Сценарий 2		210	230	240	250	260
Сценарий 3		210	250	270	280	300
Ставка ЦБ, реал.*						
Сценарий 1		-10.2	+25.2	+73.3	+106.1	+145.8

Сценарий 2		-66.5	-20.4	+12.1	+38.7	+69.8
Сценарий 3		-66.5	-22.9	+3.7	-0.5	+16.8
Кредитная ставка конеч. заемщикам						
Сценарий 1		200/205	220/225	215/220	220/225	220/235
Сценарий 2		205/210	225/230	230/235	235/240	245/250
Сценарий 3		205/210	240/245	255/260	275/280	285/290

* на конец квартала в расчете на 3-месячный кредит

РАЗДЕЛ 3
Реальный сектор экономики

В начале 1993 года определяющее воздействие на экономическую ситуацию в России оказывали тенденции, сложившиеся к концу 1992 г., когда впервые обнаружились некоторые признаки замедления темпов свертывания производства.

К середине года экономическая конъюнктура формировалась под воздействием ограничения конечного спроса, уровня и особенно структуры цен на топливно-энергетические ресурсы и закупочные цены на сельскохозяйственное сырье и нарастающего кризиса неплатежей. Некоторое смягчение к концу года финансовой и денежно-кредитной политики даже при сохранении высоких темпов инфляции позволило производителям несколько адаптироваться к изменившимся хозяйственным условиям.

Таблица 45

Основные показатели развития экономики России в 1993 г.

Показатели	1992 год	1993 год
ВВП (трлн.руб.),	18	162.3
% прироста к предыд.году*	-19	-12
Нац. доход (трлн.руб.),	15.6	120
% прироста к предыд.году	-22	-13
КВ за счет всех источников фин-ия (трлн.руб.),	2.4	25
% прироста к предыд.году	-40	-15
Продукция промышленности (трлн.руб.),-	16.1	109.4
% прироста к предыд.году	-19	-16.2
Кредиты экономике всего (трлн.руб.)	5.1	30.5
Розничный товаро оборот (трлн.руб.)-	3.6	58.8
Платные услуги (трлн.руб.)	0.33	6.4
Внешнеторговый оборот (млрд.долл.)	79.4	70
экспорт	42.4	43
импорт	37	27

* - темпы прироста исчислены в сопоставимых ценах

Источник: данные Госкомстата.

Валовый внутренний продукт в 1993 г. сократился на 12% по сравнению с 1992 г., а в 1992 г. - на 19% к уровню 1991 г. В структуре производства ВВП опережающими темпами происходило свертывание производства в промышленности и на транспорте. Объем производства в промышленности в 1993 г. уменьшился на 16.2% по сравнению с предыдущим годом, в отраслях транспорта и связи - на 16.6%, строительства - на 7.2% и сельском хозяйстве - на 4%. С падением объемов выпуска конечной продукции в отраслях материального производства, в ВВП отмечается повышение доли услуг на 10 процентных пунктов по сравнению с прошедшим годом. Это связано также и с ростом производства в отраслях торговли и обслуживания, социальной сфере, а также с изменением соотношения цен и тарифов на услуги по сравнению с ценами на товары. В 1993 г. цены и тарифы на услуги выросли в 24 раза и росли опережающими темпами по сравнению с оптовыми ценами промышленности (в 10 раз) и розничными ценами на товары народного потребления (в 8.5 раз).

Сохраняется тенденция к снижению произведенного национального дохода, наблюдавшаяся на протяжении последних лет. Национальный доход, произведенный в России, уменьшился в 1993 г. на 19% по сравнению с 22% в прошлом году. Снижение национального дохода, динамика и структурные сдвиги в ВНП корреспондируют с тенденциями изменения структуры занятости. В 1993 г. по сравнению с 1992 г. при сокращении численности занятых в государственном секторе на 13.5% в частном секторе прирост занятого населения составил 36.5%, а в организациях смешанных форм собственности - 12.5%.

Таблица 46

Структура производства и использования валового внутреннего продукта (в %% к валовому внутреннему продукту)

	1992 г.	1993 г.
ПРОИЗВОДСТВО ВВП	100	100
в т.ч. продукты:	57	49
услуги	32	42
чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты и импорт	11	9
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВВП		-
из него расходы на конечное нац. потребление	53.6	57.8
валовое накопление ОФ	20.4	20.5
прирост материальных оборотных средств	11.6	5.3

Источник: данные Госкомстата.

Особо следует отметить ускорение процесса перераспределения трудовых ресурсов в сторону отраслей социального комплекса, торговли и обслуживания, а также в учреждения банковской, финансово-кредитной систем и налоговых служб. В производственной сфере наблюдается относительное сокращение занятых: численность лиц, имеющих статус безработного составила около 1.2%, или 835.5 тыс.чел. от общей численности занятых в производстве. Однако эта цифра не отражает процессы использования трудовых ресурсов. В результате длительных остановок производства из-за трудностей со сбытом продукции и недостатком материальных ресурсов в промышленности увеличилась доля занятых в режиме неполного рабочего времени. Общая численность лиц, не имеющих работу, а также работающих в режиме неполной занятости составила на ко-

нец года 7.8 млн.чел., или 10.4% экономически активного населения. В условиях сокращения масштабов производства, высоких темпов инфляции и роста социальных претензий сохранение прежней численности работающих существенно отягощает финансовое состояние предприятий и усиливает дестабилизирующее воздействие на финансы государства.

В использовании ВВП и национального продукта увеличились соответственно доли конечного потребления и непроизводственного потребления. Валовое накопление в ВВП снизилось с 32% в 1992 г. до 25.8% в 1993 г. При этом, в связи с переоценкой фондов, валовое накопление в основных фондах практически осталось на уровне предыдущего года при уменьшении прироста материальных оборотных средств на 6.3 пункта.

Недостаточные темпы накопления определили динамику капитальных вложений в народное хозяйство: их сокращение составило 15%. Производственные инвестиции уменьшились на 20%, а непроизводственные - на 6%. Некоторое оживление инвестиционной деятельности в сфере непроизводственного строительства в 1993 г. выступило фактором, сдерживающим падение национального дохода и ВНП и стабилизирующим долю накопления основных фондов в структуре этих показателей.

В структуре промышленности сохраняется тенденция опережения темпов роста товаров народного потребления по сравнению со средними темпами по промышленности.

При сложившейся динамике производства и уровне потребительских цен и доходов населения в структуре розничного оборота на долю продовольственных товаров приходится 53% и непродовольственных - 47% против, соответственно, 55% и 45% в 1992 г.

Сохранение довольно устойчивых темпов производства непродовольственных товаров народного потребления при существенном падении производства в отраслях легкой промышленности компенсировалось ростом выпуска товаров длительного пользования, особенно конверсированными предприятиями оборонной промышленности.

Однако в народном хозяйстве по-прежнему доминирующую роль играют отрасли добывающей промышленности и производства по первичной переработке сырья. Сохранение высокой динамики, по сравнению со средней по промышленности, производства электроэнергетики, отраслей топливного комплекса, черной и цветной металлургии, лесозаготовительных производств в ухудшающихся материально-технологических условиях сопровождается снижением эффективности их использования: растут непроизводительные расходы электроэнергии, снижается глубина переработки нефти, сокращается выпуск высокотехнологичных видов проката. Сохранение этих тенденций связано со структурными изменениями в сторону энергоемких производств, падением производства в обрабатывающих отраслях промышленности, а также неудовлетворительным состоянием производственного потенциала и повышением степени его износа. Недостаток платежных средств у отечественных потребителей для приобретения сырья и материалов, в известной мере, выступает фактором активизирующим экспорт минерально-сырьевых, топливных ресурсов и продуктов первичной переработки. Решение проблем структурной перестройки в направлении ресурсосбережения приходится искать в условиях довольно жестких финансовых ограничений и постоянно возобновляющего кризиса неплатежей предприятий.

Ограниченность финансовых возможностей предприятий в связи с систематическим обесцениванием собственных оборотных средств в условиях высокой интенсивности инфляционных процессов, а также нерегулярности поступления денежных средств на расчетные счета способствовали изменению поведения производителей. Наблюдалась ориентация производителей на использование накопленных запасов в материально-технических ресурсах при уменьшении спроса на новые материалы и оборудование.

Состояние сельскохозяйственного производства традиционно оказывает наиболее существенное влияние на хозяйственную конъюнктуру.
В 1993 г. по сравнению с 1992 г. валовая продукция сельского хозяйства сократилась на 4%., в т.ч. продукция растениеводства - на 2%, а животноводства - на 5%. При этом в личных подсобных хозяйствах населения производство возросло на 4-5%.
Даже при росте цен на сельскохозяйственные продукты экономическое состояние отрасли продолжает ухудшаться. Рост издержек производства связан с систематически нарастающим снижением эффективности хозяйствования и ростом цен на материально-технические ресурсы.
Одной из главных причин низкого уровня и неустойчивого развития сельскохозяйственного производства является неудовлетворительное состояние земельных угодий, постоянно снижающееся их плодородие, неудовлетворительное состояние кормовой базы.
В 1993 г. валовый сбор зерна составил 99 млн.т, что на 7% ниже уровня предшествующего года при снижении урожайности на 5%.
При сложившейся структуре цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы в отрасли происходит изменение структуры производства в сторону уменьшения доли продукции животноводства.
Объем перевозок сократился на 25%. Основной причиной снижения перевозок является уменьшение спроса в связи с сокращением объемов производства. Нескоординированность работы предприятий, занимающихся перевозками грузов усиливает материально-техническую разбалансированность во всех отраслях промышленности. В России возникла настоятельная необходимость ускоренного решения проблем развития морского транспорта в связи с ограничением числа морских торговых портов и численности судов торгового флота.
Из-за разрыва хозяйственных связей и повышения тарифов, а также сложного финансового состояния предприятий транспорта резко сокращено обновление транспортных средств и коммуникаций, усилилось старение основных фондов. Сокращается производство подвижного состава для МПС, пути находятся в критическом состоянии, более четверти их приходится на рельсовый путь с дефектами или с выработанным ресурсом.
За 1993 г. освоено 25 трлн.руб. капитальных вложений. Вдвое сокращена федеральная пусковая программа по вводу в действие объектов за счет бюджетных средств.
Падение производства привело к изменению структуры внешнеторгового оборота и сокращению его объема на 12%. Экспорт России за год составил 43 млрд.долл. и увеличился на 13% по сравнению с прошлым годом. На долю топливно-энергетических ресурсов приходится 48% экспорта, а машин и оборудования - 6.7%, при этом объем экспорта нефти повысился на 20%, газа - на 9%, угля - на 6%, нефтепродуктов - на 36%.
Импорт составил 27 млрд.долл. и сократился на 27% против прошлого года. В структуре импорта доля машин и оборудования составила 26.5% от общего объема импорта, что составляет 7.2 млрд.долл. Импорт машин и оборудования за год уменьшился на 48%. В структуре импорта растет доля товаров народного потребления.

3.2 Промышленность

В 1993 г. продолжалось сокращение производства во всех основных отраслях материальной сферы, связанное с трансформационными процессами, структурной деформированностью и технологической отсталостью российской экономики. В то же время тем-

пы спада материального производства несколько замедлились по сравнению с предыдущим годом.

Динамика
промышленного производства

Среднемесячный уровень промышленного производства в 1993 г. по сравнению с 1992 г., по нашим расчетам, снизился на 14.4% и составил 64% от уровня 1989 г. Индексы физического объема промышленного производства, рассчитанные на основе динамики производства 108 важнейших видов продукции в натуральном выражении, приведены в таблице 47.

В 1993 г. можно выделить три периода с различными тенденциями в промышленной динамике (рис.12). Первый период - с января по апрель (низкий январский уровень производства вызван большим количеством праздничных дней) - был периодом относительной стабилизации промышленного производства. Такая ситуация связана с определенным уменьшением жесткости финансово-кредитной политики, начавшейся со сменой руководства Центрального Банка РФ (ЦБ) в середине 1992 г. В этот период (с июня 1992 г. по апрель 1993 г.) ЦБ достаточно легко выдавал централизованные кредиты при значительном разрыве текущей кредитной ставки ЦБ с коммерческой ставкой кредитования.

Таблица 47
Индексы физического объема
промышленного производства в 1993 г.*
(среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	Все виды продукции	Сырье и материалы	Машины и оборудование	Потребительские товары
Январь	66.8	68.9	56.3	62.7
Февраль	70.4	70.3	67.6	71.8
Март	70.3	69.9	69.6	72.2
Апрель	69.2	68.8	64.7	72.5
Май	66.6	67.0	57.9	68.2
Июнь	64.2	62.6	60.8	70.0
Июль	61.8	59.8	61.0	68.4
Август	59.5	57.7	53.9	66.7
Сентябрь	60.3	58.4	50.2	68.3
Октябрь	61.0	59.6	42.8	70.0
Ноябрь	61.1	60.6	38.9	68.8
Декабрь	56.9	57.6	35.4	62.0

* Приводимые в таблицах 46-47 индексы физического объема рассчитаны с применением процедуры сезонного сглаживания и свободны от влияния сезонных факторов на объемы выпуска продукции.

Источник: данные Госкомстата РФ, расчеты авторов.

В мае активную деятельность начала созданная в конце 1992 г. межведомственная Кредитная комиссия. В этой связи ЦБ перестал кредитовать отдельные территории, а кредиты стали получать конкретные предприятия. Усложнилась форма кредитной заявки. Минфин РФ начал проводить жесткую политику по сдерживанию общего объема

кредитной массы. Такие меры Правительства РФ, прежде всего Минфина, усилили дефицит оборотных средств предприятий.

Результатом ужесточения финансово-кредитной политики в период с мая по август 1993 г. явилось быстрое падение промышленного производства. Если в апреле оно составляло 69.8% от среднемесячного уровня 1989 г., то в августе - лишь 59.5%, что является самым низким уровнем за все время экономической реформы.

Третий период - с сентября до конца года - характеризуется стабилизацией общего объема промышленного производства. Жесткая монетарная политика позволила стабилизировать соотношение рубля и доллара на Московской межбанковской валютной бирже и в целом сократить темпы инфляции. Это несколько оживило потребительский рынок. В итоге стабилизация и рост в отдельные месяцы производства потребительских товаров компенсировали быстрое падение производства промышленного оборудования и ряда сырьевых товаров (рис.13).

Рис.12
Динамика физического объема промышленного производства в 1992-1993 гг.
(%, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

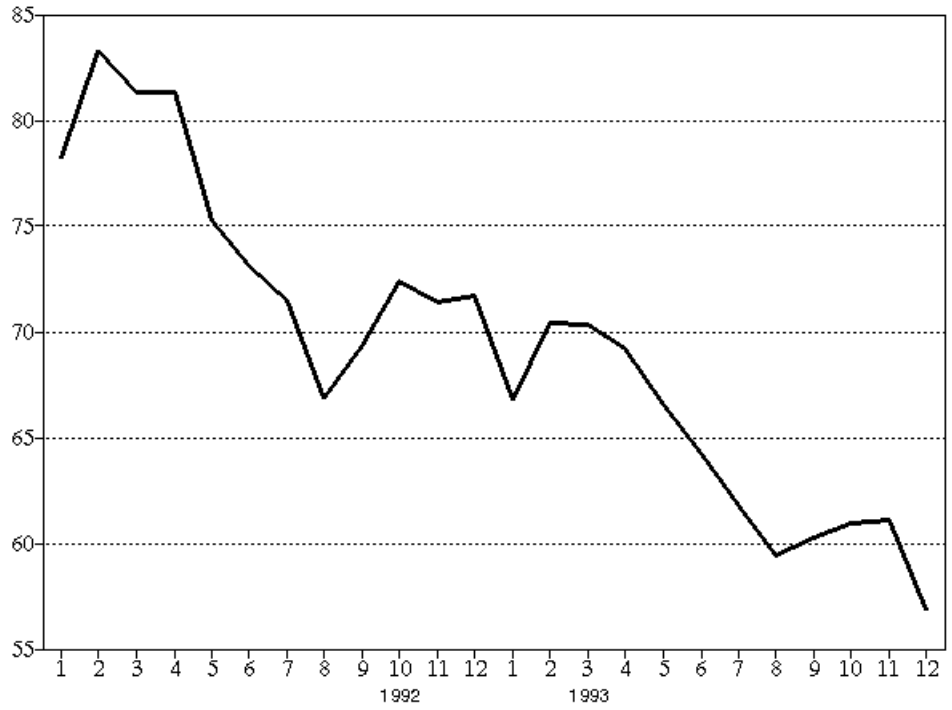
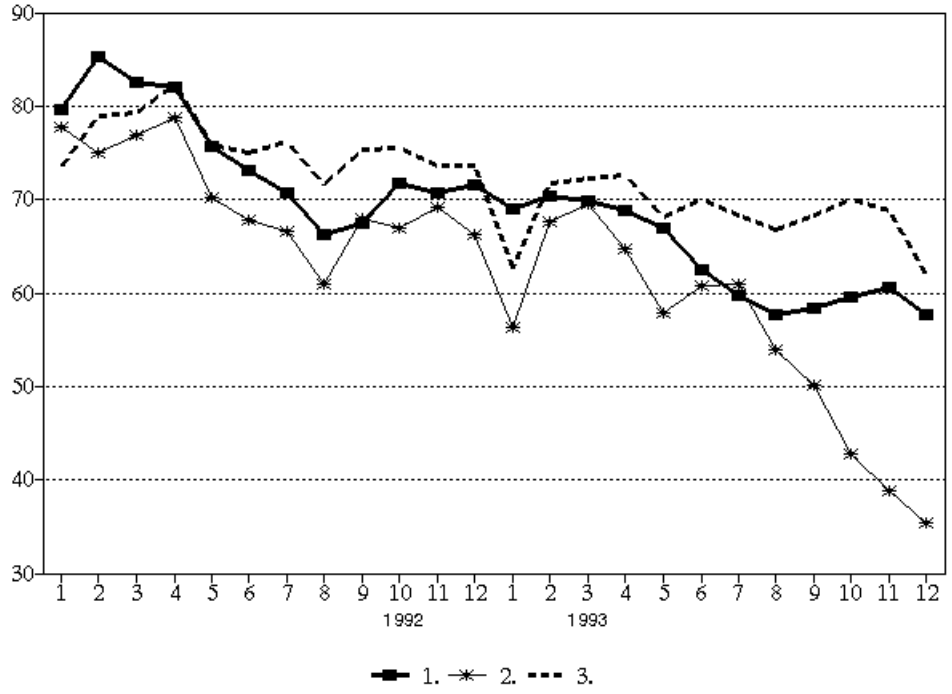


Рис.13
Динамика физического объема промышленного производства по основным товарным группам в 1992-1993 гг.
(%, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)



1.- сырье и материалы 2.- машины и оборудование 3.- потребительские товары

Сырье и материалы

Как и в 1992 г., динамика производства сырья и материалов в 1993 г. была близка к общепромышленной. Среднемесячный уровень производства по этой группе товаров по сравнению с 1992 г. снизился на 15.2% и составил 63.4% от среднемесячного уровня производства 1989 г.

Наиболее высокий уровень производства сохраняется в электроэнергетике. Производство электроэнергии в 1993 г. по сравнению с 1992 г. снизилось лишь на 5%, теплоэнергии - на 3%. При этом среднемесячный уровень производства в отрасли составил 92% по сравнению с уровнем 1989 г. (рис.14).

Сохранение относительно высоких уровней выработки электрической и тепловой энергии объясняется значительным отставанием темпов снижения энергопотребления от темпов падения материального производства. Расхождение в динамике названных показателей объясняется рядом причин. Во-первых, потребление энергоресурсов в непроизводственной сфере, на которую приходится около 20% общего энергопотребления, остается стабильным (и даже несколько увеличилось), что обусловлено необходимостью обеспечения энергией действующего и вводимого в эксплуатацию фонда жилых и общественных зданий.

Во-вторых, даже в случае остановок производств значительный объем энергии продолжает затрачиваться на технологически необходимое поддержание работы оборудования, отопление и освещение производственных помещений.

В-третьих, на динамике энергопотребления предприятий несомненно сказывается отсутствие как стимулов к снижению энергозатрат, так и инвестиционных возможностей для реализации технологических улучшений.

Сохранились достаточно высокие темпы падения производства в топливной промышленности. Среднемесячный уровень производства в отрасли в 1993 г. по сравнению с 1992 г. снизился на 10% и составил 73.6% от уровня 1989 г. Сокращение объемов производства в отрасли связано прежде всего с продолжающимся снижением добычи нефти из-за падения продуктивности эксплуатируемых месторождений и резкого сокращения инвестиций (при объективном ухудшении горно-геологических условий добычи нефти). В то же время при некотором замедлении темпов падения нефтедобычи (с 14% в 1992 г. до 12% в 1993 г.) заметно возросли темпы падения добычи газа (с 0.4 до 3%) и угля (с 5 до 9%) (рис.15).

Рис.14 Динамика производства продукции электроэнергетики (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)

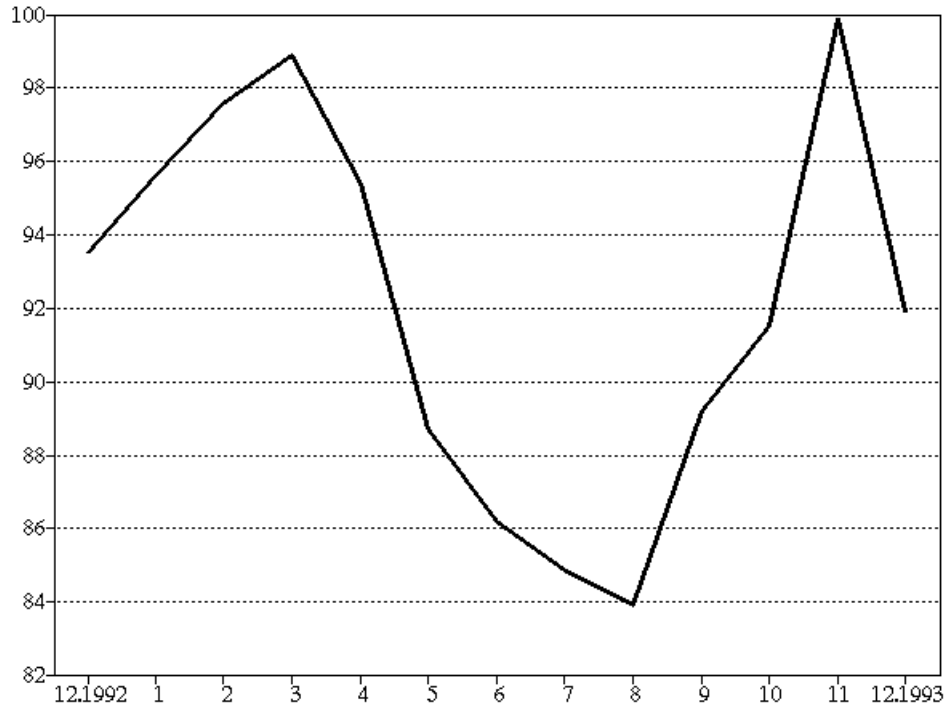


Рис.15

Динамика производства продукции топливной промышленности (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)

Следует однако заметить, что сокращение производства в газовой промышленности в 1993 г. в значительной степени связано с неплатежеспособностью потребителей газа в странах СНГ, а состояние сырьевой базы отрасли позволяет рассчитывать на сохранение в ближайшие годы достигнутых объемов добычи газа (а при условии ввода в эксплуатацию новых месторождений, расположенных вблизи базовых, - на ее некоторое увеличение). В угольной же промышленности следует ожидать дальнейшего падения добычи угля как экономически и экологически менее эффективного вида топлива.

Стабилизация и подъем топливной промышленности требуют резкого увеличения капитальных вложений, прежде всего в нефтяную и газовую промышленность. Однако инвестиционные кредиты международных финансовых организаций для этой отрасли незначительны и не решают проблем накопления. На крайне низком уровне остается и приток прямых иностранных инвестиций. В то же время, по оценке, не менее 5-6 млрд.долл., полученных предприятиями отрасли от экспорта продукции, находятся в настоящее время на счетах различных банков, в том числе российских банков за рубежом, и не используются на инвестиционные цели.

К отраслям с наибольшей глубиной падения производства относится черная металлургия. Среднемесячный уровень производства в 1993 г. здесь составил лишь 52.7% от уровня 1989 г. При этом в течение всего года неуклонно снижались месячные объемы производства продукции, особенно значительно в летние месяцы. Начиная с августа, месячные объемы производства в отрасли стали ниже 50% от уровня 1989 г. (рис.16).

Рис.16 **Динамика производства продукции черной металлургии (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)**

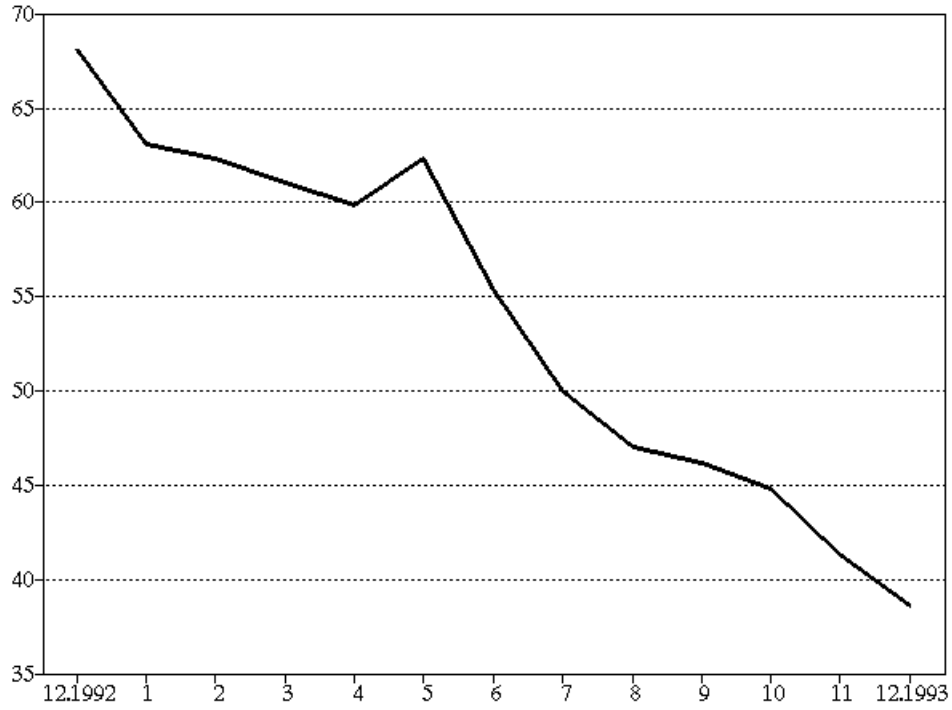


Рис.17

Динамика производства продукции химической и нефтехимической промышленности (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)

При относительно небольшом в 1993 г. снижении добычи железной руды (на 7%) заметно увеличились темпы падения производства чугуна (с 6% в 1992 г. до 12% в 1993 г.), кокса (с 6 до 9%) и стальных труб (с 23 до 28%). В большей степени по сравнению с 1992 г. сократилось и производство многих прогрессивных видов продукции: выпуск проката с упрочняющей термической обработкой уменьшился на 23%, гнутых стальных профилей - на треть, проката из нержавеющей стали - наполовину, а высокопрочных труб нефтяного сортамента - почти в три раза.

В цветной металлургии в 1993 г. производство алюминия оставалось стабильным, производство меди сократилось на 17% (в 1992 г. - на 25%), никеля - на 24% (в 1992 г. - на 13%), титана - на 31% (в 1992 г. - на 13%). При этом производство свинца в 1993 г. увеличилось на 20% (в 1992 г. оно сократилось на 24%). Более значительный спад произошел в производстве проката цветных металлов (алюминиевого - на 47%, медного - на 30%, титанового - на 51%), что в значительной степени связано с сокращением спроса на него со стороны оборонных предприятий.

В большей степени, чем в среднем по промышленности, снизилось производство в химической и нефтехимической промышленности. Из-за ограниченности ресурсов сырья (в том числе поступающего из-за рубежа, на которое приходится четвертая часть потребления отрасли) и снижения платежеспособного спроса потребителей продолжалось сокращение выпуска основных видов продукции, при этом по многим из них темпы снижения заметно возросли (например, по кальцинированной соде - с 12% в 1992 г. до 26%, минеральным удобрениям - с 18 до 22%, химическим волокнам и нитям - с 10 до 26%) (рис.17). Главным образом из-за падения спроса существенно сократилось производство в шинной промышленности. В частности, выпуск шин для сельскохозяйственной техники в 1993 г. сократился на 49%, для грузовых автомобилей - на 20%. В то же время производство шин для легковых автомобилей возросло на 3%.

В целом по химической и нефтехимической промышленности в течение 1993 г. месячные объемы производства сократились с 68-69% от уровня 1989 г. (в весенние месяцы) до 46% (в декабре). Среднемесячный же объем производства в 1993 г. составил 58.8% от уровня 1989 г.

Наибольшее падение производства в группе преимущественно сырьевых отраслей имело место в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Среднемесячный уровень производства в 1993 г. составил здесь лишь 50.2% по сравнению с уровнем 1989 г., а начиная с июня - менее 50%. Наиболее значительно по сравнению с 1992 г. сократился выпуск деловой древесины и круглых лесоматериалов (на 28-29%). Главной причиной сокращения производства лесопродукции является снижение платежеспособного спроса отечественных потребителей и серьезные трудности с ее экспортом из-за неразвитости внутренних транспортных артерий и потери основных торговых портов в Европе (рис.18).

Рис.18 Динамика производства продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)

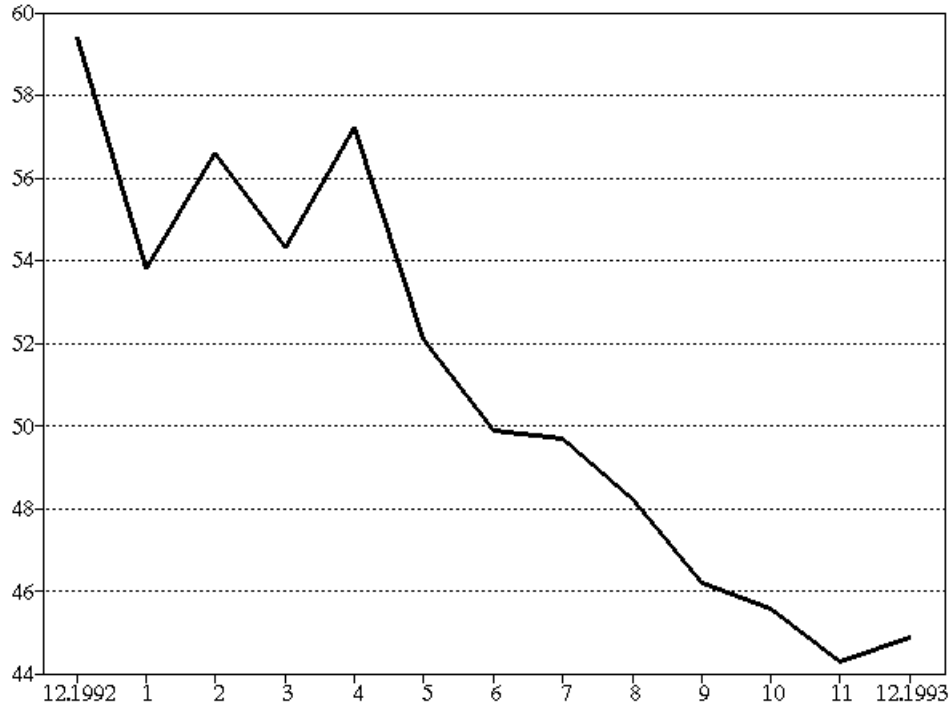
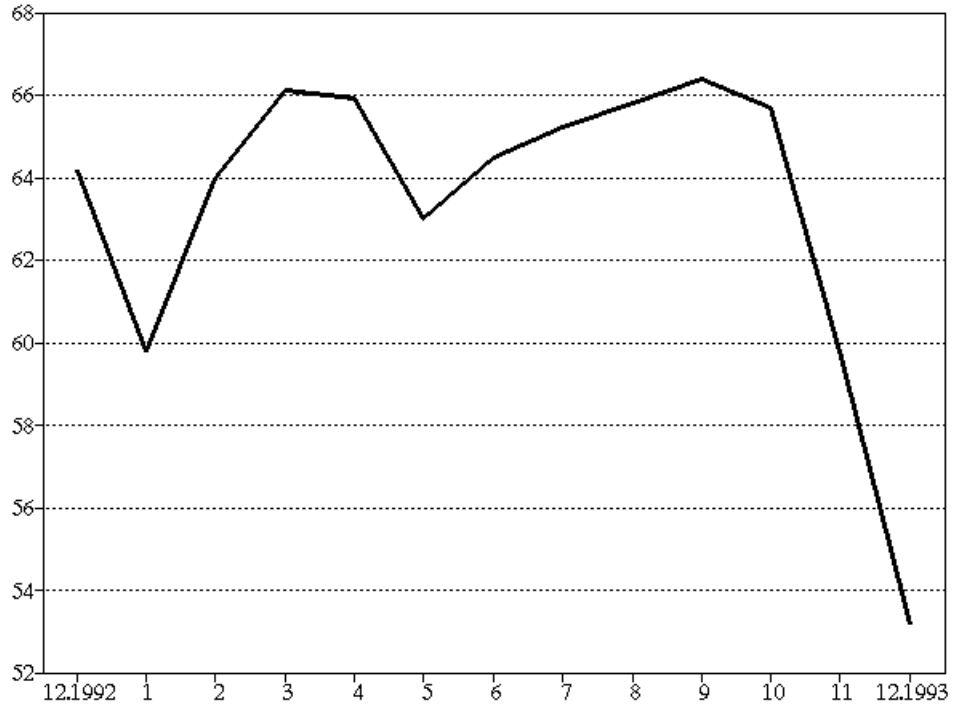


Рис.19
Динамика производства продукции промышленности строительных материалов (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)

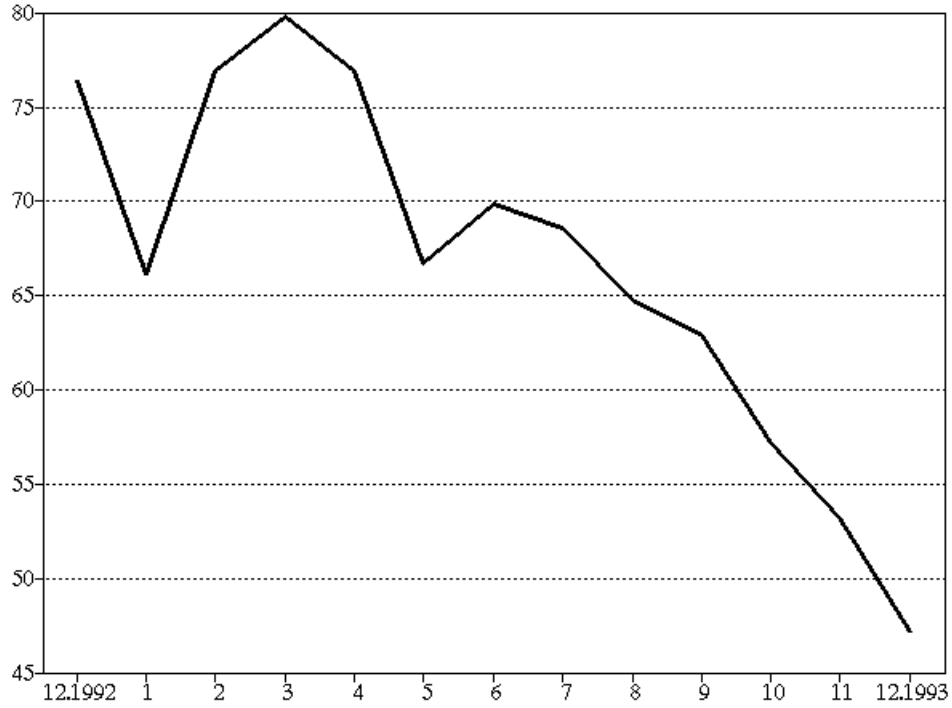


Падение инвестиционной активности обусловило дальнейшее сокращение производства в промышленности строительных материалов. В связи с уменьшением объемов производственно-технического строительства наиболее значительно в 1993 г. сократился выпуск продукции для промышленного строительства. За счет оживления жилищного строительства в меньшей степени снизилось производство материалов и изделий общестроительного применения. В течение года уровень производства строительных материалов колебался в пределах 60-65% от уровня 1989 г., за исключением ноября и декабря, когда их выпуск упал соответственно до 55.8 и 52.1%. Среднемесячный уровень производства строительных материалов составил 60.1% от уровня 1989 г. (рис.19).
Анализ внутригодовой динамики производства в основных сырьевых отраслях дает основание прогнозировать дальнейший спад производства сырья и материалов в 1994 г.

Машины и оборудование

Среди рассматриваемых товарных групп наибольшему сокращению как в 1993 г., так и за весь кризисный период, подверглось производство машиностроительной продукции инвестиционного назначения (рис.20). Среднемесячный уровень производства машин и оборудования в 1993 г. составил лишь 54.9% по сравнению с уровнем 1989 г. Особенно резкое снижение производства произошло во второй половине 1993 г. - с 61% относительно уровня 1989 г. в июле до 35.4% в декабре. При этом в 1993 г. имело место существенное увеличение разрыва между уровнем производства в целом по промышленности и производством машин и оборудования. Если в 1991 г. он составлял 3.1%, в 1992 г. - 4.9%, то в 1993 г. - 9.1%.

Рис.20
Динамика производства продукции машиностроения (%, среднемесячный уровень 1989 г.- 100%)



Наиболее значительно сократилось производство продукции сельскохозяйственного машиностроения, строительной техники и горно-шахтного оборудования. Так, производство тракторов сократилось за 1993 г. на 35%, кормоуборочных комбайнов - на 72%, башенных строительных кранов и бульдозеров - почти на 50%, горно-шахтного оборудования - на 50-60%.

Особенно резко сократилось производство продукции высокого технического уровня. Так, если производство металлорежущих станков и кузнечно-прессовых машин сократилось в 1993 г. соответственно на 21 и 55%, то производство металлорежущих станков и кузнечно-прессовых машин с ЧПУ сократилось в 4-6 раз, а их доля в общем объеме выпуска составила соответственно 3.6 и 0.2% против 10 и 0.6% в 1992 г. Это объясняется продолжающимся снижением спроса со стороны основных заказчиков инвестиционного оборудования высокого технического уровня - крупных государственных предприятий, основная часть которых испытывает серьезные финансовые трудности.

Потребительские товары

Наименьшее сокращение производства среди рассматриваемых товарных групп имеет место по группе потребительских товаров: среднемесячный уровень их производства в 1993 г. составил 68.5% от уровня 1989 г. При этом динамика производства по различным товарным подгруппам существенно отличается (табл.48).

Таблица 48
Индексы физического объема производства потребительских товаров в 1993 г.*
(%, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

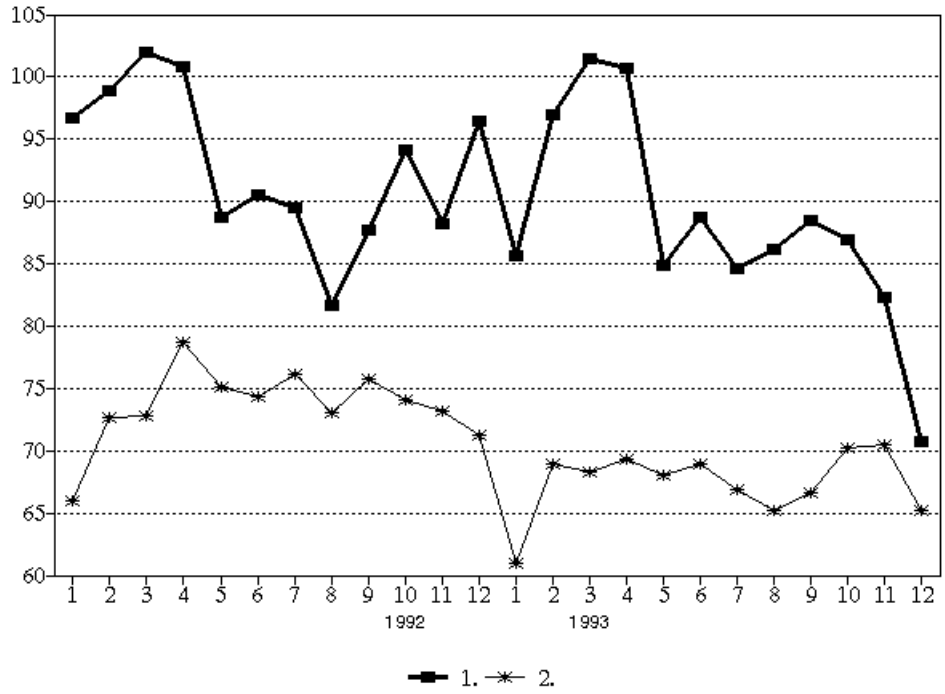
	Товары долгосрочного пользования	Товары краткосрочного пользования	в том числе пищевые продукты
Январь	85.7	57.4	61.0
Февраль	97.0	65.7	69.0
Март	101.5	65.4	68.3
Апрель	100.7	65.8	69.3
Май	84.8	64.5	68.1
Июнь	88.7	66.0	68.9
Июль	84.7	64.5	66.9
Август	86.2	62.5	65.3
Сентябрь	88.5	64.2	66.6
Октябрь	86.9	66.7	70.3
Ноябрь	82.4	66.1	70.5
Декабрь	70.7	60.1	65.3

* см. сноску под таблицей 47.
Источник: данные Госкомстата РФ, расчеты авторов.

Наиболее благополучной является ситуация с производством потребительских товаров длительного пользования, среднемесячный уровень производства которых в 1993 г. составил 88.2% от уровня 1989 г. (рис.21). По некоторым товарам данной группы, пользующимся относительно устойчивым спросом, в 1993 г. удалось сохранить или превзойти уровень производства 1992 г. Например, выпуск легковых автомобилей в 1993 г. составил 99.3% от уровня предыдущего года, а телевизоров и холодильников - увеличился на 8-9%. В то же время заметно снизилось производство потребительских товаров длительного пользования во второй половине 1993 г. из-за обострения кризиса неплатежей и импортозамещения. Это дает основание прогнозировать дальнейший спад производства по этой товарной группе в 1994 г.

Производство потребительских товаров краткосрочного пользования за последние годы сократилось в значительно большей степени, чем товаров длительного пользования. В целом по этой товарной группе среднемесячный уровень производства в 1993 г. составил лишь 64.1% по сравнению с 1989 г., а по подгруппе продовольственных товаров - 67.5%. Темпы падения производства продукции легкой промышленности (рис.22) заметно опережают темпы сокращения производства пищевых продуктов (рис.23). Если в 1992 г. производство продовольственных товаров снизилось на 18% по сравнению с предыдущим годом, то в 1993 г. - на 11%. При этом темпы снижения производства мяса уменьшились с 24 до 16%, цельномолочной продукции - с 49 до 16%, крупы - с 29 до 13%.

Рис.21
Динамика физического объема производства потребительских товаров в 1992 - 1993 гг.
(%, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)



1.- товары длительного пользования 2.- продовольственные товары

Рис.22
Динамика производства продукции легкой промышленности (%, среднемесячный уровень 1989 г.-100%)

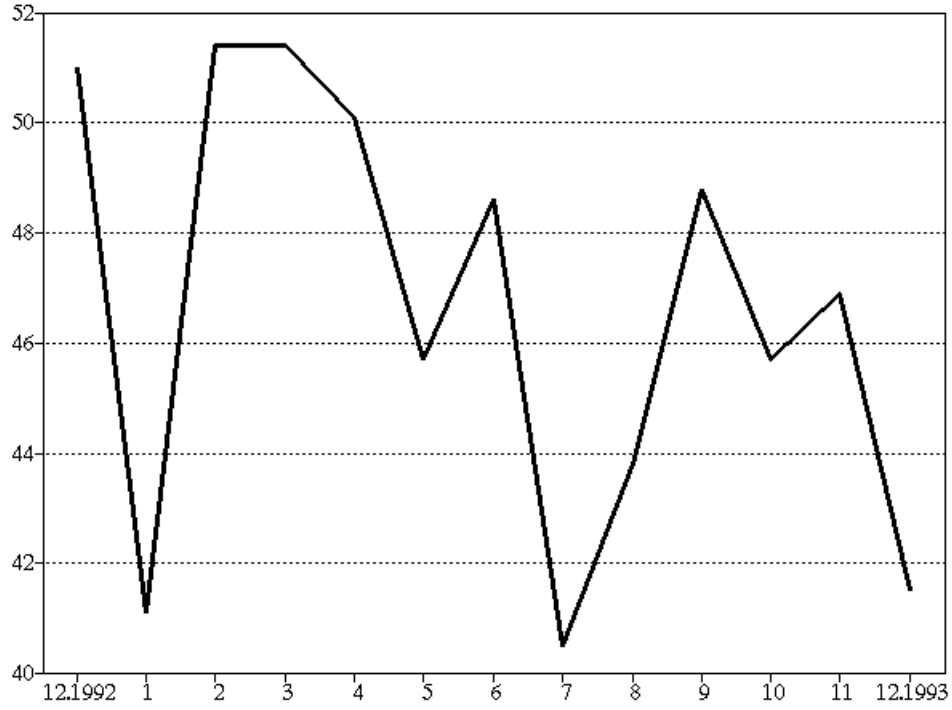
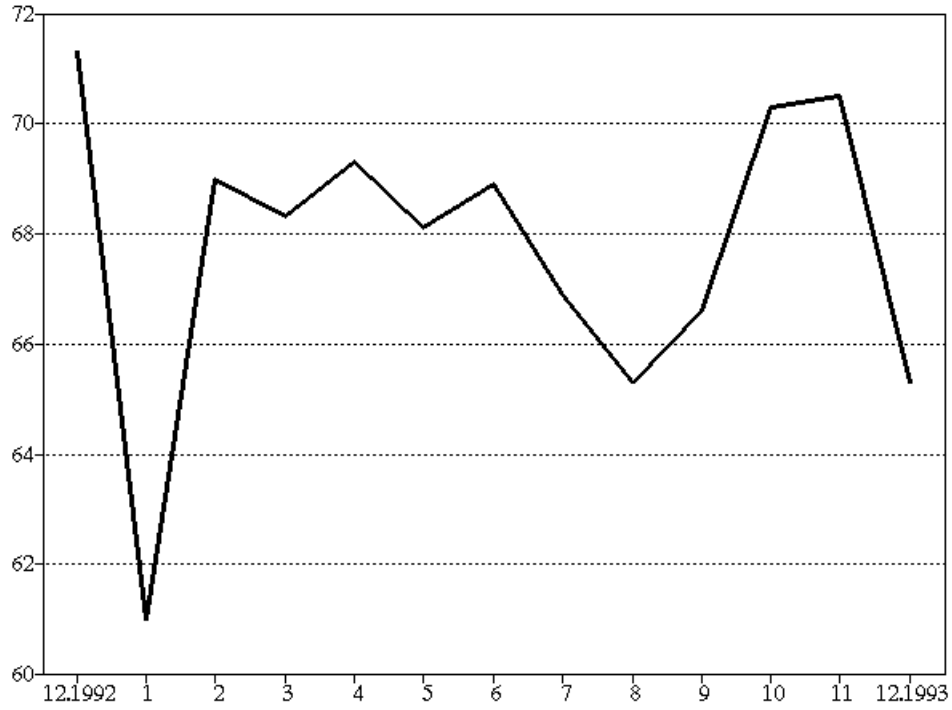


Рис.23
Динамика производства продукции пищевой промышленности (%, среднемесячный
уровень 1989 г.- 100%)



Структура
промышленного производства

Несмотря на увеличение в 1993 г. темпов падения производства в добывающих отраслях, производство в обрабатывающих отраслях продолжало сокращаться более высокими темпами, что обусловило дальнейший рост удельного веса добывающих отраслей в структуре промышленности. В 1993 г. он увеличился до 17.8% против 17% в 1992 г. и 15.5% в 1990 г.

Сохранилась и тенденция увеличения удельного веса добывающих отраслей в структуре основных промышленно-производственных фондов: в 1993 г. он увеличился до 25.8% по сравнению с 25.2% в 1992 г. и 23.7% в 1990 г. Происходит также определенное перераспределение капитальных вложений и трудовых ресурсов в пользу добывающих отраслей. Так, при общем сокращении численности работающих в промышленности в 1993 г. на 7% в машиностроении и легкой промышленности сокращение составило 8-10%, тогда как в топливной промышленности численность занятых увеличилась на 1%.

Основным фактором сокращения производства в обрабатывающих отраслях явились растущие внутренние и внешние спросовые ограничения. Падение внутреннего спроса в значительной степени связано с инвестиционным кризисом и сокращением военных заказов. Инвестиционный кризис обусловил глубокое падение производства продукции инвестиционного назначения (по многим видам - на 35-50% и более). Производство военной продукции в 1993 г. по сравнению с предыдущим годом сократилось на 29% (в 1992 г. - на 42%), а ее удельный вес в общем объеме производства в оборонном комплексе снизился до 20%.

Все большее влияние на динамику производства в обрабатывающих отраслях оказывает низкая эффективность и конкурентоспособность производимой продукции. Как показывают расчеты, в отличие от добывающих отраслей, большинство производств обрабатывающей промышленности при мировых ценах на потребляемую и производимую ими продукцию оказывается убыточным (например, из тридцати подотраслей гражданского машиностроения прибыльными при мировых ценах являются только шесть). В связи с этим приближение внутренних цен в России к уровню мировых неизбежно ведет к падению эффективности и прямой убыточности производства во многих отраслях обрабатывающей промышленности. Дальнейшее сближение внутренних и мировых цен при отсутствии необходимых средств для коренной модернизации производственного аппарата может повлечь за собой дополнительное сокращение производства в обрабатывающей промышленности и снижение ее удельного веса в промышленной структуре.

3.3 Сельское хозяйство

Итоги аграрной реформы в 1993 г.

В 1993 г. процесс реформирования аграрного сектора шел крайне противоречиво. Основной итог преобразований 1992 г. - трансформирование государственной формы собственности и создание новых институциональных форм - был в значительной степени формальным, не оформленным юридически. Крестьяне так и не стали реальными владельцами и пользователями условных имущественных и земельных паев, полученных в результате реорганизации общественных хозяйств. Вся инфраструктура, включая систему снабжения, сбыта, кредитования оставалась в основном государственной, в высшей

степени монополизированной. Как следствие этого, коллективные и индивидуальные хозяйства оказались фактически блокированы такими государственными монополиями как Росагроснаб, Росагрохим, Росхлебопродукт, диктующими свои условия на рынке.
Пакет важнейших нормативных документов, обеспечивающих реальную экономическую самостоятельность товаропроизводителей и создающих условия для формирования единого сельскохозяйственного рынка (Указы Президента РФ "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России", "О либерализации зернового рынка в России" и т.д.), был принят лишь в конце года. Таким образом, основные исходные предпосылки аграрных преобразований - наделение крестьян определенным стартовым капиталом, что существенно облегчало процедуру выхода из системы общественного производства, - в значительной степени утратили свою актуальность. Существенно замедлился процесс разгосударствления и трансформации государственных и коллективных хозяйств в производственные единицы рыночного типа. Реально экономически самостоятельными они не стали.
В целом развитие агропромышленной сферы в 1993 г. находилось под влиянием весьма противоречивых тенденций (имеется в виду усиление административного регулирования в первой половине года и форсированное формирование нормативно-законодательной базы в целях либерализации земельных и хозяйственных отношений в конце года).
Реформирование аграрного сектора в 1993 г. велось в следующих направлениях:
- реформирование земельных отношений и создание предпосылок для формирования земельного рынка;
- дальнейшее повышение значимости ценового механизма в регулировании рынка продукции сельского хозяйства;
- усиление проблемного подхода к системе государственного субсидирования.

Реформирование
земельных отношений

Наиболее серьезное противодействие со стороны аграрного лобби в органах законодательной и исполнительной власти вызывала проблема урегулирования земельных отношений, то есть выработка механизма, обеспечивающего эффективное перераспределение земельной собственности. Первостепенными задачами здесь, на наш взгляд, являются: гарантирование законности и охраны права собственности на землю, порядок использования земли как залоговой стоимости, разработка нормативно-правовых документов относительно различных операций с землей, классификация земельных угодий в зависимости от их качества, права государства в отношении земли (земельный налог, налогообложение сделок по купле-продаже земли, лицензирование деятельности физических и юридических лиц по проведению операций с землей, контроль за использованием сельскохозяйственных земель, изъятие их для общественных нужд, условия компенсации собственнику и т.д.).
Некоторые предпосылки для определения реального права собственности на землю, формирования земельного рынка, перехода к регулированию операций с землей на основе гражданского законодательства были определены в Указах Президента РФ "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России" N 1767 от 27 октября 1993 г., "О приведении земельного законодательства РФ в соответствие с Конституцией РФ" и Законе Российской Федерации "О залоге". Здесь следует подчеркнуть, что реформирование отношений собственности на землю на основе норм гражданского кодекса, в результате чего земля (в данном случае имеются в виду только сельхозяйственные угодья) становится предметом рядовых договоров гражданско-

правового характера - купли-продажи, дарения, залога и т.д., - является достаточно спорным. То есть, на основании этих указов, после фактического перераспределения государственных земель в 1992 г., сельскохозяйственные земли приобрели все атрибуты рядового товара. Указом N 2287 отменены также положения Земельного кодекса РСФСР относительно целевого назначения земель. Таким образом, при использовании земли не по назначению, загрязнении, неуплате земельного налога, снижении плодородия и т.д. собственник не может быть лишен права на нее, а лишь облагается штрафом, причем только в случае констатации нанесения земле ущерба.

Кроме того, ликвидируется механизм создания фонда перераспределения земель - ст.39 и 40 Земельного Кодекса РСФСР, ст.6 Закона "О крестьянском (фермерском) хозяйстве", ст.14 Закона "О земельной реформе", что лишает городских жителей права получать садово-огородные участки и организовывать фермерские хозяйства.

Практически сняты ограничения на использование сельскохозяйственных земель не по назначению. Разрешение соответствующих федеральных и областных властей в современной ситуации представляется весьма условным.

Согласно Указу N 2287 полномочия по распоряжению землями перешли от органов представительной власти к местным администрациям. Однако у первых остались права по утверждению самого порядка предоставления и изъятия земель.

Таким образом, существенно расширены права собственности на землю и условия ее продажи. Тем не менее, проблема земельной собственности далека от завершения. Необходима разработка нового единого земельного законодательства России для четкого определения как прав, так и обязанностей собственников относительно использования и охраны сельскохозяйственных земель, жестких санкций за нанесение ущерба, а также порядок компенсации в случае принудительного изъятия ее государством у собственника. Иначе велика вероятность того, что данный указ не будет работать, а процесс формирования земельного рынка и либерализация земельных отношений будут дискредитированы. Правда, согласно Закону об ипотеке, ипотека земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения допускается только для исполнения кредитных договоров, полученных непосредственно для ведения сельскохозяйственного производства.

В обозримой перспективе, по всей вероятности, существенного перераспределения земли не произойдет. Из-за дефицита финансовых ресурсов сельскохозяйственные производители будут стремиться повысить отдачу уже имеющихся земельных угодий, инвестировать прежде всего в уже имеющиеся производства (особенно в Нечерноземье). Возможности развития сельскохозяйственного кредита посредством проведения залоговых операций с землей также незначительны. До настоящего времени нет каких-либо данных о том, что коммерческие банки начали проводить подобные операции. В условиях угрозы ускорения инфляции долгосрочное кредитование сельского хозяйства (в том числе с использованием ипотеки) ограничено. Изменение ситуации в этой сфере возможно в случае, например, государственного дотирования этих операций.

Таблица 49
Динамика структуры земельного фонда России (%)

Формы хозяйствования	1992 г. (отчет)	1993 г. (предв. данные)	1994 г.* (прогноз)	1995 г.* (прогноз)
Государственная	30.5	28.2	23.5	18.8
Коллективно-долевая				
в т.ч.				
коллективная (колхозы,				
совхозы, межхозяйст-				
венные объединения)	40.5	37.1	30.0	26.8
кооперативная	4.2	10.3	16.6	21.1
акционерная	14.0	15.0	16.4	16.9
Фермерские хозяйства	3.0	5.2	6.7	8.0
Личные подсобные				
хозяйства населения	2.8	4.2	7.0	8.4
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0

* - оценка Министерства сельского хозяйства и продовольствия.
Источник: данные Госкомстата РФ.

На практике на базе вышеназванных указов вполне возможна активизация риэлтерского бизнеса, особенно вокруг мегаполисов. В данном случае возможна скупка земель с целью спекулятивного накопления, учитывая объективно устойчивую тенденцию увеличения стоимости земли, особенно ценной сельскохозяйственной. При этом крайне необходимо применение прогрессивного земельного налогообложения в зависимости от выгодного расположения земельного участка и возможностей его использования.
Учитывая вышеизложенное, можно предположить, что резкий рост индивидуальных собственников сельскохозяйственных земель в ближайшее время вряд ли возможен. По всей вероятности, в структуре земельной собственности будут преобладать кооперативные предприятия.

Структура собственности в сельском хозяйстве
Основной организационно-правовой формой хозяйствования в аграрной сфере стали товарищества различных типов (порядка 12 тыс.).
Рис.24 Количество фермерских хозяйств (тыс., на 1.01.94 г.)

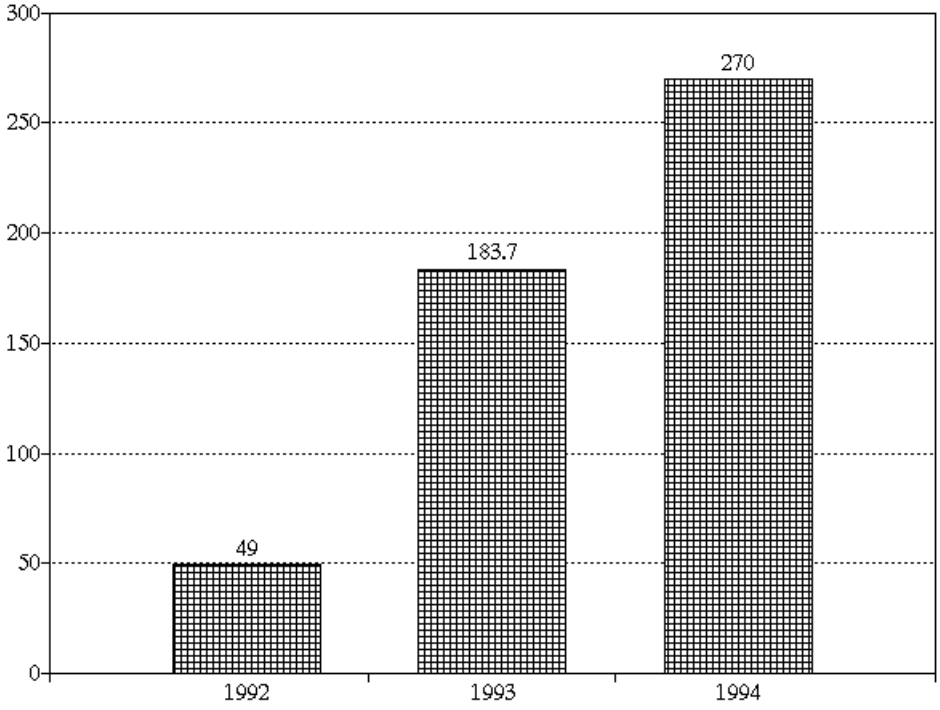


Рис.25
Площадь занимаемых земель
(млн.га., на 1.01.94 г.)

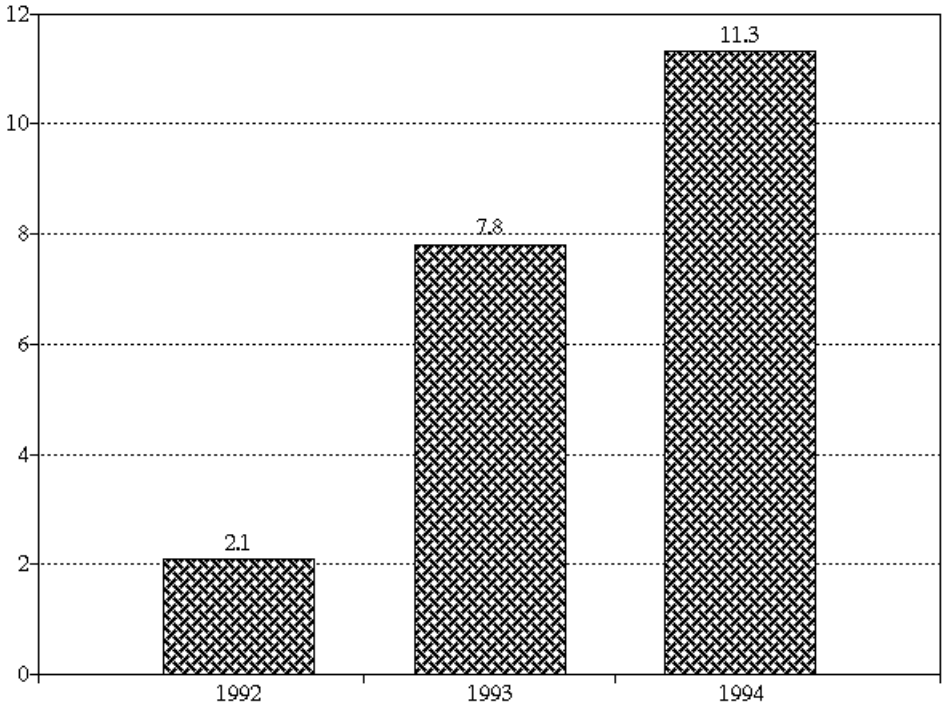


Таблица 50
Структура сельскохозяйственных производителей различных форм собственности (%)

	1992 г.	1993 г.		
	по площади	по стоимости	по площади	по стоимости
	с/х угодий	произвед.с/х	с/х угодий	произвед.с/х
		продукции		продукции
Крупные с/х				
предприятия	93	66	90	62
в том числе:				
- колхозы,совхозы,				
межхоз.объединения	41	41	35	23
- предприятия новых				
организационно-				
правовых форм	44	21	49	35
- крестьянские				
(фермерские)				
хозяйства	3	1	5	2
-личные подсобные				
хозяйства населения				
(вкл. коллективные				
сады и огороды)	4	33	5	36

Источник: данные Госкомстата РФ.

На долю же государственных предприятий приходилось только 15% сельхозугодий и стоимости произведенной продукции. Формирование фермерских хозяйств шло более медленными по сравнению с 1992 г. темпами (по 87 тыс. и 134 тыс., соответственно). Структурные изменения, произошедшие в аграрном секторе экономики России в 1992-1993 гг., иллюстрируются данными таблицы 50.
Всего к концу 1993 г. перерегистрацию прошли более 24 тыс. общественных хозяйств (95% их численности). На их базе созданы новые организационно-правовые формы - свыше 300 акционерных обществ, около 2 тыс. сельскохозяйственных кооперативов и 3 тыс. прочих предприятий. Тем не менее почти треть всех хозяйств сохранили свой прежний статус.

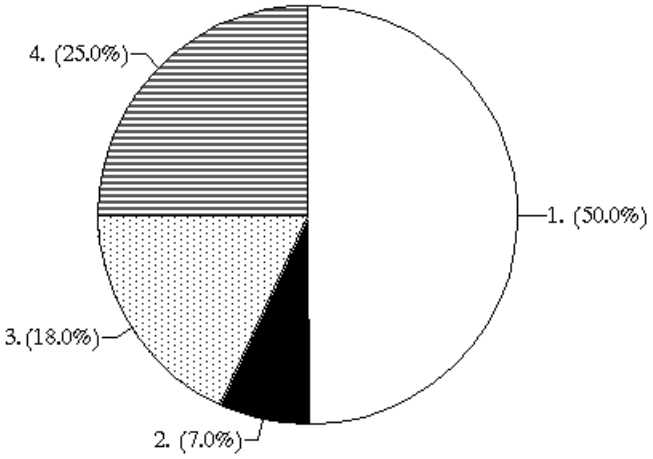
Мелкое сельскохозяйственное производство

В процессе создания производственных единиц рыночного типа мелкие производители (крестьянские, фермерские хозяйства, личные подворья граждан) уже заняли определенную производственную нишу.
К концу 1993 г. численность фермерских хозяйств достигла 270 тыс. с площадью земли 11.5 млн.га. Средний размер фермерского хозяйства по сравнению с прошлым годом не изменился и составляет 42 гектара. Сельскохозяйственные угодья занимают 10.4 млн.га (90% всей площади), в том числе пашня - 7.5 млн.га (65%). На долю

фермерских хозяйств приходится 5% сельхозугодий страны и 6% пашни. Малоземелье основной части индивидуальных хозяйств сохраняется.

Рис.26

Структура фермерских хозяйств по площади занимаемых земель



1.- менее 20 гектаров в среднем на хозяйство
2.- по 20 гектаров
3.- по 21-50 гектаров
4.- свыше 50 и 100 гектаров

В производственной структуре фермерских хозяйств преобладает выращивание зерновых культур. В 1993 г. ими получено 5.1 млн.тонн зерна (5.2% общего производства). Производство же других основных сельскохозяйственных культур составляет 0.5-1.5% от общего объема производства во всех категориях хозяйств.

В государственные резервы поступила незначительная часть продукции фермеров. Около 70% зерна, овощей, мясомолочной продукции и свыше 95% картофеля было реализовано ими по альтернативным каналам и осталось на внутреннее потребление.

В 1993 г. темпы роста фермерских хозяйств существенно замедлились. Более 9 тыс. прекратили свою деятельность, в то время как за весь 1992 г. распалось немногим более 5 тыс. фермерских хозяйств.

Личные подсобные хозяйства населения (ЛПХ), как показывает практика, имеют существенное значение в решении продовольственной проблемы, особенно в производстве трудоемкой продукции. В 1993 г. их доля в стоимости произведенной продукции составила 36% (в 1990 г. - 24%). В настоящее время в ЛПХ производится более 80% картофеля и 65% овощей при существенно более высокой урожайности, чем в общественном секторе. При росте фондообеспеченности, многие их этих хозяйств могут повысить товарность производства и фактически стать фермерскими хозяйствами.

В целом в 1993 г. мелкотоварное производство значительно укрепило свои позиции в обеспечении населения продовольствием, что, в свою очередь, позволило в определенной мере компенсировать общий спад производства, происходящий в общественном секторе. Так, доля крупного рогатого скота, находящегося в собствености граждан, возросла за период 1991-1993 гг. с 17 до 25%% , коров - с 25 до 34, свиней - с 18 до 28, овец и коз - с 28 до 39%%, соответственно. Удельный вес производства мяса в ЛПХ увеличился за этот период с 25 до 38%%, молока - с 24 до 34, яиц - с 22 до 27%%.

В 1993 г. не было выработано какой-либо целостной системы стимулирования мелкотоварного производства. Причины распада фермерских хозяйств прежние: ухудшение финансового положения, ограниченные возможности создания в существующих условиях надежных каналов сбыта.

Тем не менее, в принятом правительством в начале года (12 апреля 1993 г.) постановлении N 303 "О дополнительных мерах по стабилизации агропромышленного производства в 1993 г." имеются некоторые положения, касающиеся государственной поддержки фермерского движения. Однако они носят скорее фрагментарный характер, не имеют четко выраженной стратегической ориентации.

Так, семьям, переселившимся в сельскую местность, для организации фермерского хозяйства предусмотрена выплата единовременного денежного пособия на главу семьи в размере 300 тыс.руб., члена семьи - 60 тыс.руб., с последующей индексацией из местных бюджетов. Кроме того, фермерам в 1993 г. были предусмотрены следующие компенсации:

- 50% стоимости строительства животноводческих помещений с поголовьем скота не менее 10 голов;
- 30% стоимости затрат на приобретение в течение года минеральных удобрений и средств защиты растений.

Фермерам, а также владельцам ЛПХ, предоставляются дотации из местных бюджетов на производство продукции животноводства, при условии реализации ее в государственные ресурсы на контрактной основе или в рамках прямых договорных поставок с потребителями.

Подобные принципы выделения субсидий вынуждают фермеров реализовывать большую часть своей продукции в госсекторе, что ограничивает право свободной реализации.

Фермерские хозяйства не облагаются подоходным налогом в течение первых пяти лет деятельности. Однако если продукция, реализуемая фермером, подверглась обработке или переработана, то фермерские доходы от ее реализации уже подлежат налогообложению. Налоговое законодательство тем самым существенно ограничивает сферу деятельности мелких производителей, ориентируя их на производство в основном сельскохозяйственного сырья и ограничивает возможности получения дополнительных средств.

Меры государственной поддержки аграрного сектора

Усиление административного регулирования хозяйственной деятельности производителей, продолжавшееся фактически до лета 1993 г., не предотвратило общего снижения производства. В системе государственного регулирования и финансирования аграрной сферы использовался традиционный комплекс мер с целью прекращения спада и стабилизации производства: поддержка спроса потребителей на продукцию фондообразующих отраслей, смягчение неблагоприятного воздействия на производственный процесс ценового диспаритета (в 1993 г. относительно 1990 г. оптовые цены на автомобили выросли в 380 раз, тракторы - в 364, тогда как закупочные цены на зерно - в 180 раз, картофель - в 197, крупный рогатый скот - 68, молоко - в 74 раза).
Основные положения аграрной политики были определены в постановлениях Совета Министров - Правительства РФ "О дополнительных мерах по стабилизации агропромышленного производства в 1993 г." и "О формировании федеральных и региональных продовольственых фондов" и ряде других документов. При этом внимание уделялось прежде всего расширению сферы бюджетной поддержки с последующей индексацией предоставляемых субсидий в соответствии с темпами инфляции.

Цены

В условиях сохраняющихся государственного контроля за сбытом и широкомасштабного прямого субсидирования производителей переход на рыночные принципы ценообразования в аграрной сфере был по существу формальным.
До осени на продукцию зернового подкомплекса в целях поддержки производителей применялся механизм защитных цен. Минимальный гарантированный уровень закупочных цен на зерно урожая 1993 г. был установлен расчетным путем государственными структурами (Министерством сельского хозяйства и продовольствия, А/О "Росхлебопродукт"), а также другими заинтересованными организациями (Аграрный союз, АККОР) с последующей ежемесячной индексацией по коэффициенту 1.1.
Свободные цены на продукцию зернового подкомплекса были распространены в начале октября в целях стимулирования сбытовой деятельности и в условиях наступившего паралича государственной системы закупок, обусловленного как нараставшим кризисом неплатежей, так и монопольным положением в этой сфере Федеральной корпорации (в настоящее время - А/О) "Росхлебопродукт". Основанием этого стало постановление Совета Министров-Правительства РФ N 931 "Об отмене индексации цен на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую в федеральные продовольственные фонды из урожая 1993 г."
В течение года закупочные цены на продукцию сельского хозяйства в 1993 г. в среднем по России повысились в 9 раз, в том числе на зерно - в 7 раз, картофель - в 7, овощи - в 13, скот и птицу - в 13, молоко - в 9, яйца - в 11 раз. Для сравнения, в 1992 г. средние закупочные цены выросли в 10 раз, в том числе на зерно - в 24 раза, картофель - в 9, овощи - в 9, скот и птицу - в 6, молоко - в 7, яйца - в 9 раз.
Таблица 51

Примерные цены основных видов продовольствия на внутреннем и мировом рынках (в долл. за 1 тонну, на январь 1994 г.)

	Средние цены по России	Средние мировые цены
Сахар	650	350
Растительное масло	1300	660
Говядина	1900	480
Мука	280	215

Источник: данные Госкомстата РФ.

В этой связи в последнее время актуальна стала проблема протекционизма в отношении собственных производителей, например введения таможенных пошлин. Это, во-первых, сделает неэффективным импорт, а, во-вторых, еще больше цены внутреннего рынка из-за отсутствия минимальной конкуренции.

Субсидии

Особенного критического анализа требует применявшаяся в течение года система субсидирования агропромышленного производства, которая с неизмеримо большей инфляционной нагрузкой на бюджет будет применяться и в 1994 г.

В 1993 г. бюджетная поддержка не являлась избирательной, имела ярко выраженный инфляционный характер. Практически ее мог получить любой производитель, независимо от результатов хозяйственной деятельности в 1992 г. Предусматривалась компенсация любых издержек (50% стоимости затрат на энергию, не менее 1/3 всех затрат на производство 1 тонны зерна при продаже в федеральные фонды, 30% затрат на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений, а также 50% стоимости приобретенных хозяйствами зерноуборочных комбайнов, 50% затрат на строительство и реконструкцию объектов производственной инфраструктуры в зерновом подкомплексе).

Подобные принципы выплаты бюджетных компенсаций из-за удорожания стоимости материально-технических ресурсов побуждали производителей к искусственному завышению их стоимости, не создавая стимулов к повышению эффективности производства и в определенной степени обусловливая инфляционные всплески в течение года.

Выплата дотаций на производство животноводческой продукции была предусмотрена в местных бюджетах. Они дифференцированы по зонам, ежеквартально индексируются и предоставляются всем производителям, реализующим продукцию в госресурсы на контрактной основе.

При этом органам исполнительной власти предоставлено право изменять размеры дотаций на отдельные виды животноводческой продукции в пределах сумм, предусмотренных на эти цели местными бюджетами, но не более, чем на 20% их первоначального уровня.

За животноводческую продукцию, реализуемую в госресурсы в объеме на 10% больше соответствующего квартала прошлого года, сумма дотации увеличивается на 10%, а в объеме, превышающем 10% - на 20% соответственно. При этом на скот и птицу ставки дотаций могли быть увеличены только при условии сохранения численности их поголовья по сравнению с тем же периодом прошлого года. Кроме этого, предусмотрена выплата дотаций производителям на приобретение кормов, содержание племенного скота.

Таким образом, усиление целевого подхода в субсидировании сельскохозяйственного производства в какой-то степени способствовало замедлению производственного спада, однако позволило сохранить нерентабельные хозяйства, существенно замедлив структурные преобразования в отрасли.

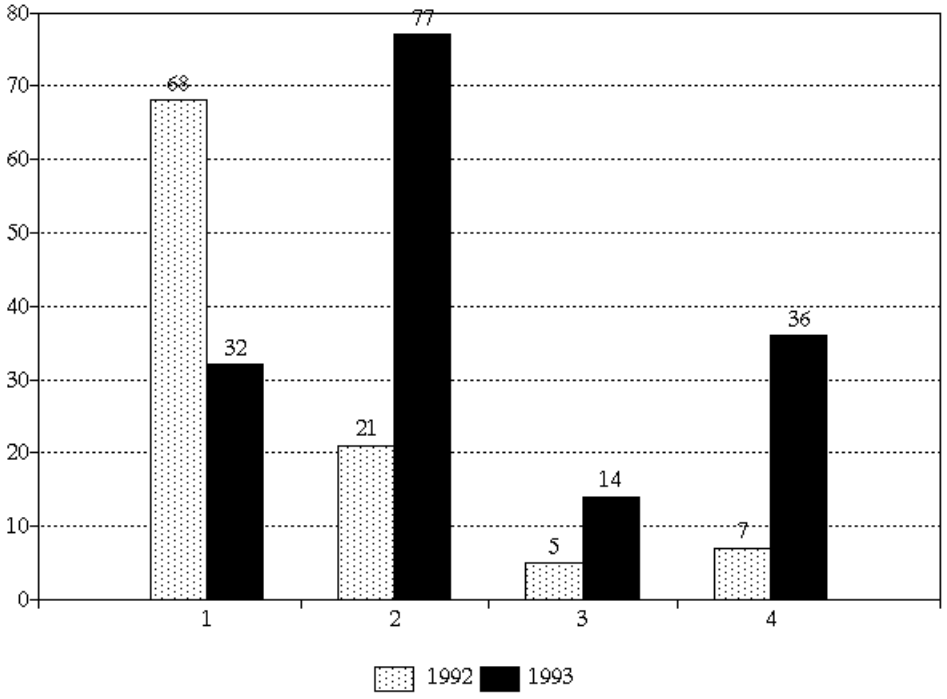
Кредитование

С начала года основной акцент в решении проблемы финансирования производителей делался на льготное кредитование (до 1 октября 1993 г.).
Задолженность правительства банкам из-за льготных кредитов сельскому хозяйству на начало декабря 1993 г. составила более 1 трлн.руб., то есть представляла собой бюджетную компенсацию разницы между учетной ставкой ЦБ (210%) и льготной (25%). Выплачена она была только в январе 1994 г.
Острая нехватка денег в бюджете и стала основной причиной постановления Правительства об отмене льготного кредитования производителей сельскохозяйственной продукции N 975 от 25 сентября "О размерах возмещения разницы в процентных ставках по льготному кредитованию".
В то же время в постановлении правительства от 18 ноября 1993 г. N 1186 "О мерах государственной поддержки АПК в 1993-1994 гг." ЦБ, Министерству сельского хозяйства и продовольствия, Россельхозбанку было предписано пролонгировать до 1 декабря 1994 г. сроки погашения не обеспеченных возвратом централизованных кредитных ресурсов, выделенных в 1993 г. для сельскохозяйственных товаропроизводителей, хозяйства которых подверглись стихийным бедствиям или воздействию неблагоприятных погодно-климатических условий. Общая сумма пролонгированных кредитов составила 1532.6 млрд.руб.
Полная отмена льготного сельскохозяйственного кредитования представляется пока преждевременной. Необходимо прежде всего создание реальных правовых условий для повышения финансовой ответственности кредитуемых субъектов, сохранение на ближайшую перспективу льготного кредитования сезонных производственных затрат с определением сроков возврата заемных средств, учитывающих специфику (сезонность) сельскохозяйственного производства.

Финансовое положение сельскохозяйственных предприятий

Прибыль предприятий сельского хозяйства составила примерно 2.1 трлн.руб. Финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий новых организационно-правовых форм несколько выше, чем у предприятий, сохранивших свой прежний статус. В среднем на одно хозяйство они получили 82 млн.руб. прибыли против 70 млн.руб. в колхозах и совхозах.

Рис.27
Финансовое положение сельскохозяйственных предприятий



1.- уровень совокупной рентабельности (%) 2.- доля убыточных предприятий (%) 3.- прибыль в среднем на хозяйство (млн.руб.) 4.- убыток в среднем на хозяйство (млн.руб.)

Долг государства предприятиям сельского хозяйства за поставленную в 1993 г. продукцию составляет порядка 1.7 трлн.руб.

Формирование
сельскохозяйственного рынка

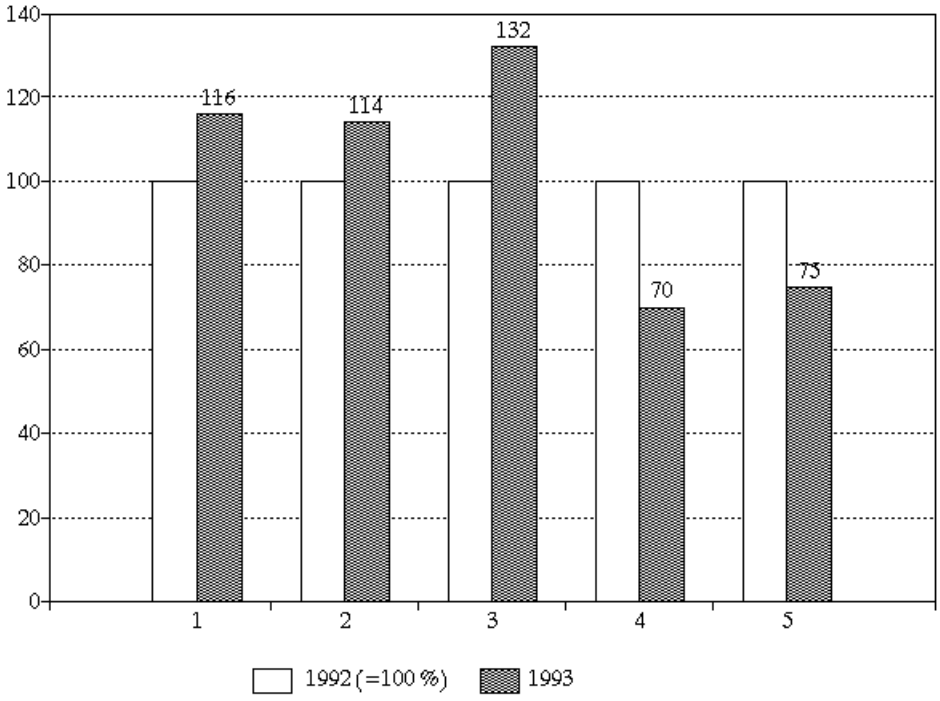
В 1993 г. изменились принципы формирования федеральных и региональных продовольственных фондов, однако ведомственный подход при этом сохранился.

Размеры минимальных поставок сельхозпродукции для хозяйств не устанавливались. Объемы поставок продукции в госресурсы были доведены до республик в составе РФ, краев, областей, автономий и определялись Министерством сельского хозяйства и продовольствия, Министерством экономики, Акционерным обществом "Росхлебопродукт" по согласованию с местными органами власти, исходя из реальных объемов производства. Цель формирования федеральных фондов (оперативных резервов) основных стратегических продуктов - пополнение продовольственных ресурсов крупных промышленных центров, районов Крайнего Севера, имеющих ограниченные возможности производства продовольствия. Региональные фонды формировались на местах с учетом внутренних производственных возможностей и потребностей того или иного региона. Закупки осуществлялись на контрактной основе с непосредственными производителями с фиксированными объемами закупаемой продукции и по договорным ценам.

Подобный ведомственный порядок формирования государственных продовольственных резервов был продиктован резким сокращением общего объема производства в 1992 г. Вместе с тем, объем зерна, которое должно быть закуплено в федеральный фонд в 1993 г. составляет 11.7 млн.тонн, т.е. не более 12% от расчетного валового сбора. Ос-

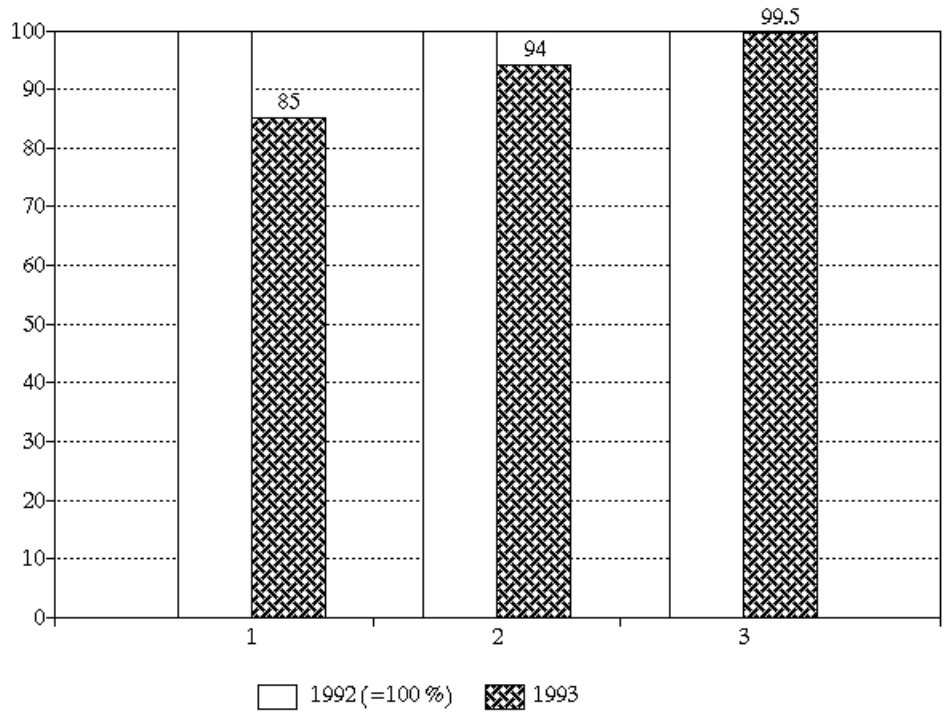
тальное количество должно было поступать в региональные фонды для местного потребления и для свободной реализации.
Таким образом, в системе продовольственного обеспечения до осени сохранялся приоритет централизованных закупок при расширении прав и степени ответственности в их проведении территорий как непосредственных потребителей. Фактически сохранялась и система государственного финансирования госзакупок. Через систему Росхлебопродукта исходя из уровня стартовых цен должно было осуществляться авансирование 50% стоимости законтрактованного объема поставок зерна.
Финансирование государственных закупок, в том числе и авансовых платежей, на таких условиях не было обеспечено выделением соответствующих средств. Региональным фондам под авансовые платежи средств не было выделено вообще. Сложности с платежами начались еще весной в период контрактации, к середине года система государственных закупок фактически оказалась парализованной.
По мере увеличения закупок происходил рост задолженности государства производителям зерна. В конце года примерно 40% зерна, поставленного производителями государственным закупочным организациям, не было оплачено.
Удельный вес закупленного зерна в производстве в 1993 г. составил 28% против 24% в предыдущем году. Увеличение доли государственных закупок зерна при общем сокращении его производства связано прежде всего с введением закупочных цен, существенно превышающих текущие рыночные.
В конце 1993 г., наряду с радикализацией аграрной реформы, началось и форсированное формирование рыночной системы "сверху". Так, были отменены система госзаказа и другие принудительные формы изъятия сельскохозяйственной продукции в госресурсы, отменены зерновые субсидии (с 15 октября) и стали применяться адресные компенсации на хлеб, принят ряд положений о залоге земли и сельхозпродукции.
Способствовать реальной переориентации экономических отношений в сфере сбыта на рыночные методы должен был Указ Президента РФ "О либерализации зернового рынка в России" N 2280 от 24 декабря 1993 г. В соответствии с ним система госзакупок в значительной мере становится децентрализованной. Государственные закупки в федеральные фонды по рыночным ценам осуществляет АО "Росхлебопродукт" за счет средств федерального бюджета. Закупки в региональные фонды финансируются из местных бюджетов. Обязательные задания территориям не устанавливаются.
Решения органов исполнительной и представительной власти являются недействительными, в случае запрещения или ограничения ими свободного движения товара (зерна, маслосемян и продукции их переработки). В качестве штрафных санкций могут быть прекращены все виды федеральной поддержки и выделения дополнительных фондов продовольствия и сельскохозяйственного сырья территориям из оперативных резервов.
До 1 апреля 1994 г. должны быть акционированы все государственные предприятия по закупке, первичной переработке, хранению зерна и производству хлебопродуктов.
Указом Президента "О либерализации зернового рынка" пока лишь декларирована ликвидация государственной монополии на рынке зерна. Функции АО "Росхлебопродукт" ограничены обеспечением поставок только в федеральный зерновой фонд.
Государственные закупки зерна составили 27.4 млн.тонн, или на 1.3 (5%) больше, чем в 1992 г. Наиболее значительно выросли закупки ячменя, зернобобовых и овса. Закупки пшеницы, хотя и возросли на 16%, тем не менее продажа государству твердой пшеницы сократилась более, чем на половину, а сильной - в три раза. Также снизилась продажа крупяных культур и ржи.
Рис.28

Государственные закупки
основных видов продукции растениеводства в 1993 г.
(в %% к 1992 г.)



1.- пшеница 2.- овес 3.- ячмень и горох
4.- крупяные культуры 5.- рожь

Рис.29
Объемы государственных закупок основных видов продукции животноводства в 1993 г.
(в %% к 1992 г.)



1.- скот и птица 2.- молоко 3.- яйца

В федеральные фонды поставлено 11.5 млн.тонн зерна (97% установленного задания), 0.5 млн.тонн маслосемян (43%), 3.1 млн.тонн сахарной свеклы (41%).
Сокращается доля растениеводческой продукции, реализуемой товаропроизводителями государству, и расширяется самостоятельный сбыт ее по альтернативным каналам. Так, в государственные ресурсы поступило 28% сахарной свеклы и 21% подсолнечника против 42% и 38% в 1992 г. соответственно. Увеличилась доля этих продуктов, реализуемых хозяйствами перерабатывающим предприятиям на давальческих началах: с 50% от объема реализации в 1992 г. до 65% в 1993 г., а подсолнечника, соответственно - с 25 до 68%. Реализация картофеля и овощей сократилась на 20-30%, в то время как объемы свободной торговли возросли и составили 28-45% от общего объема реализации данной продукции (в 1992 г. - 24-27%).
В животноводстве какой-либо реальной демонополизации системы государственных закупок не произошло, что связано с предоставлением субсидий производителям только при условии поставок продукции в государственные фонды. Доля государственных закупок в общем объеме животноводческой продукции по сравнению с 1992 г. не изменилась и составляет 80-90%.

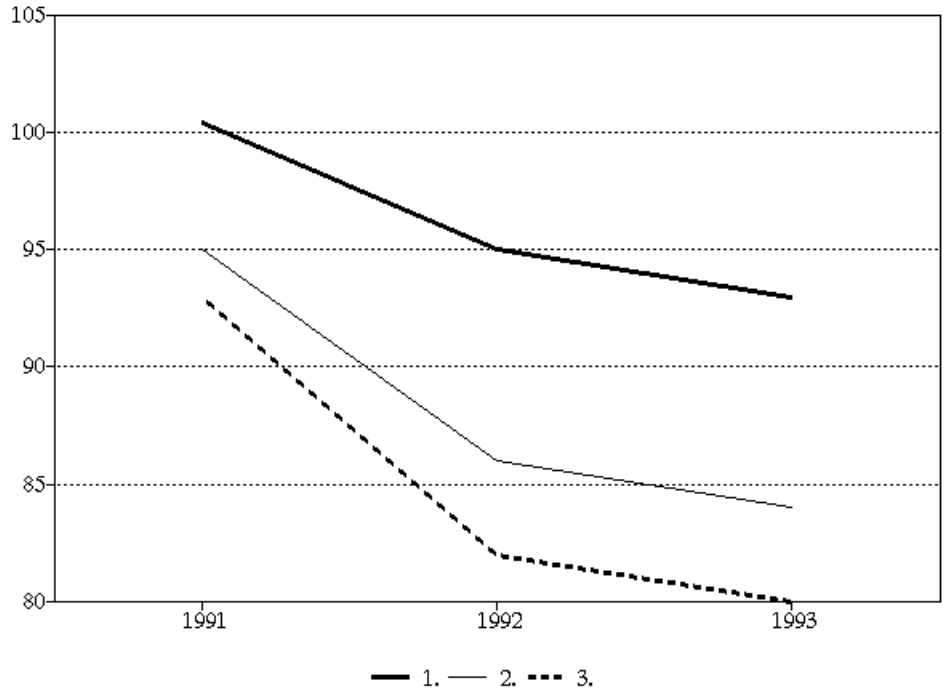
Состояние сельскохозяйственного производства

Изменение тактики и смещение акцентов в методах экономического воздействия государства на субъектов рынка в течение года, в значительной степени затруднило им выработку собственной поведенческой модели и своевременную адаптацию к новым условиям.
В производственной сфере в целом сохранились негативные тенденции, однако падение производства происходило более медленными по сравнению с 1992 г. темпами. В

отдельных отраслях (зерновой подкомплекс, молочное животноводство) производство стабилизировалось.

Рис.30

Производство валовой продукции сельского хозяйства (в %% к 1990 г.)



1.- вся сельхозпродукция
2.- растениеводство
3.- животноводство

В 1993 г. зерна было собрано 99 млн.тонн, что на 7% меньше прошлогоднего, семян подсолнечника - меньше на 11%, на прежнем уровне остался сбор сахарной свеклы (фабричной), картофеля и овощей.

Наиболее значительно сократилось производство продовольственных культур (пшеница, рожь, гречиха) в то время как сбор фуражного зерна, включая зернобобовые, сохранился на уровне 1992 г.

В животноводстве, несмотря на существенные бюджетные ассигнования, спад производства происходил в наибольшей степени. Сброс поголовья замедлился, но продуктивность остается на уровне начала 70-х гг.

Таблица 52

Производство основных видов зерновых (в млн.тонн после доработки)

	1986-1990	1991	1992	1993	1993 в% к 1992
Зерно, всего	104.3	89.1	106.9	98.9	93
Пшеница	43.5	38.9	46.2	42.5	92
Рожь	12.4	10.6	13.9	9.2	66
Ячмень	24.1	22.1	27.0	26.6	99
Овес	12.4	10.4	11.2	11.5	103

Кукуруза	3.3	2.0	2.1	2.4	114
Гречиха	0.6	0.7	1.0	0.8	77

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 53
Производство основных видов продукции животноводства (млн.тонн)

	1986-1990	1991	1992	1993	1993 в% к 1992
Мясо (в убойном весе)	9.7	9.4	8.3	7.7	93
Молоко	54.2	52.0	47.2	46.9	99
Яйца, млрд.штук	47.9	47.1	42.9	40.3	94

Источник: данные Госкомстата РФ.

Относительная стабилизация наметилась в молочном животноводстве. Несколько возросли средние удои, что позволило, несмотря на сокращение поголовья, сохранить объемы производства молока на уровне прошлого года. Вместе с тем внутренняя структура производства продукции животноводства не подверглась каким-либо существенным изменениям: в производстве мяса преобладает говядина, сократилось производство свинины и мяса птицы, что в значительной степени связано с продолжающимся ростом издержек, в частности на комбикорма.

Таким образом, из-за сохраняющихся диспропорций в кормовом балансе, свыше 60% которого составляет зерно, разведение сельскохозяйственных животных с коротким воспроизводственным циклом продолжает оставаться убыточным.

Таким образом, спад в животноводстве не сопровождался какими-либо качественными улучшениями. Снижение поголовья не было компенсировано ростом продуктивности скота. Если в производстве зерна в 1994 г. не произойдет позитивных сдвигов, то производство животноводческой продукции будет по-прежнему сокращаться.

3.4 Социально-культурная сфера

В 1993 г., несмотря на продолжающийся экономический спад, сеть учреждений образования, культуры, здравоохранения была практически сохранена. Показатели, характеризующие ввод в действие новых общеобразовательных школ, почти не изменились по сравнению с 1992 г. (снижение лишь на 1%), а показатели, характеризующие пропускную способность новых и капитально отремонтированных больниц и амбулаторно-поликлинических учреждений, выросли, соответственно, на 74% и на 15%. Исключение составили дошкольные учреждения - их ввод в действие сократился на 36%. По данным выборочных обследований Госкомстата России в 1993 г. было закрыто от 2 до 8% дошкольных учреждений, причем половина из них - из-за снижения спроса на их услуги. Это можно объяснить, с одной стороны, значительным увеличением размеров платы за пользование детскими дошкольными учреждениями, а с другой стороны, - ростом скрытой безработицы и, как результат, появлением для многих семей возможности обойтись без их услуг. Закрытие дошкольных учреждений стало отчасти и следствием финансовых трудностей, переживаемых предприятиями, имевшими такие учреждения на своем балансе. По этой же причине продолжалось сокращение количества ведомственных библиотек и клубных учреждений.

Продолжалось снижение масштабов и ухудшение качества профильной деятельности основной массы учреждений социально-культурной сферы. Небольшое увеличение было зафиксировано лишь по показателям приема (на 5%) и выпуска (на 4%) учащихся высших учебных заведений, но общая численность студентов уменьшилась за год на 4%, а третья часть выпускников вузов и пятая часть выпускников средних специальных учебных заведений оказались невостребованными работодателями на момент окончания учебы.

Снижение уровня медицинского обслуживания, работ по профилактике заболеваний, ухудшение экологической обстановки привело к росту заболеваемости населения, причем по таким болезням, как брюшной тиф - в 2 раза, коклюш - в 1.5 раза, дифтерия и корь - в 4 раза.

Ухудшение профильной деятельности социально-культурных учреждений вызвано острой нехваткой финансовых и материальных средств. Несмотря на периодические повышения заработной платы работникам бюджетных организаций социально-культурного комплекса, их средняя заработная плата в 1993 г. была более чем в 2 раза меньше средней заработной платы работающих в промышленности, чем в 1991 г.: для работников здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения это соотношение снизилось с 0.69 до 0.30, для работников народного образования - с 0.64 до 0.28, для работников культуры и искусства - с 0.61 до 0.22.

Проблема дальнейшего сужения возможностей бюджетного финансирования социально-культурной сферы резко обострилась в 1993 г. вследствие задержек соответствующих выплат из федерального бюджета и, в конечном счете, невыполнения Правительством установленных им в первой половине года размеров ассигнований на эти цели. Например, в соответствии с утвержденной Правительством летом 1993 г. федеральной программой сохранения и развития культуры и искусства величина бюджетных ассигнований, выделяемых Министерству культуры как головному исполнителю программы, была определена на 1993 г. в размере 108.4 млрд.руб. Фактически же из федерального бюджета было получено 83.9 млрд.руб., то есть 77% от первоначально утвержденной суммы.

Ухудшение ситуации с бюджетным финансированием отраслей социально-культурной сферы не привело однако к пересмотру принципов использования выделяемых средств. В 1993 г., как и в предыдущие годы, соответствующие отраслевые ведомства и территориальные органы власти действовали в основном по принципу "размазывания каши все более тонким слоем", безуспешно пытаясь максимально сохранить все то, что было достигнуто в организации социально-культурного обслуживания населения к концу 80-х годов.

В 1993 г. происходило дальнейшее развитие платных профильных услуг социально-культурных учреждений. Так, число студентов, обучающихся на условиях полного возмещения затрат, увеличилось в текущем учебном году в 1.9 раза. Но доля этих учащихся в общем количестве студентов составляет лишь 3.7%. Замещение бесплатных профильных услуг платными сталкивается с жесткими экономическими и социальными ограничениями. Доходы от платных услуг населению по-прежнему играют второстепенную роль в покрытии расходов для основной части организаций образования, культуры, здравоохранения.

В поисках источников дополнительных ресурсов социально-культурные учреждения вынуждены заниматься непрофильной предпринимательской деятельностью, предоставлять часть своих помещений в аренду коммерческим структурам под офисы, склады, торговые залы, рестораны и т.п.

В прошедшем году более заметными стали институциональные изменения в социально-культурной сфере. Так, количество негосударственных общеобразовательных школ

увеличилось за год более, чем на 20%, а число негосударственных вузов возросло в 2.5 раза. Дальнейшее развитие получила частнопредпринимательская деятельность в области предоставления рекреационных и досуговых услуг, а также деятельность негосударственных благотворительных организаций.

Вместе с тем сохранилась ситуация институциональной неоформленности некоммерческого сектора. В отличие от предприятий, для некоммерческих государственных и негосударственных организаций до сих пор отсутствует правовая база, определяющая принципы их создания и хозяйствования. Действующие законодательные нормы в отношении общественных организаций и государственных социально-культурных учреждений позволяют всем им практически беспрепятственно заниматься предпринимательской деятельностью и распределять получаемые от нее доходы среди членов трудовых коллективов. Экономико-правовая нерасчлененность коммерческого и некоммерческого секторов обусловила, в свою очередь, и недифференцированность налоговой политики по отношению к организациям, различающимся не по отраслевой принадлежности, а по целям деятельности и типу хозяйствования. В результате всего этого развитие непрофильной коммерческой деятельности оказывает во многих случаях разрушительное влияние на профильную работу некоммерческих социально-культурных организаций. В истекшем году процессы такого коммерческого замещения некоммерческой деятельности и ее соотвествующей дискредитации в общественном сознании приняли еще более выраженный характер, чем в предыдущие два-три года.

3.5 Производственные инвестиции

Инвестиционная сфера наиболее чувствительна к изменениям экономической конъюнктуры. Высокие темпы инфляции, сохраняющаяся напряженность в бюджетной и финансово-кредитной сферах, смена приоритетов социально-экономической политики негативно отразились на динамике инвестиционной деятельности в 1993 г.

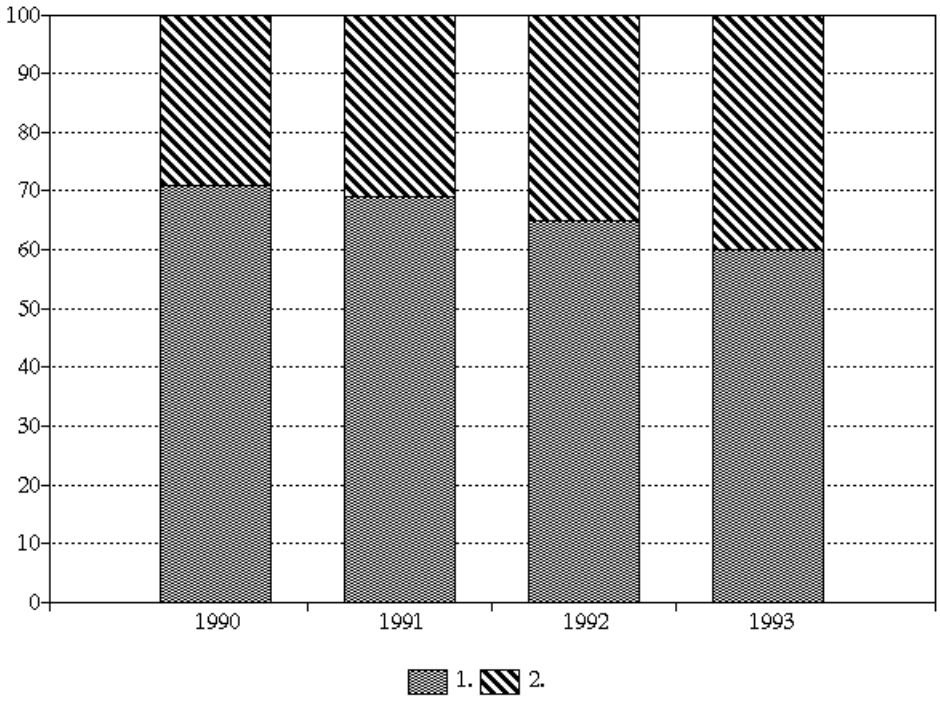
По сравнению с предыдущим годом спад в капитальном строительстве несколько замедлился и в целом корреспондирует с динамикой макроэкономических показателей. В 1993 г. освоено 25 трлн.руб. капитальных вложений за счет всех источников финансирования. При снижении темпов ВНП на 12% капитальные вложения сократились на 15%; в прошлом году эти показатели составили, соответственно, 19% и 40%. Однако в связи с произведенной частичной переоценкой основных фондов, это не повлияло на изменение ни доли валового накопления основных фондов в ВНП, ни доли чистого накопления в национальном доходе.

Снижение инвестиционной активности сопровождается структурными изменениями как в распределении капитальных вложений по сферам производства и по отраслям народного хозяйства, так и в формировании их по источникам финансирования.

В сфере капитального строительства обозначен довольно явный структурный сдвиг в сторону социально-гражданского строительства. В 1993 г. на строительство объектов непроизводственного назначения было использовано 10 трлн.руб., или 40% всех капитальных вложений. Процесс повышения доли вложений в непроизводственное строительство наблюдается уже на протяжении трех последних лет: 29% в 1990 г., 31% - в 1991 г. и 35% - в 1992 г. Такое изменение структуры распределения капитальных вложений по сферам отнюдь не отражает благополучного положения в непроизводственном капитальном строительстве, а скорее свидетельствует о резком свертывании производственного строительства (рис.31).

Рис.31

Структура капиталовложений
производственного и непроизводственного назначения



1.- производствен. назначения 2.- непроизводств. назначения

На строительство объектов производственного назначения в 1993 г. направлено 15 трлн.руб., или 60% всех капитальных вложений. По сравнению с 1992 г. производственные инвестиции сократились на 20%, а непроизводственные - на 6%. Это еще раз доказывает, что за последние три года наблюдается увеличение разрыва в темпах инвестирования производственной и непроизводственной сфер в пользу последней.

В структуре капитальных вложений по источникам финансирования с ускорением процесса формирования новых рыночных институтов, системы налоговых льгот, процесса приватизации достаточно четко проявляется тенденция к сокращению государственных и централизованных капитальных вложений за счет повышения доли акционерных обществ, товариществ, частных предпринимателей, а также индивидуальных застройщиков.

Таблица 54
Динамика инвестиционной деятельности в 1991-1993 гг.
(в %% к предшествующему году)

	1991	1992	1993	1993 в% к 1991
КВ за счет всех источников финан сирования:	85	60	84	51
в т.ч. по объектам производственного назначения;	82	56	80	43
непроизводственного назначения	91	70	94	68

Источник: данные Госкомстата.

Особо следует отметить тот факт, что в 1993 г. значительную инвестиционную активность проявили совместные предприятия и фирмы, на долю которых приходится почти 2.6% всех капитальных вложений. При этом почти три четверти всех капитальных вложений было направлено на производственное строительство.

Из централизованных источников финансирования предприятиями и организациями был использован 31% всех инвестиций, или 7.8 трлн.руб., в т.ч. из республиканского бюджета - 3.7 трлн., а из местных - 4 трлн.руб. Кроме того, вложения из централизованных инвестиционных фондов составили примерно 4% всех инвестиций в экономику. При довольно жесткой политике расходов льготные кредиты в народное хозяйство составили 2% в освоенных за год капитальных вложениях.

В этих условиях в структуре капитальных вложений систематически повышается доля собственных средств предприятий и организаций.

Таблица 55

Структура капитальных вложений
по организационно-правовым формам хозяйствования

1993 г.	1992 г.		
	млрд.руб	в % к	в % к итогу
		итогу	
По п/п всех форм собственности, вкл. инд.застройщиков	25235	100	100
в том числе: гос.п/п и организации -	14893	59	80.7
акционерные общества -	7303	28.9	6.7
кооперативы	76	0.3	0.2
колхозы	443	1.8	4.0
ЖСК	218	0.1	0.2
предпринимательские объединения -	58	0.2	0.2
частные п/п	36	0.1	0.1
индивид. застройщики -	862	3.4	0.9

Источник: данные Госкомстата.

Однако при высоких темпах инфляции и низкой платежной дисциплине, формирование предприятиями собственных финансовых ресурсов производственного назначения осложнено тем более, что интересы потребления продолжают превалировать над производственными. В общем объеме собственных и привлеченных средств основным источником финансовых ресурсов по-прежнему остается прибыль - 56%, ассигнования из бюджета и внебюджетных фондов - 9% и кредиты банка - 12%. В условиях высокой инфляции, даже при систематическом пересмотре процентных ставок, долгосрочные инвестиционные кредиты становятся невыгодны банковским структурам и крайне обременительны для финансового состояния предприятий. По оценке, из общей суммы использованных средств на развитие и совершенствование производства предприятиями и организациями было направлено 20% (в 1992 г. - 23%), в т.ч. доля прибыли, направленная на инвестиции составила 7.8% (в 1992 г. - 9.3%).

Проблема инвестирования производства за счет собственных средств предприятий в 1993 г. осложнялась снижением доли амортизационных отчислений, объем которых из-за задержки принятия решений о проведении переоценки основных фондов все больше отставал от реального изменения стоимости инвестиционных ресурсов. Несоответствие действующей практики учета наличия и амортизации основных фондов сложившимся

условиям особенно наглядно можно проиллюстрировать на примере изменения себестоимости промышленной продукции: удельный вес амортизации снизился с 7.5% в 1990 г. до 2.6% в 1992 г. и 1% в 1993 г. В результате собственных средств предприятий оказалось недостаточно не только для расширенного, но и для простого воспроизводства основных фондов. Чтобы ослабить негативные последствия замедления темпов воспроизводства основных фондов в начале 1994 г. предполагается провести новую переоценку фондов. Однако эта процедура, как показывает опыт предыдущего года, окажет положительное влияние лишь в том случае, если практика учета движения и амортизации основных фондов будет более чутко реагировать на изменение условий воспроизводства инвестиционных товаров.

Несмотря на недостаток инвестиционных средств, распределение их по комплексам и отраслям отражает традиционные приоритеты развития. В топливно-энергетический комплекс в 1993 г. было направлено почти 40% производственных капитальных вложений, или почти 5.8 трлн.руб. В АПК освоено 2.9 трлн.руб. капитальных вложений в производственном строительстве; в целом же по комплексу освоено 4.3 трлн.руб. Сокращение вложений в АПК составило почти 30% по сравнению с прошлым годом. При этом на средства госбюджета приходится пятая часть общего объема инвестиций в комплекс. Сохраняют приоритеты машиностроительный - 7%, химико-лесной и металлургический комплексы - по 5%.

В комплекс транспорта и связи направлено 2 трлн.руб., или 12% вложений в народное хозяйство (в 1991 г. - 9.4%). Федеральная инвестиционная программа в этом комплексе выполнена наполовину. Учитывая, что более четверти протяженности главного пути на дорогах МПС составляют дефектные и выработавшие свой ресурс рельсы, десятая часть автомобильных дорог - грунтовые, а треть дорог с твердым покрытием не соответствует техническим нормам интенсивности движения и нагрузки современных транспортных средств, проблема инвестирования комплекса становится особенно актуальной в связи с необходимостью развития инфраструктуры. Следует отметить также, что недостаток финансовых ресурсов затрудняет обновление подвижного состава и воздушного транспорта.

Из-за дефицита финансовых ресурсов вдвое сокращена федеральная пусковая программа по вводу в действие объектов за счет бюджетных средств. И даже в этом случае федеральная инвестиционная программа в 1993 г. выполнена на 30%, в т.ч. по объектам финансирования из госбюджета - на 42%, а за счет кредитных ресурсов - на 26%. Введено в эксплуатацию 193 объекта, из них полностью 122 и частично - 71.

Таблица 56
Выполнение федеральной инвестиционной программы за 1993 год по отдельным народнохозяйственным комплексам

	за счет бюджетных средств		
	предусмот-	введено,	освоено
	рено на	в т.ч.	КВ, млрд.руб
	1993 г.	частичный	
		ввод	
Всего по России	148	62	138.6
в т.ч.: по комплексам ТЭК	19	8	59.8
Машиностроительный	35	25	20
Металлургический	-	-	-
Химико-лесной	50	11	16.2
Строительный	-	-	-
Транспорт и связь	35	11	36.2
Социальный	16	6	5.3

Источник: данные Госкомстата.

В топливно-энергетическом комплексе за счет бюджетных средств программа ввода выполнена более чем на 40%, а за счет кредитных ресурсов - менее чем на 20%. Недоввод мощностей, особенно в электроэнергетике, тяжело отражается на экономическом положении регионов, испытывающих дефицит электро- и энергоснабжения (Забайкалье, Дальний Восток, Читинская область). Капитальные вложения в электроэнергетику в 1993 г. составили 1.2 трлн.руб. или почти пятую часть объема инвестиций в ТЭК. Это примерно соответствует сложившейся структуре распределения капитальных вложений по подотраслям ТЭК. Однако при катастрофическом состоянии фондов в электроэнергетике, где почти 40% из них функционирует с отработанным ресурсом времени, изменении Единой энергосистемы России, растущей задолженности потребителей, ограничение отрасли в инвестициях и недостаточные темпы строительства могут привести к необратимым последствиям функционирования экономики. В 1993 г. доля бюджетных вложений в электроэнергетику сократилась до 10% в общем объеме вложений в отрасль. Однако следует учитывать, что даже в условиях нарастающего дефицита электроэнергии и систематического роста цен на нее наблюдается сохранение тенденций к росту электро- и энергоемкости национального дохода. Очевидно, что в этой связи преодоление дефицита в электроэнергетике должно идти не только и не столько по пути капитального строительства в отрасли, сколько в направлении инвестирования программ энергосбережения, охватывающих все аспекты производства и отрасли народного хозяйства.

Именно в направлении формирования новой технологически сбалансированной структуры производства должна проводиться инвестиционная политика в машиностроительном комплексе, формирующем материальные предпосылки преобразования российской экономики. Надо отметить, что машиностроительный комплекс по сравнению с другими комплексами выполнил федеральную инвестиционную программу по вводу объектов за счет бюджетных средств и кредитных ресурсов более чем на 70%. В этом комплексе наблюдается постепенная адаптация производства к изменению спроса как на инвестиционную продукцию, так и на продукцию культурно-бытового назначения. Недостаток ресурсов задерживает реализацию программы по конверсии предприятий оборонного комплекса. На инвестиционную активность в машиностроительном комплексе особенно

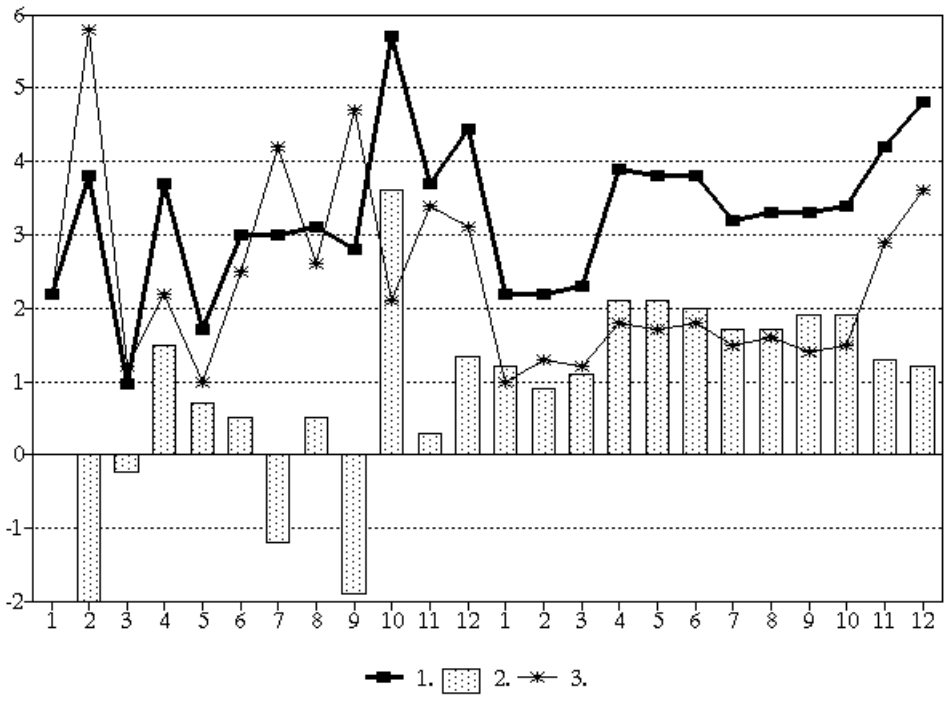
сильное влияние оказывает формирование военной доктрины государства и определение программы производства современных видов военной техники. Это определяет положение и в комплексе сопряженных отраслей.
В химико-лесном комплексе федеральная программа по капитальному строительству выполнена примерно на 20%.
С начала 1993 г. отмечался некоторый всплеск активности в жилищно-гражданском строительстве. В 1993 г. предприятиями всех форм собственности построены жилые дома общей площадью 41 млн.кв.м, или 100.7% к уровню прошлого года. При этом вводы жилой площади за счет государственных инвестиций сократились на 5% по сравнению с прошлым годом. Активизировалось строительство за счет личных средств (на 1.3% больше, чем в прошлом году) (табл.55). Также замедлился спад инвестиционной активности в строительстве объектов социально-бытового назначения (школ, больниц, амбулаторий).
В производстве строительных материалов наблюдается сдвиг в пользу продукции для непроизводственного строительства и общестроительного применения при сокращении выпуска продукции для промышленного и водохозяйственного строительства.
Поддержание довольно стабильной ситуации особенно в непроизводственном строительстве обеспечивается увеличением с марта 1993 г. среднесуточного производства основных видов строительных материалов - цемента, шифера, стекла, облицовочной плитки, легких металлоконструкций. Однако удорожание стройматериалов и строительно-монтажных работ выступает фактором, сдерживающим развитие строительства.
В 1993 г. темпы удорожания продукции капитального строительства по сравнению с 1992 г. несколько замедлились. Фактические цены 1993 г. по сравнению с 1992 г. по капитальным вложениям увеличились в 11.6 раза, а по строительно-монтажным работам - в 11.9 раза; в 1992 г., соответственно, в 16.1 и 15.6 раза.
Систематически росла кредиторско-дебиторская задолженность предприятий за материально-техническую продукцию и ресурсы и выполненные работы. На 1 декабря 1993 г. задолженность за выполненные строительно-монтажные работы составила более 3.9 трлн.руб. при задолженности поставщикам за материально-технические ресурсы и товары - 2.2 трлн.руб. Задолженность строителей за пользование кредитами банка оценивается в 566 млрд.руб.
Многие подрядные организации работают со значительным резервом мощностей по сравнению с существующим объемом заказов со стороны инвесторов. Если раньше строительные организации при значительном выделении средств на строительство имели возможность выбора строек и объектов, увязывали реальность их строительства и ввода со своими возможностями, то сегодня, в период значительного снижения инвестиционной активности, при формировании портфеля заказов они вынуждены для сохранения коллективов и объемов работ принимать к выполнению любые заказы, уходя подчас с крупных строек, не обеспеченных финансированием (особенно из бюджетных средств).
Строительными организациями всех форм собственности за 1993 г. выполнен объем подрядных работ на 15 трлн.руб., что составило 93% по сравнению с прошлым годом. На долю предприятий смешанной формы собственности приходится 50% выполненных подрядных работ, частной собственности - 17%, при сокращении объема подрядных работ государственными организациями до 30% против 46% в I квартале текущего года. В подрядных организациях всех форм собственности растет доля работ и услуг нестроительного характера, что связано с устойчивым дефицитом материально-технических ресурсов.
В 1993 г. фактические цены по сравнению с прошлым годом по капитальным вложениям возросли в 10.5 раза, по строительно-монтажным работам - в 10.9 раза, а по

сравнению со сметными ценами, введенными в действие с 1 января 1991 г. по строительно-монтажным работам - в 161.7 раза.
За 10 месяцев 1993 г. продана 201 незавершенная стройка и предприятие на общую сумму 13.8 млрд.руб. Стройки и предприятия промышленного назначения реализуются крайне медленно, таких объектов с начала года продано лишь 26. Три четверти проданных объектов являются новостройками, находившимися на момент продажи на консервации из-за отсутствия финансирования на продолжение строительства. В основном спросом пользуются социальные объекты - 62% от общего числа проданных строек.

3.6 Внешняя торговля

1993 г. во внешней торговле проходил под знаком активной и довольно успешной борьбы за рост объемов экспорта и поддержания устойчиво положительного сальдо. По сравнению с 1992 г. экспорт в 1993 г. увеличился на 13% (в 1992 г. сократился на 25% по сравнению с предшествующим годом), а сальдо внешней торговли было положительным в течение всего года (рис.32), составив в итоговой величине 16 млрд.долл. (почти втрое выше, чем в 1992 г.).

Рис.32
Основные показатели российской внешней торговли (млрд.долл.)



1.- экспорт 2.- сальдо 3.- импорт

Стимулирование экспортной деятельности проходило по пути усиления государственного регулирования в сочетании с попытками создания протекционистского режима торговли для отраслей ТЭК, АПК и машиностроительного комплекса. Уже к концу 1992 г. был резко сокращен институт спецэкспортеров, в начале 1993 г. восстановлено квоти-

рование экспорта древесины. В то же время ТЭК предоставлены таможенные и налоговые льготы по экспортным поставкам в рамках государственных нужд. К концу 1993 г. снижены ставки экспортных пошлин в среднем на 50% и почти вдвое сокращен перечень товаров, ими облагаемых.

Однако поступления валютных средств от экспортной деятельности оказались значительно меньше ожидаемых. Квоты и вывозные льготы, предоставляемые централизованным экспортерам, не окупаются.

С января 1994 г. сокращается перечень квотируемых и лицензируемых товаров. По данным МВЭС, квотированием будет охвачено около 52% российского экспорта против 70% на конец 1993 г. Продолжится также переход к конкурсному распределению экспортных квот (тендерный метод). В 1993 г. квоты, выделенные для конкурсного распределения составили по нефти - 10%, по продуктам нефтепереработки - 25-30% экспортного объема. В 1994 г. тендерным методом предполагается реализовать основной объем экспортных поставок в счет государственных нужд.

В области валютного контроля вводится электронная система слежения за репатриацией валютной выручки. Однако эта мера может остаться чисто административной, если экономические условия не будут способствовать росту заинтересованности экспортеров в инвестировании средств в России.

Результатом усиления административного регулирования экспортной деятельности и длительных попыток стабилизировать инфлирующий рубль явилось снижение доли нецентрализованного вывоза в структуре российского экспорта (табл.57), а дефицит внешнеторгового баланса по частному сектору составил, по расчетам авторов, порядка 4 млрд.долл.

Российский импорт в 1993 г. переживал тяжелый период. Резкое сокращение иностранных подтоварных кредитов и постепенная отмена дотаций централизованного импорта вызвали ощутимый спад его объемов. За 1993 г. импорт упал на 27% (за 1992 г. - на 21%), а доля государственного импорта в общем объеме российского ввоза снизилась с 94.6% в 1992 г. до 74.1% в 1993 г. Нецентрализованный или частный ввоз хотя и увеличился более чем в 3.5 раза (табл.58), находился под воздействием разнонаправленных факторов.

Таблица 57
Доля частного сектора в структуре внешней торговли (%)

	1992 г.	1993 г.
Экспорт	8.2	7.0
Импорт	5.1	25.9
Оборот	6.8	14.3

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ.

Таблица 58
Динамика основных показателей внешней торговли по формам собственности (в % к прошлому году)

	Экспорт	Импорт
Централизованный сектор	114	57.1
Частный сектор	88	368

Источник: данные Госкомстата РФ.

Стимулирующее влияние оказывали растущая валютная эффективность ввоза в условиях стабилизируемого курса рубля и практически полное отсутствие конкуренции со стороны государственного (обычно более дешевого в результате прямых или косвенных дотаций) импорта. К концу 1993 г. на долю частного ("челночного") бизнеса приходилось до 70% ввозимой в Россию недорогой одежды, 30% аудио- и видеотехники.
Фактором, серьезно противодействующим росту импорта, была проводимая таможенная и налоговая политика. В I квартале 1993 г. введен ранее не взмавшийся НДС на импортируемые товары, повышены ставки импортных таможенных пошлин. В течение всего года пересматривались ставки акцизов, в результате чего к концу года на некоторые виды продукции (например автомобилестроения) они стали носить запретительный характер (до 250% таможенной стоимости). В ноябре 1993 г. были вновь повышены ставки таможенных пошлин, а в декабре - изменен в сторону ужесточения порядок ввоза товаров физическими лицами. Это закладывает базу для дальнейшего снижения импорта и подрыва "челночного" бизнеса в 1994 г.

Товарная и географическая структура внешней торговли

Товарная структура экспорта не претерпела существенных изменений по сравнению с прошлым годом. Хотя экспорт машинно-технической продукции (помимо вооружения) практически никак не ограничивается - нет ни квот, ни лицензий, ни экспортных пошлин - тем не менее, сырьевая направленность российского экспорта сохраняется и даже усиливается. Так, на долю топливно-энергетических товаров приходилось 48% от всего объема экспорта, в том числе сырой нефти - 19.1%, природного газа - 17%, нефтепродуктов - 8%, удельный вес машин и оборудования составил всего 6.7% от общего объема экспорта.
Следует отметить, что доходность наиболее эффективных статей российского экспорта быстро сокращается, и прежде всего это относится к экспорту топливно-энергетических ресурсов и цветных металлов. Рост цен на энергоносители в течение 1993 г. привел внутренние цены на нефть и основные виды цветных металлов в полное соответствие мировым. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на внешних рынках и неизбежный рост издержек на названные группы товаров внутри страны, можно предполагать даже снижение объемов их экспорта в перспективе.
Товарную структуру экспортных операций негосударственных предприятий в основном составляли поставки различной готовой продукции (от продукции химической промышленности до бытовой электротехники), и чаще всего такие товары вывозились в восточноевропейские страны и бывшие союзные республики. К числу наиболее популярных экспортных товаров, вывоз которых не ограничен лицензиями и квотами, можно отнести шкуры крупного рогатого скота, печатную продукцию, промышленное оборудование, лакокрасочные изделия, поливинилхлорид и довольно широкий ассортимент другой химической продукции.
В отличие от экспорта, характер и структура импортных операций на протяжении года подверглись значительным изменениям. Под воздействием новых налогов, введенных в 1993 г., товарная структура импорта существенно изменилась. Если с января по апрель в списке товаров-лидеров находились легковые автомобили, спиртные напитки и сигареты, то после введения импортного акциза и НДС эти товары, попав в перечень подакцизных, уступили место лидера продовольственным товарам, доля которых в общей структуре импортных поставок составляет 35%. Одновременно значительно возрос удельный вес оргтехники, бытовой электроники, мебели, обуви и одежды. Так, на долю зерна в общем объеме импорта приходилось 5.2%, одежды - 3.2%, сахара - 2.7%, машин и оборудования - 21.7%.

Главными торговыми партнерами России продолжают оставаться промышленно развитые страны, на долю которых в 1993 г. пришлось 60% внешнеторгового оборота России.

Наиболее активным торговым партнером России на протяжении всего года оставалась Германия. Лидерство Германии обусловлено высоким качеством товаров и относительно низкими оптовыми ценами, гарантирующими быстрый и надежный сбыт товаров. Кроме того, относительная географическая близость Германии к России обеспечивает низкую себестоимость доставки товаров (что особенно важно при работе с кредитными финансовыми средствами).

Таблица 59

Экспорт основных видов продукции в 1993 г.

Вид продукции	В натуральном выражении	Прирост к 1992 г. (в%)
Сырая нефть (млн.т.)	79.7	20
Нефтепродукты (млн.т)	34.5	36
Природный газ (млрд.куб.м)	95.9	9
Уголь каменный (млн.т)	19.3	6
Железные руды и концентраты, (млн.т)	10.5	28
Минеральные удобрения (млн.т)	11	-25
Круглый лес (млн.куб.м)	11	3
Чугун (тыс.т)	2154	12
Алюминий (тыс.т)	1562	62
Машины и оборудовние (млн.долл.)	2865	-23

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 60

Импорт основных товаров в РФ в 1993 г.

Наименование товара	В натуральных единицах	Прирост к 1992 г. (в%)
Зерновые культуры (млн.т)	11.1	-62
Мясо свежемороженое (тыс.т)	77.7	-73
Сахар, включая сырец (млн.т)	2.6	-30
Чай (тыс.т)	52.3	10
Одежда текстильная (млн.долл.)	854	-8
Одежда трикотажная (млн.долл.)	353	-49

Обувь кожаная (млн.пар)	19	-51
Медикаменты (млн.долл.)	277	-73
Машины и оборудование (млн.долл.)	7165	-48

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 61
Внешнеторговый оборот России с основными партнерами (млрд.долл.)

	1993 г.	1992 г.	в % к 1992 г.
Германия	12.4	12.86	97.1
Китай	7.4	4.6	160.9
Италия	3.8	5.95	63.9
США	3.5	3.63	96
Япония	3.6	3.31	108.8
Великобритания *	2.8	2.6	108.8
Франция*	2.8	3.0	92.8
Венгрия*	2.2	2.3	92.8
Австрия*	2.2	1.5	148.1
Финляндия*	2.0	2.4	85.6
Швейцария*	2.0	1.6	124.95

* - данные за январь-ноябрь
Источник: данные Госкомстата РФ.

Следует отметить, что значительно активизировались коммерческие связи с развивающимися странами (Индия, Сирия, Тайвань, Гонконг и др.). Однако при наличии явной тенденции увеличения объемов внешнеторговых операций с фирмами развивающихся стран многие регионы мира пока еще практически не охвачены коммерческими связями с российскими предприятиями.

Внешняя торговля
с "ближним зарубежьем"

Экономическая взаимозависимость бывших советских республик стала осознаваться как важный реальный факт, требующий соответствующих мер во взаимных отношениях. 26 августа в Минске на заседании Координационно-Консультативного Комитета Содружества впервые были согласованы принципы экономического союза стран СНГ. В обсуждении документа приняли участие представители Кыргызстана, Узбекистана, Казахстана, Таджикистана, Молдовы, Украины и Беларуси. В парафированном в Минске проекте договора регулируются отмена импортных пошлин и постепенная отмена экспортных пошлин и количественных ограничений (с тем чтобы окончательно от них отказаться к 1 апреля 1995 г.). С целью осуществления оперативного контроля (мониторинга) за взаимной торговлей товарами, вывоз и ввоз которых в третьи страны ограничен квотами и лицензиями, устанавливается система автоматического лицензирования. Для производственной кооперации устанавливается преференциальный режим, заключающийся в отмене всех ограничений при движении товаров в рамках межотраслевых и внутриотраслевых договоров по кооперационному взаимодействию. Кроме того,

в соглашении разработаны вопросы реэкспорта, транзита, режим в отношении неучаствующих государств.

В 1993 г. практически со всеми странами СНГ были достинуты договоренности о применении режима свободной торговли. В тоже время в качестве регулятора российского экспорта действовал в порядке изъятия из режима свободной торговли экспортный тариф на ряд товаров. Экспортными пошлинами облагается вывоз из России продовольствия, минерального сырья и топлива, черных и цветных металлов, химикатов, лесных и целлюлозно-бумажных товаров, кожевенного и текстильного сырья, авиатехники и оружия. Машины, оборудование, остальная продукция экспортировались беспошлинно. В целом по большинству товаров российского экспорта, которые облагались экспортными тарифами, пошлины составляли 10-30% уровня мировых цен.

Однако в государствах СНГ в 1993 г. так и не появились институты, способные реально обеспечить торговлю на межреспубликанском уровне. Для улучшения ситуации необходимо ввести в действие рычаги, позволяющие сократить объемы государственной торговли и одновременно расширить сделки между предприятиями; создать многосторонние механизмы клиринговых расчетов и платежей, ибо в противном случае бартер по-прежнему будет играть ведущую роль.

В прошедшем году поставки товаров особой значимости (по российскому экспорту это в основном топливо-сырьевые товары), номенклатура и квоты которых утверждаются соглашениями на межгосударствнном уровне, осуществлялись на клиринговой основе при непосредственном участии Федеральной контрактной корпорации "Росконтракт". Взаимозачет товаропотоков измеряется в мировых ценах. За 1993 г. общий товарообмен со странами СНГ с применением этого механизма составил почти 7 млрд.руб.

Торговля России с государствами ближнего зарубежья, основанная как на двусторонних межправительственных соглашениях, так и на прямых договорах между производителями, характеризовалась нерегулярностью и сокращением объемов взаимопоставок. Положительное сальдо Россия имеет по взаимопоставкам "Росконтракта" с Украиной, Кыргызстаном, Молдовой и корпорацией "Нистру".

Российские предприятия выполнили свои обязательства по поставке в государства Содружества угля (в 2.3 раза), автобензина (104%), металлорежущих станков (140%). Вместе с тем не в полном объеме отгружены (в %%): нефть - 85, дизельное топливо - 60, топочный мазут - 80, прокат черных металлов - 52, стальные трубы - 48, деловая древесина - 72, пиломатериалы - 56.

С отставанием проходит поступление из стран ближнего зарубежья на российский рынок продовольствия, потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения. Так, из 45 видов ТНП, включенных в соглашения на поставку в Россию в 1993 г., за первое полугодие по четверти наименований поставки вообще не производились. Объемы поставок российским потребителям отдельных видов продовольственных товаров из Узбекистана, Таджикистана, Молдовы, Туркменистана выполнены по итогам года на уровне 3-15%.

Торговые отношения на уровне отдельных хозяйственных субъектов бывших республик в 1993 г. были, как и отношения внутрироссийских производителей, подвержены кризису неплатежей. Общая задолженность предприятий и организаций стран СНГ за поставки товаров по прямым связям из России составила к концу года около 3.5 трлн.руб., из них примерно 1.5 трлн.руб. составили долги предприятиям топливно-энергетического комплекса.

Создание полноценных внешнеэкономических отношений между новыми независимыми государствами возможно лишь на базе действенного валютного регулирования. Проблема унификации денежных систем в рамках СНГ, обычно обозначаемая как создание единой рублевой зоны, тесно связана с динамикой политических взаимоотношений

между бывшими республиками. Приблизительно до конца 1992 - начала 1993 гг. идея перехода на национальные валюты воспринималось в новых независимых государствах как один из важнейших символов суверенитета, что отодвигало на задний план экономические трудности, неизбежно возникающие при попытке ввести собственную денежную единицу. В этот период идея единой рублевой зоны активно декларировалась российским руководством, по всей вероятности, скорее по политическим, чем по экономическим соображениям. К настоящему моменту подход к этой проблеме как в России, так и в других государствах содружества существенно изменился. Эйфория, связанная с обретением и утверждением государственной независимости, в значительной мере уступила место трезвому осознанию колоссальных издержек, связанных с отказом от рубля и переходом на собственную валюту. В политических кругах партнеров России по СНГ наблюдается сейчас в целом весьма положительное отношение к идее единой рублевой зоны. Однако за истекший год эта идея стала по-другому восприниматься и в России. С осени 1993 г. российский подход к финансовым взаимоотношениям в рамках СНГ заметно ужесточился и стал больше соответствовать национально-экономическим интересам страны.

Перспективы единой рублевой зоны вновь изменились в декабре 1993 - январе 1994 гг. после парламентских выборов в России и значительного ослабления реформаторских сил в руководстве страны. Откат России на старые позиции в рассматриваемой области проявился прежде всего в подписании 5 января главами правительств России и Беларуси Заявления о вхождении в рублевую зону на основе российской национальной валюты. В ответ на аргументы об инфляционной опасности, исходящей для российской экономики от образования единой рублевой зоны без соответствующих гарантий для РФ со стороны бывших республик, нередко приходится слышать, что объединение денежных систем стран СНГ совершенно необходимо для обеспечения внешнеторговых связей между ними. Так, недавнее соглашение с Беларусью мотивировалось в первую очередь тем, что на Россию приходится около 70% всей белорусской внешней торговли. Довод этот однако не выдерживает серьезной критики. Во-первых, как известно, значительная часть внешнеторгового оборота между Россией и странами СНГ сейчас осуществляется в рамках бартерных сделок, при том что объемы этих поставок оцениваются в американских долларах из-за складывающихся различий в покупательной способности рубля на различных рынках. В последнее время рубль, имеющий хождение в Беларуси, реально котировался в пять-шесть раз ниже российского рубля. Нет оснований полагать, что вхождение Беларуси в рублевую зону само по себе снимет эту проблему. Еще важнее соображение не конъюктурного, а принципиального характера. Создание и развитие в государствах - внешнеторговых партнерах России полноценных валютно-денежных систем в долгосрочной перспективе способно лишь оптимизировать внешнеэкономические связи в рамках СНГ. Динамика валютных курсов, зависящая в первую очередь от внутренней экономической ситуации в этих странах, станет объективным измерителем издержек на экспорт и импорт, что позволит реально оценивать складывающийся баланс внешней торговли. Более того, собственная денежная система позволит новым независимым государствам более оперативно и эффективно воздействовать на внешнеэкономическую сферу, стимулируя или, напротив, не поощряя те или иные экспортно-импортные операции. Ситуация же, когда страны, объединенные общей валютой, резко различаются по уровню экономического развития и проводимой экономической политике, может быть чревата полной дестабилизацией внешней торговли уже из-за такого простого обстоятельства, как низкая платежная дисциплина. Известно, что проблема кризиса неплатежей пока не поддается решению даже в "отдельно взятой стране". Сейчас задолженность стран ближнего зарубежья за поставки из России, прежде всего за поставки энергоносителей, составляет

по нефти - около 190 млрд.руб., по природному газу - 1.5 трлн.руб. 21 декабря 1993 года в связи с этим был издан Указ Президента "О мерах по сокращению в 1993 году задолженности государств - бывших республик СССР за поставки топливно-энергетических ресурсов". В соответствии с этим документом, не использованные в 1993 г. государственные кредиты, предоставляемые Россией странам СНГ, пойдут на погашение этой задолженности, что хотя бы ставит эти страны перед таким негативным последствием, как падение курса национальных валют. В рамках же единой рублевой зоны, как можно опасаться, попросту не будет рычагов, обеспечивающих компенсацию российского экспорта.

Перспективы внешнеторговых связей в рамках СНГ зависят в первую очередь от экономического курса, который будет проводиться российским правительством. Если, как можно ожидать, правительство отойдет от первоочередной борьбы с инфляцией и станет осуществлять кредитные вливания в промышленность и сельское хозяйство, можно рассчитывать на некоторый рост объемов внешней торговли, однако рост этот будет достигнут лишь за счет дальнейшего расстройства денежного обращения и ослабления позиций российского рубля. Кроме того, тесная экономическая интеграция между бывшими советскими республиками будет направлена в значительной мере на товарообмен неконкурентоспособных на мировом рынке товаров, возрождая автаркический тип национальных экономик, подобный народному хозяйству бывшего СССР.

Приложение 3.6.1
Регулирование внешнеэкономической деятельности

Январь

Введение с 1 января: обязательной сертификации ввозимых товаров; единого порядка лицензионного регулирования экспорта и импорта; системы выдачи лицензий на экспорт по региональным квотам свободной реализации уполномоченными МВЭС РФ на местах; нового порядка таможенного оформления сделок России с государствами бывшего СССР в 1993 г.; порядка определения таможенной стоимости товаров; временного порядка ввоза на территорию России товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности; таможенного контроля со всеми государствами на основе предъявления таможенной декларации.

Февраль

Введение с 1 февраля: экспортного тарифа на отдельные товары, вывозимые из России в государства СНГ, кроме товаров, поставляемых для государственных нужд на клиринговой или взаимоувязанной основе в соответствии с межправительственными соглашениями о торгово-экономическом сотрудничестве; НДС на импортируемые товары, за исключением специально оговоренных товарных позиций; акцизов на импортные товары; распространение общего порядка экспорта стратегически важных сырьевых товаров на государства СНГ.

Март

Предприятия ТЭК освобождены от уплаты таможенных пошлин на экспортные поставки для государственных нужд нефти, газового конденсата и продуктов их переработки. Утверждение импортного таможенного тарифа. Корректировка перечня стратегически важных сырьевых товаров (СВСТ). Введение экспортной пошлины на вывоз полуфабрикатов из железа и нелегированной стали.

Апрель

С 1 апреля: обложение новыми импортными пошлинами по ставкам импортного таможенного тарифа РФ товаров, независимо от даты заключения контракта; снижение в 2 раза планки беспошлинного ввоза товаров гражданами РФ; введение нового перечня товаров, освобожденных от уплаты НДС при импорте. Увеличение ставок акцизов при импорте товаров. Введение обязательного декларирования товаров при вывозе в государства СНГ и при ввозе из них. Установление льгот при расчетах российских предприятий с европейскими странами - бывшими членами СЭВ. Подтверждено освобождение от взимания НДС и акцизов ввоза товаров, происходящих с территории государств СНГ. Принятие Положения о внутреннем таможенном транзите. Определены меры поэтапного сокращения перечня дотируемых товаров и объема дотаций на импорт товаров.

Май

Введение с 15 мая: Положения о внутреннем таможенном транзите; порядка определения страны происхождения товаров.

Июнь

С 1 июня: сокращен Перечень товаров, импорт которых дотируется за счет средств республиканского бюджета РФ.

Июль

С 1 июля: введение Закона "О таможенном тарифе"; распространение порядка определения таможенной стоимости на подакцизные товары в соответствии с номенклатурой, определенной в январе 1993 г.; отмена ранее предоставленных льгот, касающихся уплаты вывозных и ввозных таможенных пошлин (оговорены исключения); освобождение предприятий по добыче и переработке угля от обязательной продажи валютной выручки при экспорте угля, поставляемого сверх утвержденных для государственных нужд объемов; изменены правила обязательной продажи валюты в целях увеличения предложения иностранной валюты на валютных биржах; введение в действие нового порядка расчетов и дотирования импорта при централизованных импортных закупках. С 21 июля вступили в силу основные Положения Таможенного кодекса РФ. Внесены изменения и дополнения в перечень товаров, требующих подтверждения их безопасности при ввозе на территорию РФ. Утверждение порядка определения продукции собственного производства, поставляемой на экспорт предприятиями с иностранными инвестициями. Сокращение перечня товаров, экспорт которых осуществляется по лицензиям в объеме установленных квот.

Август

Сокращение списка спецэкспортеров. Утверждение Положения о таможенных складах. Частичное изменение ставок акцизов при импорте товаров. Расширение перечня товаров сельскохозяйственной продукции, экспорт которой в 1993 г. осуществлялся по лицензиям в объеме установленных квот. Определены перечень и условия дотирования централизованных импортных закупок с 1.10.93 г. Принятие Положения о сертификации продукции собственного производства, определяющего порядок проведения экспертизы и выдачи сертификата продукции собственного производства, поставляемой на экспорт предприятиями, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют более 30%. Утвержден новый Перечень специфических товаров (работ, услуг), экспорт которых осуществляется по лицензиям.

Сентябрь

С 1 сентября: изменен перечень отдельных товаров, подлежащих обложению экспортными пошлинами; изменены ставки вывозных таможенных пошлин; осуществление безлицензионного выпуска товаров на основании сертификатов, являющихся продукцией собственного производства предприятий с иностранными инвестициями. Определены функции Федеральной службы валютного и экспортного контроля. Принятие инс-

трукции ЦБ РФ и ГТК РФ о порядке осуществления валютного контроля за поступлением валютной выручки от экспорта товаров (жесткая увязка таможенного и банковского контроля).

Октябрь

С 1 октября: распространение порядка определения таможенной стоимости на всю номенклатуру товаров, ввозимых на территорию РФ; сокращен перечень товаров, импорт которых дотируется за счет средств республиканского бюджета РФ. Утверждение Положения о временном хранении (складах временного хранения). Утверждение Положения о контроле за выполнением обязательств по гарантиям использования импортируемых и экспортируемых товаров (услуг) двойного применения в заявленных целях. Освобождение нефтегазодобывающих объединений от обязательной продажи части валютной выручки при поставках нефти для погашения иностранного кредита с 15.10.93 г. по 31.12.93 г.

Ноябрь

С 1 ноября: введены новые ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются; сокращен перечень продукции, импорт которой дотируется за счет республиканского бюджета РФ. Определен порядок осуществления валютного контроля за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров. Определены меры по дальнейшей либерализации ВЭД в 1994 г. (перечень квотируемых и лицензируемых товаров, перечень СВСТ). С 10 ноября решения о выделении экспортных квот принимаются Комиссией Правительства РФ по оперативным вопросам. С 26 ноября изменены ставки акцизов по отдельным товарам, ввозимым на территорию РФ. Внесение изменений и дополнений в список оборудования, материалов и технологий, применяемых при создании ракетного оружия, экспорт которых контролируется и осуществляется по лицензиям.

Декабрь

Изменен порядок регистрации экспортеров СВСТ. Определен порядок таможенного режима реимпорта товаров. Создание механизма по урегулированию торговых споров, возникающих в связи с экспортом российских товаров. Определен порядок уплаты таможенных платежей в отношении подакцизных товаров. Подтверждены льготы по освобождению от обязательной продажи части валютной выручки и предоставлены льготы по вывозным и ввозным пошлинам в 1994 г. предприятиям нефтяного комплекса. Определены льготы по осуществлению ВЭД (таможенные, налоговые, валютные) предприятиям автомобильной промышленности, сферы информации и пр.

Приложение 3.6.2
Платежный баланс России

Обслуживание государственного внешнего долга

Положительное сальдо торгового баланса в условиях стабилизации экспорта образовалось в результате резкого сокращения импорта (табл.62). Анализируя причины такого сокращения, нельзя переоценивать роль таких факторов, как не самый благоприятный для импорта валютный курс, введение импортного тарифа, а также акцизов и НДС на импорт. Эти факторы привели к очень незначительному сокращению импорта, в основном в коммерческих структурах в первом полугодии 1993 г., а во втором полугодии стабилизация курса рубля привела к резкому увеличению коммерческого импорта, компенсировав тем самым спад первого полугодия. Главную роль здесь сыграло сокращение централизованного критического импорта, что было связано с отсутствием средств на субсидирование импорта продовольствия, медикаментов, технологического сырья в тех объемах, в каких оно осуществлялось в 1992 г. Кроме того, импорт в 1992 г. более чем на треть финансировался за счет привлеченных иностранных кредитов (12.8 млрд.долл.), в результате чего резко возрос внешний долг страны. Сохранение такой ситуации в 1993 г., учитывая состояние федерального бюджета, было недопустимо. Поэтому объем привлеченных кредитных линий под гарантии правительства резко сократился и составил около 5.5 млрд.долл. В итоге общее сокращение импорта в 1993 г. по сравнению с 1992 г. на 7 млрд.долл. (без учета гуманитарной помощи) оказывается тесно связано с уменьшением объема привлеченных иностранных кредитов на 7.3 млрд.долл.

Такое сокращение импорта является закономерным следствием бюджетных ограничений, налагаемых на привлечение иностранных кредитов с точки зрения оптимизации будущего графика обслуживания внешнего долга. Следовательно, положительное сальдо торгового баланса никакого отношения к увеличению возможностей текущего обслуживания внешнего долга не имеет.

При сохранении потребностей в импорте продовольствия и медикаментов для решения социальных проблем, преобладании государственных предприятий в базовых отраслях экономики и технологических особенностях производства, завязанного на импортные поставки сырья, машин и оборудования, сократить объем критического централизованного импорта в короткие сроки невозможно. В 1991 г. объем централизованного импорта превышал 30 млрд.долл., в 1992 г. он уже был около 20 млрд., а в 1993 г. не превысил 12 млрд.долл.

Обслуживание внешнего долга обошлось нам в 1991 г. в 12.5 млрд. долл., в 1992 г. должно было составить 15.6 млрд.долл., а в 1993 г. до реструктуризации долга более 35 млрд.долл. В 1991 г. эти централизованные государственные потребности были профинансированы за счет привлечения новых иностранных кредитов, распродажи практически всех золотовалютных резервов, использования средств клиентов ВЭБ и неплатежей по текущим импортным контрактам. В 1992 г. эта проблема решалась только за счет неплатежей по внешнему долгу и привлечения иностранных кредитов. В 1993 г. кредитные ресурсы тоже стали ограниченными, и фактически единственным источником финансирования оставался федеральный бюджет. Отсюда - введение централизованного экспорта (экспорт для государственных нужд).

Таким образом, в 1992-1993 гг. ситуация складывалась так, что доходы бюджета от внешнеэкономической деятельности оказались крайне недостаточны для одновременно-

го обеспечения критического импорта и платежей по долгам. Предполагалось, что мобилизация необходимых бюджетных ресурсов для этих целей будет осуществляться с помощью экспортного и частично импортного тарифов, а в 1993 г. еще и за счет доходов от централизованного экспорта. Однако действовавшие льготы по освобождению от уплаты тарифов для большого числа предприятий и регионов в значительной степени заблокировали эти рычаги. В 1992 г. в федеральный бюджет поступило только 400 млрд.руб. от уплаты тарифов вместо 2.5 трлн.руб., а в 1993 г. около 2.5 трлн.руб. вместо расчетных 4.5 трлн.руб. В 1993 г. доходы от централизованного экспорта (чуть больше 6 млрд.долл.) фактически стали основным источником финансирования критического импорта и обслуживания долга. Обслуживание внешнего долга даже после его реструктуризации требует привлечения ресурсов из других доходных статей бюджета, сокращения ряда расходных статей, что практически неосуществимо в сегодняшней политической и экономической ситуации.

Бегство капиталов

Как известно, любое превышение вывоза капитала над ввозом в виде кредитов, прямых и портфельных инвестиций или банковских активов может трактоваться как "бегство капиталов" в связи с ограниченностью возможностей инвестирования этих средств в национальной экономике.

По этому определению так называемое легальное "бегство капиталов" из России составило в 1992 г. более 4 млрд.долл., только в результате роста зарубежных активов российских коммерческих банков. Во второй половине 1993 г. произошел перелом в динамике валютных активов коммерческих банков. Их прирост за год составил всего 1 млрд.долл. (с учетом поправки к международным резервам). Вместе с тем, резко возрос ввоз наличной валюты, что свидетельствует об усилении долларизации экономики.

К нелегальному бегству капиталов нужно отнести несанкционированно не переведенную из-за рубежа экспортную выручку российскими резидентами. В платежном балансе это явление может быть отражено только по статье "пропуски и ошибки".

Относительно широкое распространение получила практика авансовых платежей под импортные контракты без последующей поставки товаров или услуг (по предварительной договоренности сторон) и зачисления валюты на зарубежные счета российских резидентов. Этот канал используется, как правило, коммерческими структурами, не имеющими экспортных доходов, но располагающими значительными рублевыми средствами.

Перевод средств российским резидентам за рубеж в оплату каких-либо услуг (информационных, маркетинговых и пр.) может осуществляться без каких-либо ограничений и контроля за реально предоставленными услугами. Значительная часть услуг не учитывается из-за несовершенства форм статистической отчетности.

Граждане России имеют средства на счетах за рубежом, открытых в нарушение действующего законодательства. На этих счетах аккумулируется часть заработной платы, гонораров и других доходов, полученных в валюте за границей или на территории России. Как правило, такие валютные счета открываются гражданами, имеющими возможность регулярно выезжать за рубеж, а также работниками совместных предприятий.

На валютные счета российских резидентов за рубежом могут быть зачислены средства от продажи в собственность иностранного юридического или физического лица каких-либо материальных активов, прежде всего, недвижимости на территории России. Данная схема является традиционной для граждан, собирающихся выезжать за границу на постоянное жительство. При том эмиграционном потоке, который наблюдается в по-

следние 3 года, объем средств, переводимых за рубеж, составляет до 500 млн.долл. ежегодно.

Наконец, долларизация экономики тесно связана с бегством капиталов и является одним из объективных факторов, провоцирующих это явление.

Склонность населения к сбережениям по всем традиционным статистическим показателям понизилась. Однако функции сбережения во многом взял на себя доллар, оттянув на себя часть рынка срочных рублевых депозитов. Сегодня этот объем, по оценкам, эквивалентен 5-7 млрд.долл. Примерно такая же сумма должна была постоянно находиться в обращении для обслуживания товарооборота коммерческих структур.

Это означает, что часть "убежавшего" капитала на самом деле обслуживает долларизированный сектор российского денежного оборота.

Таблица 62
Платежный баланс России в 1992-1993 гг.
(в млрд.долл., на конец периода)

	1992	I	II	III	1993
Счет текущих операций	3.4	4.2	8.7	12.0	15.3
Торговый баланс	4.2	4.2	7.7	10.4	14.0
Экспорт (вкл. золото без СВОП)	41.1	8.1	18.4	33.7	43.0
Импорт (вкл. гум. и технич. помощь)	-36.9	-3.9	-10.7	-23.3	-29.0
Трансферты	3.0	0.1	1.4	2.9	3.5
Услуги	-4.0	0.0	-0.2	-1.0	-1.5
Доходы от инвестиций (кредиты и депозиты)	0.2	-0.1	-0.2	-0.3	-0.1
Поступления (факт.)	0.9	0.1	0.2	0.3	0.4
Платежи (факт.)	-0.7	-0.2	-0.4	-0.6	-0.5
Счет операций с капиталом	5.4	-0.6	-0.6	-3.8	-5.4
Привлеченные средне- и долгосрочные кредиты	11.4	1.3	2.4	2.2	3.5
Использовано (факт.)	12.8	1.5	3.2	4.1	5.5
Амортизировано (факт.)	-1.4	-0.2	-0.8	-1.9	-1.0
Предоставленные средне- и долгосрочн. кредиты	0.8	0.2	0.3	0.4	0.5
Использовано (факт.)	-0.4	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2
Амортизировано (факт.)	1.2	0.3	0.4	0.5	0.7
Прямые и портфельные инвестиции (нетто)	0.7	0.3	0.4	0.7	0.8
Другие капиталы	-0.6	-0.6	-0.2	-0.8	-1.0

Краткосрочные капиталы	-4.2	-1.8	-3.5	-6.3	-9.2
Текущие и корр. счет и депозиты	-4.1	-1.5	-2.4	-3.1	-3.5
Ввоз налич. валюты банками-резидентами	н.д.	-0.3	-1.1	-3.1	-5.7
Прочее	-0.1	0.0	0.0	-0.1	0.0
Валютные резервы	-0.8	-0.9	-2.3	-3.1	-4.0
Поправки к междунар. резервам***	0.5	0.7	2.2	2.3	2.5
Пропуски и ошибки всего:	-8.5	-3.4	-8.0	-7.4	-8.4
поправка к экспорту (1)		-0.2	-0.4	-0.4	-0.5
поправка на неэквивал. бартер (2)	-2.0	-0.5	-0.5	-0.6	-0.6
поправка к торговому балансу (3)	-1.8	-0.2	-1.9	-**	-**
поправка к услугам (4)	-0.5	-0.4	-0.8	01.2	1.6
поправка к статье краткосрочные капиталы (5)	-0.7	-0.3	-0.6	-0.9	-1.2
необъясненные пропуски и ошибки	-3.5	-1.8	-3.8	-4.3	-4.5
Общий баланс	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Меморандум:					
Просроченные платежи	6.9				10.0
Отсроченные и перене-сенные платежи (по результатам перего-воров с кредиторами)	7.1				19.7
ВСЕГО:	14.0				29.7
Курс рубля к доллару (в рублях за доллар на конец периода)	414.5	684.0	1060.0	1169.0	1247

* учтена в статье "Услуги"

** учтена в статьях "Экспорт", "Импорт"

*** введена с целью избежания повторного счета в активах коммерческих банков, возникающего в связи с возмещением части официальных валютных резервов на их счетах.
Поправки:
1) отражает особенности пересчета объемов поставок на экспорт в счет погашения кредитов в переводных рублях;
2) учитывает занижение цен на экспорт в бартерных операциях;
3) корректировка экспорта и импорта по оценке МИФ на базе таможенной статистики стран - внешнеторговых партнеров России;
4) неучтенные услуги, по которым осуществлен перевод средств за рубеж;
5) увеличение ввоза наличной валюты физическими лицами.

3.7 Предприятия с иностранными инвестициями

Численность зарегистрированных в РФ предприятий с иностранными инвестициями на конец 1993 г. превысила 12 тыс., что вдвое больше, чем на конец 1992 г. Объявленный объем зарубежных инвестиций в зарегистрированные в 1993 г. ПИИ превышает 400 млн.долл. (140% по отношению к 1992 г.), что приведет к изменению доли иностранных собственников в суммарном уставном капитале ПИИ до примерно 53%. Доля действующих ПИИ превысила 70% от числа зарегистрированных.
Несмотря на общий спад промышленного производства в стране, ПИИ увеличили в 1993 г. производство нефти, стали, персональных ЭВМ (в 28 раз по отношению к 1992 г.), швейных, трикотажных изделий, пищевых и других товаров народного потребления.
Доля ПИИ в объеме промышленного производства России составляет примерно 2.5%. На ПИИ заняты почти 300 тыс. человек или около 0.5% занятых в народном хозяйстве. Растет доля ПИИ во внешнеторговом обороте страны (на конец 1993 г. она составила в экспорте и импорте около 7% и 12% соответственно).
ПИИ отличаются повышенной инвестиционной активностью. Их капитальные вложения в экономику России в январе-сентябре 1993 г. составили 313 млрд.руб. (2.6% к общероссийскому объему), из которых 76% направлено в производственную сферу, что на 40% выше, чем в среднем по РФ. Введены в действие основные фонды на 108 млрд.руб. или 35 коп. с одного рубля инвестиций (для сравнения: по госпредприятиям этот показатель составил 25.5 коп., а по капиталовложениям из льготного инвестиционного кредита - 7.3 коп.).
Процесс формирования ПИИ отличается следующими особенностями:
- рост доли мелких предприятий (уставный фонд более 75% зарегистрированных ПИИ не превышает 1 млн.руб.), снижение "валютной составляющей" уставных фондов создаваемых ПИИ;
- увеличение численности предприятий со 100-процентным иностранным капиталом (их доля в числе регистрируемых в 1993 г. ПИИ достигла 40%);
- рост активности фирм-инвесторов из КНР и бывших союзных республик. В числе западных инвесторов наибольшее число ПИИ создают фирмы США;
- создание все большей доли ПИИ для деятельности в сферах распределения и услуг (почти 80% зарегистрированных ПИИ заявили о намерениях вести посредническую деятельность, 45% - торговую. В то же время только 20% намерены производить различное технологическое оборудование, 10% - действовать в химической и нефтехимической промышленности, 6% - в черной и цветной металлургии);

- увеличение доли Дальневосточного региона, Урала и Западной Сибири в размещении ПИИ.

Условия хозяйствования ПИИ

Условия хозяйствования ПИИ определяются как общим ходом реформ в России, так и изменениями положения ПИИ в экономике страны. В целом условия хозяйствования, особенно для предприятий негосударственного сектора, ухудшились с ужесточением налогового, таможенного, валютно-финансового режима, а также в связи с инфляцией.
На фоне этих неблагоприятных изменений общей экономической ситуации проявляются негативные тенденции, относящиеся непосредственно к ПИИ. За 1992-1993 гг. новым хозяйственным законодательством России полностью ликвидированы или существенно выхолощены льготы и гарантии, данные Законом РФ "Об иностранных инвестициях". Иностранным инвесторам предложен национальный режим хозяйствования, существенно худший в сравнении с условиями их деятельности на территории России в составе СССР. Условия деятельности ПИИ хуже и по сравнению с государственными предприятиями, занимающими пока господствующее положение в экономике РФ. Последние пользуются поддержкой государства в распределении ресурсов и продукции, рискованность их деятельности меньше даже в условиях неплатежей и общего снижения ответственности по договорным обязательствам.
Изменения условий деятельности ПИИ объективно характеризуют поворот в экономической политике государства от ранее намеченного благоприятного инвестиционного климата для зарубежного капитала к фактическому протекционизму по отношению к национальным, в первую очередь государственным, предприятиям.
В то же время объективная потребность экономики России в иностранных инвестициях велика на фоне общего инвестиционного кризиса в стране. Тем более, что наряду с дополнительными финансовыми, материальными ресурсами, они несут в экономику России новые технологии и опыт рыночного хозяйствования.
Сейчас, по оценкам зарубежных экспертов, инвестиционная привлекательность России стоит на 125-130 месте в ряду учитываемых 160 государств. В результате страна, которая вследствие огромного национального богатства и емкости рынка могла бы эффективно задействовать ежегодно 20-30 млрд.долл., имеет не более 2 млрд.долл. иностранных инвестиций, накопленных за 5 лет практического участия в международном промышленном сотрудничестве. Вместо привлечения капитала экономическая политика стимулирует отток валютных ресурсов российских предприятий за границу.
В то же время в мире идет соревнование за около 40 млрд.долл. ежегодных инвестиций, остающихся на долю всех стран, кроме развитых, в мировом процессе вывоза капитала. Восточноевропейские, азиатские государства, бывшие республики СССР стараются создать все более благоприятный инвестиционный климат на своих территориях. Накопление иностранных инвестиций в Казахстане, Беларуси, в Прибалтике существенно более динамично, чем в России. Создаваемые там ПИИ в большой мере ориентированы на рынок РФ. Уже сейчас более 10% регистрируемых в РФ ПИИ создают партнеры из бывших республик СССР. В результате эти государства получают новые технологии, опыт рыночного хозяйствования, связи с зарубежными фирмами и другие эффекты дополнительных инвестиций, а Россия будет импортировать готовую продукцию в обмен на сырьевые товары, закрепляя старые традиции своей внешнеэкономической деятельности.
Новые возможности для привлечения иностранных инвестиций в экономику России могут быть раскрыты в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий. Новая Государственная программа приватизации допускает покупку иму-

щества приватизируемых предприятий иностранными юридическими и физическими лицами за ваучеры, что повысит их реальную цену. Пока сохраняются ограничения для иностранных инвесторов (спецметодика при оценке имущества для инвестора как единственного участника конкурса, необходимость получения разрешения от Федеральной службы контрразведки на приобретение имущества в ряде отраслей), распыляются функции регулирования их участия в приватизации. Все это характерно для процесса приватизации в других странах (Восточная Европа, Латинская Америка), особенно на этапе перераспределения собственности. После завершения этого этапа новые собственники испытывают острую потребность в инвестициях, что стимулирует снятие ограничений по продаже имущества иностранцам и формирование реальных гарантий по защите их собственности. Это резко интенсифицирует приток внешних инвестиций. Так, Мексика, имеющая наиболее радикальную программу приватизации, получила на конец 1992 г. более 23 млрд.долл. внешних инвестиций. Из примерно 10 млрд.долл., полученных Аргентиной, более 2 млрд.долл. внесены в приватизируемые объекты.

В то же время даже полное снятие ограничений на участие зарубежных инвесторов в России вряд ли приведет к существенному притоку иностранного капитала до тех пор, пока в стране не будет введено стабильное законодательство, регулирующее деятельность зарубежных инвесторов, обеспечивающее им привычные в мировой хозяйственной практике гарантии и льготы и избавляющее их от сложной задачи поиска органов управления, способных решить организационные, юридические и финансовые вопросы, возникающие в продвижении инвестиционных проектов.

Необходимы последовательные действия по формированию благоприятного инвестиционного климата.

Указ Президента от 27.09.93 N 1466 "О совершествовании работы с иностранными инвестициями" показывает серьезную смену отношения политического руководства РФ к иностраным инвесторам. Указ вводит гарантию сохранения юридических условий деятельности ПИИ на 3 года после опубликования каких-либо ухудшающих эти условия Законов РФ или Указов Президента, защищает ПИИ от ограничений, вводимых нормативными ведомственными актами. Порученческие пункты Указа ориентируют Правительство на подготовку новой редакции закона об иностранных инвестициях, законов о свободных экономических зонах и о концессиях, изменений налогового законодательства, "имея в виду обеспечение благоприятных условий для привлечения иностранного капитала в приоритетные экономические программы".

Больших преимуществ ПИИ Указ непосредственно не дает. Трехлетняя гарантия стабильности слаба для капиталовложений в предприятия с длительным инвестиционным циклом. Включение ПИИ в приоритетные программы может стать предметом бюрократического регулирования и базой коррупции (сильнее было бы льготирование инвестиций в определенных сферах деятельности). Ценность Указа состоит однако в том, что это первый поощрительный шаг после длительного периода свертывания льгот и гарантий для иностранных инвестиций в РФ.

Более активному использованию интеллектуального продукта в совместной предпринимательской деятельности способствует и принятый недавно Закон РФ об охране авторского и смежных с ним прав. Этот Закон ориентирован на защиту имущественных и связанных с ними личных неимущественных прав авторов произведений науки, литературы и искусства на территории РФ и гарантирует их реализацию.

Для создания на территории РФ конкурентоспособного инвестиционного климата целесообразны следующие законодательные нововведения:

- отмена нетарифных и тарифных ограничений экспорта собственной продукции ПИИ и импорта сырья, материалов, комплектующих для их производственной деятельности;

- установление налоговых каникул на срок 3-5 лет для ПИИ в приоритетных сферах деятельности;
- освобождение от налогообложения доходов и прибыли на период возврата инвестиций ПИИ, экспортирующих не менее 50% товаров, изготовленных с использованием российской интеллектуальной собственности;
- четкое закрепление в Гражданском Кодексе гарантий защиты всех видов частной собственности, прав и свобод предпринимателей, гарантий возмещения ущерба при посягательствах на эти права;
- устранение опережающего налогообложения доходов и прибыли предприятий всех форм собственности;
- существенное снижение уровня налоговых изъятий из предпринимательских доходов;
- устранение налогообложения "сверхнормативного" уровня оплаты труда для предприятий рыночного сектора;
- расширение возможностей для деятельности иностранных инвесторов в банковской, страховой сфере, на рынке недвижимости и ценных бумаг в РФ;
- реальное введение норм банкротства для предприятий всех форм собственности с максимальной защитой интересов владельцев капитала этих предприятий.

Эти и другие мероприятия юридического и экономического характера смогут реально повысить привлекательность инвестиционного климата России только на фоне политической и социальной стабилизации.

Рздел 4.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

4.1. Приватизационный процесс в России

4.1.1. Общая динамика приватизационного процесса: политико-правовые аспекты

Если 1990-1991 годы можно охарактеризовать прежде всего как годы «спонтанной приватизации», а 1992 г. – как год старта крупномасштабной реформы в сфере отношений собственности на основе детально разработанного приватизационного законодательства, то год 1993 - это, прежде всего, год интенсивного наращивания соответствующих преобразований. К началу 1994 г., тем не менее, эти преобразования не стали необратимыми.

Прежде всего, слишком высока степень политической нестабильности в обществе. Как и в 1992 г., именно приватизационная идеология и собственно приватизационный процесс (прежде всего курс приватизационного чека, темпы подачи заявок и динамика аукционов, а в некоторых случаях курс акций на вторичном рынке) становились в 1993 г. первой "жертвой" каждого политического кризиса, политических амбиций партий, групп или отдельных политиков.

Уже традиционно в летние месяцы обостряется политическая борьба вокруг приватизационного процесса. Формальной основой для летнего кризиса 1993 г. стал Указ Президента РФ N 640 от 8 мая 1993 г. "О государственных гарантиях права граждан России на участие в приватизации", фактически заменивший отвергавшуюся Верховным Советом программу приватизации на 1993 г. Одновременно в парламенте началась интенсивная подготовка к радикальной смене приватизационной идеологии (разработка

нового закона о приватизации, реанимация именных приватизационных счетов, бессмысленных в условиях существующей платежной дисциплины, изъятие у Госкомимущества функций по исключительному праву управления и распоряжения госсобственностью фактически в пользу отраслевых министерств и др.). Вместе с тем, следует отметить явное падение летом 1993 г. степени воздействия парламентского законотворчества на реальный приватизационный процесс.

Радикальные политические решения сентября 1993 г. временно сняли большинство весенне-летних проблем, связанных с парламентом, и создали достаточно благоприятные условия для сохранения действующей приватизационной идеологии. В октябре-декабре 1993 г. указами Президента РФ удалось принять целый пакет важных нормативных документов: "О мерах по обеспечению прав акционеров" (N 1769 от 27.10.93), "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России" (N 1767 от 27.10.93), "О расчетах приватизационными чеками в процессе приватизации" (N 2004 от 24.11.93), "О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации" (N 2096 от 5.12.93), "О государственном земельном кадастре и регистрации документов о правах на недвижимость" (N 2130 от 11.12.93), "Об утверждении временного положения о кондоминиуме" (N 2275 от 23.12.93), "О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий" (N 2264 от 22.12.93) и другие.

В последние дни 1993 г. были приняты два документа, судьба которых на протяжении последних полутора лет была предметом острой борьбы практически во всех органах власти России: 24 декабря Президент РФ подписал указы "О государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" (N 2284) и "О доверительной собственности (трасте)" (N 2296). Вместе с тем не стоит преувеличивать значение этих документов. Так, трастовые операции до принятия нового гражданского кодекса разрешены лишь с акциями приватизируемых предприятий в рамках уже действующих норм. Новая госпрограмма приватизации, не содержащая конкретных сроков действия, фактически обобщает ранее принятые ключевые документы. Ее основным достоинством является некоторое регулирование приватизации недвижимости (нежилых помещений и земельных участков предприятий) и прав акционеров, а также снятие ряда ограничений для инвестиционных фондов и иностранных инвесторов. Что касается недостатков, то стоит выделить два основных: отсутствие каких-либо подходов к приватизации после 30 июня 1994 г. (окончание срока действия чеков) и гипертрофированный раздел об отраслевых особенностях приватизации.

Последнее не случайно, ибо в какой-то мере является следствием влияния такого мощнейшего фактора дестабилизации приватизационного процесса, как "номенклатурно-отраслевой". Именно этот фактор можно считать доминирующим как для всего 1993 г., так и на среднесрочную перспективу после января 1994 г.

Это не удивительно, ибо именно в 1993 г., с началом "массовой приватизации", широкомасштабная продажа акций становится повсеместным явлением и, тем самым, утрата номенклатурой реальных рычагов контроля принимает необратимый характер. В то же время как раз "сегодняшний уровень процесса разгосударствления для номенклатуры оптимален: ответственности перед "вышестоящими организациями" уже практически никакой, имущественной ответственности еще практически никакой, грань, отделяющая свое от не своего, тонка до незримости" [Коммерсант, 1993, N 13, с.5]. Именно интересы "номенклатуры", равно как и чисто "аппаратное" недовольство широкими полномочиями Госкомимущества, стали причиной наступления на правительство в феврале-апреле 1993 г., которое продолжилось летом 1993 г. (идеи индексации основных фондов и приватизационных чеков, тотальной "холдингизации" российской промышленно-

сти и др.) и в январе 1994 г. (проекты поправок к только что принятой госпрограмме приватизации, положению о финансово-промышленных группах, идеи делегирования большинства управленческих полномочий в сфере собственности министерствам и др.).
На практике же указанные интересы находят свое проявление в следующей политике:
1) стремлении отраслевых министерств отменить уже имеющиеся решения о приватизации (Балтийский завод);
2) попытках ввести ограничения на акционирование и приватизацию в отраслевом разрезе (по оценкам, в топливно-энергетическом комплексе на начало февраля 65% государственной собственности было выведено из приватизационного процесса);
3) попытках закрепления контрольных пакетов акций предприятий в федеральной собственности (как правило, с делегированием полномочий по управлению ими соответствующим ведомствам);
4) формировании гигантских холдинговых структур, в том числе с делегированием контрольного пакета акций материнской компании соответствующим ведомствам (так, в 1992-1993 гг. в Госкомимущество было подано около 100 заявок и принято к производству 35, в том числе в атомной энергетике - 5, ВПК - 2, связи - 3, машиностроении - 5, приборостроении - 2, добыче сырья - 3, строительстве и строительной промышленности - 6).
Еще одним важным фактором является правовая сфера. Парадокс заключается в том, что к тому моменту, когда была разработана и принята практически полная нормативная база собственно приватизации (свыше 150 ключевых документов в 1992-1993 гг.), некоторые документы уже устарели, а в повестке дня возникли иные вопросы, связанные с постприватизационным существованием множества предприятий.
Ключевая проблема в этой связи - создание благоприятных правовых и экономических условий формирования "ответственного эффективного собственника" в ситуации, когда складывающаяся в настоящее время в ходе приватизации "первичная" структура собственности такого собственника во многом не предусматривает.
Во-первых, это проблема стабильности действующего законодательства, тесно связанная с такими факторами дестабилизации, как политический, региональный, "номенклатурный" и другие.
Во-вторых, это проблема баланса интересов в ходе реформы отношений собственности. Ныне действующая модель российской приватизации порождает многочисленные проблемы и противоречия, связанные как с объективными причинами, так и с прямыми просчетами правительства. Но важно то, что эта модель формировалась в ходе многостороннего конфликтно-компромиссного процесса переговоров, итогом которого стал воплотившийся в ныне принятом законодательстве баланс экономических интересов всех участников. Этот баланс создает достаточно прочную основу для необратимости экономических реформ. Выбор, таким образом, "прост": либо проведение стабильной и преемственной приватизационной политики (по крайней мере в первом полугодии 1994 г.) в интересах ускорения экономических преобразований, либо затяжной и мучительный процесс "квази-приватизации", сопровождаемый социально-политическими конфликтами, резким усилением государственного контроля и бюрократических структур, фактическим откатом от радикальной реформы экономики и общества.
Основой политики в этой сфере должно стать недопущение дискриминации любого из участников приватизационного процесса в пользу остальных, и, прежде всего, недопущение ущемляющих частный сектор процессов торможения приватизации, укрепления госсектора в ущерб частному и "приватизируемому", попыток внедрения различных механизмов возврата приватизируемых предприятий под контроль государства в рамках спонтанно-номенклатурной приватизации.

В-третьих, серьезной проблемой остается фактическое отсутствие взаимосвязи реформы отношений собственности с другими направлениями экономических преобразований. Практика развития приватизационного процесса со всей остротой поднимает вопрос координации приватизационных программ с промышленной (структурной) политикой и с формированием финансовой системы, понимаемой как определенное институциональное устройство, обеспечивающее трансформацию сбережений в инвестиции через посредничество финансовых рынков и финансовых институтов.
В-четвертых, это проблема корректировки нормативной базы с учетом вышесказанного, а также ликвидация "белых пятен" в общей правовой среде функционирования частных, приватизированных и государственных предприятий. Особенно важно продвижение в таких областях, как финансовые и земельные рынки, залоговое и ипотечное законодательство, детальное регулирование трастовых операций, законодательство о компаниях и о банкротствах, управление госсобственностью и долями (акциями) государства в приватизированных предприятиях. В долгосрочном плане крайне необходимо цивилизованное уголовное и гражданское право в целом, и детально проработанное и эффективное контрактное право в частности. И именно это направление реформ - создание правовой среды не в краткосрочных целях ускоренной приватизации, а на долгосрочную перспективу функционирования приватизированных предприятий находится сегодня в зачаточном состоянии.
В итоге, не претендуя на какой-либо прогноз на столь шатких основаниях, как российская политическая действительность, можно сделать следующие осторожные выводы:
- парламентский фактор вряд ли будет (при имеющейся правовой базе, сохранении нынешнего соотношения сил в самом парламенте, усилении полномочий Президента и растущих амбициях исполнительной власти) в ближайшее время серьезно влиять на развитие приватизационного процесса в России;
- в ближайшие месяцы следует ожидать ревизии приватизационной политики со стороны номенклатурно-отраслевой бюрократии;
- существует опасность "локализации" приватизационного процесса по регионам и узурпации последними прерогатив центральных органов власти, ответственных за проведение федеральной приватизационной политики. Катализатором для этого может стать, в частности, реанимация идей создания федеральных суперхолдингов и усиление административно-протраслевых тенденций в правительстве;
- в правовой сфере скорее всего следует ожидать появления в лучшем случае половинчатых документов по отдельным частным вопросам. Вопрос о "радикально-реформаторском" продвижении в этой области и обеспечении реальных нужд долгосрочного постприватизационного развития российских предприятий, судя по всему, пока не стоит.

4.1.2 Общая динамика приватизационного процесса: сводные экономические показатели

Чисто количественные успехи реализации приватизационной программы 1992-1993 гг. достаточно очевидны. В рамках программы малой приватизации к 1 января 1994 г. в России приватизировано свыше 70% всех малых предприятий. В ходе "большой приватизации" к 1 января 1994 г. на базе средних и крупных госпредприятий создано 11.5 тыс. акционерных обществ (из общего числа в 14.5 тыс. предприятий, подлежащих акционированию). В настоящее время в России насчитывается около 55 млн. акционеров вновь созданных промышленных АО или чековых инвестиционных фондов.

Несмотря на постоянное воздействие многих дестабилизирующих факторов, для 1993 г. характерен относительно устойчивый рост всех основных количественных показателей приватизационного процесса в России. Другими словами, в настоящее время не существует заметной корреляции между политическими факторами дестабилизации и динамикой показателей хода приватизации на микроуровне (табл.63-64).

К 1 января 1994 г. приватизировано 88577 предприятий, или 56.54% от всех предприятий на самостоятельном балансе на тот же период, тогда как на 1 января 1993 г. этот показатель составлял 18%. По отношению к общему числу госпредприятий на самостоятельном балансе, имевшемуся на начало 1992 г. (т.е. на момент старта приватизационной программы России), этот процент еще выше - 63.31. Примечательно, что если в 1992 г. число госпредприятий на самостоятельном балансе постоянно возрастало (прежде всего по причине коммерциализации сферы услуг и торговли), то для 1993 г. характерна устойчивая обратная тенденция, обусловленная развитием приватизационного процесса. Среди приватизированных предприятий по сравнению с 1992 г. заметно возросла доля предприятий федеральной собственности, преобразованных в АО.

Если в январе 1992 г. было подано около 1500 заявок на приватизацию, то к 1 января 1994 г. - 125492, из которых уже реализовано 70.5% (табл.63). Что касается дохода от приватизации, то результат (даже с учетом инфляции, чековых выплат и рассрочки платежей предприятий) не нуждается в комментариях: если на 1 января 1993 г. продажная цена по всем осуществленным в 1992 г. сделкам составила в совокупности 157 млрд.руб., а общая стоимость приватизированного имущества 193 млрд.руб., то за 1993 г. эти показатели возросли соответственно в 4 и в 3 раза. Важно подчеркнуть, что к сентябрю 1993 г. впервые продажная цена (543 млрд.руб.) превысила собственно стоимость имущества по реализованным заявкам (531 млрд.руб.).

Таблица 63

Основные показатели хода приватизации в Российской Федерации за 1992-1993 гг.

Нарастающим итогом	к 1.04	к 1.01	к 1.04	к 1.01
с 1 января 1992 г.	1992	1993	1993	1994
1.Госпредприятия на самостоят. балансе (ед.)	139904	204998	194190	156635
2.Подано заявок на приватизацию (ед.)	18366	102330	114725	125492
3.Отклонено заявок (ед.)	656	5390	6879	9985
4.Заявки в стадии реализации (ед.)	12677	46628	42788	24992
5.Реализовано заявок (ед.)	5023	46815	61810	88577
6.Продажная цена собств. (млн.руб.)	1893	57152	297230	752019
7.Стоимость имущества предприятий по				

реали-зованным заявкам (млн.руб.)	1171	193189	405177	648120
8.Госпредприятия, преобраз. в АО, акции которых выпущены в продажу (ед.)	59	2376	4805	14073
9.Предприятия на аренде	9451	22216	19435	20886
в том числе на аренде с выкупом	7581	13868	10850	14978

Источник: Госкомимущество РФ.

Таблица 64
Сводная аналитическая таблица хода приватизации в среднем по России, 1992-1993 гг.*

	T1	T2	T3	T4	T5
В среднем за 1992 г.	0.430	0.457	0.197	0.532	0.369
За январь 1993 г.	0.446	0.502	0.224	0.532	0.421
За февраль 1993 г.	0.459	0.515	0.237	0.532	0.445
За март 1993 г.	0.468	0.539	0.252	0.532	0.474
За апрель 1993 г.	0.479	0.562	0.269	0.532	0.506
За май 1993 г.	0.481	0.580	0.279	0.532	0.525
За июнь 1993 г.	0.486	0.587	0.286	0.532	0.537
За июль 1993 г.	0.482	0.659	0.318	0.532	0.598
За август 1993 г.	0.527	0.643	0.339	0.524	0.647
За сентябрь 1993 г.	0.544	0.669	0.364	0.529	0.688
За октябрь 1993 г.	-	-	-	-	0.651
За ноябрь 1993 г.	0.551	0.691	0.381	0.529	0.719
За декабрь 1993 г.	0.549	0.706	0.388	0.529	0.733

* T1 - Темпы подачи заявок (количество поданных заявок к количеству предприятий на самостоятельном балансе); T2 - Темпы реализации заявок (количество реализованных заявок к количеству поданных); T3 - Фактические темпы приватизации

(количество реализованных заявок к количеству предприятий на самостоятельном балансе); Т4 - Планируемые темпы приватизации (количество предприятий по Программе к количеству предприятий на самостоятельном балансе); Т5 - Интенсивность приватизации (количество реализованных заявок к количеству предприятий, подлежащих приватизации по Программе).
Источник: Госкомимущество РФ.

Причиной этого стало, безусловно, интенсивное развертывание системы чековых аукционов и, в частности, обострение конкуренции на этих аукционах с лета 1993 г.
Сводные аналитические показатели приватизационного процесса по России в целом в 1993 г. превышали аналогичные за 1992 г. (табл.64). Хотя некоторые показатели темпов приватизации заметно колебались в течение года, показатель интенсивности приватизации - число реализованных заявок к числу предприятий, подлежащих приватизации - возрос заметно (с 0.421 в январе 1993 г. до 0.733 в декабре 1993 г. при среднем за 1992 г. - 0.369). Вместе с тем важно отметить, что столь успешные темпы приватизации объясняются не только энтузиазмом "микроуровня" и деятельностью Госкомимущества, но и нарастанием ряда негативных контртенденций: явно снизились темпы подачи заявок, что и обусловило столь высокие показатели их реализации. Другими словами, к концу 1993 г. скорее всего уже пройден пик "добровольно-инициативной" приватизации на микроуровне, оставшиеся же предприятия вряд ли будут проявлять активность, характерную для конца 1992-1993 гг.

4.1.3 Массовая приватизация

Если к 1 января 1993 г. в реестр предприятий, подлежащих принудительному акционированию, было включено 4978 крупных предприятий, а зарегистрировано как АО только 674, то к 1 января 1994 г. эти показатели были соответственно 5164 и 2678 при суммарном уставном капитале 854 млрд.руб. В целом же к 1 января 1994 г. около 20 тыс. крупных и средних предприятий и подразделений находились в той или иной стадии корпоратизации (табл.65), в том числе свыше 14000 включились в этот процесс добровольно. К этой же дате всего по России (по процедуре указа N 721) зарегистрировано 11463 АО с совокупным уставным капиталом 1.05 трлн.руб. в старых ценах.
Это означает, что хотя формально "сторона предложения" в рамках массовой приватизации подготовлена, тем не менее, предлагаемых на данный момент акций явно недостаточно для удовлетворения "расчетного" чекового спроса в течение всего срока действия выпущенных приватизационных чеков. Очевидно, что вопрос о продолжении политики корпоратизации и расширении открытых продаж акций остается актуальным. Парадоксально, что на десять наиболее активных в плане приватизации регионов России приходится почти 1.5 тыс. (30%) предприятий, включенных в реестр принудительного акционирования, но так и не преобразованных до настоящего времени. В частности, эта доля составляет в Санкт-Петербурге - 52%, Свердловской области - 34, Кемеровской области - 63, Московской области - 32%.
Вместе с тем наиболее негативная для последущего развития предприятия тенденция продолжает сохраняться: среди вариантов льгот работникам при акционировании попрежнему доминирует второй вариант приватизации, который к январю 1994 г. был избран 75% предприятий. Этот уровень, достигнутый еще в первом квартале 1993 г., стабильно удерживался в течение всего 1993 года. Это означает, что 3/4 предприятий (против 2/3 в 1992 г.) ориентируются на выкуп контрольного пакета акций трудовыми коллективами, не смущаясь повышающего коэффициента 1.7 к номиналу акций и 90-

дневного срока оплаты всей суммы. Другой мотив выбора варианта 2 - стремление работников к тотальному уравнению в правах всех, от дирекции до чернорабочих.
Безусловно, в перспективе значительная часть пакета акций работников перейдет в руки "внешних" инвесторов. Тем не менее, любой промежуточный этап между моментом первичного распределения акций и формированием "серьезного" акционера - обладателя крупного пакета - является несомненным препятствием для эффективного управления АО. В этом смысле разумной политикой было бы постепенное ограничение соответствующих прав работников предприятий, которые еще не успели приватизироваться и которые уже перешли в постприватизационную стадию.

Таблица 65

Итоги акционирования государственных предприятий в РФ по процедуре указа N 721

	Подлежат обязательно (крупные)		Преобразуются добровольно (средние)		Подраздел., выделенные в виде АО	
	1.01 1993	1.01 1994	1.01 1993	1.01 1994	1.01 1993	1.01 1994
1.Включены в реестр предприятий, подлежащих акционированию	4978	5164	-	-	-	-
2.Принято решение о преобразовании (комитетом)	2520	3928	2545	9587*	547	1391**
3.Утверждено планов приватизации и актов оценки	1326	3166	1546	8899	283	1105
4.Количество зарегистр. АО	674	2670	737	7812	139	981
5.Уставный капитал (млрд.руб.)	116.5	854.8	28.6	159.5	2.7	30.3
6.Стоимость имущества переданного по по льготным схемам (млрд.руб.)	24.5	166.5	10.0	148.6	0.44	13.5

* - при этом рабочие комиссии созданы к 1.01.1993 г. на 6565 предприятиях, к 1.01.1994 г. - на 13808 предприятиях.

** - помимо этого, комитетами приняты решения о коммерциализации 1724 структурных подразделений к 1701.1993 г. и 3182 подразделений - к 1.01.1994 г.

Источник: Госкомимущество РФ.

Таблица 66
Результаты чековых аукционов в РФ

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)*
Декабрь 1992	18	9	3.0	42	0.51	16.9	0.16	3.2
1993:								
Январь	107	26	5.7	184	0.60	10.6	0.15	4.0
Февраль	195	40	6.4	174	1.49	22.9	0.54	2.7
Март	436	56	22.5	525	5.27	23.5	2.25	2.3
Апрель	618	69	30.1	811	7.03	23.4	4.43	1.6
Май	577	72	23.3	519	4.60	19.7	3.62	1.2
Июнь	878	79	27.8	767	6.36	22.8	4.28	1.5
Июль	895	81	35.0	690	8.14	23.2	6.64	1.2
Август	871	81	33.0	737	6.80	20.6	4.45	1.5
Сентябрь**	742	82	32.8	700	6.69	20.4	5.14	1.3
Октябрь**	904	82	40.4	835	7.65	18.9	4.50	1.7
Ноябрь**	807	82	41.6	650	8.08	19.4	3.22	2.5
Декабрь**	674	82	33.1	641	6.50	19.7	2.75	2.4
Всего по всем аукционам	7722	82	335.3	7275	69.7	20.8	42.36	1.6

* (1) - Количество предприятий; (2) - Суммарное число регионов, в которых проведены аукционы к дате; (3) - Суммарный уставный капитал, млрд.руб.; (4) - Число занятых на предприятиях, тыс. человек; (5) - Суммарный проданный уставный капитал, млрд.руб.; (6) - Средний взвешенный проданный уставный капитал, в %; (7) - Число принятых чеков, млн.шт.; (8) - Средний взвешенный курс аукциона (количество 1000-рублевых акций за один чек на аукционе).
** - неполные данные.
Источник: база данных Госкомимущества РФ и Российского центра приватизации.

Существуют и многочисленные технические проблемы, связанные с продажей акций по закрытой подписке работникам. В первую очередь, по оценкам РФФИ [Экономика и жизнь, 1993, N 14, с.15], это: а) проблема платежей по льготным акциям вариантов 1 и 3 в силу неделимости чека; б) трудоемкость заключения персональных соглашений на приобретение (передачу) акций на крупных предприятиях, что увеличивает сроки подписки; в) при сжатых сроках подписки не все потенциальные участники успевают реализовать свои права; г) дозакупка чеков на рынке крупными предприятиями, избравшими вариант 2, порождает отдельные технические и финансовые проблемы.
Другая проблема в рамках действующей модели массовой приватизации - выборка чеков до окончания срока их действия. К 1 января 1994 г. (при общем числе выпущенных чеков 150 млн.) 42.8 млн. чеков было выбрано через чековые аукционы, 18.6 млн. - через закрытую подписку на акции, то есть 40% всех чеков. Около 40 млн. чеков аккумулированы инвестиционными фондами, 15 млн. - проданы населением, но эти цифры частично пересекаются с приведенными выше. В этой связи продление срока действия чеков до 30 июня 1994 г. было явно необходимо. При условии сохранения темпов проведения чековых аукционов, предложения акций предприятий ТЭК и продажи земельных участков возможно предположить, что окончательная выборка и погашение чеков выпуска 1992 г. не вызовет больших трудностей.

То же самое можно сказать и о рыночном курсе приватизационного чека, который в течение 1993 г. возрос от трети номинала до двух номиналов. Его динамика в первой половине 1994 г. будет зависеть от числа чековых аукционов и чековых инвестиционных торгов, сокращения числа чеков в обороте и появления в открытой продаже акций престижных (или формально престижных) предприятий автомобильной промышленности и нефтегазового комплекса, так же как и от темпов инфляции и политической ситуации. Дополнительным позитивным фактором может стать официальный допуск иностранных инвесторов к участию в чековых аукционах и конкурсах.

Что касается чековых аукционов (табл.66), то с декабря 1992 г. по декабрь 1993 г. в 82 регионах России на них были выставлены акции 7722 предприятий с суммарным уставным капиталом 335 млрд.руб. и с числом занятых 8 млн. человек, или 1/3 занятых в промышленности. В среднем на аукционы выставляется 20.8% акций каждого предприятия (против 29 по закону), всего же за чеки продается в среднем 71% акций (против положенных 80%).

По оценкам Госкомимущества, максимальным спросом пользуются предприятия пищевой, табачной, мебельной, деревообрабатывающей отраслей, гостиницы, предприятия в наиболее "престижных" регионах, а также крупнейшие (в расчете на ликвидность их акций) и небольшие (в расчете на скорейшее установление контроля). При этом наблюдался очень заметный разброс курсов в зависимости от региона при среднем взвешенном по всем аукционам 1993 г. в 1.6. В отраслевом плане наименьший курс характерен для машиностроения, конверсионных производств и черной металлургии (вдвое ниже номинала), средний или высокий - для легкой и пищевой промышленности, цветной металлургии, химии, производства строительных материалов (в 6-10 раз выше номинала). Ожидается, что максимальный курс с 30-50-кратным превышением номинала будет для акций предприятий топливно-энергетического комплекса.

Среди основных участников чековых аукционов необходимо выделить трудовые коллективы (их посредников), мелких инвесторов, чековые инвестиционные фонды и крупных институциональных и частных инвесторов. Если мелкие инвесторы стремятся вложить свои чеки прежде всего в предприятия, кажущиеся надежными с "обывательских" позиций, то мотивы фондов и крупных сторонних инвесторов крайне разнообразны: земельный участок, здание, действительная доходность предприятия, перепродажа крупного пакета, возможности реконструкции и увеличения мощностей, экспортные возможности. Участие иностранных инвесторов, которые действовали почти исключительно через посредников, оценивается в размере 10-12% акций, выставлявшихся на аукционы. Это объясняется многими причинами (помимо общего климата для иностранных инвестиций): отсутствие на аукционах предприятий ТЭК, априорная неопределенность результатов аукциона, отсутствие на аукционе контрольных пакетов, нежелание афишировать покупку.

Что касается самих предприятий, скупающих свои акции, то основным мотивом является безусловно контрольный пакет и, по возможности, любые дополнительные пакеты акций сверх него (для сохранения дивидендов "в коллективе" и из опасений потерять работу с появлением внешних собственников). Именно эти предприятия наиболее охотно соглашаются на чековые аукционы, однако есть и другие преимущества: возможность стать полноправным покупателем (и трастодержателем) в приватизации при снижении доли государства в уставном капитале до 25%, выкуп земельного участка (который возможен лишь после чековых аукционов) и другие.

Вместе с тем, по-прежнему крайне острыми являются следующие проблемы, которые имеют не только "техническое", но и социально-политическое значение (в силу того, что ведут к ограничению возможностей населения вкладывать чеки):

- сопротивление властей в ряде регионов (по данным Аналитического центра администрации Президента РФ, за 8 месяцев в 30-40% регионов реализовано менее 3% чеков, а 10 регионов обеспечивают 50% продаж всех акций) и отраслевых министерств;
- отсутствие на аукционах наиболее привлекательных для большинства инвесторов акций предприятий ТЭК;
- нарушение правил проведения чековых аукционов (как в сторону дискриминации "чужих" инвесторов, так и противоправные продажи тем, кто не может по закону выступать покупателем в приватизации);
- "агрессивная" рекламная политика чековых инвестиционных фондов, следствием которой является растущий приток чеков в последние в ущерб аукционам (при этом сами фонды отнюдь не спешат вкладывать чеки через аукционы, несмотря на запрещение спекуляций). С другой стороны, крайне слаба поддержка инвестиционных фондов как со стороны федеральных властей, так и в регионах;
- нехватка финансовых средств для проведения аукционов, включая рекламные кампании;
- противоречия между комитетами и фондами (последние отнюдь не спешат выставлять на аукционы переданные им акции);
- проблемы потенциальных конфликтов между различными группами акционеров, а также между менеджментом и акционерами в новых акционерных обществах;
- неликвидность вторичного рынка и сомнительные дивиденды на приобретенные акции большинства предприятий, что лишает стимула фактически любого инвестора с самыми разными интересами.

Приватизация-1994: необходима корректировка курса

Хотя формальные среднесрочные цели в области приватизационной политики закреплены в новой госпрограмме и фактически остаются неизменными, в 1994 г. произойдут заметные изменения в методах осуществления приватизации. Это связано в первую очередь с завершением срока действия приватизационных чеков 30 июня 1994 г., что определяет ключевые этапы смены идеологии.
С июля 1994 г. должен начаться новый этап приватизационной политики, суть которого - переход от системы бесплатной раздачи собственности к ее реальной продаже, от безусловной приватизации - к приватизации, обусловленной структурными изменениями и дополнительными инвестициями. Одной из наиболее актуальных задач этого нового этапа будет создание всех необходимых условий для возникновения "ответственных" эффективных собственников, формирование правил и процедур перераспределения собственности и, одновременно, механизмов, препятствующих возможным злоупотреблениям в ходе такого перераспределения.
Уже сейчас необходимо начать подготовку к следующим основным направлениям новой приватизационной политики:
- переводу системы специализированных чековых аукционов и аукционных центров на "денежный" принцип работы, что будет способствовать и росту бюджетных доходов, и, соответственно, усилению социального эффекта приватизации;
- развитию и поддержке системы инвестиционных конкурсов наравне с введением механизмов защиты "внешних" инвесторов новых акционерных обществ;
- продаже закрепленных ранее в государственной (муниципальной) собственности пакетов акций посредством аукционов пакетами для крупных инвесторов и на специализированных денежных аукционах для инвесторов мелких;

- постприватизационной поддержке российских предприятий, включая помощь в осуществлении вторичной эмиссии акций и реструктурировании;
- формированию эффективной правовой и институциональной инфраструктуры рынка ценных бумаг в целях обеспечения ликвидности акций приватизированных предприятий и создания возможностей мобилизации капиталов;
- созданию механизмов защиты прав акционеров, как "внутренних", так и "внешних" на основе разработки эффективной системы корпоративного управления;
- реальному вовлечению в приватизационный и постприватизационный процесс земельных участков и другой недвижимости, в том числе арендуемой, формированию соответствующего рынка;
- соответствующей организации программ иностранной технической помощи.

4.1.4 Малая приватизация

1993 год стал годом, когда негосударственные предприятия в торговле и сфере услуг стали составлять большинство. На 1 января 1994 г. их доля составила 68.6%, увеличившись за истекший год почти в 2 раза. Приватизированные предприятия составили 68.7% их общего количества в торговле, 64.0% - в общественном питании и 70.5% - в бытовом обслуживании. За истекший год было приватизировано примерно в 1.3 раза больше предприятий, чем в 1992 г. Между тем, отношение продажной цены к начальной снизилось: если на 1 января 1993 г. этот коэффициент по всем приватизированным предприятиям составил 7.9, то на 1 января 1994 г. - 7.5. Удешевление в процессе приватизации объектов торговли и бытового обслуживания было отчасти компенсировано противоположной тенденцией по предприятиям бытового обслуживания. При этом предприятия торговли по-прежнему оценивались наиболее высоко. К концу 1993 г. впервые в процессе малой приватизации сложилось соотношение, когда объекты бытового обслуживания продавались дороже объектов общественного питания.
В прошедшем году малая приватизация прошла 2 этапа: 1) январь-апрель, когда доля приватизированных предприятий росла довольно быстро, на 5 процентных пунктов ежемесячно; 2) апрель-декабрь, когда скорость расширения негосударственного сектора упала до 1.5-3.0 процентных пунктов в месяц при сокращении числа приватизированных предприятий и увеличении месячных объемов их продажной цены. Март-апрель 1993 г. явился своего рода переходом от периода, когда главным было создание критической массы частного сектора, к периоду, когда власти и органы приватизации на местах стали уделять внимание доходности приватизации для местных бюджетов и последующего их использования. По мере выполнения в регионах заданий Государственной программы приватизации 1992 г. малая приватизация во многих случаях стала тормозиться, ограничиваясь небольшим числом престижных предприятий со значительной начальной и продажной ценой, ранее оставленных "про запас". В текущем году такие тенденции могут усилиться под воздействием расширения прав властных структур на местах и инфляционных ожиданий. При тенденциях, характерных для процесса малой приватизации в апреле-декабре 1993 г., можно рассчитывать на его окончание лишь к концу 1994 г.
В течение 1993 г. происходили изменения в структуре покупателей объектов малой приватизации и используемых при этом способов. Если на 1 января 1993 г. трудовые коллективы являлись покупателями 60% предприятий, то на 1 января 1994 г. их удельный вес возрос до 69.7%. Соответственно, доля юридических лиц среди покупателей уменьшилась за тот же период с 26.5% до 21.3%, а физических - с 13.5% до 9.0%. Увеличение доли трудовых коллективов в общей массе покупателей логично объяснить изменениями в способах малой приватизации, в расширении масштабов вы-

купа коллективами ранее арендованного имущества и уменьшении использования конкурсов и аукционов. На протяжении года удельный вес различных методов, используемых в ходе малой приватизации, неоднократно менялся при постоянном сокращении доли аукционов и возрастании доли выкупа арендованного имущества. Конкурс, как метод приватизации, наиболее часто использовался в бытовом обслуживании, а аукцион, аренда с выкупом и акционирование - в общественном питании. Бытовое обслуживание выделялось также меньшим, чем в других отраслях, удельным весом коллективов предприятий в качестве покупателей и большим - физических лиц.

Как и год назад, на процесс малой приватизации оказывала существенное влияние принадлежность предприятия к тому или иному виду государственной собственности. По состоянию на 1 января 1994 г. по темпам реализации заявок на приватизацию и фактическим ее темпам во всех отраслях федеральная и муниципальная собственность опережали республиканскую и областную (краевую), что было характерно и для периода годичной давности. Новым явилось то, что по темпам подачи заявок на приватизацию областная собственность приблизилась к федеральной и муниципальной. Наибольшая доля отклоненных заявок наблюдалась по предприятиям республиканской и областной собственности. При этом наилучшее соотношение между продажной ценой и стоимостью предприятий по реализованным заявкам на приватизацию показали муниципальная и республиканская собственность.

К началу 1994 г. во всех экономических районах России, за исключением Дальневосточного, приватизированные предприятия в торговле и сфере услуг составляли большинство. Наименьший удельный вес приватизированных предприятий - в регионах крайнего Севера и примыкающих к ним (Коми, Мурманская, Кировская, Тюменская области, Приморский край, некоторые северные национальные округа), где законодательно ограничен круг претендентов на приватизируемые объекты и слишком очевидны для будущих собственников проблемы со снабжением и соблюдением наложенных при приватизации ограничений. Другая группа регионов, где минимальна доля негосударственного сектора, - республики, старающиеся проводить независимую от Москвы экономическую политику (Татарстан, Башкортостан, Мордовия, Тува, Саха-Якутия, Калмыкия-Хальмг-Тангч, все северокавказские республики, за исключением Адыгеи). Примерно в одной четверти из всех административно-территориальных образований России отношение продажной цены приватизированных предприятий к начальной не превысило 4.0, лидерами же в этом отношении являются Астраханская (53.3), Омская (30.5), Костромская (27.6), Калининградская (21.6) области, Приморский край (29.6), Бурятия (31.8), Дагестан (22.5), Санкт-Петербург (51.6), Выборг (29.9). Крайне низкое, 5-ое с конца место среди всех субъектов Российской Федерации, занимает по этому показателю Москва (1.32).

Процесс малой приватизации продолжает оставаться дифференцированным по регионам с точки зрения применяемых методов и состава покупателей. В Волго-Вятском, Центрально-Черноземном, Восточно-Сибирском, Дальневосточном экономических районах трудовые коллективы приватизированных предприятий стали их собственниками только примерно в половине случаев, что значительно уступает среднероссийской величине и аналогичному показателю по другим районам. Это прямо связано с тем, что приватизация через аренду с выкупом, дающая существенные преимущества коллективам предприятий, применялась, как правило, для 5 - 15% всех приватизированных предприятий. С помощью конкурса в них приватизировалось 40 - 80% обьектов, значительным было и количество аукционов. Наиболее значительная доля (60-70%) предприятий была приватизирована через аренду с выкупом в Центральном, Поволжском экономических районах, а по отдельным отраслям также - в Северо-Кавказском и Северо-Западном районах. В целом по России на начало 1994 г. трудовые коллективы стали покупателями

примерно половины приватизированных предприятий: в торговле - в 28 субъектах Российской Федерации, в общественном питании - в 25, в бытовом обслуживании - в 28. В связи с тем, что процесс малой приватизации недалек от своего завершения, возникает вопрос о его результативности и эффективности. Выручка бюджетов всех уровней была внушительной (продажная цена на конец 1993 г. превысила 340 млрд.руб.), но далеко не рекордной. Приватизация в торговле и сфере услуг мало способствовала созданию конкурентной среды, т.к. сеть предприятий оставалась неразвитой. Во многих регионах потребитель столкнулся с фактами закрытия и перепрофилирования ранее функционировавших предприятий. На сегодняшний день в относительном благополучии пребывает лишь торговля, причем не столько за счет приватизации ранее существовавших объектов, сколько за счет расцвета "свободной торговли", реализации продукции непосредственными производителями и т.п. Этого явно нельзя сказать о бытовом обслуживании и общественном питании. А какова эффективность самого торгового процесса в частных магазинах? По данным Госкомстата России за 1-ое полугодие 1993 г. они опережают государственные магазины и предприятия потребкооперации по показателям эффективности затрат и товародвижения при практически равных торговых наценках. В частных магазинах выше и прибыль на 1 работника (на 30%), что не является большим достижением, если принять во внимание ассортимент реализуемых товаров и, соответственно, размер торговых надбавок, устанавливаемых зачастую местными властями. Очевидно, что муниципальные магазины сталкиваются с подобными ограничениями гораздо чаще, нежели частные. К тому же лишь 8% частных магазинов сделали отчисления из прибыли на развитие. Это прямое следствие высокой инфляции и правовой неопределенности в вопросах собственности на занимаемые приватизированными предприятиями помещения, которые ими по большей части пока лишь арендуются.

Таблица 67
Использование различных способов в ходе малой приватизации (%)

	конкурс	аукцион	аренда	акционирование
на 1.01.1993	4.52	19.3	32.1	3.4
на 1.01.1994	39.6	11.0	45.8	3.6

Источник: данные ГКИ, расчеты авторов.

4.1.5 Чековые инвестиционные фонды

4.1.5.1 Показатели деятельности

Одним из важнейших итогов реализации программы приватизации в 1993 г. стало создание системы чековых инвестиционных фондов (ЧИФ). После выхода Указа Президента от 07.10.92 г. N 1186 "О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий" залицензировано 635 ЧИФ. За год фонды аккумулировали более 40 млн. приватизационных чеков, 24 млн. человек стали их акционерами (табл.68).

Максимальная активность в процессе создания ЧИФ характерна для первого полугодия 1993 г. Затем темпы прироста количества фондов начали ежемесячно сокращаться с 15% прироста в августе до 1% прироста в декабре. В 1994 г. не предполагается заметного роста числа фондов. Более вероятно снижение их количества в результате слияния или реорганизации, банкротства, а также закрытия фондов, не приступивших к работе.

Таблица 68
Динамика развития чековых инвестиционных фондов в России в 1993 г.

Показатели	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11	1.12	1.01 1994
1.Количество фондов, шт.	127	273	447	515	566	600	631	635
2.Количество аккумулир.чеков млн.шт.	6.6	18.2	22.5	24.6	33.5	37.3	39.2	40.6
3.Количество инвестир.чеков, млн.шт.,	2.1	5.1	8.9	9.7	15.5	20.1	22.8	23.3
в % от аккуму-лированных	31.8	28.0	39.6	39.4	46.3	53.9	58.2	57.3
4.Количество акционеров, млн.чел.	нет дан.	9	15	20	22	23	24	24

Источник: данные Госкомимущества РФ.

Таблица 69
Итоги работы крупнейших ЧИФ России за 9 месяцев 1993 г.

Наимено-вание фонда	Чистые активы по балансу, млрд.руб.	Оплаченн. капитал, млрд.руб.	Прибыль балансов.(+), убыток(-)		Нереализо-приват.чеки,	
			тыс.руб.	в % к оплач. капит.	млрд руб..	в % к оплач. капит.
"Восток"	33.71	33.71	-16307	0.0	31.5	93.3
Первый Ваучерный	30.48	25.16	0.0	0.0	13.5	53.8
"Альфа-капитал"	18.5	18.4	-15209	-0.1	16.4	91.0
"МН-фонд"	13.03	12.03	+254	0.0	0.47	3.9

Источник: данные Госкомимущества РФ.

Можно выделить три центра с высокой концентрацией инвестиционных фондов: Москва и Московская область (143 фонда), Санкт-Петербург и область (43), Свердловская область (23). Здесь работает 33% ЧИФ России. Доля указанных центров по размеру активов, количеству аккумулированных ваучеров и числу акционеров значительно выше в результате концентрации наиболее крупных фондов.

За год работы выявилась резкая дифференциация ЧИФ по многим показателям. Так, по размерам чистых активов фонды можно разделить на крупнейшие (более 10 млрд.руб.), - их менее 1%; крупные (от 1 до 10 млрд.руб.) - 10%; средние (от 200 до 1000 млн.руб.) - более трети, и мелкие (до 200 млн.руб.) - более половины. К крупнейшим относятся 4 московских фонда: "Восток", Первый ваучерный, "Альфа-капитал", "МН-фонд" (табл.69).

Создание крупнейших межрегиональных фондов, охвативших всю территорию страны и имеющих миллионы акционеров, -особонность формирующегося в России рынка ценных бумаг. Несомненные преимущества крупных фондов в части инвестиционных возможностей, диверсификации, мощной аналитической службы, создания банка информации о состоянии фондового рынка зачастую перекрываются недостатками: трудности в работе с большим количеством акционеров, фактическая независимость управляющего от акционеров при неразвитых государственной и общественной системах контроля за их деятельностью, высокие издержки, невозможность эффективно инвестировать ваучеры при ограниченности чековых аукционов, трудности операций с большими пакетами акций приватизированных предприятий при неразвитом фондовом рынке.

Бесперспективными являются многие мелкие фонды. Для них характерно отсутствие аналитической базы, большие затраты на рубль оплаченного капитала, острая нехватка свободных денежных средств для финансирования текущих затрат, "проедание" капитала. Один из путей улучшения положения мелких фондов предложен Госкомимуществом Российской Федерации. Это реорганизация фондов путем слияния (распоряжение Госкомимущества РФ N 44-р от 10.01.94). Очевидно, что слияние не решит проблем мелких фондов, и опасность надвигающихся банкротств нарастает. Госкомимущество как орган, контролирующий деятельность ЧИФ, не готово к возможным банкротствам. Не проработан механизм банкротства, меры по защите прав акционеров, нет контроля за работой управляющих.

Одним из показателей деятельности ЧИФ является инвестиционная активность. В первом полугодии 1993 г. фонды практически не занимались инвестированием. Основным источником доходов были спекулятивные операции с приватизационными чеками. Поворот в стратегии ЧИФ к инвестированию ваучеров в акции приватизируемых предприятий произошел в мае 1993 г. после выхода Указа Президента "О гарантиях прав граждан при приватизации", в соответствии с которым фондам запрещалось продавать аккумулированные чеки. Важным условием для инвестирования ваучеров явилось развертывание конвейера чековых аукционов - основного канала использования приватизационных чеков.

По степени инвестиционной активности к концу года фонды разделились на три группы. Степень инвестиционной активности определялась обратно пропорционально доле неиспользованных чеков в оплаченном капитале. Фонды с высокой активностью (указанный показатель не превышает 25%) составляют менее 40%. К ним относятся ЧИФ "Русский Север" (Вологда), "МН-фонд" (Москва), "Сахаинвест" (Якутск). На фонды средней инвестиционной активности (25-75%) приходится 40%: "Программа приватизации" (Москва), "Резон" (Воронеж). К третьей группе относятся фонды с низкой активностью (более 75%). На их долю приходится более 20% общего количества фондов: "Алтай-холдинг" (Барнаул), "Альфа-капитал" (Москва), "Доверие" (Владивосток). В среднем фонды инвестировали на аукционах 57% аккумулированных чеков.

В течение всего года острым для ЧИФ оставался вопрос налогообложения. Акционеры фондов подвергались тройному налогообложению: налог на прибыль предприятия, акции которого находятся в портфеле фонда (32%), налог на дивиденды, получаемые фондом как юридическим лицом (15%) и налог на доходы физических лиц (акционеров фонда). Данная проблема получила разрешение в Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, вступившей в силу с 1 января 1994 г. В соответствии с Программой деятельность ЧИФ в течении первых двух лет с момента регистрации освобождена от налога на дивиденды, выплачиваемые предприятиями по акциям, владельцами которых являются указанные фонды, от перечисления авансовых платежей налога на прибыль и налога, выплачиваемого при регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг.

Прибыль является важнейшим показателем деятельности ЧИФ. В процессе создания фонды не планировались как высокодоходные фонансовые институты. Но результаты работы за 9 месяцев 1993 г. явно не соответствуют ожиданиям акционеров. Так, из 150 фондов, проанализированных ассоциацией ЧИФ "Скиф", прибыль имеют менее 30%. Причем прибыль более 5% от оплаченного капиттала имеют 8% фондов, а более 15% - только 2% фондов. К наиболее доходным относятся Первый Чековый Инвестиционный фонд (прибыль 70.7% от оплаченного капитала), "Содействие" (Тюмень) - 31.2%, "Социум" (Вологда) - 25.1%. По данным Госкомимущества, в среднем на 1 акцию ЧИФ приходится 4 руб. убытков.

Таким образом, подавляющее большинство фондов относится к низкодоходным или убыточным. Следовательно, на дивиденды смогут рассчитывать лишь акционеры небольшой части фондов.

4.1.5.2 Инвестиционная политика

В 1993 г. Институтом исследования организованных рынков (ИНИОР)6 был проведен комплексный анализ деятельности чековых инвестиционных фондов. В ходе реализации проекта при описании рыночной политики ЧИФ, оценке их финансового состояния и перспектив развития были использованы балансы и иные отчетные данные 40 инвестиционных фондов, представленные ими в Госкомимущество РФ, а также результаты двух опросов 30 московских ЧИФ (февраль-март и декабрь 1993 г.).

Одной из важнейших характеристик стратегии инвестиционного фонда на рынке является структура его портфеля. Анализ информации о вложениях российских ЧИФ в 1993 г. позволяет выделить несколько групп фондов в зависимости от структуры портфеля:

1. Фонды с долгосрочным портфелем: в основном, крупные фонды (уставный капитал свыше 2 млрд.руб.), имеющие четко выраженную стратегию деятельности и формирующие портфель за счет крупных пакетов акций приватизированных предприятий определенных отраслей. К этой группе фондов относятся "Альфа-капитал", "Программа приватизации", "Первый ваучерный фонд". При этом указанные фонды основное внимание при скупке пакетов уделяют региональным предприятиям, цены акций которых ниже, чем у московских, а эффективность работы такая же или даже выше. Для данных фондов менее важна стоимость реальных активов предприятия (земельных участков, недвижимости), большее значение при скупке уделяется возможности получить достаточно крупный пакет акций, чтобы иметь возможность принять участие в управлении предприятием. Так, "Альфа-капитал" скупает пакеты акций предприятий, производящих товары народного потребления, и, по всей видимости, намерен в дальнейшем сформировать промышленно-финансовую группу. Возможности "Первого ваучерного" относительно формирования им промышленно-финансовой группы оцениваются значи-

тельно ниже: в сложившейся ситуации фонд скорее всего продаст недоходные акции, тем более, что в его портфеле сейчас находится несколько пакетов акций предприятий, на которых еще не закончилась борьба за власть. Следовательно, цена этих акций может быть очень высока.

Финансовые возможности фондов этой группы позволяют им некоторое время "держать" акции до появления наиболее выгодного покупателя. "Альфа-капитал" считает таковыми западных инвесторов и намеревается продать им часть купленных пакетов "по мировым ценам".

Однако на сегодняшний день сложно оценить эффективность работы фондов данной группы хотя бы потому, что большинство из имеющихся у них в портфеле активов не поддается рыночной оценке и не является ликвидным в полном смысле этого слова. В то же время практика показывает, что крупные пакеты акций при появлении спроса на них оцениваются при продаже значительно выше, чем мелкие: в классической терминологии такая разница называется платой за контроль и в условиях западного рынка также бывает весьма велика в зависимости от привлекательности предприятия для сторонних инвесторов или наличия раскола в администрации.

2. Чисто спекулятивные фонды, в портфеле которых практически отсутствуют акции (счет "Долгосрочные финансовые вложения", показывающий долгосрочные намерения фонда, имеет нулевой остаток). Все акции, которые приобретаются через чековые аукционы, относятся на 58 счет "Краткосрочные финансовые вложения" и обычно не задерживаются на балансе фонда более 1-3 месяцев. К данной группе относятся в основном некоторые мелкие и средние инвестиционные фонды ("Первый чековый инвестиционный фонд", "Классика", "Ваш шанс"). Чисто спекулятивными операциями занимаются и фонды первой группы, например "Альфа-капитал", который осенью 1993 г. приобрел небольшие (около 2% уставного капитала) пакеты акций Санкт-Петербургской телефонной сети и Новороссийского морского торгового порта с целью перепродажи более крупным инвесторам, которые боролись за эти предприятия.

Спекуляция, игра на разнице аукционных и послеаукционных цен, является в настоящее время одним из наиболее прибыльных направлений работы. Кроме того, осуществление долгосрочных вложений с неясной отдачей в будущем непосильно для мелких и даже средних фондов чисто в финансовом отношении. Поэтому те небольшие фонды, которые выбрали для себя на сегодняшний день чисто спекулятивный характер деятельности, вполне трезво и грамотно оценили сложившуюся ситуацию. Однако проблема спекулятивных фондов заключается в том, что узость российского фондового рынка делает спекулятивные операции эффективными до достижения фондом определенных размеров. Так, фонд, у которого финансовые активы находятся в пределах 100-200 млн.руб., имеет наивысшую эффективность операций, поскольку:

- величина активов позволяет фонду скупать достаточно большие (3-5% уставного капитала) пакеты акций приватизированных предприятий, которые могут достаточно легко найти сбыт после аукциона;
- основные вложения фонды обычно производят по месту своего нахождения, поэтому необходимо учитывать, что число выставляемых на чековый аукцион предприятий и размеры их уставных капиталов, например, в Москве резко колеблются в зависимости от месяца, и в результате крупные фонды в "пустые" месяцы вынуждены держать большую часть своих активов вне оборота, что снижает эффективность операций в целом;
- при необходимости фонд легко может "сбросить" находящиеся на балансе приватизационные чеки (например с целью показать прибыль или выплатить дивиденды), не вызывая при этом сильных колебаний цен на рынке приватизационных чеков.

В результате небольшие спекулятивные фонды на сегодняший день имеют большие перспективы для роста, нежели крупные спекулятивные фонды, для которых уже сейчас встает проблема освоения новых направлений деятельности (управление предприятиями, в которых фонду принадлежит контрольный или близкий по размерам к контрольному пакет, работа с долговыми инструментами - ГКО, банковскими векселями, формирование портфеля долгосрочных вложений, работа по заказам клиентов).

3. Фонды "ажиотажного спроса", вкладывающие активы в популярные предприятия (т.е. поддающиеся общему ажиотажу и не имеющие четко выраженной собственной стратегии развития). К этой группе относятся как крупные фонды (например "МММ-инвест"), так и мелкие и средние ("Интеллект-инвест", "МИФ", "Финтрест", "Афганец", "Национальный чековый инвестиционный фонд"). В портфели, которые формируют фонды данной группы, обычно включаются несколько пакетов акций весьма различных, чаще всего - популярных предприятий, которые весьма активно продаются на вторичном рынке после аукциона, но при этом объемы продаж небольшие, цены сделок невелики и не приносят необходимой прибыли. Эти фонды, с тем или иным исключением, имеют в своих активах акции ГУМа, ЦУМа, "Красного Октября", гостиниц "Космос", "Глобус". О ценах на эти акции дает представление цена скупки акций "Красного Октября" в декабре 1993 г. - 0.3 аукционной цены акций в ваучерах. Отсюда потери в ваучерах для фондов, имеющих в активах эти акции, составляют 70%.

Таким образом, участие в чековых аукционах популярных предприятий, где цены акций по отношению к номиналу значительно выше цен на акции немосковских предприятий, свидетельствует о не очень продуманной политике этих фондов на рынке и достаточно слабом потенциале их управляющих. При этом большинство мелких и средних фондов, вкладывающих чеки в популярные предприятия, заранее обеспечивают себя неликвидами, поскольку доля этих фондов в уставном капитале слишком мала, чтобы вызвать интерес со стороны крупных инвесторов даже в условиях борьбы за это предприятие. Так, в портфеле Национального чекового инвестиционного фонда имеются пакеты акций ЦУМа, "Глобуса", "Космоса" и "Красного Октября", доли которых в уставном капитале соответствующих предприятий составляют от 0.004% до 0.03%. Общее число чеков, вложенных в эти предприятия, - 400 штук. Если предположить, что фонд не вкладывал бы эти чеки в акции, а реализовал бы по рыночной цене в 4-ом квартале 1993 г. (предположим, по 25 тыс.руб.), его доход от продажи составил бы 10 млн.руб. В то же самое время цены скупки указанных акций на вторичном рынке в 4-ом квартале 1993 г. могли в лучшем случае при продаже обеспечить фонду почти вдвое меньший доход.

Что касается получения дохода в виде дивидендов по этим акциям, то, даже в случае их выплаты, доход в процентном отношении к цене приобретения этих акций будет очень мал, т.к. аукционные цены по этим предприятиям в 10 и более раз превышали их номинал.

4. Фонды с чрезмерно диверсифицированным портфелем - в основном, региональные фонды, которые либо вкладывают активы в акции местных предприятий без какой-либо осознанной стратегии формирования портфеля, либо механически принимают на веру классический принцип диверсификации портфеля с целью уменьшения риска вложений, что никоим образом не подходит к российскому рынку.

К "диверсифицированным" фондам можно отнести, например, фонд "Росиф" (г.Ростов-на-Дону), имеющий в своем портфеле 241 пакет акций приватизированных предприятий, расположенных в основном в г.Ростове-на-Дону и Ростовской области, вложивший в эти предприятия 200 тыс. приватизационных чеков (более половины всех привлеченных чеков). Акции, принадлежащие фонду, имеют балансовую стоимость, в 6 раз превышающую их номинальную стоимость, следовательно, даже при условии, что

эмитенты указанных акций будут выплачивать дивиденды своим акционерам, доходность портфеля в целом будет весьма невелика. С другой стороны, в Ростовской области практически отсутствует вторичный рынок акций, т.е. реализовать приобретенные акции через несколько месяцев после аукциона будет очень сложно.
В целом, "диверсифицированные" фонды в настоящее время имеют наименее благоприятные перспективы развития.
5. "Привилегированные" фонды - фонды, получившие привилегии местных властей при участии в приватизации. Под привилегиями в данном случае понимаются закрытые чековые аукционы для инвестиционных фондов, заключение договоров о передаче региональными фондами имущества в траст инвестиционным фондам своих пакетов акций приватизированных предприятий, уставновление местными органами власти льготного (или даже безвозмездного) порядка приобретения фондами акций местных предприятий. К данной группе относятся челябинские фонды социальной защиты - "Урал" и Областной фонд социальной защиты, якутский фонд "Сахаинвест", ханты-мансийский фонд "Титул", фонды екатеринбургского региона.
В целом, фонды социальной защиты в большинстве регионов получили значительную поддержку местной администрации, однако пока не совсем ясно, насколько такая политика местных властей действительно будет ощутима для акционеров фонда. Скорее, как это очевидно в случае с фондом "Сахаинвест", такого рода льготами пользуются учредители (управляющие) фондов. В целом, предоставление фондам социальной защиты льгот местной администрацией является вполне "социалистической", нерыночной акцией, привилегированные фонды указанного типа являются способом перекачки государственных (муниципальных) средств в карман управленческой "верхушки" фонда. С точки зрения перспектив данные фонды вполне жизнеспособны и даже, возможно, выгодны акционерам (будут платить дивиденды, акции могут быть ликвидными на вторичном рынке), но лишь пока для них действует льготный порядок работы на местном рынке. Если же местная администрация откажется от предоставления льгот фондам социальной защиты, многие из них просто развалятся, после предварительного дележа значительной части имущества фонда между членами его управленческой верхушки.

4.1.5.3 Перспективы развития чековых инвестиционных фондов

О том, что ожидает чековые фонды в дальнейшем, можно судить с нескольких сторон: объективные предпосылки (законодательное регулирование их деятельности, прекращение действия приватизационных чеков в июле 1994 г.) и субъективные (современная инвестиционная политика и финансовое состояние ЧИФов).
Прекращение действия ваучеров уже сейчас заставляет фонды задуматься над возможными изменениями в их деятельности через полгода. При этом более грамотные фонды уже приступили к разработке своего рода программы действий после июля 1994 г. Действительно, ваучер на сегодняшний день является пока наиболее привлекательной в спекулятивном отношении ценной бумагой. Поэтому у фондов, основным занятием которых является чисто спекулятивная деятельность на рынке ваучеров и акций приватизированных предприятий, возникает серьезная проблема переключения на какие-либо иные рынки и, соответственно, источники дохода. В этом плане наиболее вероятны несколько вариантов поведения фондов:
1. Финансовая агрессия спекулятивных фондов на рынок ГКО, банковских векселей и депозитных сертификатов. Уже сейчас ряд фондов начал приобретать эти ценные бумаги с целью обеспечить себе гарантированный доход. Однако доходность по долговым ценным бумагам на сегодняшний день значительно ниже доходности спекулятив-

ных операций с ваучерами и акциями приватизированных предприятий. Поэтому фонды, которые ограничатся только вложениями в долговые инструменты, рискуют стать наименее привлекательными для инвесторов, хотя разорение им при этом не грозит. С другой стороны, фондам, по законодательству, закрыты многие из перспективных рынков, например рынки фьючерсных и опционных контрактов. Поэтому дальнейшая судьба спекулятивных фондов тесно связана с появлением на российском рынке новых спекулятивных ценных бумаг. Такого рода бумаги уже появились: это акции "ОЛБИ-дипломат", концерна"АВВА", причем некоторые фонды в конце 1993 г. приступили к размещению этих акций.

2. Вложение к моменту "смерти" ваучера всех имеющихся приватизационных чеков в акции различных приватизированных предприятий, а затем практически полное бездействие в ожидании дивидендов по этим акциям. Такое поведение будет характерным для некоторых фондов с чрезмерно диверсифицированным портфелем и фондов "ажиотажного спроса", при этом указанные фонды в конечном итоге просто "проедят" свой уставный капитал (размер дивидендов по отношению к рыночной стоимости акций в ближайшее время будет незначительным) и разорятся.

3. Политика крупных фондов с долгосрочным портфелем, претендующих на создание в будущем холдингов и промышленно-финансовых групп, практически не испытает на себе воздействия "ухода" ваучеров с рынка. Кроме того, утвержденная в конце декабря 1993 г. "Программа приватизации на 1994 г." предоставляет фондам в этом плане дополнительные возможности, разрешив им иметь в своих активах до 25% акций одного приватизированного предприятия. Таким образом, фонды с долгосрочным портфелем получили возможность вполне легально создавать группы контроля и управления предприятиями, что, вообще говоря, выходит за рамки деятельности классических инвестиционных фондов. Таким образом, наиболее вероятно постепенное перерождение такого рода фондов в промышленно-финансовые группы. При этом некоторые из них (например "Альфа-капитал", скупивший уже к настоящему моменту значительную часть предприятий, производящих товары народного потребления) имеют все предпосылки стать своего рода монополистами в определенной отрасли. Деятельностью подобного рода, вероятно, будут заниматься и некоторые "привилегированные" фонды, получившие от местных властей льготы при участии в приватизации, которые дают им возможность без особых затрат получить в собственность или в управление достаточно большие пакеты акций приватизированных предприятий. Тенденция по преобразованию инвестиционных фондов в группы контроля над приватизированной собственностью является весьма специфической чертой развития российского инвестиционного процесса, поскольку в западных странах инвестиционные фонды являются структурами, настроенными на получение дохода по ценным бумагам и от их перепродажи, и в существенно меньшей степени - структурами контроля над предприятием.

4. И, наконец, часть фондов, независимо от их принадлежности к той или иной группе, в зависимости от структуры портфеля будет постепенно перекачивать принадлежащие им средства в управляющие компании. Причины для этого у фондов могут быть самые различные - от простого стремления руководства фондов к личному обогащению (чем по нашему мнению, воспользуются достаточно незначительное количество руководителей фондов) до стремления создать в конечном итоге на средства, собранные фондом, более гибкие и менее законодательно ограниченные в своей финансовой деятельности структуры: инвестиционные компании, банки и т.д. При этом возможно слияние мелких и средних фондов с целью объединения активов и, вследствие этого, достижения большей финансовой устойчивости на рынке.

На основе анализа, проведенного в ИНИОР, распределение фондов по четырем перечисленным группам в зависимости от варианта поведения выглядит следующим образом:
- около 10% крупнейших фондов, в которых на сегодняшний день сосредоточено примерно 20% всех активов инвестиционных фондов, сформируют финансово-промышленные группы и холдинги, т.е. отойдут от собственно деятельности фонда к деятельности по контролю и управлению предприятиями;
- около 20-25% фондов будут продолжать заниматься собственно инвестиционной деятельностью. При этом в течение 1994 г. большая часть из них будет наращивать свои активы преимущественно за счет спекулятивной деятельности на рынке акций приватизированных предприятий и ваучеров, одновременно ведя работу по диверсификации своих вложений с целью создания некой амортизационной "подушки" в виде долговых инструментов;
- примерно 5-10% фондов уже к концу 1994 г. окажутся неплатежеспособными вследствие непродуманной инвестиционной политики и, в ряде случаев, вследствие слишком больших затрат на управление и рекламу;
- остальные 60-65% фондов в течение 1994 г. будут активно расширять свой фондовый портфель за счет акций приватизированных предприятий, получая при этом значительную часть неликвидных и низкодоходных акций, однако банкротство на этом этапе им пока не угрожает. В этой группе расслоение начнется в 1995 г., после окончания притока акционеров и, следовательно, средств в виде покупки акций фонда, а также низкой доходности портфеля вложений, в сочетании с необходимостью покрывать расходы фонда. При этом часть фондов может достаточно долгое время "агонизировать", при практически полной бездеятельности, сокращая расходы, не платя дивиденды и, таким образом, медленно "проедая" свой уставный капитал.

4.1.6 Рынок ценных бумаг приватизированных предприятий

Итоги 1993 г. позволяют сделать следующий вывод о конъюнктуре рынка ценных бумаг российских корпораций: данный сектор фондового рынка еще не сформировался, его отличают скромные масштабы и неравномерный рост.
В течение 1993 г. динамика спроса и предложения как на первичном, так и на вторичном рынке ценных бумаг приватизированных предприятий, объяснялась по крайней мере тремя факторами:
- масштабами приватизационного процесса, позволяющими в определенных регионах сформировать критическую массу предложения ценных бумаг, что обеспечивало непрерывность котировок на биржах (эффект Дальневосточного фондового рынка);
- интересами российских менеджеров, манипулирующих крупными пакетами акций с целью закрепления контроля на первом этапе разгосударствления предприятий;
- интересами инвестиционных посредников, стремящихся "разогреть" конъюктуру рынка ценных бумаг приватизированных предприятий как за счет использования эмитированных ими ценных бумаг в качестве инструмента краткосрочных спекулятивных операций, так и спросом отдельных инвесторов (в т.ч. иностранных), заинтересованных в формировании достаточно крупных пакетов акций, чего не позволяла осуществить предложенная процедура проведения инвестиционных конкурсов.
Эти факторы не потеряют своего значения и в начале 1994 г., однако по мере завершения первого этапа массовой ваучерной приватизации предприятий динамика рынка ценных бумаг будет определяться:
- финансовым состоянием приватизированного сектора экономики;

- потребностью в привлечении свободных капиталов для финансирования инвестиционных программ российских корпораций. В этом смысле правомерно говорить о взаимовлиянии: наличие эффективной структуры в виде фондового рынка предопределяет эффективность перелива капитала и удовлетворения инвестиционного спроса приватизированного сектора, в свою очередь финансовые результаты функционирования приватизированных предприятий определяют ликвидность вторичного рынка ценных бумаг и успех размещения акций на первичном рынке. Складывающаяся ситуация может быть проанализирована с точки зрения приватизированных предприятий, инвестиционных посредников и потенциальных инвесторов.

Приватизированные предприятия. В процессе первичного закрепления прав собственности на приватизируемые объекты четко просматриваются две тенденции: формирование закрытого для внешних инвесторов капитала российских корпораций и сохранение регионально-отраслевого монополизма. Первая тенденция - результат использования льгот первой и второй модели приватизации. Комплекс мощных льгот работникам предприятий (бесплатных и льготных акций, фонда акционирования и приватизационного фонда из прибыли предприятия) позволил администрации предприятий, наряду с повсеместно практиковавшимся занижением стоимости приватизируемого имущества, при минимальных издержках стать собственником крупных национальных фирм через сохранение контрольного пакета акций за трудовым коллективом и администрацией, либо через отданную в трастовое управление долю, принадлежащую государству. В результате проведенной закрытой подписки на акции или организации аукционов с ограничением допуска к ним институциональных инвесторов или тем более широкой массы частных инвесторов, сформировалась новая структура производственного капитала, которая, подпадая формально под юридический статус акционерного общества открытого типа, на самом деле более напоминает структуру капитала корпораций закрытого типа (основные доли капитала поделены между трудовым коллективом, высшим менеджментом, местными властными структурами). Приватизационная практика конца 1993 г. дает нам много ярких примеров проявления этой тенденции:

- регламентация проведения всероссийского чекового аукциона АвтоВАЗом в соответствии с им же разработанными принципами, суть которых состоит в отслеживании формирования больших пакетов акций и недопущении ухода акций на сторону;
- АО "Юганскнефтегаз" проводил аукцион, на котором лимитировались заявки чековых фондов двадцатью приватизационными чеками на одного акционера (не имея на то законных прав). Уже после аукциона акционерным обществом был увеличен уставный капитал на 2.6 млрд.руб. при зафиксированном количестве акций и соответственно, ущемлены права внешних акционеров за счет изменения их долей;
- лоббисткая деятельность ГАЗа по ограничению распространения всероссийского аукциона не далее предприятий-смежников и т.д.

Вторая тенденция - эффект отраслевого и регионального монополизма, который в новых условиях ставит четко обозначенные границы эффективному переливу капитала путем создания таких схем финансовых потоков, которые, оставаясь замкнутыми, позволяли бы как мобилизовать, так и перераспределять между центрами различной доходности капиталы внутри самой структуры, не прибегая к фондовому рынку. Тяготение к территориальной и финансовой обособленности и замкнутости, препятствующей движению свободного финансового капитала, четко просматривается в стремлении образовывать холдинги и промышленные группы, с включением в качестве необходимого элемента коммерческого банка группы, иногда инвестиционной компании. В качестве типичного аргумента объединения приводится неразрывность технологических цепочек и производственно-хозяйственных связей. Однако еще большим стимулом является стремление к созданию финансовых систем, мобилизующих местные капиталы

и ставящих барьеры для проникновения капитала "внешнего" - торгового и банковского.

Обе эти тенденции по-разному будут влиять на жизнеспособность российских корпораций, так как их совокупность крайне неоднородна. Можно выделить по крайней мере три группы приватизированных предприятий:

1) высокорентабельные или ориентированные на перспективный внешний рынок предприятия, чье финансовое положение устойчиво, и имеется солидный потенциал источников самофинансирования;

2) предприятия, которые при определенных внешних условиях (уникальное положение в регионе, отрасли), могут рассчитывать на устойчивый рынок, однако их финансовое положение перед начавшейся приватизацией, усугубленное общими российскими проблемами (быстрым обесценением капитала - основного и оборотного, не работающей системой взаиморасчетов, сравнительно низкой рентабельностью), ставит их в очень трудное финансовое положение;

3) предприятия, чье финансовое и рыночное положение близко к банкротству, если не рассматривать в каждом отдельном случае возможности санации, переструктурирования, перепрофилирования.

Акции первой группы предприятий, наиболее перспективных как для долгосрочных вложениий, так и для развития и поддержания ликвидности вторичного рынка, на нем так и не появились (предприятия газо- и нефтедобычи "Сургутнефтегаз", "Газпром", "ЛУКойл" и т.д.).

Типичным примером предприятия, которое можно отнести ко второй группе, является Чебоксарский порт. По состоянию на 1 января 1993 г. он ничем не отличался от аналогичных предприятий. Коэффициент финансовой автономии составлял 0.9 (при норме 0.5), что свидетельствует о наличии собственных средств для покрытия обязательств. При хорошем отношении собственных и заемных средств (0.7) коэффициент маневренности, характеризующий свободу использования собственных средств, низок. Оценка потенциальной доходности по данным 1992 г. составляла всего 10%. С финансовой точки зрения Чебоксарский порт - вполне среднее предприятие, для которого характерны: убыточность пассажирских перевозок и низкая платежеспособность основных клиентов по грузоперевозкам, так называемая инфляция издержек (прежде всего, топлива), замедление грузооборота. Порт являет собой яркий пример вложений, которые нельзя назвать выгодными, исходя из конкретного финансового положения предприятия, однако его перспективы доходности связаны с монопольным положением в народном хозяйстве Чувашии.

Анализируя в течение 1993 г. финансовое поведение разгосударствленного сектора, мы отмечали тот факт, что приватизированные предприятия, формирующие спрос на свободный финансовый капитал, в большинстве своем не осознали специфики своего нового положения. Их поведение, особенно в области финансового планирования и управления, практически не отличается от их поведения в статусе государственных, причем свои многочисленные проблемы они пытаются разрешить старыми методами и через известные им каналы. Анализ положения ряда крупных приватизированных корпорций выявил наиболее типичные черты финансового управления. Во-первых, устаревшая и неоперативная система бухгалтерского учета не способствует отражению реальной стоимости многих активов (дебиторской задолженности, специальных фондов, неустановленного оборудования, долгосрочных вложений). Следствием этого часто является занижение величины собственных источников постоянного капитала и завышение потребности в оборотном капитале, быстрое обесценение активов в условиях высокой инфляции. Во-вторых, недооценка сложившейся структуры цен (их постоянной и переменной составляющей) под влиянием инфляции издержек подвела многих товаро-

производителей к черте, за которой увеличение рентабельности уже невозможно, так как ограничено платежеспособным спросом.

Этот же анализ показывает, что для большинства приватизированных предприятий внутренние источники финансирования инвестиций крайне ограничены, привлечение же внешних источников в виде кредитов (в том числе зарубежных) или прямого увеличения капитала корпораций возвращает нас к проблемам первого этапа приватизационного процесса: поддержанию закрытой для внешних инвесторов структуры капитала, региональному и отраслевому монополизму, непроработанности залогового права для земельных участков и промышленной недвижимости, низкой доходности вложений, если она не связана с валютной окупаемостью.

Важное значение для финансовой политики приватизированных предприятий имеет переоценка капиталов на 1 января 1994 г. и возможность увеличения амортизационных накоплений почти в 30 раз. Однако скорость накопления амортизационных отчислений через калькуляцию затрат совсем не обязательно приведет к инвестиционному буму за счет накопления внутренних финансовых источников в силу следующих причин:

- структуры цены, которая лимитирует размер списания амортизации уменьшающейся долей прибыли;
- различного положения предприятий относительно роста цен на необходимые им в соответствии с их отраслевой спецификой инвестиционные товары.

Внеся свой вклад в укрепление источников самофинансирования, политика ускоренной амортизации сама по себе (без учета внешних условий - высокой инфляции, задержки платежей и т.п.) вряд ли может кардинально повлиять на инвестиционный климат.

Инвестиционные посредники. Деятельность инвестиционных посредников по-прежнему "разогревает" вялую динамику как первичного, так и вторичного рынка ценных бумаг приватизированных предприятий. Интерес к ним сохраняется в той мере, в какой они могут стать объектом краткосрочных спекулятивных операций. К примеру, динамика объема продаж ваучеров в октябре-ноябре 1993 г. показывает механизмы ваучерных бумов, связанных не с расширением спроса на ваучеры, а, скорее, инициированных крупнооптовыми дилерами - биржевыми спекулянтами. Здесь решающее значение приобретает сравнительная доходность различных финансовых инструментов современного финансового российского рынка. Так, стабилизация колебаний на валютном рынке, изменение тенденций на рынке "коротких денег" в сторону снижения процентных ставок по "суперкоротким кредитам" практически лишает возможности осуществлять надежные краткосрочные спекуляции. Именно это обстоятельство послужило в октябре причиной роста курса ваучера и определило рентабельность этой ценной бумаги в начале ноября на уровне 100%. Новым явлением на рынке инвестиционных посредников стало усиление позиций коммерческих банков, связанное, по-видимому, с изменением ликвидности ваучерного рынка. Ежедневные объемы операций с ваучерами измерялись только в Москве на начало ноября десятками миллиардов рублей, что сделало рынок ваучеров сопоставимым по объемам с валютным рынком и рынком межбанковских кредитов. Однако выход банковского капитала на ваучерный рынок, по мнению экспертов, может сильно дестабилизировать конъюктуру этого сектора финансового рынка и поставить под сомнение выживание мелких и средних брокеров.

Инвесторы. Очевидно, что вопросы эффективного управления акционерным капиталом и привлечения инвестиций в приватизированный сектор экономики не получили разрешения на первом этапе приватизационного процесса. Однако постприватизационный период поставит именно эти проблемы в качестве первоочередных. Ситуация для частных инвесторов к концу года не изменилась. Акции предприятий первой группы, представляющие собой потенциальную доходность, для независимых инвесторов остаются недоступны. Анализ срока окупаемости капитала в отдельных секторах экономи-

ки показывает, что эффективность вложений в отраслевые инвестиционные проекты в сложившихся условиях может заинтересовать лишь очень крупных инвесторов, имеющих долгосрочную стратегию развития.
Экспертные расчеты показывают, что, если даже ориентироваться на сравнительно небольшие проекты с коротким инвестиционным циклом, то при ставке рефинансирования 210% и конкретных условиях реализации продукции по отраслям, норма прибыли по новым инвестиционным промышышленным проектам должна быть в 2-5 раз выше фактически складывающейся отдачи основного капитала. Более того, в российской практике бухгалтерского учета не принято финансовые издержки по обслуживанию кредитной задолженности (выплата процентов) относить на себестоимость. (Исключение составляют расходы по обслуживанию краткосрочных кредитов.) Вследствие этого единовременные инвестиционные издержки в совокупности с ценой самих заемных средств еще более продлевают срок окупаемости инвестиций и уменьшают предпринимательский доход. Ситуация конца 1993 г. не поменяла акцентов - вложения в реальные активы промышленности остаются малодоходными и рискованными для средних и мелких частных инвесторов и не могут составить конкуренции бурно развивающемуся и нуждающемуся в свободных капиталах денежному рынку (рынку "коротких денег"), рынку страхового бизнеса, государственным ценным бумагам (ГКО, золотому сертификату).

4.2 Антимонопольная политика и регулирование предприятий

До 1993 г. широкое распространение как среди российских, так и среди западных экономистов получило утверждение, что в России чрезвычайно высокий (если не самый высокий в мире) уровень концентрации и монополизации производства. В действительности, уровень отраслевой концентрации в России сравнительно невелик7, но существуют многочисленные препятствия для развития нормальной конкуренции, не связанные собственно с концентрацией производства.
Некоторое дополнительное снижение уровней концентрации производства обеспечила экономическая реформа. Хотя она и не включала в себя специальной программы демонополизации, но некоторые действия реформаторов приводили к результатам, которые можно считать спонтанной демонополизацией. Это и либерализация цен, и ужесточение бюджетного ограничения для некрупных предприятий, которые были вынуждены переключаться на производство новых для них товаров, и выход предприятий из состава более крупных образований.
Однако трудно отрицать, что степень монополизации отдельных видов промышленной продукции чрезвычайно высока (например, 100-процентная монополизация производства тепловозов, электровозов, цементовозов), оптовая торговля до сих пор остается монополизированной, и регионализация некоторых рынков повышает уровень монополизации производств там, где имеется достаточное для конкуренции число производителей на общероссийских рынках.
Тем не менее, монополисты до последнего времени не могли проявить своей силы в полной мере. Конечно, здесь речь может идти только о деятельности предприятий-производителей, а не властных структур или "разгосударствленных" осколков торгово-распределительной системы. Сократить производство больше других и повысить при этом цены на значительно большую величину удавалось немногим из них. Высокая инфляция не позволяла сделать это, или, точнее, позволяла всем экономическим субъектам увеличивать цены с очень большой скоростью. Однако крупнейшим государственным

предприятиям (они в ряде случаев одновременно являются и монопольными производителями каких-либо видов продукции) было легче выбивать дешевые кредиты из государственной казны, что делало их жизнь менее трудной при одинаковых с небольшими государственными предприятиями темпами роста цен.

Антимонопольная политика в России осуществляется на основе Закона "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" и Закона "О защите прав потребителей". В целом данные законы отвечают требованиям рыночной экономики, но нуждаются в постоянном совершенствовании с учетом изменяющейся ситуации в экономике.

В органы Государственного комитета Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (ГКАП) в 1993 г. от хозяйствующих субъектов поступило несколько сотен заявлений о нарушении Закона "О конкуренции...". Либо на их основе, либо по инициативе ГКАП возбуждались дела, расследование и рассмотрение которых проводилось сотрудниками комитета.

Многие споры по фактам нарушений Закона "О конкуренции..." удавалось решать по соглашению сторон без судебного разбирательства.

Наибольшая часть дел была возбуждена по фактам злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарном рынке (статья 5). Часто встречались нарушения, обусловленные навязыванием контрагенту не относящихся к предмету условий договоров: необоснованные требования передачи финансовых средств, сырья, материалов, квартир, рабочей силы и т.п. Вероятно, в будущем в ходе укрепления рыночной экономики число подобных дел должно резко сократиться.

Менее заметное место занимали дела по фактам нарушения статьи 7. На основе данной статьи преследовались акты и действия органов власти и управления, направленные на ограничение конкуренции: незаконное установление запретов на создание хозяйствующих субъектов или на осуществление ими определенных видов деятельности, препятствование продаже товаров из одного региона России в другой, необоснованное предоставление льгот, создающих неравные условия для конкурентов. Данная статья имеет решающее значение для обеспечения свободного входа на товарные рынки новых хозяйствующих субъектов и должна более активно использоваться в дальнейшем.

Еще менее заметное место в работе ГКАП занимали случаи возбуждения дел о соглашениях между хозяйствующими субъектами по поводу цен и раздела рынков (статья 6). Кажется очевидным, что таких дел в ходе реформы должно становиться все больше. Однако ясны и трудности, которые возникают при выявлении подобных действий. Открытые соглашения редки, большая их часть искусно маскируется участниками, и требуется большая и кропотливая работа по их выявлению.

Под картельными соглашениями в России зачастую понимается не то, что традиционно определяет данное понятие в рыночной экономике. Наряду с горизонтальными соглашениями о прекращении конкуренции, картельными называют также договора по вертикали между поставщиками и потребителями об установлении цен взаимных поставок для сдерживания роста цены конечной продукции - такие соглашения могут способствовать повышению эффективности производства и конкурентоспособности производителей на рынке. Вместе с тем под "вертикальными картельными" соглашениями могут быть замаскированы и реальные картели, в которых производители одинаковой продукции сговариваются о приостановлении конкуренции с целью одновременного повышения цены и сокращения производства.

ГКАП и его территориальными управлениями на основе Закона "О конкуренции..." (статья 21) осуществлялась поддержка выхода структурных подразделений из состава государственных предприятий. Анализ показывает, что в данном направлении работает не только ГКАП, но и Госкомимущество (ГКИ). Например, спор между Мосметрострo-

ем и его структурным строительным подразделением закончился победой последнего при активном участии ГКИ и после соответствующего решения арбитражного суда.
Необходимость совершенствования антимонопольного законодательства не вызывает сомнений у специалистов. Действующий Закон был принят в 1991 г. Ход событий в прошедшие после принятия Закона более двух лет требует внесения ряда существенных изменений и дополнений. В 1993 г. были подготовлены поправки к Закону "О конкуренции..." Вместе с тем нестабильное политическое положение второй половины года не позволило довести дело до обсуждения поправок в парламенте.
В июне Верховным Советом РФ была дополнена статья 4. Границы рынка теперь определяются, "исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующих территориях и отсутствия этой возможности за их пределами". Целью данной поправки должно было стать уточнение географических границ рынка - суды до последнего времени, используя определение из Закона, признавали в качестве соответствующих только рынки в составе крупных административно-территориальных единиц до области включительно.
Эксперты утверждают, что арбитражные суды могут толковать понятие "экономическая возможность покупателя" очень широко, что позволит локальным монополистам легко уходить от ответственности за нарушения Закона. К тому же, так и не был однозначно решен вопрос о включении в соответствующий рынок территорий, находящихся в составе разных единиц административно-территориального деления РФ, например частей разных областей, районов.
Уже из вышеупомянутого примера ясно, что наряду с Законом, должны действовать и методические материалы по типу Руководства о слияниях министерства юстиции США ("US Department of Justice Merger Guidelines"). Ссылка на подобные документы могла бы дополнить общие формулировки Закона "О конкуренции...", допускающие неоднозначные трактовки. Такая работа в настоящее время проводится в ГКАП. Вместе с тем, запаздывание с ее началом и развертыванием привело к тому, что Реестр предприятий-монополистов, о котором речь пойдет ниже, был составлен в значительной мере произвольно. Большую помощь как при подготовке методических материалов, так и при расследовании дел по фактам злоупотребления монопольным положением могли бы оказать зарубежные специалисты, но в 1993 г. в антимонопольных органах не было таких экспертов, работавших на постоянной основе.
Одной из основных проблем антимонопольной политики является затрудненный вход на товарные рынки новых хозяйствующих субъектов. Препятствия для входа остаются весьма значительными и можно утверждать, что "высота барьеров" в ряде отраслей возрастала в 1993 г. Например, постановление правительства РФ "О полномочиях органов исполнительной власти краев, областей, автономных образований, городов федерального значения по лицензированию отдельных видов деятельности" (N 492, 27.06.93) ужесточило и без того труднопреодолимые местные административные ограничения входа на товарные рынки. В постановлении упомянуты 27 укрупненных видов деятельности, которые охватывают наиболее выгодные сферы приложения капитала. В том же направлении будет действовать и Указ Президента РФ "О восстановлении государственной монополии на производство, хранение, оптовую и розничную продажу алкогольной продукции" (N 918, 11.06.93).
Средством борьбы с монопольными злоупотреблениями могла бы стать конкуренция импортных товаров. Однако летом 1993 г. предприятия автомобилестроительной, электронной, приборостроительной и текстильной промышленности требовали ввести сверхвысокие тарифы на импортные товары (от 50 до 150 процентов в зависимости от отрасли). АвтоВАЗ в ноябре-декабре 1993 г. добился высоких акцизов на ввоз автомобилей для фирм-импортеров, а для физических лиц - запретительных по своим размерам

пошлин на ввоз как новых, так и подержанных автомобилей. Очевидно, что открытие экономики способствует развитию конкуренции на внутренних рынках, но в ряде случаев может вызвать гибель целых отраслей отечественной промышленности.

ГКАП РФ получил право утверждать документы вновь образуемых холдингов, концернов и других видов объединений. При этом компетентные эксперты утверждают, что ГКАП РФ не в полной мере выполнял данную функцию, так как большинство объединений прошли процедуру утверждения без особых затруднений. Можно предположить, что этот процесс в значительной степени имел формальный характер и не учитывал препятствий для конкуренции, создаваемых горизонтально интегрированными объединениями.

Существуют примеры успешных действий территориальных управлений ГКАП в ходе приватизации. При активном участии московского управления ГКАП была проведена реорганизация объединений "Главмосстрой" и "Промстройматериалы". Все хозяйствующие субъекты, подчиненные данным объединениям, получили хозяйственную самостоятельность, а на базе бывших главков созданы муниципальные предприятия, выполняющие функции посредников и консультантов.

ГКАП и Госкомимущество сотрудничали в ходе утверждения планов приватизации предприятий, попавших в Государственный реестр предприятий-монополистов. Такое сотрудничество между названными органами укреплялось в ходе подготовки ряда совместных методических документов.

Часть членов правительства и некоторые промышленники увлечены идеей формирования в России финансово-промышленных групп по типу, например южнокорейских. К этому трудно относиться однозначно. С одной стороны, в некоторых отраслях имеет место недостаточный по мировым стандартам уровень концентрации производства, сокращающий возможности экономии на масштабах производства и конкуренции на мировых рынках, но, с другой стороны, принудительное проведение этого процесса сверху может способствовать излишнему регулированию отраслей и иждивенческому поглощению ими государственных субсидий. Не исключена и возможность того, что в отдельных случаях будут возникать проблемы с монополизацией товарных рынков, если из соображений эффективности решения о создании ФПГ будут приниматься в обход антимонопольного законодательства.

Успехом в работе ГКАП стало укрепляющееся взаимодействие между антимонопольными органами стран СНГ. Наметилась тенденция регулярных встреч их сотрудников и унификации антимонопольного законодательства. Очевидно, что проблема монополизма на многих товарных рынках должна решаться в рамках территории бывшего СССР, а не отдельно взятой республики.

В России потребуется большая исследовательская работа для выявления отраслей, которые без ущерба для состояния конкуренции и эффективности ведения хозяйства могли бы рассматриваться как естественные монополии. Оптимальным было бы, например, отделить транспортные сети от газовой и нефтяной промышленности и регулировать их как естественные монополии, позволив производителям соответствующих ресурсов свободно конкурировать.

В 1993 г. группа экспертов по заказу ГКАП подготовила проект Закона "О монополиях". Он противоречил закону "О конкуренции..." и содержал понятия "разрешенной" и "временной" монополии. Под подобные понятия можно подвести даже те отрасли, в которых есть не только потенциальная, но и реальная конкуренция, и делать это можно в зависимости от желания бюрократических органов, в том числе под воздействием отраслевых лоббистов. Недавним примером "разрешенной" монополии является государственная монополия на алкоголь, о которой речь шла выше.

Расширение круга регулируемых отраслей за счет "разрешенных" и "временных" монополий может быть весьма опасно для общего хода экономической реформы. Посредством его можно постепенно и "бескровно" вернуться к огосударствленной экономике. К счастью, данный проект был отвергнут самим ГКАП, а новый проект закона "О естественных и государственных монополиях", подготовленный Российским центром приватизации отличается значительно более либеральным характером.

В ходе реформы имели место действия государственных органов, которые проводились под прикрытием борьбы с монополизмом, но по сути не способствовали развитию конкуренции, а во многих случаях создавали препятствия на ее пути. Среди них нужно особо отметить регулирование деятельности предприятий-монополистов. Очевидно, что российское правительство не ограничилось регулированием только естественных монополий. Более того, некоторые действительные естественные монополии регулировались прежними административными методами. Например, цены на коммунальные услуги были значительно ниже уровня, покрывающего издержки, и субсидии выделялись предприятиям-производителям, а не потребителям.

Для лучшего понимания размеров сферы регулирования нужно рассмотреть Государственный реестр предприятий-монополистов (реестр). ГКАП не выполнил разработанное им самим правило о включении в реестр предприятий, занимающих на соответствующем рынке определенного товара долю не менее 35%, только при условии нарушения ими антимонопольного закона. Таким образом, включение предприятий и объединений в реестр имело в значительной степени произвольный характер. С одной стороны, релевантные товарные рынки не были определены достаточно точно с учетом взаимозаменяемости продукции, географических границ и других факторов. Это и невозможно было сделать по сотням видам продукции в течение трех месяцев, когда велась подготовка реестра. С другой стороны, предприятия включались в реестр без достаточных оснований с точки зрения доказательности нарушения ими соответствующих статей Закона "О конкуренции..."

В феврале 1992 г. реестр содержал список около 2000 предприятий и объединений, лишь подозреваемых в том, что они занимали доминирующее положение на федеральных или региональных товарных рынках и совершали антиконкурентные действия. Наряду с промышленными предприятиями и объединениями, в реестр были включены государственные объединения, занимающиеся оптовой торговлей.

На 1 июня 1993 г. в республиканском разделе реестра находилось 641 предприятие и объединение, а в региональных разделах - 5000. Многие предприятия были исключены из реестра как на основе решений ГКАП, так и в результате соответствущих решений арбитражных судов. Вместе с тем реестр, особенно его региональные разделы, пополнялись новыми предприятиями.

Работа с реестром сыграла определенную роль в формировании антимонопольной политики, позволила ГКАП работать с конкретными предприятиями и создала предпосылки для получения более достоверной информации о границах товарных рынков.

Заметим также, что регулирование предприятий появилось в России не из-за того, что возникала необходимость ограничить отклоняющееся поведение естественных монополий, а как результат действия антирыночных политических сил. Важнейшей причиной успешности данного мероприятия, как это не странно, была неоднородность состава правительства Е.Гайдара. Членами правительства, близкими к промышленным кругам, регулирование монополистов было выбрано в качестве важного средства административного воздействия, которое должно было обеспечить возможность контроля за деятельностью государственных предприятий из центра.

В 1992-1993 гг. российское правительство пыталось регулировать цены всех монопольных предприятий, включенных в реестр, применяя методы, по его мнению, взятые из

арсенала методов регулирования естественных монополий. Начиная с декабря 1991 г. был принят набор документов, которые определили порядок государственного регулирования и в большей или меньшей степени ограничивали свободу хозяйственной деятельности предприятий.

Соответствующие постановления и указы содержали целый ряд способов регулирования, которые в большинстве своем не могут применяться в рыночной экономике по причине ярко выраженной административной направленности: принудительное восстановление хозяйственных связей и распределение продукции, обязательная поставка части продукции в государственный резерв по государственным ценам, увольнение руководителей предприятий и принудительная реорганизация предприятий.

Чисто административные методы регулирования не нашли широкого распространения, так как не были выработаны конкретные механизмы их применения. Однако, наряду с этим, было заявлено о необходимости использовать и методы, известные из практики регулирования естественных монополий на Западе: установление фиксированных цен; задание предельного уровня цен или коэффициентов их повышения; определение предельного уровня рентабельности и предельного размера торговой надбавки, декларирование цен.

Практически регулирование стало применяться только, когда Роскомцен 8 мая 1992 г. принял постановление N 2 о порядке декларирования свободных цен, и были подготовлены соответствующие инструкции для региональных органов. Цены, которые прежде считались свободными, должны были с этого момента регулярно декларироваться в органах ценообразования по месту расположения предприятий. За базу для регулирования были приняты фактические цены и калькуляции издержек на момент до принятия постановления.

Декларирование цен не могло быть распространено на все предприятия, включенные в реестр, из-за технических сложностей при работе с огромным количеством цен и калькуляций затрат. Поэтому было решено ограничиться специальным перечнем видов продукции, по которой цены должны быть продекларированы.

Декларирование цен представляло собой постоянную проблему для предприятий. Сначала было достаточно обращаться в органы ценообразования раз в квартал, но практически сразу предприятия стали сами настаивать на декларировании цен ежемесячно, стремясь угнаться за ростом цен на материальные ресурсы, используемые в производстве.

Большие трудности возникали у органов ценообразования при проверке обоснованности повышения цен. Оказалось практически невозможным проверить правильность калькуляции статей затрат, которые прямо не относятся на определенный вид продукции. В ряде случаев отсутствуют соответствующие сметы расходов, специалистам по ценам приходилось задавать произвольный темп роста к фактическому уровню, сложившемуся в предыдущем периоде.

Декларируя повышение цен, предприятия до двух месяцев ожидали решений соответствующих органов. Этого срока было вполне достаточно для того, чтобы декларируемые цены устаревали и появлялась необходимость вновь подавать декларацию о цене. Органы ценообразования не справлялись с огромным объемом счетной и контрольной работы, которая была необходима для обоснованного разрешения или отказа. Данный эксперимент лишь подтвердил невозможность обоснованного определения цен без специальных агентств для регулирования групп конкретных отраслей, состоящих из предприятий - естественных монополистов.

Как ответ на вышеуказанные проблемы было решено сместить акцент в антимонопольной политике на регулирование более гибкого показателя, в качестве которого была выбрана рентабельность к себестоимости.

Фактически широкомасштабное регулирование рентабельности началось после принятия 11 августа 1992 г. правительством РФ постановления N 576 от 11 августа 1992 г. "О государственном регулировании цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий-монополистов в 1992-1993 годах". В данном документе в разрезе укрупненных отраслей были определены предельные уровни рентабельности по видам продукции, производимой предприятиями из реестра монополистов. Пределы устанавливались в границах 10-50% в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий. Данный метод сделал установление цен более гибким, чем при декларировании цен, но проявился и целый ряд недостатков, известных из западной теории регулирования и нашедших подтверждение в нашей практике.

Во-первых, предприятия стремились максимально увеличивать затраты, приводя прибыль в соответствие с предельным уровнем рентабельности. Это усугубляется тем, что в качестве регулируемого показателя используется рентабельность к себестоимости, а не к фондам. Применение такого показателя объясняется тем, что стоимость фондов до сих пор остается неизвестной величиной. В результате предприятия получают усиленный стимул к завышению затрат, так как текущие издержки определяют не только числитель, как на Западе, но и знаменатель формулы расчета рентабельности.

Во-вторых, предприятия, производящие несколько продуктов, одни из которых регулируются, а другие - нет, могут переносить затраты с производства нерегулируемых продуктов на производство регулируемых. Таким образом, в первую очередь растет себестоимость регулируемой продукции с перенесением на нее затрат, не связанных с ее производством и реализацией. Получение прибыли обеспечивается через увеличение доходности нерегулируемых продуктов.

В-третьих, возможно сокращение производства, снижение качества производства и даже просто отказ от производства регулируемых продуктов. В государственные органы при этом посылают научно обоснованные объяснения невозможности продолжать производство данного вида продукции.

Встречалось и умышленное занижение фактического уровня рентабельности. Например, предприятия просили своих потребителей задерживать оплату, если им грозило превышение пределов рентабельности. В результате рентабельность подгонялась под установленные пределы, а платежи за продукцию поступали в последующие месяцы.

Общим недостатком всех методов регулирования цен и рентабельности в России является то, что так называемые коммерческие структуры добирают доход, недополученный производителями и торговыми организациями.

Многие западные схемы регулирования предполагают ограничение входа на регулируемый рынок новых фирм. В России вход был "открыт", и цены регулировались только для традиционных производителей, но для них искусственно создавались особенно выгодные условия хозяйствования. Новые конкуренты могли назначать любую цену и занимать отдельные ниши на соответствующем рынке, используя проблемы, создаваемые дефицитом, но наталкивались на ограничения платежеспособного спроса и не могли серьезно конкурировать с защищенными монополистами на всем пространстве рынка определенного товара.

В качестве льготы для предприятий с регулируемыми ценами использовалось дотирование цен на материальные ресурсы. К этому следует добавить и многочисленные льготы, предоставленные государственными органами своим предприятиям: по налогу на прибыль, по цене используемой воды, по оплате инженерных коммуникаций, по арендной плате за помещения и землю. В результате мелкие негосударственные предприятия имели неравные условия с "лидерами" отрасли. Удерживая "на плаву" крупные предприятия с изношенным оборудованием и устаревшими технологиями, государ-

ственные органы консервируют отсталость отраслей, которые в течение короткого времени могли бы стать из монополизированных вполне конкурентными.
Заметим, что срок действия августовского постановления 1992 г. истек в конце 1993 г. На момент подготовки данного материала не обсуждалось продление действия регулирования цен и рентабельности предприятий-монополистов.
Вместе с тем при неблагоприятном развитии политических событий в России возможен возврат к различного рода схемам регулирования, которые могли бы охватывать сферы, значительно превышающие границы естественных монополий. Консерваторы могут постараться воспользоваться регулированием "естественных монополий" как средством камуфлирования возврата к расширенному государственно-административному воздействию на экономику.
Из анализа антимонопольной политики в России можно сделать следующие выводы:
во-первых, антимонопольная политика в целом не была слишком жесткой. Многие проблемы, мешающие конкуренции снимались спонтанно или без прямого вмешательства правительства. Также оказалось, что уровень монополизации не так высок, как исследователи предполагали ранее;
во-вторых, антимонопольные мероприятия не получили достаточного развития в таких направлениях как открытие входа на рынки, включая борьбу против излишнего лицензирования видов хозяйственной деятельности, и облегчение прохождения импортной продукции на отечественные рынки;
и, в-третьих, регулирование цен и рентабельности появилось на свет не как реакция на антиконкурентное поведение естественных монополий, а как следствие стремления консервативных сил замедлить течение реформы. Сфера регулирования была определена слишком широко и применявшиеся методы имели многочисленные недостатки. Тем не менее, ясно, что на определенном этапе реформы необходимо будет начать регулирование естественных монополий, ограничив их круг и выбрав наиболее подходящие методы.

4.3 Поведение государственных предприятий

4.3.1 Экономическое поведение государственных предприятий

В 1993 г. реализовано двухэтапное эмпирическое исследование по изучению адаптации государственных (в том числе и акционированных, приватизированных, находящихся в процессе приватизации) предприятий к принципиально новой экономической ситуации. Первый этап, проведенный зимой-весной 1993 г., содержал десять глубоких неформализованных интервью с руководителями промышленных предприятий в Москве и других регионах России. Второй этап - опрос 151 директора - был проведен в августе-сентябре 1993 г. в семи регионах России (Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже, Красноярске, Новосибирске, Ставрополе и Солигаличе Костромской области). Опрос предполагал непосредственное общение интервьюера с респондентом при заполнении анкеты, поэтому на ряде предприятий фактически удалось получить формализованные интервью с развернутыми комментариями руководителей.

Экономическая среда и основные цели предприятий

Еще к осени 1992 г. стало очевидным, что финансовой стабилизации не удается достичь по целому ряду причин (в том числе сказались и особенности поведения предприятий). От "шока" произошел переход к тактике "компромиссов". В 1993 г. эконо-

мическая политика и формы ее реализации предопределили следующие особенности экономической среды предприятий:
- расширение (с лета 1992 г.) практики скрытого государственного финансирования некоторых отраслей, регионов, крупных предприятий в виде дотаций, льготного кредитования, налоговых и таможенных льгот;
- открытая, периодически ускоряющаяся инфляция;
- низкий курс рубля по отношению к твердым валютам и его постоянное обесценение, но во второй половине года - период стабилизации курса;
- резкое и постоянное удорожание кредитов, сворачивание долгосрочного кредитования;
- ухудшение качества платежного оборота (замедление расчетов, трудности платежей в СНГ), ухудшение платежной дисциплины у предприятий, а в итоге - перманентный, периодически обостряющийся платежный кризис;
- продолжение практики регулирования экономики на государственном и особенно на региональном уровне, где местные власти широко используют регулирование цен, манипулирование налогообложением, а также прямое административное давление на предприятия.

В то же время значимым фактором деятельности предприятий стало развертывание процесса массового акционирования и приватизации.

Финансовые проблемы, ставшие еще в прошлом году очень острыми для большинства предприятий, продолжают таковыми оставаться. Именно в финансовой сфере сосредоточены основные жалобы руководителей предприятий, и, как показывает анализ, многие другие проблемы порождены по сути финансовыми трудностями.

Так, среди наиболее острых проблем предприятий, на первое место вышло налоговое бремя, на второе - продолжающийся рост цен на сырье, материалы, комплектацию (соответственно 74 и 48% опрошенных). Безусловно значимым является и такой фактор как постоянное обесценение рубля, который отметила треть руководителей. Довольно неожиданно, на первый взгляд, на третье место вышла проблема "нарушения хозяйственных связей", которую назвали 40.4% опрошенных. Прочие факторы - кадровые, организационные и др. называли обычно 12-15% респондентов. "Неопределенность будущего" тревожит свыше 16% директоров. Совсем несущественна стала роль фактора "сепаратизм регионов", его назвали лишь 2.6% директоров.

Эти оценки подтверждаются и данными о сравнительной дефицитности различных ресурсов. Сегодня наиболее дефицитный ресурс - это оборотные средства (его назвали 78.8% директоров). Также ощущается и дефицит финансовых средств на инвестиции - у 30.5% предприятий. Достаточно дефицитны сырье и материалы - для 31% предприятий. Другие же виды ресурсов (трудовые, оборудование, комплектация) оценивают как дефицитные лишь 10-12% руководителей. Интересно, что лишь 2% опрошенных не испытывают нехватки ресурсов.

Что касается сбытовых проблем, то в анкетном опросе на фактор "сужение спроса" указали прямо лишь 17% руководителей. В первую очередь, это связано с продукцией военного или производственно-технического назначения. Однако, имея трудности со сбытом, руководители часто относят их на счет именно финансовой ситуации. В сознании директоров еще разделены понятия "спрос" и "платежеспособный спрос". Некоторые директора подчеркивали, что их продукция сегодня очень нужна потребителям и проблем с реализацией нет, но у потребителей "просто нет денег" для ее оплаты.

Значимой остается и сфера материально-технического снабжения. Две группы взаимосвязанных факторов определяют трудности доступа к ресурсам. Одна - это факторы собственно данной сферы: нарушение хозяйственных связей, разрыв технологических цепочек в отраслях и объединениях, потеря традиционных поставщиков, дефицит неко-

торых видов сырья (особенно имеющего хорошие экспортные возможности). Другая группа - это по сути факторы финансовой сферы: отсутствие денег на оплату поставок, задержки расчетов и платежей, недоступные по условиям реализации конечной продукции цены на сырье и комплектацию.

Что касается проблем труда, то они пока не являются сильно значимыми, хотя многие руководители и осознают наличие избыточной занятости. Политика заработной платы сегодня также определяется финансовым состоянием предприятий.

Большинство руководителей характеризуют процесс функционирования своего предприятия как "выживание", подчеркивая, что экономические трудности и неопределенность будущего не позволяют ориентироваться на долгосрочную модель развития. Только благодаря каким-либо уникальным обстоятельствам можно говорить об успешном развитии предприятия. Но само понятие "выживание" для государственных предприятий неоднозначно. Директора понимают и трактуют его по-разному.

При выявлении основных целей, которые директора ставят в отношении своих предприятий, на первое-второе места с большим отрывом от остальных вышли цели "сохранить коллектив" (58% руководителей) и "иметь устойчивое финансовое состояние" (55.6%). Такое внимание к последней цели обусловлено объективным положением в финансовой сфере - на момент анкетирования пришлось и очередное обострение кризиса неплатежей, и 30-процентный всплеск уровня инфляции. Однако достижение этой цели многие директора связывают не столько с собственными усилиями, сколько с вмешательством и помощью государственных органов. Например, среди руководителей, ставящих своей целью иметь устойчивое финансовое состояние, ориентированы на увеличение прибыльности лишь 19%. Среди этих руководителей почти половина считает, что правительство должно в первую очередь способствовать развитию промышленности через льготные кредиты и финансирование конкретных инвестиционных проектов. При конфликте названных ведущих целей приоритет остается все-таки за установкой на сохранение коллектива: даже находящиеся в крайне тяжелом финансовом положении предприятия крайне неохотно идут на сокращение работающих, они скорее готовы сдержать заработную плату.

В то же время для многих руководителей значимыми оказались и другие цели. "Увеличить объем производства", "обеспечить нормальный уровень заработков", а также такая "классическая" рыночная мотивация как "увеличение прибыльности производства" называлась от 27 до 29% руководителей. Некоторые директора (до 10%) сегодня рассматривают и такую цель как "стать негосударственным предприятием". Существенна она прежде всего там, где столкнулись с запретами и ограничениями на приватизацию, с бюрократическими проволочками в ее осуществлении.

Интересно сопоставить отношение директоров к различным целям. Оказалось, что среди руководителей, выбравших цель роста прибыльности, 39% также ориентируются на сохранение трудового коллектива, тогда как среди невыбравших - с такой ориентацией более 65%. Установку на сохранение трудового коллектива отвергли всего около 16% избравших целью увеличение прибыльности. Анализ показал, что в основном эти предприятия являются акционерными обществами закрытого типа, товариществами с ограниченной ответственностью, арендными предприятиями.

Таким образом, ориентация на выживание для руководителей государственных предприятий сегодня - это в первую очередь сохранение трудового коллектива. Но есть и меньшинство директоров (примерно 15-20% от всей совокупности выборки), которые более важными считают другие цели, связанные в определенной мере с положением предприятия на рынке. Подчеркнем, что господствующую ориентацию следует иметь в виду при оценке средств - стратегий выживания, чтобы чрезмерно не обольщаться проявлениями "рыночного" поведения.

Поведение предприятий на рынке

Положение и поведение государственных предприятий на рынке изменилось. В сознании руководителей вопросы сбыта вышли на первый план, хотя проблемы обеспечения производства продолжают стоять порой достаточно остро. По-прежнему имеются дефицитные группы продукции: продукция предприятий-монополистов; продукция, производство которой после распада СССР осталось за пределами России; продукция, выгодная для экспорта; импортные сырье и комплектующие. Однако в большинстве случаев сырье и материалы на рынке можно купить свободно, и все чаще уровень снабжения определяется платежеспособностью предприятия.

Каналы снабжения в 1993 г. по сравнению с 1992 г. существенно не изменились. В подавляющем большинстве (82.8%) предприятий сохранились старые связи с поставщиками продукции, в том числе и с поставщиками из республик СНГ, ибо предприятия совместными усилиями обходят барьеры, установленные их правительствами. Отраслевые министерства практически утратили свою роль организатора хозяйственных связей между предприятиями, к ним обращалось за помощью в поиске поставщиков только 5.3% опрошенных. Небольшую роль в поиске поставщиков играли концерны и ассоциации. Однако, перестав пользоваться помощью министерств и ведомств, предприятия в большинстве своем не обратились к услугам коммерческих посреднических организаций в целях экономии издержек, из-за отсутствия или недостатка надежных посреднических организаций и др.

Из опроса складывается впечатление, что бартер перестал быть преобладающей формой обменных взаимоотношений между предприятиями, как и в недавнем прошлом. Бартер из-за дефицитности товаров практически исчерпал себя. В то же время появились иные мотивы, побуждающие предприятия прибегать к бартеру. Основные среди них - избежание части налогового бремени, использование товара в качестве платежного средства при отсутствии денег, для обхода барьеров при расчетах с партнерами из стран СНГ, дальнего зарубежья.

Несмотря на сложности сбыта, пока чаще потребители ищут поставщика (64.2%), а не поставщики потребителя (16.6%). Однако подавляющее большинство предприятий почувствовали ограничения со стороны платежеспособного спроса как населения, так и предприятий. Вопрос сбыта продукции стал вопросом непосредственного контроля со стороны первого руководителя. Предприятия начали искать и вырабатывать свою линию поведения на рынке сбыта.

Впервые за многие годы предприятиям пришлось серьезно проанализировать состав своих потребителей, оценить перспективы сотрудничества с ними. Более чем у одной трети предприятий состав потребителей не изменился. Самой массовой причиной его изменения явилась неплатежеспособность прежних потребителей (34.4%). Почти четверть предприятий сократили или полностью прекратили поставки своим бывшим потребителям, расположенным в странах СНГ из-за возникших сложностей в торговле и расчетах. Переориентировали или частично переориентировали свой сбыт на новые частные предприятия 15.3% опрошенных. Отраслевые особенности в изменении состава потребителей представлены в таблице 70.

Таблица 70
Изменение состава потребителей продукции
и причины изменений
(в %% к числу опрошенных по каждой группе предприятий)

	высоко-технологичные	оборонные	сырье-перерабатывающие	производящие ТНП	прочие
-не изменился -прежние потребители	38.2	30.4	32.3	30.0	61.5
неплатежеспособны -потребители отказались от приобретения нашей продукции	32.4	34.8	32.3	38.0	30.8
-из-за сложности продажи в др. республики СНГ	5.9	8.7	16.1	4.0	15.4
-из-за преград и сложностей при продаже в др. регионы России	38.2	17.4	35.5	16.0	0.0
-наше предприятие решило переориентировать сбыт на частные предприятия	11.8	0.0	9.7	6.0	0.0
	8.8	17.4	3.2	16.0	7.7

Опрос также показал, что 70% предприятий сохранили в основном старые связи с потребителями, традиционные кооперационные связи. Наиболее консервативны производители сырья, среди них в основном сохранили старые связи с потребителями 87.1% предприятий. Самые динамичные в сбытовой политике - высокотехнологичные отрасли; они сохранили старые связи с потребителями (61.8%).

Ориентацию на старые связи можно в определенной степени трактовать как выбор между двумя сосуществующими в экономике типами производственных отношений: первым - модифицированным, адаптированным к современным условиям, но все-таки сохраняющим основные элементы логики административной экономики; и вторым - основанном хотя бы частично на элементах рыночного поведения. Ориентируясь на старые связи, предприятие должно сохранять приверженность этическим нормам, принятым в кругу старого директората. Частично его приверженность к старым связям и устоявшемуся кругу можно объяснить консервативностью. Но жизнь в старом кругу позволяет решать по-своему и вновь возникающие проблемы, пользуясь силой существующих в своем кругу норм поведения. В отличие от скороспелого и недолговечного "рыночного" законодательства, неписанные законы бывшего советского директората имеют солидные традиции - на них можно опереться. Поэтому с позиций самих предприятий ориентация на сохранение старых связей и необходимость следовать принятым нормам можно рассматривать как вполне разумное поведение, позволяющее им сегодня выжить, создать себе островок стабильности.

В то же время налицо существенный сдвиг в отношении руководителей госпредприятий к новым коммерческим структурам: доли нежелающих работать и сотрудничающих с ними примерно уравнялись. Только 10.0% опрошенных заявили о решительном нежелании работать с частными структурами, правда 45.7% все еще работают неохотно, при крайней необходимости. Основными аргументами против контактов с новыми коммерческими структурами остаются высокие цены, а также распространенные случаи мошенничества. Уже 9.3% респондентов отдают определенное предпочтение сотрудничеству с новыми коммерческими структурами. Но большинство считает необходимым проявлять осторожность в работе с ними: работают с крупными известными фирмами (21.2%), либо с теми фирмами, где есть знакомые (16.6%).

Нам встречались примеры и весьма плодотворного сотрудничества: государственное предприятие, не имеющее опыта работы на рынке, передает функции сбыта и снабжения коммерческой организации, что приводит к получению дополнительной прибыли обеими заинтересованными сторонами. Но подобное сотрудничество развивается очень осторожно: речь не идет в большинстве случаев о создании каких-либо глубоких взаимосвязей, зато снято табу - госпредприятие может, продолжая по-прежнему жить в "своем кругу", сотрудничать в необходимых случаях и с новыми частными предприятиями, не подвергаясь за это осуждению и изоляции со стороны других госпредприятий. Пока контакты с частными предприятиями рассматриваются как "вспомогательная жизнь".

Изменение структуры производства, наверное, самый дорогой путь поиска сбыта, но иногда единственно возможный. И именно к нему пришлось уже прибегнуть большинству предприятий. Только 9.3% не изменили структуры производства. Среди причин, побудивших предприятия изменить структуру, изменение спроса занимает лидирующее место, причем в большом отрыве от других причин (53%). Второе место занял рост себестоимости продукции (31.8%). Активнее пришлось изменять структуру производства из-за изменения спроса на продукцию предприятиям высокотехнологичных и оборонных отраслей. Рост себестоимости продукции побудил изменить структуру произ-

водства в основном производителей сырья (41.9%) и товаров народного потребления (34.8%).

Третьей по значимости изменения структуры стал дефицит некоторых видов материальных ресурсов (17.9%). Еще 13% предприятий вынуждены были изменить ассортимент выпускаемой продукции из-за нехватки средств для капиталовложений.

Перестраивая ассортимент, предприятия стали заранее его ориентировать на определенного потребителя: стараются иметь непосредственный контакт с конечным потребителем, ищут платежеспособных потребителей, осуществляющих предоплату, оплату наличными.

В целом более активную сбытовую политику ведут высокотехнологичные и оборонные отрасли, производители товаров народного потребления. Они склонны менять старые связи, расширять сотрудничество с новыми типами потребителей, и прежде всего частными структурами. Они более активны и в приспособлении своего производства к изменениям спроса. Высокотехнологичные и оборонные предприятия ведут и активную политику на внешнем рынке. У предприятий - производителей товаров народного потребления ограничены возможности экспорта из-за низкого качества их продукции, поэтому они меняют ассортимент в угоду внутреннему потребителю. Наиболее консервативные в проводимой сбытовой политике отрасли - производители сырья.

Для многих государственных предприятий конкурентная борьба стала сегодня реальностью. Только 10.6% респондентов заявили, что не имеют конкурентов. Больше всего конкурентов имеют респонденты (74.8%) среди отечественных предприятий. Следующую по значимости группу конкурентов российским предприятиям представляют иностранные фирмы (23.5%), а за ними - новые частные структуры (21.2%). Предприятия из ближнего зарубежья были названы в качестве конкурентов только 12.6% респондентов. Основными средствами в конкурентной борьбе большинство руководителей считают повышение качества продукции и освоение нового ассортимента продукции, а также снижение издержек. Мало кто из директоров считает необходимым полностью изменить профиль производства (только 9.3%), в основном это оборонные предприятия (21.7% из них).

Ценовая политика промышленных предприятий, характеристика которой дана в таблице 71, постепенно, достаточно медленно претерпевает изменения.

Таблица 71
Распределение ответов на вопрос: "Как Вы сейчас устанавливаете цены на Вашу продукцию?"
(в %% к числу опрошенных по каждой группе предприятий)

	все предприятия	оборонные	высокотехнологичные	сырьеперерабатывающие	производящие ТНП	прочие
-на продукцию установлен лимит цены	14.6	8.8	30.4	3.2	12.0	23.1
-устанавливаем цены сами так, чтобы покрыть издержки и получить нормальную прибыль -	69.5	67.6	60.9	71.0	74.0	61.5
-ориентируемся на рыночные цены на аналогичную про дукцию -	37.1	29.4	56.5	35.5	38.0	23.1
-ценовой политикой занимается министерство, наш кон церн, ассоциация -	2.0	0.0	0.0	6.5	0.0	7.7
-старым контрагентам стараемся увеличивать цены в меньшей степени, чем другим потребителям	6.6	8.8	8.7	6.5	2.0	15.4
-стараемся продать подороже	8.6	5.9	8.7	19.4	4.0	7.7

Ценовая политика большинства предприятий заключается в том, чтобы цена покрывала издержки и давала возможность получить нормальную прибыль. Прямо признаются в том, что стараются просто продать свою продукцию подороже, только 8.6% директоров. Важным изменением в ценовой политике руководителей является тот факт, что уже 37.1% опрошенных ориентируются на рыночные цены. Однако самое существенное - это невысокая доля директоров, которые старым контрагентам стараются увеличивать цены в меньшей степени, чем другим потребителям. Хотя практика ценовой дискриминации сохраняется, директора разными путями стараются сократить круг "своих", ограничивая их число не просто потребителями из своего круга, но такими потребителями, которые являются надежными партнерами на перспективу, оказывают им услуги, совместно решают какие-либо производственные проблемы.

Политика занятости и заработной платы на предприятиях

Если в дореформенное время перед многими промышленными предприятиями стояла проблема обеспечения кадрами, то теперь они в основном сталкиваются с противоположными трудностями - необходимостью сокращения персонала. И хотя большинство руководителей сознает необходимость сокращения работников, но фактически сокращение происходит не часто. Данные таблицы 72 характеризуют процессы сокращения рабочей силы на предприятиях как в целом по выборке, так и по группам отраслей. Видно, что на большинстве предприятий производились незначительные сокращения работников или они не сокращались вовсе. Как правило, прежде всего сокращались вакансии и лица пенсионного возраста. Наибольшая доля предприятий, где производились существенные сокращения, относится к оборонной (или бывшей оборонной) промышленности. Кстати, здесь в первую очередь сокращались инженерно-технические работники и специалисты, и лишь потом - рабочие.

В региональном аспекте значительные сокращения большей частью были на предприятиях, расположенных в Санкт-Петербурге, Новосибирске и Красноярске (табл.73). Вместе с тем есть регионы, в которых и сегодня многие предприятия испытывают нехватку рабочей силы, в основном квалифицированных кадров. В первую очередь это относится к Москве. Так, почти 26% московских предприятий испытывают дефицит трудовых ресурсов, в других регионах этот показатель значительно ниже: от 9% в Санкт-Петербурге до 4% в небольших городах. В целом же по выборке страдают от дефицита трудовых ресурсов около 10% предприятий.

Таблица 72

Распределение по отраслям ответов на вопрос: "Осуществляло ли Ваше предприятие сокращение работников в последние год-полтора?"
(в % к числу опрошенных по каждой группе предприятий)

	группы отраслей					
	все предприятия	оборонные	высокотехнологичные	сырье-перерабатывающие	производящие ТНП	прочие
нет	29.1	21.7	26.5	35.5	28.0	38.5
да,но незначительное -	55.6	34.8	55.9	58.1	62.0	61.5
да, довольно						

существенное	14.6	39.1	17.6	6.5	10.0	0

Безусловно, прослеживается определенная зависимость между сокращением численности и изменением объемов производства. На большинстве предприятий, где за последний год уменьшился объем производства, производилось незначительное или существенное сокращение работников. Однако есть группа предприятий, где, несмотря на падение объема производства, занятых не сокращали. В то время как у двух третей предприятий объем производства уменьшился или существенно уменьшился, 21% из них не проводили сокращения занятых, а 57% - осуществляли лишь незначительные сокращения. Даже в тех случаях, когда специалистам не хватает работы, многие директора стараются сохранить высококвалифицированных работников в надежде на будущие заказы. Подобные установки ведут к прекращению приема новых работников на предприятия. Так как нет притока рабочей силы, то практически полностью исключается конкуренция за рабочие места. В результате происходит падение производительности труда, стагнация трудового коллектива, наряду с уходом наиболее квалифицированных кадров.

Зачастую директора, не желая вступать в конфликт с коллективом, или для того, чтобы не платить сокращенным работникам пособие, не проводят сокращения как такового, но избавляются от ненужных работников путем замораживания заработной платы.

Таблица 73

Региональное распределение ответов на вопрос: "Осуществляло ли Ваше предприятие сокращение работников в последние год-полтора?"
(в % к числу опрошенных по каждой группе предприятий)

Регион

	Москва	С-Петербург -	города	прочие
			Сибири	
нет	51.6	18.2	16.7	31.4
да, но незначительное	41.9	57.6	61.1	58.8
да, довольно существенное	6.5	21.2	22.2	9.8

На некоторых предприятиях стараются перераспределить работников за счет поиска новых работ (заказов), в частности - перехода на самостоятельное изготовление комплектующих. Встречаются примеры временного переключения работников на другие виды работ, которые могут быть и "необязательны": сбор металлолома, уборка территории, ремонт зданий и т.п.

Нельзя не отметить и такого факта, как скрытая безработица. На предприятиях идут на сокращение рабочего времени (работают по 3-4 дня в неделю), предоставление длительных вынужденных отпусков (не оплачиваемых или с выплатой минимальной заработной платы). Применяется также и практика постоянной выплаты некоторым работникам лишь минимальной заработной платы, которая по существу является своеобразным пособием по безработице. При этом некоторые работники лишь формально числятся на предприятии, а фактически заняты другой деятельностью (в личном подсобном хозяйстве, в частном секторе и т.п.). Предприятию это выгодно, так как снижает среднюю зарплату, подлежащую налогообложению.

Размер заработной платы на предприятиях зависит прежде всего от его доходов (83.4% директоров отметили этот фактор как определяющий). Кроме того, треть директоров ориентируется на темпы роста цен на потребительские товары, а почти 30%

- на уровень зарплаты на других предприятиях города. Надо отметить, что уровень заработной платы в Москве и Санкт-Петербурге довольно сильно отличается от уровня заработной платы в других городах.
Обычно уровень зарплаты, несмотря на ограниченность средств и дополнительное налогообложение, стараются поддерживать, насколько позволяют финансовые возможности предприятия. Однако на момент опроса стали не редки случаи задолженности работникам по выдаче заработной платы в связи с неплатежеспособностью потребителей и нехваткой средств на счетах предприятий. Чтобы удержать специалистов и квалифицированных рабочих, на ряде предприятий вводят собственные дифференцированные системы оплаты труда, но некоторые руководители признают, что преодолеть уравнительность в заработках не удается. Отчасти ее поддерживает то, что на большинстве предприятий продолжает существовать практика выдачи дотаций на питание и материальной помощи, частичной оплаты путевок, содержания детей в детских садах и летних лагерях и т.п. Многие предприятия, несмотря на финансовые трудности, по-прежнему содержат на своих балансах социальную инфраструктуру, а также осуществляют капиталовложения в данную сферу, прежде всего ведут жилищное строительство.
Некоторые предприятия по-прежнему продолжают иметь подсобные хозяйства, которые снабжают работников дешевыми продуктами питания, хотя есть и примеры отказа от сельскохозяйственных подразделений по финансовым соображениям. Также на ряде предприятий по-прежнему получают продукты по бартеру. В основном это относится к предприятиям, расположенным в небольших городах.
Таким образом, большинство предприятий, ориентируясь на достижение "приемлемого" уровня заработков, продолжает, хотя и в существенно меньшей степени, чем ранее, проводить политику социальной поддержки работников. Кроме того, большинство предприятий берет на себя функции социальной защиты от безработицы вместо государства и местных властей. Последние, воспринимая это как должное, пытаются переложить соответствующие издержки на плечи предприятий. Некоторые руководители в регионах отмечали, что испытывают определенное давление местных властей. Они побуждают предприятия не только тормозить процессы сокращения занятых, но, напротив, даже при падении или стагнации производства принимать на работу новых людей. Это давление будет нарастать, особенно если предприятия будут вынуждены под воздействием финансовых и спросовых ограничений реструктурировать производство.

Финансовое положение и политика предприятий

Острейшей проблемой для государственных предприятий стала нехватка денежных оборотных средств. У большинства предприятий она носит постоянный и весьма серьезный характер, нарушает их нормальную работу, у некоторых - возникает эпизодически, но также отражается на устойчивости производственной деятельности. Почти для 80% предприятий самым дефицитным ресурсом стали денежные оборотные средства. По всем группам отраслей таких предприятий тоже 80-81%, исключение составляют лишь "прочие", где их 61.5%8.
Необходимый объем денежных оборотных средств предприятия обеспечивают в основном за счет следующих источников: обходятся преимущественно своими средствами - 35%; берут краткосрочные кредиты в банке на рыночных условиях - 57%; берут краткосрочные кредиты в банке, пользуясь льготами государства, - 30% предприятий. Однако "рыночные условия" для госпредприятий относительны: многие директора считали таковыми кредит под 40-80%, получаемый благодаря связям с банками. Кроме того,

существенным источником становится принудительное коммерческое кредитование за счет неплатежей поставщикам.

Преодолеть финансовые проблемы многие по-прежнему пытаются с помощью правительства, Центрального Банка. Вполне справедливые требования о необходимости нормализации практики прохождения платежей, налаживании межгосударственных расчетов, своевременной оплаты государственных заказов сочетаются с просьбами об индексации оборотных средств, проведении взаимозачетов с дополнительным кредитованием, выделении льготных кредитов. Для преодоления текущих финансовых трудностей предприятия и сами действуют различными путями, опираясь на свои возможности.

Руководители предпринимают меры по стабилизации платежей и расчетов. Шире используется предоплата, многие с потребителями иначе и не работают. Но все равно сохраняется практика отгрузки в долг "своим" потребителям, а иногда - попавшим в трудное положение государственным предприятиям: "честному слову" их директоров верят. О степени распространения такой практики свидетельствует тот факт, что среди анкетируемых предприятий свыше 13% сами часто покупают ресурсы и комплектацию в долг.

Для ускорения и устойчивости оборота приходится сворачивать хозяйственные связи с республиками СНГ, переориентироваться на российские предприятия и даже идти на разрыв старых традиционных связей, иначе потери от обесценения средств не восполнить.

Кроме банковских кредитов, цена которых все время растет, предприятия, пользуясь доверительными отношениями со своими потребителями прибегают к их "кредитам" (обычно беспроцентным), формально "кредиты" выдаются в виде аванса под будущие поставки: таких предприятий в нашем опросе было около 12%.

Наиболее важно, что ряд руководителей, принимая решения по производству и сбыту, подчиняет их требованиям нормализации финансового состояния. Так, при формировании производственной программы включают в нее изделия с быстрой оборачиваемостью, дефицитные, легко реализуемые за наличный расчет. В то же время нехватка оборотных средств стала фактором, провоцирующим дальнейший спад производства. Если в интервью в начале года директора говорили о намерениях свернуть производство, а реально до этого дело не доходило, то уже к осени стали типичны случаи сдерживания производства из-за неплатежеспособности потребителей.

Для 1993 г. характерен продолжающийся рост издержек производства9. В основном издержки закладывают в цену. Но предприятия постепенно начинают обращать внимание на складывающийся уровень текущих издержек - к этому толкают сбытовые ограничения, желание все-таки иметь прибыль. Некоторые стараются усовершенствовать технологию, "подбирают" резервы. Другие переходят на натуральное хозяйство: сами производят многие детали, комплектацию - так дешевле, чем иметь дело со сторонними поставщиками, часто монополистами. Стараются воздействовать и на поставщиков - уговорами, угрозами, обещанием закупать крупными партиями в надежде на ценовые скидки. Стали внимательней относиться к затратам на социально-бытовую инфраструктуру, стараются развивать платные, коммерческие ее услуги, ужесточают условия пользования и для своих работников. Как уже отмечалось, финансовые соображения влияют на производство: почти треть предприятий изменяли ассортимент продукции под воздействием роста себестоимости. А стремление повысить рентабельность заставило пойти на изменение ассортимента еще 8% предприятий.

По мнению директоров, их финансовые возможности ограничивает и налоговая система. Естественно, что все руководители жалуются на непомерное налогообложение. Но главное, что вызывает нарекания - это приравнивание производственной деятельности

по условиям уплаты налогов с торговлей, посредничеством. Большинство директоров научились успешно уходить от налогов, используя преимущественно законные способы, чего и не скрывают.

В то же время разнообразные финансовые трудности и ограничения вызвали и специфическую реакцию предприятий в виде ухода из финансовой сферы. Формы такого "внефинансового" существования разнообразны: поставка продукции без предоплаты и заведомо "в долг" своим постоянным потребителям, продажа продукции за наличные, поставки взаимозачетом, бартер и др. Интересно, что именно в период относительного ужесточения кредитно-денежной политики подобные формы получают наибольшее распространение.

Инфляция издержек, неопределенность финансового положения потребителей осложняет предприятиям прогноз их финансового состояния и возможных финансовых результатов и, соответственно, не позволяет спланировать использование средств.

Многие предприятия направляют средства на проведение работ по перевооружению и модернизации производства, обычно не требующих больших вложений и обеспечивающих быструю отдачу: освоение новой продукции, усовершенствование технологии, иногда - закупку небольших партий оборудования. Подобные "краткосрочные инвестиции" хотя и не преодолевают инвестиционный кризис, но обеспечивают структурные сдвиги в производстве, в основном в изменении конкретного ассортимента. На некоторых предприятиях проводится и частичная реконструкция. Что касается крупных инвестиционных проектов, то средств большинству предприятий уже не хватает. Они могут осуществляться только при привлечении иностранных инвесторов или при помощи государства, - считают почти все руководители. Но интервью показали, что и при имеющейся финансовой возможности предприятия не всегда оперативно осуществляют инвестиции. Главный фактор здесь - уровень руководства.

Данные таблицы 74 характеризуют направления использования капиталовложений на предприятиях, в том числе - в различных группах отраслей. Видно, что различные частичные усовершенствования проводят в той или иной степени свыше 40% опрошенных, а существенную перестройку - всего 9%. Хотя предприятия жалуются на нехватку средств, многие продолжают жилищное строительство (доля предприятий устойчива по различным группам), и строительство других объектов социальной сферы. Предприятия также начинают активизировать деятельность непроизводственного типа - вкладывают средства в торговлю, банки, покупку земли и т.п. Но в то же время достаточно значимая доля предприятий вообще не осуществляет капиталовложений, причем вариация по группам незначительна.

Данные о привлечении различных источников средств для нужд развития предприятий демонстрирует таблица 75. Видны две основных стратегии: использование собственных средств и обращение к государственной помощи (долгосрочные кредиты на льготных условиях, государственные инвестиции). Что касается использования долгосрочных кредитов банка на рыночных условиях, то данной цифре (23.8%) доверять не стоит. На самом деле часто речь идет о доступе к долгосрочным кредитам благодаря помощи отраслевых объединений и/или участию в учреждении банка, ибо на рыночных условиях долгосрочных кредитов практически нет. На стратегию использования собственных средств указали более половины опрошенных, но реально доля предприятий, обходящихся только собственными средствами, меньше, нежели прямо выбравших этот вариант ответа: она составляет около 40%. Доступ к госинвестициям, льготным кредитам в разных формах существует у четверти предприятий.

Дороговизна и недоступность кредитов побуждает предприятия искать иные финансовые источники для долгосрочных целей, используя различные формы объединения средств: долевое участие, товарищества, акционерные общества. Акционирование и

приватизация также позволяют предприятиям привлекать денежные средства трудового коллектива. Такие частные стратегии как привлечение средств других предприятий, частного сектора и т.п. встречаются на 3-8% предприятий.

Стратегии обращения к различным источникам несколько различаются по отраслям промышленности. Стратегия использования собственных средств доминирует у предприятий, перерабатывающих сырье или работающих на потребительский рынок. А ориентация на кредиты - у оборонных и высокотехнологичных предприятий. Сырьеперерабатывающие предприятия активно используют, как и следовало ожидать, средства иностранных партнеров, а потому весьма скромно другие нетрадиционные источники. Что касается оборонных и высокотехнологичных предприятий, то некоторым удалось найти или пришлось "допустить" средства коммерческих структур. Небольшая группа предприятий, работающих со средствами частного бизнеса, состоит почти на 60% из оборонных и высокотехнологичных предприятий и на 40% из производителей потребительских товаров. Преимущественно расположены эти предприятия в крупных городах: половина в Санкт-Петербурге, остальные в Москве, Новосибирске и Воронеже.

Некоторые выводы. Анализ экономического поведения показывает, что резкое изменение ситуации заставляет предприятий искать пути адаптации к новым условиям. В целом их поведение противоречиво, о чем свидетельствуют и целевые установки руководителей госпредприятий, и используемые ими стратегии выживания: как способы рыночного приспособления, так и ориентация на поддержку государства. Хотя свыше половины директоров и считают первоочередным "обеспечить стабильность хозяйственных условий и не вмешиваться в дела предприятий", реально же предприятий, готовых действовать самостоятельно, ничего не прося, значительно меньше.

Таблица 74

Распределение ответов на вопрос:
"Осуществляете ли Вы капиталовложения и во что именно?"
(в % по каждой группе предприятий)

	все предприятия	оборонные и высокотехнологич.-	сырьеперерабатывающие	производящие ТНП	прочие
-нет, не осуществляем	16.6	17.5	16.1	18.0	7.7
-покупаем оборудование	43.0	36.8	38.7	52.0	46.2
-вкладываем в совершенствование технологии	27.2	26.3	29.0	30.0	15.4
-стараемся приобрести зарубежные технологии и оборудование	9.9	7.0	25.8	6.0	0
-в частичную реконструкцию производства	44.4	40.4	48.4	48.0	38.5
-в перепрофилирован					

ие производства	9.3	14.0	6.5	4.0	15.4
-в жилищное строительство	29.8	28.1	29.0	28.0	46.2
-в строительство объектов социальной сферы	7.9	5.3	6.5	12.0	7.7
-вкладываем средства в другие объекты	11.3	14.0	0	16.0	7.7

Таблица 75
Распределение ответов на вопрос:
"Какие источники средств для развития предприятий Вы используете?"
(в % по каждой группе предприятий)

	все пред-приятия	оборон-ные и высоко-технолог.	сырье-перераба-тывающ.	произво-дящие ТНП
-сейчас не вкладываю деньги в предприятие	9.3	12.3	9.7	4.0
-обхожусь собственными средствами	53.6	43.9	64.5	56.0
-привлекаю средства госу дарственных предприятий -	3.3	3.5	3.2	2.0
средства трудового коллектива	6.0	3.5	3.2	12.0
-использую долгосрочные кредиты банков на рыночных условиях	23.8	28.1	16.1	22.0
-государственные инвестиции, долгосрочные кредиты на льготных условиях -	25.8	38.6	19.4	20.0
-банки непосредственно участвуют в наших инвестиционных проектах	1.3	1.8	0	0
-средства нового частного сектора, коммерческих структур	7.9	12.3	0	10.0
-средства иностранных партнеров	4.6	3.5	16.1	4.0

Только около четверти всех респондентов, выбрав данный вариант ответа, в дополнение выбирали варианты, связанные только с юридической поддержкой, а не финансовой помощью.
В целом стратегия большинства руководителей по отношению к правительству базируется на том, что в основном они не испытывают ностальгии по административному регулированию, но при этом хотели бы добиться более льготных условий работы. Директора ожидают от государственных органов не только поддержки конкретных производств, а усилий по изменению экономического климата в целом. Центр тяжести претензий руководителей при всей противоречивости их позиции постепенно смещается к формированию экономической политики, общих условий хозяйствования. Но по сути изменяется прежде всего "язык", формы давления на правительство, но не содержание. Стремление к государственной опеке у многих еще сохраняется. Уже сегодня директора начинают ощущать неконкурентоспособность своей продукции: ее дешевизна оказывается мифом даже при далеких от мирового уровня цен на энергоносители. Соответственно уже усиливается и будет дальше усиливаться давление на государственные органы в целях принятия различных протекционистских мер для поддержания промышленности.

4.3.2 Финансовое поведение промышленных предприятий (на примере АО "Уралмаш")

Высокие темпы инфляции, разрыв традиционных связей, хронические неплатежи, колоссальное бремя налогов - вот только небольшая часть трудностей, с которыми ежедневно приходится сталкиваться российским производителям. Однако постепенно приспосабливаясь к условиям к рыночной экономики, предприятия стараются по-своему преодолеть кризисную ситуацию.
А/О "Уралмаш" является типичным российским предприятием, на примере которого можно проследить основные процессы, происходящие на микроуровне российской экономики. При оценке финансового состояния предприятия используются показатели, анализ которых в разных плоскостях позволяет дать картину финансового положения предприятия - ликвидность и оборачиваемость, темпы роста финансовых показателей.
Функционирующий капитал является ориентировочной оценкой оборотных средств, которые остаются в распоряжении предприятия после погашения краткосрочных обязательств. Динамика функционирующего капитала на АО "Уралмаш" показывает, что на предприятии постоянно растет объем средств, используемых во внутреннем обороте (табл.76).
Отсутствие на предприятии гибкой политики в отношении производственных запасов отражается на показателе маневренности функционирующего капитала. Видно, что довольно высокая часть функционирующего капитала (0.63-0.75) осела в производственных запасах.
В 1993 г. произошло несколько неравномерное повышение общей платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия, дающий общую оценку платежеспособности (в той степени, в которой текущие кредиторские обязательства покрываются материальными оборотными средствами), вырос с 1.37 в начале года до 1.45 на 1.10.93 г. Значение коэффициента считается нормальным в пределах 1.5-2. Однако при анализе того, в какой степени текущие кредиторские обязательства обеспечиваются денежными ресурсами и расчетами (коэффициент быстрой ликвидности) и только денежными ресурсами (коэффициент абсолютной ликвидности), раскрывается невысокий запас прочности платежеспособности предприятия. Допустимыми считаются значения этих показа-

телей в пределах 1 и 0.1 соответственно. Тем не менее, некоторый рост показателя абсолютной ликвидности все же вызывает некоторый оптимизм.

Безусловно, здесь накладывает свой отпечаток специфика машиностроительного производства - технологический цикл, который по некоторым видам продукции достигает 12 месяцев. Однако недостатки финансового управления отражаются в значительной доле производственных запасов и незавершенного производства в текущих активах, что негативно сказывается на платежеспособности предприятия. В этой ситуации следовало бы сократить закупку тех материалов, которые имеются в избытке, или просто реализовать сверхнормативные запасы и ненужные материалы.

Динамичность развития предприятия, эффективное использование имеющихся в его распоряжении ресурсов может быть оценено показателями деловой активности - как правило, объемом реализации и прибылью, - тем более, что в настоящий момент прибыль предприятия служит одним из основных источников пополнения собственных оборотных средств (табл.77).

Прибыльность работы предприятия во многом определяется эффективностью использования его ресурсов, их оборачиваемостью (табл.78).

Таблица 76
Оценка ликвидности активов АО "Уралмаш"*

Показатели ликвидности	на нач. 1993 г.	на кон. I кв. 1993 г.	кон. II кв. 1993 г.	кон. III кв. 1993 г.
1.Величина собственных оборотных средств (функц. капитал), (млн.руб.)	2157.530	4464.249	8764.546	10896.308
2.Маневренность функ-ционирующего капитала	0.656	0.633	0.670	0.751
3.Коэффициент покрытия	1.376	1.535	1.664	1.452
4.Коэффициент быстрой ликвидности	0.474	0.563	0.582	0.417
5.Коэффициент абсолют-ной ликвидности	0.10	0.019	0.022	0.029
6.Доля оборотных средств в активах	0.482	0.606	0.726	0.806
7.Доля производст-венных запасов в текущих активах	0.656	0.633	0.650	0.713
8.Доля незавершенного пр-ва в текущих активах	0.138	0.227	0.277	0.359
9.Доля расчетов с дебиторами в текущих активах	0.121	0.182	0.163	0.222

* - таблицы в разделе выполнены на основе расчетов авторов по данным бухгалтерской отчетности АО "Уралмаш".

Проблема взаимных неплатежей нашла свое отражение в стремительном росте величины средств в расчетах, которые занимают значительный удельный вес в оборотных средствах предприятий. Рост оборачиваемости средств в расчетах говорит о том, что на АО "Уралмаш" выработана политика управления дебиторской задолженностью.
В табл.79 представлены темпы роста отдельных финансовых показателей. Теоретически, между различными показателями должна быть определенная зависимость, однако на самом деле трудно выделить позиции, по которым она существует. Тесная связь прослеживается только между производственными запасами и итогом баланса. Это свидетельствует о том, что в настоящее время весьма затруднительно оценивать финансовое состояние предприятия традиционными и общепринятыми моделями.

Таблица 77
Оценка деловой активности АО "Уралмаш (млн.руб.)

	I кв.	II кв.	III кв.
	1993 г.	1993 г.	1993 г.
1.Выручка от реализации	5611.882	13877.441	24337.339
2.Балансовая прибыль	1065.066	3437.899	6178.404

Таблица 78
Оценка эффективности использования фондов АО "Уралмаш

	на нач. 1993 г.	I кв. 1993 г.	II кв. 1993 г.	III кв. 1993 г.
1.Фондоотдача	0.325	0.322	0.799	1.531
2.Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	2.109	1.237	1.906	2.871
3.Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	170.720	291.08	188.9	125.4
4.Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах)	0.661	0.432	0.607	0.508
5.Оборачиваемость производственных запасов (в днях)	544.48	853.63	593.3	613.8
6.Продолжительность операционного цикла (в днях)	715.28	1144.7	782.2	739.2
7.Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах)	0.533	0.497	1.156	1.711
8.Оборачиваемость основного капитала (в оборотах)	0.343	0.265	0.459	0.560

Таблица 79
Темпы роста отдельных финансовых показателей

	апрель	июль	октябрь
1.Производственные запасы	1.30	1.75	2.53
2.Незавершенное производство	1.65	3.46	7.14
3.Готовая продукция	1.93	2.77	4.17
4.Расчеты с дебиторами за тов., работу, услуги;	1.51	2.32	5.03

проч. дебиторы	3.64	7.64	1.00
5.Касса	2.56	6.07	2.31
6.Расчеты с кредиторами			
за тов.,раб.,услуги;	1.58	1.78	6.89
с проч. кредиторами	2.22	5.73	4.40
7.Баланс	1.30	1.84	2.65

Свидетельством тому является и малоинформативность набора общепризнанных коэффициентов разных степеней ликвидности. Авторами уже неоднократно подчеркивалась опасность преувеличения значимости столь непродуктивных показателей, как, например, коэффициент абсолютной ликвидности в размерах 0.022-0.029 или срок оборачиваемости запасов в пределах 613 - 853 дней, исчисленных по стандартной методике.
Одной из наиболее острых проблем для АО "Уралмаш", как и для большинства российских предприятий, является пополнение оборотных средств. Весь комплекс проблем оборачиваемости средств - инфляция затрат, неплатежи, сокращение объемов производства - затрудняет не только практическое, но и аналитическое исследование потребности в оборотном капитале. Традиционные для развитых стран методики ее определения не могут применяться с высокой степенью достоверности для российских предприятий в силу отсутствия значимой корреляции между потребностью в оборотном капитале и объемами реализации. Поэтому динамика потребности в оборотных средствах наиболее ярко отражается соотношением непрокредитованных запасов и собственных оборотных средств.

Таблица 80
Оценка потребности в оборотном капитале (млн.руб.)

	на нач. 1993 г.	I кв. 1993 г.	II кв. 1993 г.	III кв. 1993 г.
Собственный оборотный капитал (СОК)	2158.05	4469.58	8785.09	10897.11
Фактический оборотный капитал (ФОК)	5171.88	8108.36	13640.10	23183.51
Непрокредитованные запасы (НЗ)	3007.46	5962.27	11496.79	19141.76
Потребность в оборотном капитале*	857.41	1492.69	2711.70	8244.65

* - исчисляется как разность между размером непрокредитованных запасов и величиной собственного оборотного капитала.

Как видно из табл.80, в течение 1993 г. непрокредитованные запасы устойчиво превышали собственные оборотные средства. Более того, темпы прироста данного превышения обгоняли прирост собственных оборотных средств и фактических оборотных средств. Данная тенденция отражает общую ситуацию с оборотным капиталом промышленных производств в условиях высоких темпов инфляции: высокая стоимость краткосрочного кредита обусловливает рост непрокредитованных запасов.

Высокие темпы инфляции теоретически должны свертывать и объемы коммерческого кредита предприятий. Однако в российских условиях коммерческое кредитование приобрело спонтанный характер в форме кризиса неплатежей. Рост такого спонтанного коммерческого кредита обратно пропорционален росту превышения непрокредитованных запасов над собственными оборотными средствами. В этом нетрудно убедиться, если проследить динамику расчетов АО "Уралмаш" за 1993 г. Суммарное превышение величины расчетов с кредиторами за товары и услуги, с прочими кредиторами и по полученным авансам над соответствующими статьями активов составляло на начало 1993 г. 9166.669 млн.руб, на конец I квартала - 1339.986 млн.руб., на конец полугодия - 2658.101 млн.руб., и на конец III квартала - 9085.568 млн.руб.

В случае с "Уралмашем" мы имеем дело с наиболее ярко выраженной формой спонтанного коммерческого кредитования. Наиболее крупные поставщики предприятия - производства добывающей и металлургической промышленности, многие из которых не могут прекратить отгрузку продукции своим потребителям в силу непрерывности производственного цикла. (В этом, кстати, кроется один из наиболее серьезных "подводных камней" любой нерыночной формы взаимозачета: значительное количество российских предприятий находится в ситуации, когда кредитовое сальдо расчетов растет не в силу плохой финансовой дисциплины предприятия, а в силу непрерывности поставок. В этом случае мы имеем дело со своего рода "вынужденным" кредитовым сальдо. Поэтому административные санкции в таких случаях применяться не могут).

Обращает на себя внимание практически абсолютная корреляция роста объемов коммерческого кредита и превышения непрокредитованных запасов над собственными оборотными средствами АО "Уралмаш". С одной стороны, рост коммерческого кредита (в нынешней ситуации читай - кредитового сальдо) свидетельствует об ухудшении платежеспособности и финансовой дисциплины. Но, как показывает пример "Уралмаша", такой вывод будет явно преждевременным.

Динамика коммерческого кредита коррелирует с динамикой превышения непрокредитованных запасов не только по темпам, но и по абсолютным размерам. Иными словами, предприятие практически полностью покрывает свою потребность в оборотных средствах именно за счет коммерческого кредита. Поскольку рост кредитового сальдо в данном случае не может считаться безусловным критерием ухудшения финансовой дисциплины, то мы вправе оценивать данную ситуацию в известной степени положительно. Предприятие не использует иные источники "самокредитования" кроме расчетов с кредиторами. По сравнению с практикой прошлых периодов, когда предприятия практически полностью "кредитовались" за счет бюджета, заработной платы и иных краткосрочных источников, практика настоящего момента представляется более корректной.

Очень важный момент заключается и в соотношении сальдо расчетов с величиной превышения непрокредитованного запаса. За исключением III квартала, кредитовое сальдо расчетов всегда было несколько меньше суммы превышения. Это значит, что предприятие использовало коммерческий кредит строго по целевому назначению - на пополнение оборотных средств. Предприятие "приняло" правила игры в условиях кризиса неплатежей и старается извлечь из создавшейся ситуации определенную выгоду. Однако эта выгода далека от максимальной, поскольку сохраняется возможность покрытия текущих активов за счет кредитового сальдо расчетов. Такая ситуация, когда кредитовое сальдо расчетов превышает реальную потребность в оборотных средствах, была и остается очень распространенной среди российских предприятий. В таких случаях предприятия стараются выжать максимум из простоев платежей и кредитуют расчетами свои дочерние предприятия, краткосрочные финансовые вложения и т.д. Именно данный фактор проявился и в III квартале на "Уралмаше" - превышение кредитового сальдо над потребностью в финансировании в размере, равном приблизительно 1

млрд.руб., легко находится в 3-м разделе актива по статье "Краткосрочные финансовые вложения".

Иначе говоря, многие предприятия, пользуясь неразберихой с платежами, идут как бы на двойное финансовое нарушение - они не только расширяют объемы коммерческого кредитования, но расширяют его явно сверх реальной потребности в оборотных средствах для решения своих текущих проблем. В таком случае уже можно говорить не только о потребности в оборотных средствах, но и о нерациональном использовании собственного оборотного капитала.

Согласно традиционной методике анализа финансового положения предприятия нерациональное использование собственных оборотных средств имеет место в случае превышения собственного оборотного капитала над непрокредитованным запасом. Именно такое соотношение было наиболее характерно для российских предприятий еще два года назад. Проявило оно себя и на "Уралмаше". На начало 1992 г. величина непрокредитованного запаса была меньше собственных оборотных средств на 173.5 млн.руб., т.е., в ценах 1991 г. составляла значительную величину, сопоставимую с итогом баланса. Кроме этого, у предприятия имелось дебетовое сальдо расчетов в размере 39.601 млн.руб. Таким образом, общая величина собственных оборотных средств, использованных нерационально или не по назначению, составляла порядка 200 млн.руб. в ценах 1991 г.

Однако нецелевое использование собственного оборотного капитала может иметь место и в случае превышения непрокредитованных запасов над реальной потребностью в финансировании. В этом случае предприятие кредитует использование оборотных средств не по назначению: либо за счет избыточного кредитового сальдо расчетов, либо за счет других краткосрочных источников. В таком случае мы имеем дело с нецелевым использованием собственных оборотных средств "скрытого типа".

Устойчивая корреляция сальдо расчетов с потребностью в оборотных средствах, проявившаяся в динамике финансовых показателей АО "Уралмаш", свидетельствует о том, что на данном предприятии нецелевое использование оборотного капитала "скрытого типа" практически отсутствует. Предприятие не выходит за рамки сальдо расчетов в своей политике покрытия потребности в оборотных средствах.

Однако "сброс" части кредитового сальдо в III квартале в размере 1 млрд.руб. в краткосрочные финансовые вложения может сигнализировать о новой тенденции - повышении средневзвешенной рентабельности предприятия за счет прочих видов деятельности. При достаточно невысоком уровне доходности тяжелого машиностроения может оказаться целесообразным инвестирование в иные виды деятельности для повышения средневзвешенной доходности суммарных вложений. Если выстроить цепочку финансового поведения "Уралмаша" за 1992-93 гг., то получается следующее:

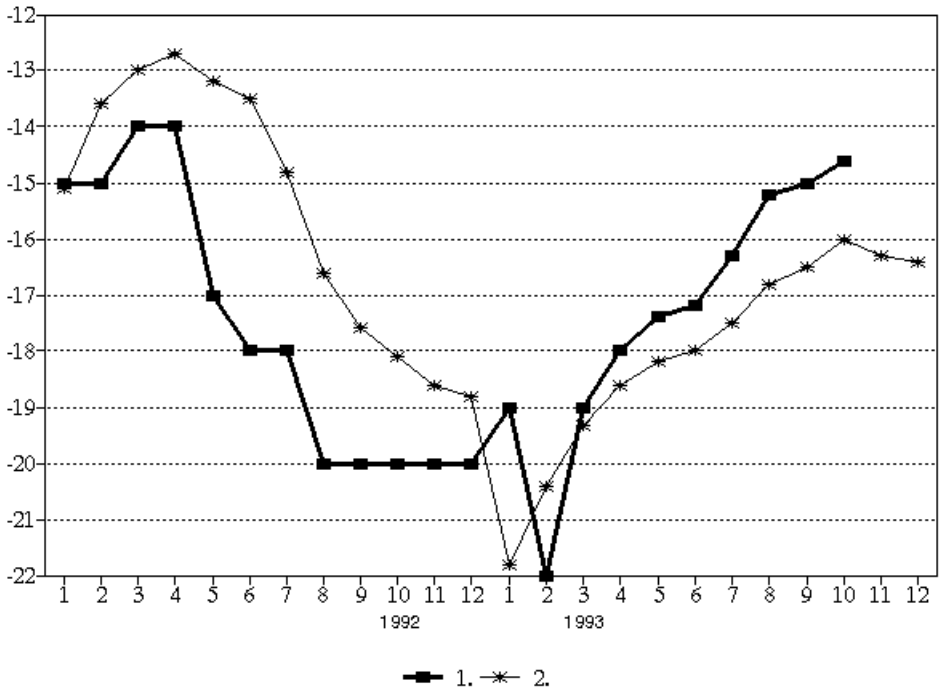
- на этапе до либерализации цен 1992 г. доминировала тенденция нерационального использования собственного оборотного капитала;
- после либерализации цен предприятие входит в режим рационализации использования оборотных средств, но в рамках профильного производства, когда краткосрочные источники целевым образом используются на пополнение профильных оборотных средств;
- на третьем этапе предприятие стремится к повышению средневзвешенной доходности путем скрытого нецелевого использования оборотного капитала на более доходные виды деятельности.

Два заключительных этапа могут гипотетически рассматриваться как двухступенчатое реагирование предприятий на ситуацию бюджетного ограничения. Пример АО "Уралмаш" не только достаточно показателен, но и в известной степени репрезентативен,

поскольку отражает модель финансового поведения производства, вполне типичного для структуры российской промышленности.

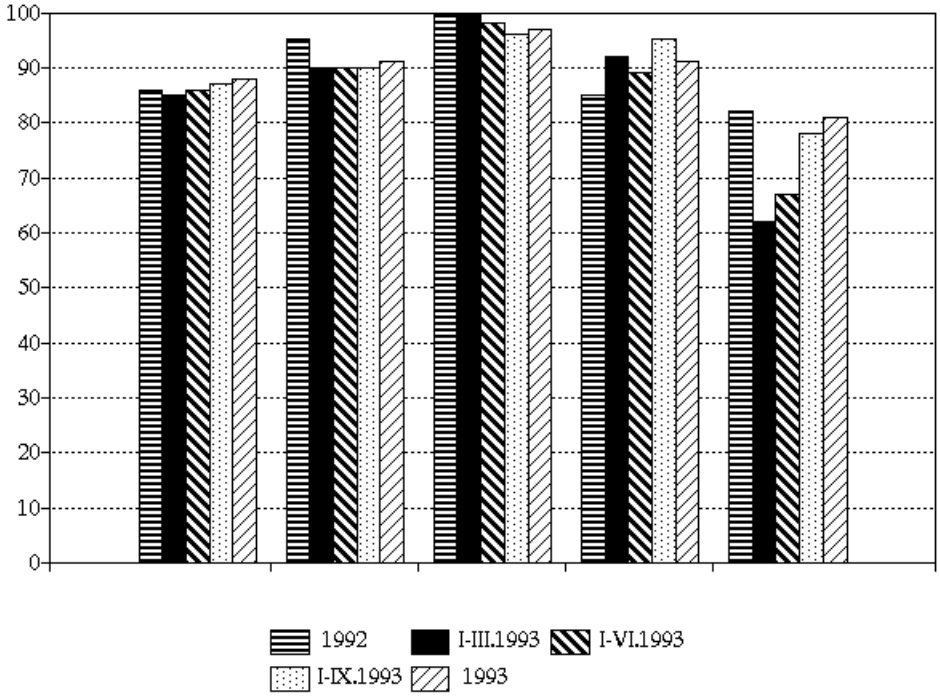
Графическое приложение

Рис.33
Макроэкономические показатели
(темпы снижения в % к соответствующему периоду прошлого года нарастающим итогом)



1.- национальный доход 2.- продукция промышленности

Рис.34
Производство важнейших видов промышленной продукции в натуральном выражении
(в % к соотв. периоду прошлого года нарастающим итогом)



1.- нефть 2.- уголь 3.- газ
4.- прокат 5.- цемент

Рис.35
Количество официально зарегистрированных безработных в России
(тыс.чел. на 1 число месяца)

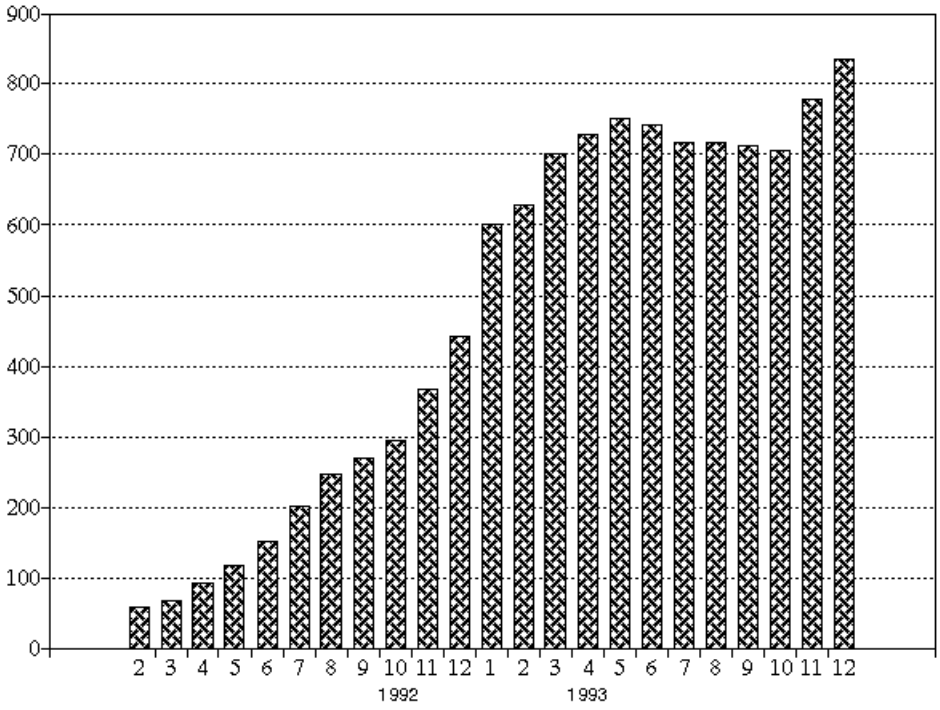
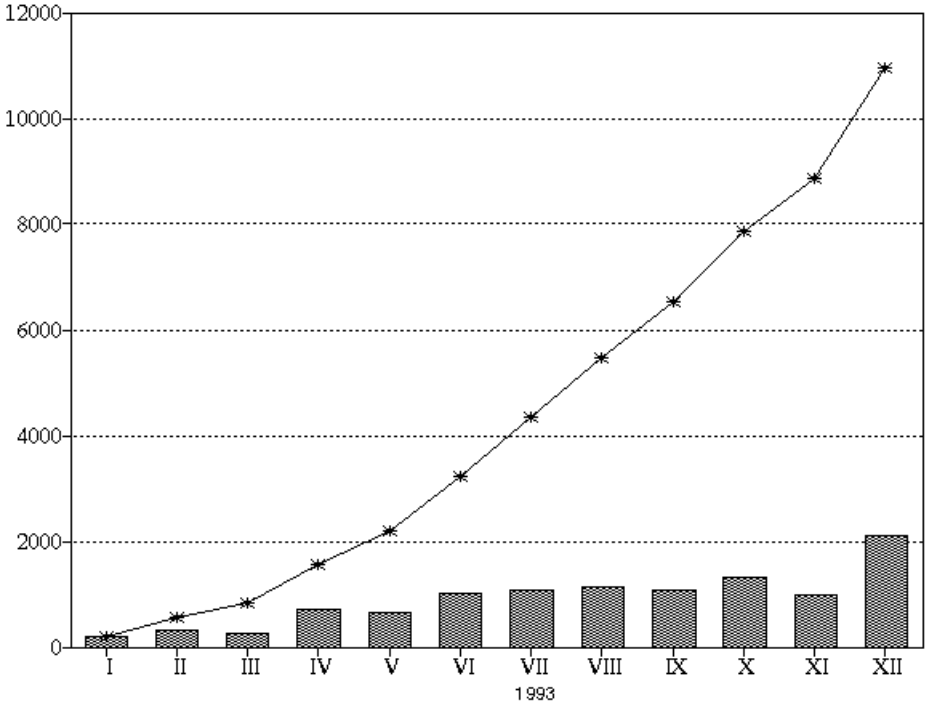


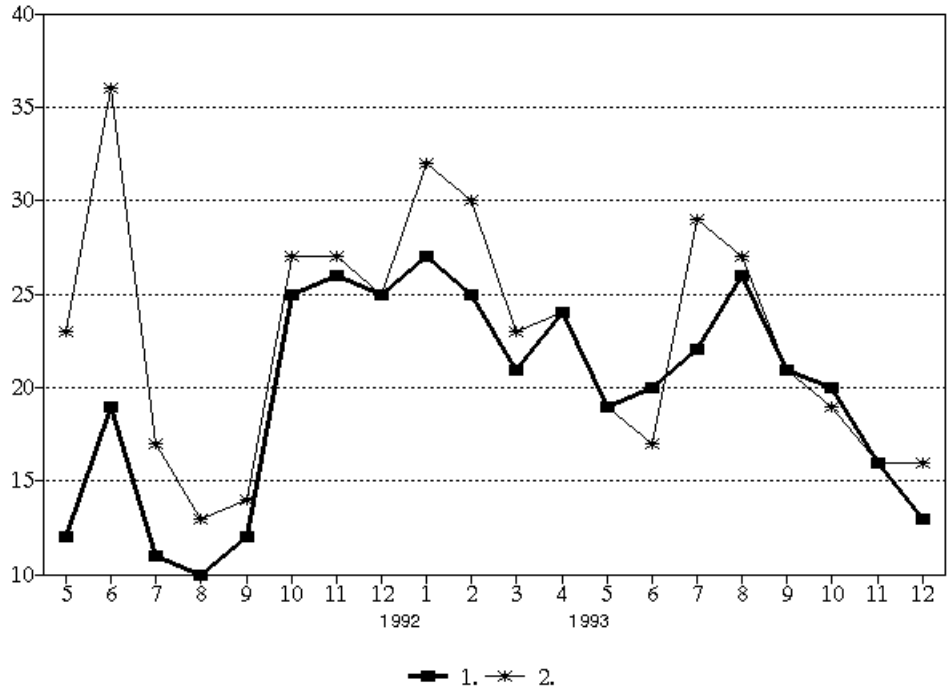
Рис.36
Объем выпуска наличных денег (эмиссия) в 1993 г.
(млрд.руб.)



1.- ежемесячно

2.- нарастающим итогом

Рис.37
Среднемесячный уровень инфляции
(темп прироста к предыдущему месяцу)



1.- потребительские цены 2.- оптовые цены