

**ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

***РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА***

в 1994 году

**ТЕНДЕНЦИИ И
ПЕРСПЕКТИВЫ**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА

в 1994 году

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Москва
апрель 1995 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, Газетный пер., 5

тел.(095) 229-8497, FAX (095) 203-8816

Институт экономических проблем переходного периода

© Институт экономических проблем переходного периода, 1995.

Главный редактор: Е.Т.Гайдар

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

Авторы текста: Раздел 1.1: В.А.Мау

Приложение 1.1: Г.А.Хохлова

Раздел 1.2: Г.В.Старовойтова, Т.М.Мастюгина,
Л.С.Перепелкин, Н.Е.Руденский, В.Г.Стельмах,
Ю.Ю.Фигатнер, В.Добрынин, А.Кожановский

Раздел 2.1, 2.2: С.Н.Журавлев, В.В.Сеченова

Раздел 2.3, Приложение 2.3: С.Г.Синельников-Мурылев,

Л.А.Анисимова, С.Баткибеков, В.И.Медоев,
К.М.Резников, Е.Шкребела

Раздел 2.4, Приложение 2.4: Г.Ю.Трофимов

Раздел 2.5: Е.Ч.Лупинович

Раздел 2.6: Е.Н.Мисанченко

Раздел 2.7: А.А.Яковлев

Раздел 2.8: И.В.Колосницын,

Раздел 3.1: О.И.Изряднова, Г.О.Куранов,

Ю.О.Полтавец

Раздел 3.2: Ю.Н.Бобылев

Раздел 3.3: Е.В.Серова, Л.С.Корбут,

Л.И.Холод, О.Г.Мелюхина, Т.В.Тихонова

Раздел 3.4: С.В.Шишкин, И.А.Рождественская

Раздел 3.5: С.Н.Смирнов, Т.П.Космарская,

О.В.Залесова, И.Я.Гриц

Раздел 3.6: С.В.Приходько,

Н.П.Воловик, Н.Г.Леонова, Н.Ю.Кузнецова

Приложение 3.6: М.Сарафанов (ВНИКИ)

Раздел 3.7: О.И.Изряднова, Г.О.Куранов,

Ю.О.Полтавец, А.П.Абелин

Раздел 3.8: В.В.Раненко, И.В.Макаров,

И.С.Мухамедшин, Н.А.Николащенко, И.С.Пильман

Раздел 4.1.1-4.1.2: А.Д.Радыгин

Раздел 4.1.3: Г.А.Мальгинов

Раздел 4.2, 4.4: Т.Гордеева

Раздел 4.3: В.Е.Цапелик

Раздел 4.5.1, 4.5.3: Т.Г.Долгопятова

Раздел 4.5.2: С.В.Малахов, Ю.Г.Грицун,

М.Ю.Егоров

Раздел 4.5.4: С.В.Цухло, Р.Б.Гершман,

А.Р.Мамиконян

Раздел 4.5.5: С.В.Цухло, И.Н.Плешкова

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

Информационное
обеспечение: В.П.Авралов

(с) Институт экономических проблем переходного периода, 1995.

Содержание

Раздел 1.

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФОН

1.1 экономико-политические процессы

Приложение 1.1

Государственная Дума: фракции и их приоритеты

1.2. Национально-региональные процессы в 1994 году

Раздел 2.

Денежно-кредитная и бюджетная политика

2.1. Макроэкономические тенденции

2.2. Состояние денежного сектора

2.3. Государственные финансы

Приложение 2.3

Перспективы бюджетной политики

2.4 Валютный рынок

Приложение 2.4

Анализ временного ряда темпов прироста

обменного курса

2.5 Денежный сектор и банки в 1994 г.

2.6 Рынок ценных бумаг

2.7 Тенденции развития фьючерсного рынка в России

2.8 Финансы населения. Потребительский рынок

РАЗДЕЛ 3.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

3.1 Макроструктура производства

3.2 Промышленность

3.3 Агропромышленный комплекс

3.4 Социально-культурная сфера

3.5 Демографическая ситуация и занятость населения

3.6 Внешнеэкономическая деятельность

Приложение 3.7

Платежный баланс России

3.7 Инвестиции и капитальное строительство

3.8 Предприятия с иностранными инвестициями

РАЗДЕЛ 4.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ

ПРОБЛЕМЫ 156

4.1 Приватизационный процесс в России

4.1.1 Итоги приватизационного процесса

4.1.2 Изменения в структуре акционерного капитала

4.1.3 Малая приватизация

4.2 Чековые инвестиционные фонды

4.3 Антимонопольная политика

4.4 Проблема банкротства предприятий

4.5 Поведение промышленных предприятий

4.5.1 Экономические условия и основная модель поведения промышленных предприятий

4.5.2 Анализ тенденций изменения финансового состояния промышленных предприятий

4.5.3 Малый бизнес: проблемы и поведение

4.5.4 Конъюнктура промышленности

4.5.5 Конъюнктура строительства

Раздел 1.

Социально-политический фон

1.1 Экономико-политические процессы

Как известно, экономико-политическая жизнь имеет свою систему отсчета, которая не совпадает со строгими рамками определенного календарного периода. Так было в 1992 и в 1993 годах. Не стал исключением и год 1994. Его начало относится к 12 декабря 1993 г. - выборам нового состава законодательного корпуса, а завершается он началом военной операции в Чечне ровно 12 месяцев спустя. Между этими датами заключен сложный и противоречивый период социально-политической борьбы. Суть ее составляло противостояние двух альтернативных моделей дальнейшего развития России и российских реформ.

Альтернативы

социально-экономического курса

Итоги выборов поставили Президента и Правительство России перед жестким выбором. На поверхности событий казалось, что ключевой вопрос формулируется так: "Как двигаться дальше?". На самом же деле этот вопрос плавно трансформировался в другой, гораздо более острый - "Куда двигаться дальше?". Причем варианты развития событий были достаточно ясны всем, кто мог непредвзято проанализировать состояние и внутреннюю динамику российского экономико-политического процесса.

Во главе угла, как всегда, стоял вопрос о власти, о путях ее получения и сохранения. Итоги выборов потребовали от Президента и Правительства определиться, - каковы будут те ключевые, опорные точки, которые смогут сохранить президентскую власть в руках Б.Н.Ельцина или кого-то из его ближайшего окружения (претендующего на роль официального преемника) после выборов 1996 года.

Реально существовало два пути:

- либо, обеспечить экономическую стабильность и попытаться за оставшиеся до выборов два с половиной года подвести страну к началу устойчивого экономического роста;
- либо, предельно ужесточить политический режим, попытаться перехватить агрессивнo-националистические лозунги, начать проводить конфронтационную внутреннюю и внешнюю политику, и на этой волне попытаться расправиться с политическими конкурентами и расчистить политическое пространство от разного рода претендентов на власть как справа, так и слева.

Каковы были факторы, влиявшие на принятие того или иного решения? Перечислим наиболее существенные из них.

Во-первых, итоги выборов 12 декабря 1993 г., которые принесли заметный успех силам радикальной оппозиции реформаторскому курсу. Успех на выборах наследницы КПСС - КПрФ и праворадикальной ЛДПР вызвал шок в среде исполнительной власти и особенно президентских структур. Здесь открыто зазвучали призывы к пересмотру курса в сторону его "смягчения", что на практике означало отказ от последовательности в политике вообще и в экономической политике в особенности.

Во-вторых, характерные для политической элиты настроения перманентных выборов - предстоящих в конце 1995 г. выборов в Парламент и особенно намеченных на июнь 1996 г. президентских выборов. С учетом особенностей Конституции РФ, дающей главе государства беспрецедентные для республиканской формы правления полномочия, президентские выборы являются ключевым моментом, способным радикально изменить характер общественной жизни всей страны. Фактор подготовки к этим выборам незримо присутствовал при всех дискуссиях (открытых и скрытых) относительно дальнейшего экономико-политического курса. То есть, Б.Н.Ельцин должен был в предельно сжатые сроки определиться с тем, под какими лозунгами он (или его естественный преемник) будет бороться за президентские полномочия.

В-третьих, свою роль играла сама структура избранной думы. Президенту предстояло определиться и относительно характера своих взаимоотношений с представительной властью: пойдет ли он на решительные меры, балансируя на грани жесткой конфронтации с лево- и правонационалистическим большинством, или же он предпочтет путь компромиссов, неизбежно сказывающийся на эффективности его политики.

В-четвертых, надо было принимать во внимание настроения значительной части населения, достаточно четко отразившиеся в итогах выборов. Эти итоги резко контрастировали с результатами состоявшегося в апреле того же года референдума, на котором Президент и его социально-экономический курс получили одобрение. Теперь оказалось, что поддержка на референдуме была в высшей мере неустойчивой, а доминирующими настроениями в обществе становятся усталость и стремление к быстрым переменам. Если в конце 1991 г., судя по опросам общественного мнения, подавляющее большинство россиян было готово переносить временные тяготы ради быстрого преодоления обстановки экономического хаоса, то теперь ситуация изменилась. Россияне устали ждать и стали проявлять склонность к поддержке якобы простых, а по сути демагогически-популистских решений (или веру в них). Это особенно наглядно проявилось в массовом голосовании за ЛДПР В.В.Жириновского.

В-пятых, к 1994 году уже накопился некоторый практический опыт посткоммунистической трансформации в целом ряде стран. Из области теоретических дискуссий этот процесс переместился в область конкретных сопоставлений различных моделей. Уже было видно, каким странам и по каким причинам удалось вырваться из посткоммунистического экономического кризиса, а какие застряли в нем и почему.

Словом, как и в конце 1991 г. страна, оказалась перед необходимостью жесткого политического выбора, в котором экономика и политика были тесно взаимосвязаны. Выбор экономической модели практически однозначно определял выбор политического режима и наоборот. Причем, по нашему мнению, экономика имела здесь явное первенство над политикой.

Налицо было два варианта дальнейшего развития событий.

Один предполагал дальнейшее продвижение рыночных и демократических реформ. Среди них - проведение финансовой стабилизации, обеспечение открытости экономики и борьба с искусственным сдерживанием конкуренции на внутреннем рынке, проведение приватизации и обеспечение четких гарантий прав собственности, проведение военной реформы, начало реального процесса банкротств как способа переключения ресурсов с неэффективных секторов хозяйства на эффективные. Все это означало бы вывод страны на путь устойчивого экономического роста. Более того, опыт различных стран мира, успешно решивших или решающих аналогичные задачи (Эстонии, Латвии, Чехии, Польши), свидетельствует, что для этого нужен период примерно полутора - двух лет, то есть как раз время, оставшееся до президентских выборов, намеченных на июнь 1996 г. Существенное замедление или остановка инфляции и осуществление структурных преобразований (санация или закрытие убыточных предприятий) за первый год создают базу для начала роста производства на протяжении последующих нескольких месяцев.

Другой вариант предполагал переход к социальному популизму и маневрированию между различными экономико-политическими группировками (прежде всего, между разного рода лоббистами, агрессивность которых в России отчетливо нарастала). Здесь имеется в виду проведение политики "поддержания производства" путем раздачи дешевых денег, закрытие внутреннего рынка, свертывание конкуренции иностранных товаров. Практическая реализация подобных идей означала ни что иное, как открытое торжество "номенклатурного капитализма" - капитализма с большим и дорогим государственным аппаратом, с коррумпированным чиновничеством, с высоким налоговым бременем.

За первый вариант развития событий стояли министры-реформаторы (Е.Гайдар, А.Чубайс, Б.Федоров). За второй - левые и правые экстремисты, аграрии, травкинцы и шахраевцы.

Уход Е.Т.Гайдара из Правительства в январе 1994 г. был как раз связан с тем, что он видел эту развилку и пытался убедить Президента в том, что итоги выборов 12 декабря вполне определенно сигнализируют о необходимости встать на путь последовательных и решительных реформ. Только этот путь давал шанс на спасение российской демократии, давал возможность остановить инфляцию в 1994 г. и получить в 1995 г. начало экономического роста, что позволило бы прийти к президентским выборам уже с рядом решенных задач (остановленные цены, стабильная валюта, начавшийся подъем производства). Это позволяла и конституционная система России, закрепленная референдумом 12 декабря. Президент имел достаточно широкие полномочия, чтобы, опираясь на реформаторское меньшинство Государственной Думы, блокировать наиболее опасные действия законодателей.

Другой вариант заведомо гарантировал сохранение высокой инфляции, финансовой нестабильности, продолжение спада производства при стабильном ухудшении морально-политического климата в стране, "маргинализации" демократических прав и свобод, лавинообразном росте коррупции и преступности. Причем этот сценарий имел не только прямую, но и обратную связь: чем дальше продвигаться по этому пути, тем слабее гарантии сохранения демократических институтов и тем больший возникает соблазн прибегать к авторитарным способам решения возникающих проблем вплоть до военных авантур. Раз уж этот путь выбран, то с каждым поражением властей (а эти поражения неизбежны) возникает искушение покруче "закрутить гайки" и "попробовать еще раз".

Эта "развилка" достаточно жестко задавала логику дальнейшего развития событий в российской экономике и политике.

Контуры экономической политики

После отставки Е.Гайдара и Б.Федорова казалось, что руководство страны все-таки склонно оставаться на пути реформ. Правительство по инерции в январе-марте 1994 г. продолжало следовать макроэкономическому курсу реформаторов сентября-декабря 1993 г., что обусловило улучшение общей экономической ситуации до конца лета 1994 г. С учетом того, что между действиями власти и реальным положением в народном хозяйстве России в 1994 г. разрыв составлял 4-6 месяцев, примерно до августа замедлялся рост цен (до 4% в августе), приостановился спад производства, стабилизировалась ситуация на валютном рынке, росли государственные резервы золота и иностранной валюты.

Однако с апреля в экономической политике правительства произошел поворот. Этот поворот был связан с непоследовательностью экономического курса, с неготовностью Президента или Премьера взять на себя ответственность за необходимые, хотя и не всегда популярные в краткосрочной перспективе, меры. Ситуация во многом напоминала СССР последних лет его существования, когда Правительство Н.Рыжкова на протяжении длительного времени откладывало принятие жестких и давно назревших мер, тем самым лишь обостряя общий экономический и политический кризис.

Руководство исполнительной власти попыталось в 1994 г. совместить стабилизационный и инфляционистский варианты экономической политики. Рестриктивные финансовые меры января-апреля сопровождались широкими обещаниями дешевых денег. Это несколько разряжало политическую атмосферу, переносило решение сложных проблем на будущее, но - на ближайшее будущее. И когда давление на правительство немного возросло (в связи с обсуждением Парламентом в апреле-мае проекта государственного бюджета на 1994 г.), оно стало шаг за шагом отступать. С апреля начинается накачка экономики деньгами, ужесточение мер государственного протекционизма, что в конкретных российских условиях означает принесение прав рядового российского покупателя в жертву отечественным монополистам-производителям и торговцам.

Вопросы внешнеэкономической политики стояли в 1994 г. на одном из первых мест в полемике между различными политическими группами. Проходили острые дискуссии по таким проблемам, как:

- введение импортных тарифов, особенно на продовольственные товары;
- восстановление водочной монополии в целях защиты отечественного производителя от иностранной конкуренции;
- вопросы допущения иностранных банков в Россию;
- предоставление льгот иностранному капиталу (предприятиям, полностью или частично принадлежащих иностранцам).

О начале дискуссий свидетельствует здесь уже хотя бы тот факт, что по целому ряду из этих вопросов Президенту и Правительству приходилось принимать решения неоднократно - то вводя определенные нормы, то отменяя их под воздействием соответствующих групп давления. Так, дважды пересматривались решения по деятельности иностранных банков, трижды - по регулированию продовольственного импорта. Острое противодействие отечественного бизнеса вызвали продекларированные Премьером в июне намерения о предоставлении широких льгот капиталу с иностранным участием.

Можно предположить, что различные дискуссии подобного рода в конечном счете сфокусируются в полемику вокруг присоединения России к ГАТТ. Пока еще этот вопрос остается в тени, но по мере продвижения соответствующих переговоров именно сюда может переместиться центр тяжести политической борьбы.

Одновременно Центральный Банк засекретил данные о ежемесячном росте денежной массы. Знание этой статистики позволило бы прогнозировать развитие экономики осенью 1994 г. - и обвальное падение рубля, и трехкратное ускорение роста цен, и многое другое.

Настораживал и ряд конкретных шагов Правительства, наглядно отражавших его понимание перспектив экономической политики на 1994 г. Так, в ходе бюджетных слушаний в апреле-мае оно столкнулось с выбором - усиливать ли финансовую поддержку социальной сферы, науки, культуры, образования (на чем настаивали депутаты от "Выбора России" и ряда других демократических фракций) или дать больше денег аграриям (и поддерживавшим их коммунистам). Выбор был сделан в пользу аграриев, причем, как и прогнозировалось, эти деньги "застряли" в финансовой системе или прямоком попали на валютную биржу, резко дестабилизировав экономическую ситуацию в стране. Причем выбор этот носил однозначно политический характер и отдалял Президента и Премьера от "стабилизационного варианта" продолжения своей политической карьеры. Он толкал на путь дальнейших компромиссов и фактического отказа от осуществления активной политики реконструкции российского народного хозяйства.

Бюджетные дебаты не смогли решить и другой острой проблемы российской экономики и политики - военной. Армия оказалась как бы в "подвешенном" состоянии. Экономить на армии и военной промышленности методами простого бюджетного секвестрирования более было невозможно. Но для поддержания ее боеспособности и удовлетворения элементарных социальных нужд офицерского состава требовались абсолютно неподъемные для бюджета средства. Следовательно, необходимо было безотлагательно разработать и начинать осуществлять глубокую военную реформу, которая позволила бы резко повысить боеспособность вооруженных сил и социальную защиту личного состава. Однако ничего этого сделано не было, что объективно подталкивало армейское руководство на принятие тех или иных мер самозащиты. До поры до времени оставался открытым лишь вопрос о характере этих ответных действий.

Обращало на себя внимание и нежелание Правительства всерьез заниматься проблемами банкротств и неплатежей. Неспешно работала "Комиссия по неплатежам" во главе с О.Сосковцом, причем регулярно предоставлявшиеся ей доклады о криминальном характере значительной части неплатежей так и оставались без адекватной реакции. Процесс банкротств так и остался по преимуществу декларативным.

Бюджет на 1994 г. впервые за последние несколько лет содержал в себе рост реальных расходов на финансирование аппарата управления. Очередной раз окончились неудачей попытки

реформаторов отменить квотирование внешнеэкономической деятельности (в области торговли энергоресурсами), что также всегда было одним из основных источников для обогащения чиновника, "сидящего на дефиците".

Подобный рост государственных расходов, естественно, оттеснял на задний план все идеи снижения налогового бремени и расширения простора для предпринимательской деятельности.

Одновременно весной 1994 г. резко обострилось давление на Правительство в пользу максимального ограничения конкуренции со стороны иностранных товаров и банков.

Каждый из перечисленных моментов, возможно, и не имел принципиального значения, но собранные все вместе они не могли не настораживать, так как явно усиливали позиции бюрократии и казнокрадов. Отказ от реформ объективно усиливает антиреформаторские настроения, а меры, объективно расширяющие поле для коррупции, подталкивают к борьбе с ней отнюдь не в логике демократии и реформ. Однако обычно это становится ясно несколько позднее.

Непоследовательность в сфере экономической руководство страны дополнило рядом чисто политических шагов, которые уже наглядно демонстрировали зреющий поворот.

Прежде всего, попытка развернуть борьбу с преступностью посредством нарушения конституционных свобод и прав человека, что нашло отражение в соответствующих (летних) указах Президента. Их общая логика состоит не в наведении порядка, а в резком усилении возможностей для правоохранительных органов проводить произвольные аресты.

Происходит поворот и во внешней политике. Россия оказывается все более втянутой в конфликты (как в Таджикистане или в Грузии) при одновременном демонстративном ухудшении отношений с Восточной Европой и с Западом. Последнее явно рассчитано на внутрироссийский эффект и призвано продемонстрировать наличие у исполнительной власти жесткого голоса и ее готовность к конфронтационному стилю общения.

Осенний экономико-политический кризис и чеченский конфликт

Кризис на валютной бирже 11 октября, приведший к падению курса рубля на 1/3, резкое ускорение инфляции - все это продемонстрировало, что за непоследовательность политики расплата наступает неминуемо и достаточно быстро. Вдруг наглядно обозначилось, что элементы экономической устойчивости, достигнутые, казалось бы, летом, на самом деле призрачны и легко могут уступить место хаосу образца осени 1991 года. И вновь Б.Ельцин и В.Черномырдин оказались перед выбором - или назад, к тотальному дефициту, неработающему рублю и чиновничьему распределению ресурсов, или возвращение на рельсы жесткой экономической политики, позволяющей вполне очевидным набором мер вырваться из кризиса и выйти на траекторию роста.

Правительство попыталось предпринять решительный маневр и вырваться из логики антиреформаторского экономико-политического курса. Но сделать это было уже очень непросто. Тянула назад и запущенная президентским аппаратом концепция "коалиционного правительства", означающая примитивную попытку собрать представителей всех думских фракций в правительстве без заключения какого-либо предварительного соглашения о контурах его политического курса.

С середины 1994 г. некоторые советники Б.Ельцина стали активно развивать идею "коалиционного правительства". Однако по Конституции РФ правительство формируется Президентом и не нуждается в одобрении Парламентом (если последний не поставит этот вопрос сам или с подобной инициативой не выступит премьер). Включение представителя той или иной парламентской партии (или фракции), строго говоря, не налагает на фракцию никаких обязательств, кроме разве что моральных. Но в любом случае это правительство остается коалицией личностей, а не партий, поскольку при его формировании не вырабатывается какая-либо формула или программа.

В этих условиях В.С.Черномырдин все-таки решился объявить о своем намерении пойти по пути решительной экономической стабилизации, отбросив столь свойственные ему на протяжении

последних полутора лет многочисленные оговорки о "немонетарных методах" стабилизации, о государственно упорядоченном рынке и т.п. Представленный в конце октября в Государственную Думу проект бюджета на 1995 г. предполагал заметное сокращение бюджетных расходов как непереносимое условие обуздания инфляции.

Это заявление не могло не вызвать шок у основных реципиентов государственных денег, столь необходимых для их выживания без проведения реальных реформ (прежде всего армии и сельского хозяйства). И поскольку они не могли противодействовать Правительству на поле открытого парламентского противостояния (вотум недоверия в Думе не прошел), то следовало ожидать тех или иных внепарламентских ходов, которые обеспечили бы резкое возрастание влияния соответствующих группировок.

В первую очередь это касалось военно-промышленного комплекса вообще и значительной части генералитета в особенности. Военное руководство встало перед серьезной проблемой проведения реформы в армии.

Но она могла бы больно ударить по интересам значительной части генералитета. А лучшим способом избежать таких неприятностей является война - маленькая и быстрая. Другое дело, что последствия "маленьких войн" обычно сильно отличаются от ожиданий тех, кто их начинает.

Чеченский конфликт казался крайне удобным способом решить названные проблемы. Для теряющих популярность политиков он повышал их значимость в собственных глазах, а то и глазах части электората. Для армейского руководства давал шанс поднять свое влияние, и даже популярность. Тем более, режим Д.Дудаева, как стало ясно уже весной 1994 г., трещал по швам, рушился под тяжестью множества экономических и политических проблем. Лозунги национализма и сепаратизма в условиях нарастающей стагнации теряли свою привлекательность. Осторожное маневрирование в этих условиях вело к бесславному концу режима чеченских сепаратистов, но одновременно создавало у сторонников военно-силового порядка в Москве иллюзию возможности легко решить все проблемы при помощи силы; разумеется, в первую очередь проблемы власти в России, а отнюдь не проблемы Чечни.

События ноября-января несли в себе и другие признаки трансформации российского политического режима. Здесь и преданные гласности попытки руководителя Службы охраны напрямую вмешиваться в деятельность Правительства по руководству народным хозяйством, и сосредоточение центра тяжести принятия важнейших государственных решений в Совете Безопасности - органе, который с точки зрения Конституции имеет сугубо вспомогательное значение. В этом ряду событий стоит и назначение члена коммунистической фракции Думы В.Ковалева ответственным за права человека в Чечне, а затем и Министром юстиции. Последнее нельзя даже рассматривать как попытку укрепления исполнительной власти путем усиления ее коалиционного характера, поскольку, как отмечалось выше, это назначение не налагает на компартию никаких обязательств перед коалиционным Кабинетом. Тем более, что руководство коммунистической фракции официально дало негативную оценку данному решению В.Ковалева.

Логика экономики и логика политики

Развитие событий по военно-экономическому сценарию довольно неожиданно столкнулось с диаметрально противоположной тенденцией внутри самой же исполнительной власти. Правительство не отказалось от стабилизационного бюджета, который по сути своей является бюджетом мира и не совместим с военными действиями даже ограниченного масштаба. Более того, в результате острой политической борьбы в декабре 1994 - январе 1995 г. Государственная Дума принимает в первом, а затем и во втором чтении правительственный проект государственного бюджета на 1995 год.

Правда, проект бюджета был принят таким противоречивым конгломератом сил, что сам факт его одобрения 23 декабря 1994 г. никак не свидетельствует о формировании прореформаторского или хотя бы стабилизационного большинства в среде законодателей. "Выбор России" поддержал бюджет как документ, содержащий стабилизационную концепцию и имеющий антивоенную направленность. Аграрная партия поддержала его, явно рассчитывая

на свою способность выбить в дальнейшем из Правительства значительные финансовые средства и закономерно опасаясь, что милитаризация общей экономической (и политической) ситуации резко ослабит позиции аграриев в их борьбе за государственные ресурсы. Наконец, ЛДПР В.Жириновского в своей поддержке бюджета голосует не за экономическую концепцию, а демонстрирует одобрение силовых действий исполнительной власти.

Либеральное постановление об экспорте нефти, подписанное В.Черномырдиным 31 декабря 1994 г., является шагом в том же направлении. Оно практически неосуществимо при проведении политики "закручивания гаек". Ему было оказано огромное сопротивление, поскольку соответствующий президентский указ был издан еще в июне. Уже на финальной стадии в Правительстве конкурировало три варианта проекта постановления, причем два других носили явно консервативный характер.

Разумеется, эти элементы здравого смысла в экономике являются очень слабыми на фоне широкомасштабных милитаристских действий. Однако именно в вопросе бюджета находится сейчас главный нервный узел политической борьбы ближайшего будущего. Развитие логики принятого проекта бюджета предполагает немедленную остановку военных действий. Противостояние на Кавказе делает предложенный бюджет нереализуемым. Это противоречие не имеет ни теоретического, ни экономического решения. Оно может быть разрешено лишь политически - институты федеральной власти, и прежде всего Президент, должны определиться относительно пути дальнейшего развития России.

* * *

В 1994 г. вновь, как и в 1991 г., страна встала перед необходимостью принципиального политического выбора. Причем в гораздо большей мере, чем три года назад, этот выбор будет определяться соотношением интересов влиятельных экономико-политических группировок, равно как и борьбой сил среди узкого круга высшего эшелона власти. И в отличие от 1991 г. это уже не будет выбор между рыночной и административной (коммунистической) моделями.

Теперь речь пойдет о другом: или будет предпринята новая попытка экономической стабилизации путем последовательной либерализации хозяйственной жизни и интеграции отечественной экономики в систему мирохозяйственных связей или к власти придут силы, формирующие систему "национально ориентированного капитализма", отгороженного от внешней конкуренции и предполагающего широкомасштабное государственное вмешательство в функционирование национальной экономики, плотную государственную опеку над относительно слабым, неконкурентоспособным отечественным хозяйством.

Здесь будет неизбежен выбор формы политического режима. 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. Этот вопрос решается уже в настоящее время.

Приложение 1.1

Государственная Дума: фракции и их приоритеты

Работа Государственной Думы РФ проходит в двух формах. Первая - условно назовем ее "сцена" - представлена стороннему наблюдателю заседаниями Госдумы. Взгляды и намерения фракций и депутатских объединений, входящих в состав Госдумы, здесь находят свое выражение в выступлениях депутатов по поводу изменений и дополнений в регламент на конкретный день и заявлений депутатов, а также в ходе обсуждения тех или иных законопроектов. Вторая форма - "кулисы" - это прежде всего работа во фракциях, с одной стороны, и в комитетах и комиссиях, с другой, и, наконец, процесс "уторговывания" в Совете Думы. Сюда же можно отнести и работу Правительства с думскими комитетами и работу лобби с фракциями. Интересным представляется проследить, какой из двух форм функционирования Думы отдает свое предпочтение та или иная фракция, и каково вообще, если можно так выразиться, соотношение сил между "сценой" и "кулисами".

Депутаты фракции КПРФ неизменно активно принимают участие в работе Госдумы в обеих ее формах. Эта фракция равномерно распределила свои силы по комитетам, сделав чуть более сильный акцент на вопросах экономической политики и промышленности, а также труда и социальной поддержки, обороны и информации. Весьма широк и спектр проблем, поднимаемых членами фракции на пленарных заседаниях Думы. Однако наиболее характерная черта - резко критическое по отношению к сегодняшней исполнительной власти в целом, и, в первую очередь, к представителям ее высших эшелонов. Фракция не устает подчеркивать, что у нее есть свои научно обоснованные фундаментальные идеи как по поводу отдельных законопроектов (например, Гражданского кодекса), так и по поводу самой концепции развития страны. В центре внимания - остановка промышленного спада, "сохранение производства" в целом, а главное, его научного ядра - ВПК. Однако от фракции не поступило ни одной просчитанной и обоснованной поправки к проекту бюджета на 1995г.

Фракции АПР и Женщины России, так сказать, узко специализированы. Причем, это верно для обеих форм работы Думы. Макроэкономические (и какие бы то ни было другие) проблемы интересуют фракции АПР и ЖР лишь постольку, поскольку затрагивают непосредственные интересы их подопечных. Особенно это относится к аграрникам. Более 40% численности фракции АПР сосредоточено в Комитете по аграрным вопросам. И менее 10% - в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам. Фракция Женщины России гораздо более равномерно распределилась по комитетам. Однако 34% депутатов от фракции ЖР приходится на три комитета (по вопросам женщин, семьи и молодежи; по охране здоровья; по образованию, науке и культуре). В Комитете по вопросам женщин, семьи и молодежи представители данной фракции доминируют, составляя 30% общей численности. Хотя представители фракции внесли ряд поправок к проекту бюджета на 1995 г., эти поправки можно скорее считать благими пожеланиями, чем конструктивными предложениями.

46% членов фракции ЛДПР сосредоточено в четырех комитетах. В Комитете по экологии члены фракции представляют 54% от всего состава, в Комитете по промышленности - 29%, по международным делам - 19% и по геополитике - 64%. Примечательно, что в Комитете по делам общественных объединений и религиозных организаций не состоит ни одного члена данной фракции, а в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам занято 6% депутатов. "Сценическая" часть деятельности фракции ЛДПР отличается высокой эмоциональностью. Представители, а очень часто и сам лидер фракции, не только конкретно и настойчиво "открывают глаза" Думе и всему народу, но и никогда не забывают подчеркнуть, что именно фракция ЛДПР остается единственной реальной защитницей интересов избирателей в Государственной Думе. Вместе с тем, настойчиво проводится мысль о том, что, в сущности, ждать улучшения социально-экономического положения в стране от нынешнего Правительства не приходится, как впрочем и от многих других (поименно перечисляемых) представителей

исполнительной власти. Поэтому предлагаемые фракцией практически по всем вопросам меры можно сформулировать в нескольких словах: "давайте заставим виновного (а мы его отлично знаем!) сказать нам, что он виновен и должен понести суровое наказание". Для ЛДПР популизм в самых очевидных (и самых ярких и потому, видимо, самых привлекательных с точки зрения фракции) его проявлениях - "образ жизни". ЛДПР подготовила свой собственный альтернативный проект бюджета, и практически совершенно не принимала участия в "утряске" проекта Правительства, не подав ни одной поправки в Комитет по бюджету, налогам, банкам и финансам, хотя и проголосовала "за".

Фракция ДПР, самая малочисленная из фракций (13 человек), почти не появляется "на сцене". Однако именно ДПР выступила инициатором рассмотрения вопроса о доверии Правительству. Учитывая необходимость выбирать между 23 думскими комитетами, примечательным представляется тот факт, что ДПР представлена в трех из пяти экономических комитетов. Причем в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам эта фракция представлена даже двумя депутатами, а член фракции г-н Глазьев является председателем Комитета по экономической политике.

40% фракции ПРЕС сосредоточено в экономических комитетах, из них 15% - в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам. Плюс - традиционное внимание к взаимоотношениям между Центром и регионами и между Россией и СНГ. Имея в своем составе всего 27 человек, фракция ПРЕС предпочла не просто присутствовать во всех 23 комитетах, а весомо участвовать в 15 из них. В результате, в Комитете Думы по делам Федерации и региональной политике на эту фракцию приходится 13% голосов, а в Комитете по делам СНГ и связям с соотечественниками эта фракция доминирует, сохраняя 25% голосов. Кроме того, члены фракции ПРЕС стоят во главе обоих упомянутых комитетов. Кредо ПРЕС - подход к обсуждаемым вопросам с общегосударственной точки зрения. Вопросы по законопроектам касаются прежде всего расчетов, экономического обоснования, согласованности с субъектами Федерации. Поданные фракцией предложения о поправках при рассмотрении проекта бюджета имели четко определенные источники финансирования.

Такой же подход характерен и для фракции Яблоко. Больше трети ее депутатов работают в думских комитетах по экономическим вопросам (12% - в Комитете по бюджету). Международные связи - один из наиболее бросающихся в глаза приоритетов фракции Яблоко. В Комитете по международным делам сотрудничает 12% членов фракции. В ту же фракцию входит и председатель данного комитета. Заявив о своем неприятии сформулированной в новом бюджете экономической политики, структуры доходов и расходов, фракция Яблоко тем не менее активнее всех остальных включилась в процесс работы над бюджетом. На ее долю приходится почти столько же поправок, сколько на все остальные фракции вместе взятые. Примечательно, что и Яблоко наряду с рассмотрением чисто экономических проблем не игнорирует и вопросы, связанные с ВПК и обороной вообще. Но, в отличие от КПФ, речь идет не о поддержке в общем, и даже не о "возвращении долгов", а конкретно об увеличении расходов на содержание мобилизационных мощностей Минобороны, на НИОКР, связанные с национальной обороной, правоохранительной деятельностью и госбезопасностью. Что же касается участия в пленарных заседаниях Думы, то фракция почти всегда ограничивается выступлениями своих представителей по поводу обсуждаемого законопроекта, основанными на расчетах, проведенных ими самими.

Фракция Выбор России до сих пор остается крупнейшей по численности фракцией Государственной Думы, хотя количество ее членов сокращается. Благодаря своей численности ВР может себе позволить так или иначе превалировать в половине комитетов Думы. Но есть и особые пристрастия: в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам Выбору России принадлежит 21% голосов; в Комитете по экономической политике - 19%; по собственности, приватизации и хозяйственной деятельности - 29% голосов. Другая сфера интересов - отношения с субъектами Федерации: ВР контролирует 27% голосов в Комитете по делам Федерации и

региональной политике и 16% голосов Комитета по делам местного самоуправления. Характерным для данной фракции является стремление установить "правила игры" будь то заранее разработанный регламент на день или Закон о политических партиях. Что касается рассмотрения бюджета на 1995 г., то ВР выступил, пожалуй, наиболее социально ориентированной фракцией Думы. В заявлении фракции по поводу бюджета ВР аргументировал приоритетное внимание к проблемам социальной сферы тем, что именно продуманная социальная политика вместе с развитием малого бизнеса и т.п. станет базой для расширения платежеспособного спроса и, таким образом, стимулирования производства. Отсюда и направления и предлагаемые источники финансирования поправок.

Депутатская группа Новая региональная политика, вторая по численности, но постоянно растущая, чрезвычайно активна. По количеству выступлений на пленарных заседаниях уступает только ЛДПР. По приоритетным направлениям работы в комитетах весьма близка фракции ВР, но в отличие от последней, судя по распределению членов фракции между комитетами, акцент ставит не на вопросах собственности, а на промышленном строительстве (при равной оценке важности бюджетной проблематики) и не на делах регионов, а на делах национальностей (при равной оценке важности проблем местного самоуправления).

В целом, правомерным представляется вывод о том, что подавляющее большинство фракций придерживаются единого стандарта поведения, единых приоритетов в своей деятельности, в какой бы из форм работы Государственной Думы эта деятельность ни протекала в данный момент. Исключением можно считать лишь ЛДПР, ориентированную на "сцену", и Яблоко и Выбор России, предпочитающие скорее "кулисы". Хотя, конечно, деление это достаточно условно.

Существует несколько индикаторов, по которым можно судить о соотношении сил между "сценой" и "кулисами". Первый такой индикатор - календарь рассмотрения вопросов Государственной Думой на очередной месяц. Календарь этот, согласно Закона о регламенте, разрабатывается Советом Думы и предлагается Думе для утверждения. Как правило, после нескольких попыток расширить количество вопросов, предлагаемых к обсуждению, депутаты соглашаются с Советом Думы.

Второй индикатор - повестка дня конкретного заседания. И здесь изменения чаще всего обусловлены вмешательством Совета Думы или конкретного комитета, который сочтет какой-либо законопроект недостаточно подготовленным. Так было, например, с проектом Закона о трудовом коллективе. КПРФ настаивала на том, чтобы вынести данный законопроект на обсуждение, утверждая, что законопроект готов, а если шесть фракций считают его недоработанным, пусть на обсуждении и приведут свои аргументы. Однако Дума такое предложение не поддержала.

Еще один индикатор - ход обсуждения законопроектов. Мнение Правительства подчас играет "на сцене" лишь роль доказательства от противного. В подавляющем большинстве случаев Дума голосует так, как рекомендует ей представляющий данный законопроект глава думского комитета (или комиссии). Так, несмотря на то, что при обсуждении Закона о повышении минимальной заработной платы депутаты говорили и о нехватке бюджетных средств, и о вероятных последствиях такого шага в виде дальнейшего раскручивания инфляционной спирали, и даже ставили под сомнение саму необходимость такого измерителя, как минимальный уровень оплаты труда, Закон был принят в первом чтении (268 голосов - "за", 1 - "против").

Менее очевидны результаты работы лобби с фракциями. Однако возможны некоторые предположения. Примером "чистого отраслевого лобби" является фракция АПР. Назначение члена фракции АПР Назарчука министром сельского хозяйства стало ее несомненной победой.

А между тем усиливается голос регионов, хотя региональное лобби отнюдь не столь очевидно, как аграрное. В фонд финансовой поддержки регионов по проекту бюджета 1995 г. будет поступать 27% НДС (22% в 1994 г.). Доля фонда в федеральном бюджете возрастет с 6.1% в 1994 г. до 7% в 1995 г. К тому же, Правительство предлагает зачислять в местные бюджеты

суммы налогов на имущество предприятий и на землю. С 1994 г. встречи членов Союза губернаторов с Президентом теперь проводятся ежемесячно.

В целом, лобби чисто "кулисное", как и "кулисы" вообще, менее одиозно и становится все более эффективно. Похоже, впечатление, что "кулисы играют сцену", складывается и у самих депутатов "сцены".

1.2. Национально-региональные процессы в 1994 г.

Политические процессы в российских регионах

Формирование властных структур

Основным событием, положившим начало остальным политическим процессам в регионах, следует считать становление там системы представительной власти. К настоящему времени в подавляющем большинстве субъектов Федерации состоялись выборы в органы территориального самоуправления - областные и краевые думы. Результаты их выявили как минимум две, на первый взгляд взаимоисключающие тенденции:

- 1) выборы в территориальные представительные органы в целом подтвердили сложившуюся в ходе конституционного референдума политическую ориентацию регионов. Исключение составил провал коммунистов и "жириновцев", баллотировавшихся в Омскую областную думу;
- 2) для избирательной кампании в провинции стало характерным поражение всех без исключения общероссийских партий. Победу на выборах в итоге одержали "регионалисты", то есть те, кто обещал заниматься решением локальных проблем. В социальном плане они рекрутировались преимущественно из глав местных администраций всех уровней, которые баллотировались по преимуществу как независимые кандидаты, выдвигавшиеся группами населения.

Между выделенными тенденциями нет явного противоречия. Формальная "департизация" региональных выборов вовсе не свидетельствует об отсутствии политических пристрастий местных властных элит. Дело в том, что претенденты на представительство в регионах предпочитали из конъюнктурных соображений их не афишировать. Таким образом, уместно говорить, что на уровне субъектов Федерации среди политиков появились своего рода латентные группы сторонников, а чаще противников экономических реформ, чья ангажированность проявляется в зависимости от ситуации в центре.

Для организации властных структур в российских областях и краях очень важное значение имели и выборы в органы местного самоуправления - городские, районные, поселковые. Отмеченные на региональном уровне тенденции на локальном имели еще более концентрированный характер. Политические партии всех ориентаций по сути дела были вытеснены из местной общественной жизни. Попытки же некоторых местных "партячек" взорвать ситуацию, ориентируя жителей на борьбу с главами администрации, привели лишь к провалу партийных активистов на стадии выдвижения. Население российской глубинки оказывало явное предпочтение программам, способным решать рутинные проблемы коммунальной жизни - землеотводов, работы коммунальных служб, медицинского обслуживания и т.п.

Дать однозначную оценку результатам региональных и местных выборов пока невозможно. С одной стороны, их деполитизация - явление объективно положительное. Именно переключение с "судьбоносных" задач на конкретные повседневные нужды во многом позволило приостановить падение интереса населения к общественным делам как таковым. Снятие чрезмерной политизации с избирательного процесса соответствует и масштабу целей, стоящих как перед региональными, так и перед местными властями, и это не может не способствовать эффективности решения текущих, близких населению проблем.

С другой стороны, стихийно сложившийся принцип слияния административно-исполнительных должностей с выборными (депутатство чиновников) противоречит не только концепции

разделения властей, но и идее местного самоуправления как негосударственной формы организации власти. Вместо функции "сдержек и противовесов" в отношениях с исполнительными структурами представительные органы в регионах и на местах стали своего рода "удлинителями" чиновничьей вертикали, доводящими ее непосредственно до населения. Однако в условиях переходного периода подобная концентрация фактической власти в рамках по сути дела единой структуры в ряде случаев может содействовать более эффективному решению как чисто административных, так и экономических вопросов.

Межрегиональная интеграция: новые тенденции

В истекшем году наблюдалась тенденция к качественному изменению в сотрудничестве между регионами.

Во-первых, следует отметить обретение действующими на территории России восемью Межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия (МРА) статуса равноправного партнера федерального центра во многих вопросах региональной политики. Этот статус был зафиксирован "Соглашением о сотрудничестве между Федеральным Собранием и Межрегиональными ассоциациями" от 16 июля 1994 г., в соответствии с которым: а) рассмотрение первым законопроектов о развитии регионов осуществляется только при наличии предварительного заключения вторых; б) за МРА закрепляется роль государственных агентов по реализации федеральных программ на местах; в) ассоциации оставляют за собой право предварительного рассмотрения проектов законов о федеральном бюджете и налогах.

Повышение статуса придало деятельности МРА более конструктивный характер. К примеру, Ассоциация "Северо-Запад" выступила в конце января 1995 г. с серьезными предложениями: а) о порядке формирования Совета Федерации очередного созыва (выдвижение кандидатов в сенаторы не только от администраций субъектов Федерации, но и от их законодательных структур); б) о комплектовании судейского корпуса регионов (судьи должны назначаться не Минюстом, а региональными думами). Ассоциация "Большая Волга" разработала программу структурной перестройки промышленности входящих в нее территорий, включая республики. Ассоциация "Большой Урал", приняв документ о клиринговом и вексельном обращении в Уральском районе, приступила к решению там проблемы взаимозадолженностей и неплатежей.

Значение подписанного "Соглашения" в контексте федеративного устройства России состоит прежде всего в том, что Москва признала в качестве субъекта своей региональной политики структуры, все более контролируемые на местах реальные экономические связи. Взаимодействие федеральной власти с этими крупными территориальными объединениями, чья основная цель - развитие экономики входящих в их состав регионов и интеграция их хозяйства в локальные рыночные комплексы, может быть более продуктивно, нежели с 89 нынешними субъектами Федерации.

Во-вторых, новым моментом межрегиональной интеграции стало появление территориально-производственных объединений. 17 июня была создана Ассоциация нефтегазодобывающих регионов в составе Тюменской, Томской, Сахалинской и Оренбургской областей, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, республик Башкирии, Коми и Татарии. В соответствии с уставом задачами Ассоциации являются: а) воздействие на государственную политику в сфере энергетики; б) координация активности регионов в плане добычи, переработки, ценообразования и сбыта нефтегазовой продукции. Иными словами, новое региональное объединение намерено сочетать лоббирование с практикой установления цен на нефть и газ как на внутреннем рынке, так и, вероятно, на рынках СНГ. Можно предполагать, что если не возникнут противоречия между ее участниками, Ассоциация со временем станет первым российским нефтяным картелем. Как бы то ни было, уже сейчас следует говорить о появлении в стране достаточно сильной лоббистской структуры, способной реально воздействовать на политику федерального центра в отношении регионов.

Внутрифедеративные отношения в контексте Конституции 1993 г.

Отношения федерального центра и субъектов Федерации до чеченского кризиса были в целом достаточно позитивными. Каждая из сторон стала постепенно подходить к пониманию своей новой роли: центральные власти начали более взвешенно и конструктивно относиться к самостоятельным действиям своих региональных партнеров, а последние - осознавать, что средством решения локальных проблем в первую очередь являются ресурсы области или края.

Основным рубежом нормального противоборства интересов центра и его периферийных партнеров на протяжении всего 1994 г. было два взаимосвязанных вопроса: 1) "доразграничение" властных полномочий по уровням в рамках Основного Закона; 2) "доуравнивание" статуса национальных и великорусских субъектов Федерации. В обоих случаях инициатива совершенствования федерализма в России исходила от регионов. В частности, важным моментом в уточнении компетенций властей соответствующего уровня и совершенствования системы самоуправления российских земель стала работа по подготовке и принятию областных/краевых уставов.

В соответствии с Конституцией РФ областной устав, является основным сводом законов данной территории, который: а) определяет полномочия региональной власти, механизм взаимодействия ее ветвей и их ответственности перед населением; б) регламентирует систему взаимосвязей региона с центром. Устав области (края) принимается законодательным органом данного субъекта федерации с последующей обязательной экспертизой данного документа Министерством юстиции РФ. В 1994 г. работа над уставами велась в 68 регионах, а в 30 их уже подготовили к рассмотрению. Вслед за свердловчанами уставы приняли Пермская (7 октября 1994 г.) и Оренбургская (2 декабря 1994 г.) области.

Однако упомянутые документы не прошли экспертизы Минюста РФ на том основании, что в нынешней их версии "региональное право" главенствует над федеральным в вопросах владения, распределения и пользования землей и недрами. Особую негибкость проявил центр относительно выборности главы исполнительной власти в регионе, продолжая настаивать на назначении губернаторов.

Со своей стороны, на совещании с представителями регионов в Москве 4 августа 1994 г. федеральные власти выдвинули идею создания универсального модельного устава, рекомендуемого к рассмотрению в каждой из областей. Но дальше констатации данного факта пока дело не пошло. Поэтому за отбраковкой уральского нормотворчества видно не столько намерение центра досконально следовать конституционным положениям, сколько нежелание уступать своим региональным партнерам полномочия, на которые те претендуют в рамках федерализма.

Недостаточно конструктивно проходила и возобновившаяся дискуссия о реальном равенстве статуса республик, областей и краев. Хотя совсем недавно казалось, что Конституция сгладила эту проблему, провозгласив равноправие всех субъектов Федерации, республики не только закрепили в своих конституциях избыточные полномочия, но и обратили их в льготы финансового характера. Вследствие этого они, как правило, оставляют у себя не менее 70% федеральных налогов, собираемых на их территории, тогда как области и края перечисляют в казну порядка 50%.

С целью изменить такую ситуацию Свердловская областная дума предложила концепцию налоговой реформы. В ней была предпринята попытка разделения налоговых поступлений на: а) налоги федерального ведения (регулирующие ценообразование), где субъекты Федерации не вправе вносить изменения в схему отчисления; б) совместного ведения (регулирующие издержки производства), где центр назначает верхнюю границу, а регионы варьируют ставки; в) регионального ведения (регулирующие занятость), целиком зачисляемые в местные бюджеты. Данный проект был представлен в Государственную Думу, где он и застрял.

Впрочем, утверждать, что позиция федеральных властей по вопросу бюджетного федерализма не претерпела изменений, тоже неправомерно.

Следует, в частности, отметить сдвиг в подходе центра к соотношению федерального и местных бюджетов.

Новыми моментами в складывающейся системе бюджетного федерализма в 1994 г. стали: а) принцип равного участия всех субъектов Федерации в образовании доходной части общенационального бюджета; б) создание общими усилиями целевого фонда поддержки регионов в случае форс-мажорных обстоятельств; в) определение размеров финансовой помощи регионам по единым критериям; г) предоставление территориям права на введение местных сборов и возможности самостоятельно устанавливать ставку налога на прибыль в диапазоне, определяемом Москвой.

Все это свидетельствует об оптимизации механизмов сочетания интересов государства в целом и его региональных составляющих в рамках единой финансовой системы.

К сожалению, данная тенденция гасилась ставшей уже традиционной практикой перекачивания ресурсов из территории в территорию по национально-политическому критерию (в качестве льготных получателей разного рода федеральных дотаций обычно выступают национальные республики). Подобными обстоятельствами и был вызван, к примеру, демарш пермских законодателей, принявших решение об отзыве своей подписи под Договором об общественном согласии.

Переговорный процесс между пермскими и центральными властями не отличался конструктивностью. Представители центрального правительства вместо принципиального обсуждения проблем статусного равенства субъектов Федерации предпочли привычный прием "кнута и пряника" в отношении строптивой области, то обещая в кратчайший срок погасить задолженность по перечислению из госбюджета положенных Перми средств, то, наоборот, пугая перспективой не регистрировать в Министерстве юстиции первый областной заем.

Безусловно, такого рода действия не могут рассматриваться как грамотная политика гармонизации федеративных отношений. И тем не менее следует подчеркнуть, что до событий в Чечне совершенствование федерализма в России в 1994 г. проходило в конституционном русле.

Национально-политические процессы в Российской Федерации

Важнейшим событием первой половины 1994 г. было заключение 15 февраля Договора Российской Федерации и Республики Татарстан "О разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти Республики Татарстан". Этот документ значительно расширил права Татарии по сравнению с нормами ныне действующей Конституции РФ о распределении полномочий между центром и республиками, в частности, в сферах внутриреспубликанского устройства (включая введение собственного гражданства), проведения республиканской экономической политики и осуществления республикой внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности. Он стал реальным проявлением компромисса между республиканской и федеральной правящими элитами и в целом соответствует ст.11 (пункт 3) Конституции РФ, ведя к упрочению конституционно-договорного начала федеративного устройства. Правда, он придает Федерации асимметричный характер. Но асимметричность традиционна для российской государственности и неизбежна в условиях гигантского разнообразия этнокультурных, природных, политических и социально-экономических параметров субъектов РФ.

Вместе с тем, развитие договорных отношений может иметь и некоторые негативные последствия.

Во-первых, заключение двусторонних договоров подталкивает субъекты Федерации на дальнейшее расширение своих полномочий. В качестве примера можно указать на договор, заключенный между Татарстаном и Абхазией, в котором оба участника названы субъектами

международного права. Этот договор вступает в противоречие с политикой федеральных властей в Закавказье, ориентированной скорее на сохранение территориальной целостности Грузии.

Во-вторых, следует указать на возобновление статусных преференций во взаимоотношениях с субъектами Федерации, основанных на этническом критерии. Заключение договоров о разграничении властных полномочий с Татарией, Кабардино-Балкарией и Башкирией как бы в дополнение к Конституции РФ вновь сделало актуальным вопрос о равенстве прав национальных республик и великорусских областей. Не возражая в теории против договорной формы в отношении территорий и центральной власти, хотелось бы подчеркнуть, что заключение 89 соответствующих договоров с каждым субъектом Федерации может быть и реально, но малопродуктивно. Поэтому приходится вновь говорить о существовании в рамках единой Российской Федерации разнородных в юридическом плане компонентов.

В такой ситуации статусное неравноправие может компенсироваться предельно четким и сбалансированным (вне зависимости от этнического состава населения данной территории) разграничением полномочий властных структур в центре и на местах. Отсюда проистекает острая необходимость в создании единых типовых основ для документов, регламентирующих территориальное самоуправление, - республиканских конституций и областных/краевых уставов. Основным содержанием такого рода документов могло бы стать как установление на практике соответствия региональных правовых норм общедемократическим установкам федерального законодательства, так и равенства полномочий и прав каждого из субъектов Федерации. Между тем, именно в этой области заметно, что центральные органы в отдельных случаях явно не поспевают за процессами, набирающими на периферии скорость. Проекты законов об "Общих принципах организации органов государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления" (как президентский, так и парламентский варианты) так и не были представлены на обсуждение в Государственную Думу. И, отдавая должное упоминавшимся выше законотворческим инициативам российских областей, необходимо подчеркнуть, что без адекватного участия в этом процессе федеральной власти строительство нормального федерализма в России опять обретает односторонний характер. Результатом этого, как показывает опыт, становится утрата центром необходимого контроля над деятельностью региональных властей, камуфлируемая номинальным признанием его верховенства.

В рамки указанной тенденции укладывается упразднение Конституции Калмыкии и принятие взамен нее "Степного Уложения" (5 апреля 1994 г.), понизившего статус этой республики. Это решение соответствует ст.66 Основного Закона РФ. При всей уникальности этого события шаг К.Илюмжинова имел вполне прагматические цели: повысить в Калмыкии роль "первого лица" и обеспечить этому депрессивному региону поступление необходимых средств из федерального бюджета.

Среди других национально-политических событий следует упомянуть решение ВС Мордовии о восстановлении в республике советской структуры на местном уровне (что противоречит указам Президента РФ, но укладывается в конституционные рамки: ст.12, 77, 130-133). В пределах норм действующей Конституции (ст.67) шли переговоры между Ингушетией и Чечней о пересмотре межреспубликанских границ. Этот прецедент закладывает основы для возможности решения в будущем территориальных проблем мирным путем. Надо указать и на возобновление переговоров между Ингушетией и Северной Осетией по поводу возвращения беженцев-ингушей на территорию Пригородного района.

Чеченский кризис и его возможные национально-политические последствия

Ввод российских войск в Чеченскую Республику преследовал по преимуществу не официально декларируемые цели, а именно, разоружение незаконных воинских формирований и "возвращение" Чечни в состав РФ. Известно, что российское руководство в наибольшей степени виновато в столь высокой концентрации вооружения и боевой техники в республике: огромный

арсенал был оставлен в этом нестабильном регионе после ухода оттуда российских войск; вооружение оппозиции имеет в основном российский источник; не были перекрыты каналы незаконной торговли энергоносителями с территории Чечни, причем получаемые нефтедоллары часто расходовались на закупку оружия. Кроме того, до окончания срока президентских полномочий Д.Дудаева оставались считанные месяцы, а в условиях экономического кризиса, падения популярности Президента Чечни, наличия организованной оппозиции можно было с уверенностью прогнозировать, что к власти в республике в результате выборов пришли бы менее радикальные политические силы.

По-видимому, в раскручивании спирали крупномасштабного военного конфликта на территории России заинтересованы следующие влиятельные политические группы:

- высшие чиновники: администрация и окружение Президента России (отмена или перенос президентских выборов);
- верхушка армии и иных силовых структур (рост статуса и влияния, увеличение бюджетных затрат на "национальную безопасность", возможность бесконтрольной торговли оружием);
- ведущие группы "постсоветского индустриального директората", прежде всего из ВПК и ТЭК (рост собственного политического веса, увеличение соответствующих долей "бюджетного пирога").

Все эти политические силы имеют один важный общий интерес: сохранить в России status quo, затормозить развитие страны от существующего "номенклатурного капитализма" к нормальным собственническо-демократическим отношениям, к правовому государству. Это, однако, возможно сделать лишь одним способом - под любым предлогом ввести в стране авторитарный режим правления. Учтем также два момента: полное игнорирование властями общественного мнения россиян, равно как и конституционных процедур использования вооруженной силы внутри страны.

Среди возможных политических последствий событий в Чечне можно, в частности, выделить:

- 1) военные действия с использованием регулярной армии против части собственного народа не могут не снизить ее боеспособности. С другой стороны, рост политической роли армии может привести к тому, что она станет самостоятельной политической силой.
- 2) в результате войны в Чеченской Республике процесс перехода России в число демократических государств мира будет заморожен. Неизбежен откат назад, в сторону авторитаризма. Будет сильно поколеблено положение страны в мировом сообществе (теперь уже не только по экономическим, но и по политическим соображениям). Вполне вероятно усиление изоляции России на "западном" внешнеполитическом направлении;
- 3) в Чеченской Республике вероятно развитие партизанского движения, зона которого может расширяться за счет других северокавказских регионов. Вряд ли деморализованная чеченская оппозиция сможет выдвинуть влиятельных политических лидеров, способных "умиротворить" население. Скорее всего, создающиеся в республике органы власти будут восприниматься населением как "оккупационная власть" (федеральная администрация) и "коллорационистское правительство" (местная администрация). Если даже вооруженное партизанское движение будет уничтожено, то массовое гражданское неповиновение неизбежно. Вполне вероятно, что "фронт" гражданского сопротивления под национально-демократическими лозунгами расширится до пределов всего Северокавказского региона, что угрожает политическим и экономическим интересам России в Закавказье и на Ближнем Востоке;
- 4) в настоящее время, до окончания военных действий в Чеченской Республике, угроза чеченского терроризма на территории России маловероятна, но она может быть использована для ужесточения внутренней политики (запрещение митингов, демонстраций, нажим на средства массовой информации и т.д.). Нельзя полностью исключить возможность массовых репрессий против чеченского населения. В качестве иллюстрации такого рода тенденции можно привести деятельность фильтрационного пункта в Моздоке, а также инструкцию Федеральной службы миграции, которая не позволяет этническим чеченцам быть зарегистрированными в качестве

беженцев. В отдаленной перспективе грубая силовая акция в Чеченской Республике создаст необходимые психологические условия для развития исламского и национального экстремизма на территории России, для распространения здесь влияния зарубежных террористических центров (характерен пример Афганистана, где терроризм расцвел после ввода советских войск); 5) ввод российских войск в Чечню придаст недружественный оттенок отношениям между руководством республик в составе России и центральной властью. Иллюстрацией этого стала, в частности, встреча лидеров Чувашии, Башкирии, Карелии, Мордовии, Татарии, Удмуртии и Марий-Эл в Чебоксарах 5 января 1995 г. Участники этой встречи в принятой резолюции не ограничились осуждением военных действий в Чечне. Они предприняли попытку оказать давление на администрацию президента, выступив за возобновление деятельности Совета глав республик и организацию нового правительственного органа - Конгресса народов России, как известно, не предусмотренного Конституцией 1993 г.

Вслед за тем президенты Чувашии и Якутии издали указы относительно призыва военнослужащих для осуществления военных действий на Кавказе. Суть этих распоряжений состоит в фактическом разрешении военным - жителям соответствующих республик не подчиняться решениям федеральных властей об участии их в чеченской операции. Оценивать данные инициативы как чисто гуманитарные, миротворческие, по-видимому, нет оснований. Скорее, действия республиканских лидеров выглядят как возобновление попыток диктовать свою волю Москве в условиях политической нестабильности, подобно тому, как это делалось в период событий октября 1993 г. в столице;

б) усиление элементов конфронтации между Москвой и республиками побудило первую обратиться к испытанному в августе 1992 г. в Петрозаводске приему: противопоставлению интересов национальных субъектов федерации территориальным, великорусским. С этой целью 12 января 1995 г. в Кремле за закрытыми дверями прошла встреча Президента с главами администраций Костромской, Московской, Ростовской, Читинской областей и Ставропольского края. Однако эту попытку опереться на "естественного" союзника в противовес амбициям республиканских властных элит нельзя считать полностью успешной. Хотя участники встречи и высказали негативную оценку "чебоксарской инициативе" по созданию в стране не предусмотренных Конституцией дополнительных властных структур, одновременно они потребовали от центрального правительства распространения на края и области практики заключения договоров о разграничении федеральных и региональных властных полномочий.

Подобный оборот дел вкупе с решением Хабаровской краевой Думы об отзыве подписи края под договором об общественном согласии (в знак протеста против нынешней политики центра в Чечне и возможности отправки туда местных призывников) в очередной раз подтвердили, что "единый фронт" великорусских территорий создать в настоящий момент вряд ли реально. Сейчас линия противоречий внутри Федерации проходит не столько между собственно Россией и национальными автономиями, как это было в 1992 г., сколько между стремлениями Москвы усилить унитаристские элементы государственного устройства и намерениями субъектов Федерации, как минимум, сохранить его федералистские начала.

Итак, приходится констатировать, что события в Чечне не могут не усилить центробежные тенденции российского регионализма. Нынешней сдержанностью большинства элит российских областей и краев не стоит обольщаться. Гарантий тому, что при серьезных неурядицах в центре, вызванных хотя бы огромными расходами на чеченскую операцию, регионы в очередной раз не предпримут попытку выйти из-под его контроля, в настоящее время не существует. Подмена продуманной региональной политики покупкой лояльности властей на местах за счет распределения финансовых "пряников" не может в долгосрочной перспективе выступать в качестве средства сохранения территориального единства страны.

На основании сказанного можно прийти к следующему выводу. В настоящее время наибольшую угрозу территориальной целостности России создают не сепаратистские амбиции отдельных республик и не "самоуправство" великорусских регионов, а непродуманная политика центра,

делающая федерацию недостаточно привлекательной для всех ее субъектов. Вместо политико-экономической стабилизации на основе оптимизации бюджетно-налоговых отношений с регионами Москва, как и прежде, консервирует и статусное неравенство составляющих страну Земель, и ненормальную практику перманентных перераспределений средств от "вечных доноров" к "вечным реципиентам".

Раздел 2

Денежно-кредитная и бюджетная политика

2.1. Макроэкономические тенденции

К середине года проявились определенные признаки стабилизации экономической ситуации. К концу лета были достигнуты рекордно низкие темпы роста цен за весь период реформирования экономики. Динамика промышленного производства в этот же период характеризовалась выходом примерно на нулевой тренд (при исключении фактора сезонности). Сочетание этих показателей дало основание говорить о приближении к низшей точке спада и успехах в борьбе с инфляцией.

В то же время, другие объективные показатели функционирования экономики свидетельствовали о накоплении груза нерешенных проблем и противоречий. Обратной стороной успехов в борьбе с инфляцией стал жесточайший бюджетный и платежный кризис. События октябрьского "черного вторника" показали ограниченность возможностей по управляемому снижению курса рубля.

Накопленный в летние месяцы в скрытой форме инфляционный потенциал стал переходить в открытую форму уже в сентябре. Сводный индекс потребительских цен вырос с 5 до 7%. В октябре инициированная скачком курса доллара инфляция еще более усилилась и темпы прироста цен увеличились в два раза. Инфляция в ноябре-декабре уже не опускалась ниже 10% (табл.1).

Стабилизация динамики производства также не носила устойчивый характер, а скорее представляла собой временное "плато", с которого возможен был срыв при достаточно небольшом внешнем воздействии.

В итоге экономика России к концу 1994 г. подошла с рядом проблем, из которых наиболее серьезными являются:

- бюджетный и платежный кризис;
- объективное существование высокого, по критериям развитых экономик, инфляционного потенциала;
- продолжение спада производства при уже низком его уровне;
- структурная деформация экономики, определяемая неадекватностью действия рыночных регуляторов;
- продолжение спада инвестиционной активности в условиях инвестиционного голода;
- институциональные и внеэкономические факторы, препятствующие стабилизации экономики.

Все эти проблемы существуют взаимосвязанно и нуждаются в системном решении. В то же время на государственном уровне пока не имеется достаточно глубокого осознания объективно узких границ развития экономики, обеспечивающих вывод из кризиса. Определяемые правительством приоритеты экономической политики во многом находятся под влиянием конъюнктурных факторов, их выбору не предшествует системная оценка экономической ситуации и механизмов ее функционирования. Характерной чертой является также скрытность и спонтанность принятия ряда решений.

В результате, для многих участников экономической жизни деятельность правительства представляется во многом иррациональной и даже враждебной, что вынуждает разрабатывать меры, направленные на компенсацию действия этого фактора. Потребуется еще длительное время для перехода от состояния антагонизма и борьбы между государством и негосударственным сектором экономики к отношениям сотрудничества и гармонии.

Бюджетно-кредитная политика

В октябре 1994 г. в правительстве резко изменились взгляды на то, как должно развиваться хозяйство России в 1995 г. Коротко, суть последней концепции состоит в новой бюджетно-кредитной политике, которая в прогнозе Минэкономики характеризуется как жесткая.

Побудительными мотивами для "нового курса" выступили два основных фактора.

Первый момент связан с неудовлетворительными итогами исполнения федерального бюджета 1994 г.

Произошло это из-за того, что Минэкономики в оценке темпов спада, Минфин заложил нереальную собираемость налогов и оба ведомства не ожидали, что инфляция летом будет слишком низка. Но ведомства-получатели бюджетных средств выставляли средства в соответствии с утвержденными цифрами и разрыв между обещанным и полученным стал пугающе велик.

Чтобы не повторять ошибок, было решено заведомо занизить доходные и, соответственно, расходные статьи. При превышении доходов и расходов над расчетным уровнем можно будет говорить об успехе политики правительства. Таким образом, смысл перехода от сверхнапряженного и малореального к сверхреальному и для государства ненапряженному бюджету опять состоит в создании поля для политического маневра.

Второй момент принятия "нового курса" связан с внешними факторами. В начале осени проводились очередные консультации с МВФ и другими организациями по поводу кредитов России. Возможная выдача кредитов сопровождалась некоторыми требованиями в области экономической политики и инфляции: 2% в среднем за год и 1-1.5% во второй половине года.

Кроме того 1995 г. - последний год, когда можно получить значительные суммы. Это связано с тем, что по прогнозам МВФ с 1996 г. в России должен начаться экономический подъем и речь уже пойдет не о получении кредитов, а об их постепенном погашении.

Исходя из этого, было решено попытаться получить максимальный объем кредитов. В расчеты Минфина заложена сумма 12.7 млрд.долл., в том числе несвязанные кредиты от международных финансовых организаций - 7.5 млрд.долл. и поступление от реализации внешнего облигационного займа - 2 млрд.долл. За счет их привлечения предполагается покрывать значительную часть предполагаемого дефицита федерального бюджета.

Макроэкономические сценарные варианты развития экономики в 1995 г.

В настоящее время имеются основания говорить о различных возможностях развития экономики в 1995 г. Анализ факторов экономического развития с учетом принятых решений правительства в области экономической политики позволяет сформировать три основные сценарные варианта развития экономики на 1995 г. (табл.2).

Основная характеристика разграничения сценариев лежит в бюджетно-кредитной сфере. Это связано с тем, что сегодня в основном в этой сфере возможно проведение различной государственной политики, что вызывает взаимосвязанное изменение других параметров экономики. Возврат к централизованному планированию и прямому государственному воздействию на другие сектора представляется маловероятным, и в данном случае он не расстраивался.

Первый сценарий отражает принятую в октябре 1994 г. новую бюджетно-кредитную политику правительства на 1995 г., которая характеризуется самим правительством как жесткая и распадается на два подсценария А и В.

Сценарий А в точности воспроизводит показатели прогноза Минэкономики на 1995 г. Как представляется, практически реализовать данную в А систему параметров невозможно. В случае попытки последовательной реализации этого сценария, т.е. проведения жесткой денежно-кредитной политики при ориентации на приведенные в таблице соответствующие цифры он, вероятнее всего, трансформируется в показатели подварианта В, который характеризуется значительной глубиной спада из-за сужения эффективного спроса домашних хозяйств и производителей на фоне относительно низкой инфляции.

Сужение спроса путем сжатия его инфляционной компоненты по сравнению с умеренно-жесткой экономической политикой последнего времени опять вызовет структурные изменения, которые, как и прежде, будут осуществляться не на основе опережающего роста отдельных отраслей, а за счет различий в темпах сокращения выпуска.

С точки зрения отраслевой структуры промышленности, отраслями-локомотивами спада могут стать отрасли ТЭКа. Это связано прежде всего с предусмотренным прекращением дотаций угольной промышленности, а также снижением платежеспособного спроса на другие энергоносители. Переключение производства энергоносителей на экспорт тоже имеет свои ограничения, в том числе и чисто технологические. В результате функционирование отраслей ТЭКа, одного из главных стабилизаторов экономики России, может уже в ближайшее время отрицательно сказаться на возможном переходе экономики в фазу подъема.

В то же время, даже в случае проведения жесткой экономической политики вряд ли возможно удержание инфляции в пределах 2% в месяц. Наиболее вероятно, что и для жесткого варианта, соответствующего намеченным правительством мерам на 1995 г., она составит не менее 3% в месяц.

Второй сценарий наиболее близок к определению умеренно-жесткой бюджетной и кредитной политики, а третий - отражает вариант инфляционной направленности деятельности правительства.

Структурные изменения в ВВП

Производство. Согласно правительственному варианту прогноза, в 1995 г. в структуре производства ВВП продолжится рост доли ориентированного на конечного потребителя сектора услуг, которая в завершающемся году уже превысила уровень 50%.

Таблица 1.

Целевые и фактические темпы инфляции и роста предложения денег (в среднем за месяц, %)

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1994
Денежная масса (M2)					
целевой рост *	9,0	12,0	13,0	11**	11,2**
фактический рост	7,0	14,4	10,0	7,0	9,1
Потребительские цены					
целевой рост	13,0	14,0	11,0	8,0	11,5
фактический рост	11,9	7,1	5,6	13,0	9,9

* целевые ориентиры согласно "Основным направлениям денежно-кредитного регулирования на 1994 г."

** прогноз

Таблица 2.

Сценарии 1995 года

	1993	1994	1995 прогноз			
			1А	1В	2	3
Валовой внутренний продукт, трлн.руб.	162	630	925	890	1250	1480
% к предыдущему году	88	85	92	85	94	95
Дефлятор ВВП в разгах	10,2	4,5	1,67	1,75	2,25	2,6
Продукция промышленности, трлн.руб.	109	344	450	385	540	675
% к предыдущему году	84,0	79	88	80	88	90
Дефлятор оптовых цен в промышленности в разгах	8,1	3,6	1,7	1,6	2,1	2,5
Валовая продукция сельского хозяйства, % к предыдущему году	96	91	94	90	95	95
Капитальные вложения всего, трлн.руб.	27	106,2	190	165	255	270
% к предыдущему году	88	74	94	80	85	90
Дефлятор по капитальным вложениям в разгах	11,5	3,2	1,8	1,8	2,3	2,6
Розничный товарооборот, трлн.руб.	59	216	360	340	410	540

Это обусловлено расширением сферы финансовых и страховых операций и деятельности, обеспечивающей доведение товаров до потребителя, а также ростом хозяйственной активности в секторах по общекommerческому обеспечению функционирования рынка.

Вместе с тем ожидается, что в наступающем году в условиях снижающейся инфляции и сокращения выгоды финансовых спекуляций процесс роста доли услуг в ВВП не будет протекать так динамично, как в 1992-1994 гг.

Распределение. Вероятно продолжение тенденции роста доли оплаты труда работников, включая отчисления на социальное страхование, а также в пенсионный фонд и фонд занятости, в формировании ВВП. С учетом трансфертов денежные доходы населения в 1995 г. оцениваются в объеме около 70% ВВП против 57% в 1994 г. Соответственно сократится доля валовой прибыли, включающей в себя прибыль предприятий и предпринимательский (смешанный) доход частных лиц.

Намечаемые меры в области сокращения бюджетных дотаций стабилизируют или несколько сократят объем ВВП, перераспределяемого через федеральный бюджет. По всей видимости, сохраниться и сложившаяся в 1993-94 гг. тенденция к снижению фактической налоговой нагрузки на производство.

Использование. В изменении структуры использования ВВП продолжают характерные для 1994 г. тенденции к перераспределению все большей части ВВП в пользу населения. (Доля в ВВП расходов на конечное потребление домашних хозяйств в настоящее время составляет более 47% против примерно 30% в начале 1993 г.) Однако прогнозируемое замедление спада капитальных вложений и улучшение инвестиционного климата, возможно, несколько замедлят негативную тенденцию прошлых лет к сокращению доли реального накопления в ВВП.

Институциональные изменения. Продолжится увеличение доли негосударственного сектора в ВВП, который произведет около 2/3 добавленной стоимости. (В настоящее время на долю негосударственного сектора приходится 62% ВВП по сравнению с 52% в 1993 г.)

2.2 Состояние денежного сектора

Динамика и структура денежной массы

В течение года темпы расширения денежной массы колебались в диапазоне 9-14% в среднем за месяц, не обнаруживая какой-либо отчетливо выраженной тенденции к замедлению или ускорению.

При этом спрос на реальные деньги вырос в течение первых трех кварталов в 1.4 раза, что стало причиной и одновременно - следствием торможения инфляции (табл.3).

Особенно интенсивно повышались реальные денежные остатки домашних хозяйств при опережающем росте их депозитного компонента.

Это привело к стабилизации доли высоколиквидной составляющей денежной массы (агрегат М1 - деньги как средство обращения), которая в период с начала рыночных реформ сильно поднялась, главным образом за счет наличных, при соответствующем падении роли денег как средства сбережения.

К началу лета произошел перелом и в тенденции уменьшения реальных остатков средств, обслуживающих платежи и расчеты между предприятиями. Они начали хотя и медленно, увеличиваться, что создавало предпосылки для смягчения остроты кризиса неплатежей. Этому способствовало, в частности, снижение номинальных процентных ставок, что несколько сократило "альтернативные издержки хранения денег" на расчетных счетах.

Однако в последние месяцы года из-за резкого усиления инфляции, инициированного падения обменного курса рубля, реальное количество денег в обращении вновь стало сокращаться, не-

смотря на предпринятые меры по его стабилизации (поддержание высокопроцентных ставок, в т.ч. и за счет размещения больших объемов гособязательств).

В течение всего периода после либерализации цен их динамика довольно точно (с лагом в 4-5 месяцев) воспроизводила динамику расширения денежной массы. Правда в периоды, когда денежный рост замедлялся, повышение цен, как правило тормозилось в большей степени, и наоборот, при ускорении денежного роста инфляция увеличивалась еще быстрее (рис.3). Но на более протяженных временных участках (в 5-7 месяцев) соответствие динамики денег и цен оказывалось практически точным.

Факторы роста предложения денег

В 1994 г. произошло определенное изменение в источниках денежного роста. Если в 1993 г. рост денег достаточно следовал расширению денежной базы, т.е. пассивов Центрального банка - наличных и резервов банков, то в 1994 г. увеличение общего количества денег несколько опережало расширение денежной базы (табл.4).

Это стало следствием относительного сокращения избыточных резервов банков и увеличения депозитного компонента денежной массы. Правда, в III квартале 1994 г. банки стали, по-видимому, ощущать определенные трудности с размещением кредитов, и рост их резервов ускорился. Но затем, в условиях ускорения инфляции, тенденция снижения реальных рублевых резервов банков возобновилась.

Начиная с IV квартала 1993 г. структура кредитов, выдаваемых Центральным банком, разительно отличается от их структуры в предыдущие 2 года. Если в 1992-1993 гг. централизованные кредиты примерно поровну распределялись между правительством и коммерческими банками, а около 20% (до мая 1993 г.) приходилось на т.н. "технические" кредиты б.республикам СССР, то в течение 1994 г. доля финансирования бюджетного дефицита в кредитах Центробанка выросла до более чем 90% (табл.5).

Соответственно, доля рефинансовых кредитов, выдаваемых коммерческим банкам, упала до 8-10%. Темпы увеличения рефинансового кредита банкам (3-5% в месяц) были значительно ниже динамики других показателей денежного сектора. Роль централизованного рефинансового кредитования в пассивах банков устойчиво снижалась, а основным источником образования средств банков стали депозиты (табл.6).

Учитывая эти сдвиги в источниках денежного роста, сформулированные на 1995 г. цели по его ограничению не выглядят полностью нереальными, если только ожидаемый согласно правительственному прогнозу дефицит финансовых ресурсов федерального бюджета (76 трлн.руб.) действительно будет покрыт без привлечения кредитных ресурсов Центрального банка, а за счет размещения выпуска государственных ценных бумаг на финансовом рынке и привлечения иностранных кредиторов. В этом случае сравнительно небольшого снижения динамики рефинансовых кредитов ЦБ банкам (с 3-4% в месяц до 0) было бы, вероятно, достаточно для достижения намеченных целей.

Рис. 2

Динамика денежной массы и цен в 1994 г., %

1.- денежная масса (лаг - 4 месяца)

2.- потребительские цены

Таблица 3.

Характеристики роста предложения денег и структуры денежной массы

	1991	1992	1993	1994*
Денежная масса (агрегат М3), номинальный рост, раз	2,3	7,6	4,8	3,5
реальный рост, %	-25	-77	-39	+42
Наличные деньги (агрегат М0), номинальный рост, раз	2,1	10,1	6,4	4,1
реальный рост, %	-21	-63	-27	77
Доля высоколиквидных компонентов в совокупной денежной массе** (в среднем за год, %)	36,4	49,3	53,2	53,5
в т.ч. наличных денег в обращении	17,1	21,2	28,1	34,4
Реальный ВВП, %	-13	-20	-12	-15
Индикатор реального предложения денег***, %	-13	-72	-37	57

* в расчете на год по итогам 3-х кварталов.

** к высоколиквидным компонентам денежной массы отнесены наличные деньги в обращении и ср-ва на расч. счетах предприятий.

*** характеризует динамику реального предложения денег (агрегат М3) с учетом изменения масштабов экономики.

Таблица 4.

Денежная база и мультипликатор в 1992-1994 гг. (млрд.руб.)

	1992	1993				1994		
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.
Денежная база	4,247	6,302	9,385	15,133	20,205	26,789	38,036	49,917
среднемесячный прирост, %	25	14	14	17	10	10	12	9
Наличные в обращении	1,678	2,559	5,113	8,409	10,814	15,155	22,75	28,752
среднемесячный прирост, %	21	15	26	18	9	12	15	8
Резервы банков	2,569	3,743	4,273	6,724	9,391	11,634	15,286	21,165
среднемесячный прирост, %	27	13	5	16	12	7	10	11
в т.ч. обязательные резервы	472	731	1,227	1,895	2,71	3,603	5,431	8,119
среднемесячный прирост, %	43	16	19	16	13	10	15	14
средства на корсчетах	2,021	2,78	2,832	4,319	5,664	6,605	7,715	10,089
среднемесячный прирост, %	26	11	1	15	9	5	5	9
наличные в кассах банков	76	232	213	511	1,018	1,426	2,141	2,957
Деньги М3	7,154	10,904	18,976	25,943	34,291	43,991	65,937	88,375
среднемесячный прирост, %	19	15	20	11	10	9	14	10
Мультипликатор М3	1,7	1,7	2	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8

Структура резервного кредитования в 1992-1994 гг. (млрд.руб.)

Таблица 5.

	1992	1993				1994		
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.*
Кредит ЦБР, всего	6,797	9,887	13,881	20,078	25,493	34,333	49,698	71,011
среднемесячный прирост, %	29	17	10	13	9	13	12	13
Кредиты правительству	2,572	3,797	5,366	7,973	12,144	19,753	30,118	46,476
среднемесячный прирост, %	27	19	10	14	15	19	12	19
Кредиты банкам	2,624	3,663	5,128	7,857	8,65	9,917	11,296	13,383
среднемесячный прирост, %	28	12	12	15	3	5	4	6
Межгосударственные кредиты, %	907	1,703	2,022	2,109	2,533	3,286	6,81	6,863
среднемесячный прирост, %	41	23	6	1	6	9	27	0
Кредиты ЦБР, всего, %**	100	100	100	100	100	100	100	100
Кредиты правительству, %	42	49	45	49	78	82	64	92

Кредиты банкам, %	43	29	45	49	14	11	10	8
Межгосударственные кредиты, %	16	22	10	2	8	7	26	0

* данные за 8 месяцев.

Таблица
6.

Зависимость кредитной активности коммерческих банков от рефинансового кредитования ЦБ

(остаток ссуд на конец периода, млрд.руб.)

	1991	1992	1993	1994		
				I кв.	II кв.	III кв.
1.Кредиты коммерческих банков	481	4,857	24,542	31,065	43,466	57,901
2.Кредиты ЦБ коммерческим банкам	134	2,624	8,65	9,917	11,296	13,383
3.Индикатор зависимости (2/1*100%)	27,8	54	35,2	31,9	26	23,1
4.Кредитный мультипликатор (1/2)	3,6	1,9	2,8	3,1	3,8	4,3

Источник: расчет по данным Центрального банка РФ.

2.3 Государственные финансы

Итоги 1993 года

Ситуация в области государственных финансов в 1994 году в значительной степени определялась политическими и экономическими процессами осени 1993 года. Лишь поздней весной Верховным Советом был принят и к середине мая подписан Президентом Закон о республиканском бюджете РФ на 1993 г. Несмотря на то, что этот закон предусматривал дефицит около 18% ВВП, практически сразу началось принятие решений законодательных и исполнительных органов власти, увеличивающих федеральные расходы. В течение лета в Верховном Совете еще дважды принимались законы, корректирующие майский вариант и все больше увеличивающие плановый дефицит федерального бюджета. По закону от 27 августа он достиг 22% ВВП, что сопоставимо с бюджетным дефицитом Украины в 1992 г.

В ситуации серьезного недопоступления доходов по сравнению с запланированными Министерство финансов Российской Федерации эти проектировки не выполняло. Дефицит бюджета по кассовому исполнению за 9 месяцев 1993 года составил 6.5% ВВП. Изменение баланса политических сил после октябрьских событий 1993 г. позволило правительству исполнять расходную часть бюджета по мере поступления доходов и установленных лимитов кредитования правительства Центральным Банком.

Одновременно Президентом и правительством был принят ряд решений, связанных с сокращением расходных обязательств. В первую очередь, это касается отмены индексации цен на зерно и другие сельскохозяйственные культуры, поставляемые государству, отмены дотаций на хлеб, комбикорма, отмены импортных субсидий, льготных кредитов народному хозяйству. Было произведено сокращение объемов государственных капитальных вложений. Кроме этого, правительство пошло на двадцатипроцентное секвестрирование всех расходных статей федерального бюджета на IV квартал 1993 г. Кроме того были приняты решения, которые создали основу для сокращения расходов бюджета в 1994 г.: о новом порядке государственных закупок продовольствия, поэтапном переходе к целевым дотациям на жилье для нуждающихся групп населения, проведена ревизия федеральных инвестиционных программ, приостановлено действие отдельных статей закона "О зерне" и др. В результате этой тяжелой и болезненной процедуры удалось удержать дефицит федерального бюджета в 1993 г. в рамках 10% ВВП и заложить основы для постепенного снижения уровня инфляции.

В таблицах 7 и 8 приведены реконструкции консолидированного бюджета Российской Федерации за 1992-1993 гг. Их сопоставление показывает, в первую очередь, сохранение весьма высокого уровня налоговых изъятий. Доля налогов и поступлений во внебюджетные фонды составила в 1993 г. 43% ВВП. Доля доходов государства - 45.7% ВВП. Это лишь немного ниже значения 1992 года (48.6% и 49.3% ВВП соответственно) и примерно соответствует уровню, наблюдавшемуся в СССР в относительно благополучные с точки зрения состояния финансов 1980-1985 гг. В доходы консолидированного бюджета России в 1993 г. включены внебюджетные фонды в размере 15.7% ВВП (в 1992 г. - 18.6% ВВП).

Расходы бюджетов и внебюджетных фондов составили в 1993 г. 48.4% ВВП, а вместе со ссудами за вычетом погашений - 50.8% ВВП. В 1992 г. расходы консолидированного бюджета были значительно выше - 61.7% ВВП, расходы и ссуды за вычетом погашений - 66.9% ВВП. Здесь надо оговориться, что приводимые нами величины расходов бюджета в 1992 г., так же как и суммы внешнего финансирования, сильно завышены вследствие применения для оценки операций, производимых в валюте, текущего курса рубля по отношению к доллару.

Дефицит федерального бюджета достиг в 1993 г. 9.8% ВВП (в 1992 г. - 23.1% ВВП). Он был профинансирован за счет кредитов ЦБ России (6.1% ВВП), выпуска ценных бумаг (0.1% ВВП), кредитов международных финансовых организаций (0.9% ВВП), продажи драгоценных камней и металлов (0.7% ВВП), внешних кредитов (1.9% ВВП). При этом доля прироста кредитов Мини-

стерству финансов в приросте кредитов Центрального банка за 1993 г. составила 52% (в 1992 г. - 37%).

В таблице 9 приведена экономическая классификация расходов бюджета за 1993 г. Как можно видеть, в 1993 г. была весьма высока доля капитальных расходов федерального бюджета (19% расходов), которая в развитых странах редко бывает выше 8-9%. Относительно небольшая величина субвенций и текущих трансфертов (14%) объясняется, по-видимому, тем, что их значительная часть осталась нерасшифрованной в статье прочие затраты на товары и услуги. Небольшой объем выплат процентов по государственному долгу объясняется получением отсрочек по обслуживанию внешнего долга и неплатежами (в 1993 г. из общей величины обслуживания внешнего долга в 31 млрд.долл., включающей выплату процентов и погашение основной суммы, 20 млрд.долл. было отсрочено, 9 млрд.долл. составила просроченная задолженность) и крайне низкими ставками процентов по кредитам ЦБ Правительству, формирующих подавляющую часть внутренних заимствований.

Процесс бюджетного планирования на 1994 год

Проект федерального бюджета на 1994 г. был представлен в Государственную Думу Федерального собрания Российской Федерации только 18 марта. В этом проекте доходы бюджета были определены в размере 16.7% ВВП. Расходы составляли 25.3% ВВП, а их структура являлась близкой к структуре 1993 г. Подобный проект, не предполагавший никаких действий в направлении снижения непосильных для экономики России расходов и соответствующего уменьшения уровня налогообложения, угнетающего экономическую активность, отразил неспособность Правительства на реализацию четкого и осмысленного курса реформ.

После обсуждения в комитетах и комиссиях Государственной Думы Правительство доработало проект бюджета и вновь представило его Думе. С небольшими изменениями этот проект был принят Государственной Думой в первом чтении 11 мая 1994 г. При этом доходы федерального бюджета были увеличены до 17.2% ВВП, несмотря на то, что ход исполнения бюджета в I квартале уже продемонстрировал явную нереальность проектируемых величин. Расходы бюджета возросли в Законе, принятом в первом чтении, до 26.8% ВВП (194.5 трлн.руб.). Это произошло, главным образом, за счет увеличения расходов на аграрно-промышленный комплекс при явно недостаточном росте расходов на социальную сферу. Дефицит федерального бюджета вырос с 8.6% ВВП (62.4 трлн.руб.) до 9.7% ВВП (70.0 трлн.руб.). Проект бюджета практически в этом виде (табл.10) был принят Государственной Думой 24 июня 1994 г. и в тот же день утвержден Советом Федерации.

Величина дотаций народному хозяйству составляла в проекте федерального бюджета около 2.2% ВВП, увеличившись по сравнению с 1993 г. на 1.7% ВВП. В то же время социальные расходы бюджета выросли лишь на 0.25% ВВП. При этом доля расходов на социально-культурные мероприятия в общем объеме расходов бюджета уменьшилась с 7.8% до 7.1%. В проекте бюджета значительно (на 1.2% ВВП) были увеличены затраты на оборону, что в краткосрочном периоде было практически неизбежно из-за накопившихся социально-экономических проблем, связанных с форсированной демилитаризацией экономики в 1992-1993 гг.

В целом в принятом бюджете объем расходов составил 26.8% ВВП. Дефицит был увеличен до 9.7% ВВП.

Исполнение бюджета в 1994 году

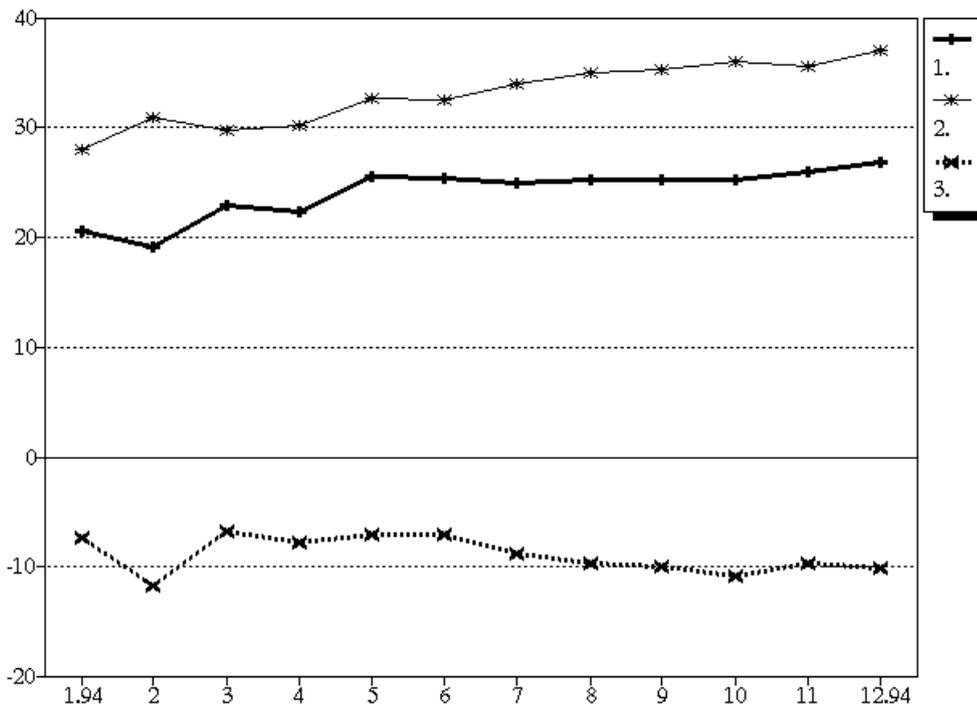
Почти все I полугодие 1994 г., как и в 1993 г., страна функционировала без утвержденного федерального бюджета. В I квартале бюджет исполнялся на основе Указа Президента от 24 декабря 1993 г., во II квартале - на основе принятого Государственной Думой Закона "О финансировании расходов из федерального бюджета во II квартале 1994 г." Похожее положение наблюдалось и с местными бюджетами, которые почти везде были утверждены с большим опозданием.

В начале года продолжала усугубляться тенденция падения налоговых поступлений в бюджетную систему, наметившаяся летом 1993 г. В результате, доходы консолидированного бюджета в I квартале составили 22.9% ВВП по сравнению с 28% ВВП в 1993 г., доходы республиканского - 10.7% ВВП по сравнению с 13% в 1993 г. (табл.11.1-11.3, рис.4, 5).

В этих условиях Правительство финансировало расходы федерального бюджета по мере поступления доходов и кредита ЦБ, предоставленного в соответствии с решением Правительственной комиссии по вопросам кредитной политики от 25 января 1994 г. Государственные расходы сократились с 19.2% ВВП в 1993 г. до 16.6% ВВП за I квартал 1994 г. При этом на 0.1% ВВП сократились расходы на социальные цели, на 0.4% ВВП - расходы на народное хозяйство. Ссуды за вычетом погашений сократились с 2% ВВП до 1% ВВП. В результате, дефицит федерального бюджета составил за три месяца 1994 г. 6.9% ВВП по сравнению с 7.8% за 1993 г. Дефицит федерального бюджета был профинансирован в основном за счет кредитов ЦБ в размере 7.5 трлн.руб. (8% ВВП).

Задолженность бюджета за 1993 г. была погашена в I квартале, по данным Минфина РФ, в объеме 3.5 трлн.руб. Оставшаяся часть погашалась путем зачета задолженности бюджета с помощью казначейских налоговых освобождений. Объем налоговых освобождений - 1.75 трлн.руб. в отчетах Минфина об исполнении бюджетов РФ в 1994 г. входит в состав доходов и соответствующих статей расходов (ассигнования тем налогоплательщикам, перед которыми Минфин погашал задолженность, предоставляя освобождение от налогов на соответствующую сумму).

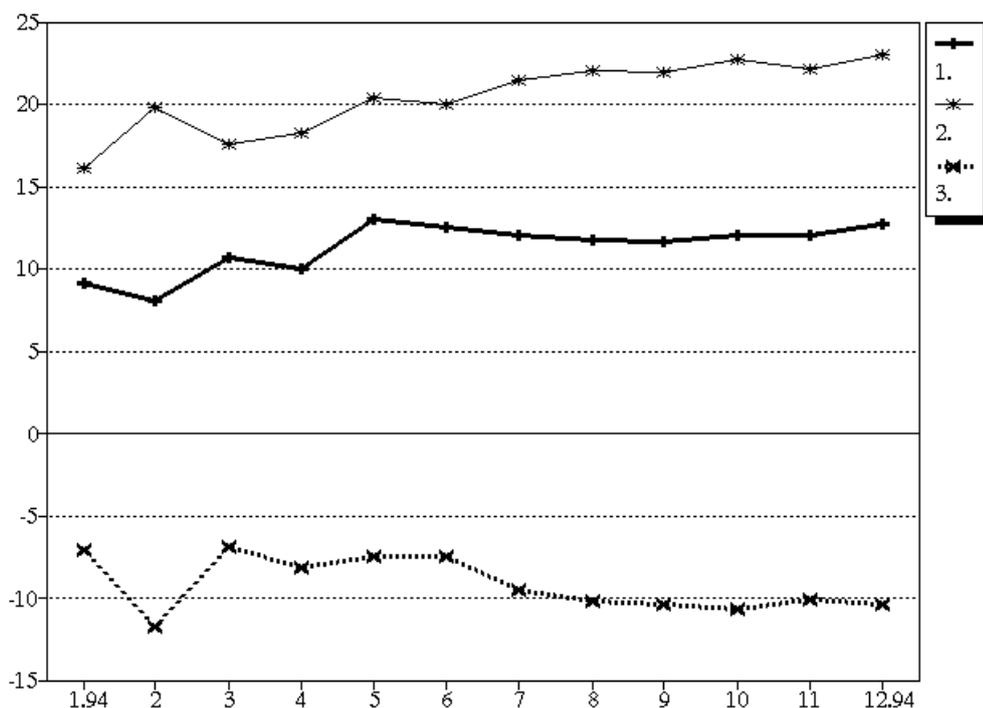
Рис.4
Консолидированный бюджет
(в % от ВВП)



1.- доходы

2.- расходы 3.- дефицит

Рис.5
Федеральный бюджет
(в % от ВВП)



1.- доходы

2.- расходы 3.- дефицит

Во II квартале положение с поступлением доходов в бюджетную систему несколько улучшилось. Доходы консолидированного бюджета составили за полгода 25.4% ВВП, за семь месяцев 1994 г. - 25% ВВП; республиканского бюджета - 12.6% и 12.0% ВВП соответственно.

Это произошло за счет некоторого увеличения в марте-июне поступлений в бюджетную систему налога на прибыль (0.4% ВВП), подоходного налога (0.2% ВВП), налога на имущество предприятий (0.4% ВВП), спецналога (0.5% ВВП), акцизов (0.1% ВВП), доходов от ВЭД (2% ВВП).

При анализе необходимо учитывать изменение порядка отражения доходов бюджета в официальной статистике Минфина РФ, осуществленное в мае 1994 г. До мая 1994 г. доходы государства от операций в валюте непосредственно не отражались в статистике. Соответствующие доходы государства аккумулировались в Республиканском валютном резерве, а в бюджете фиксировались лишь операции по продаже валютных средств из этого источника. Доходы от продажи валютных средств отражались в разделе Финансирования, в котором показывались также доходы от реализации драгоценных камней и металлов.

Начиная с мая 1994 г. статья "Целевые средства на сокращение дефицита бюджета" была упразднена, а в бюджете стали отражаться доходы и расходы государства от операций в валюте. Кроме валютных поступлений от экспортно-импортных пошлин, поступлений налога на прибыль и НДС наиболее крупными дополнительными разделами стали доходы от централизованного экспорта и доходы от реализации драгоценных камней и металлов. Продажа валюты стала отражаться в отдельной статье доходов, так же, как и покупка валюты - в отдельной статье расходов. Сальдо этих двух статей отражает курсовую разницу от операций с валютой.

В таблицах 11.1 и 11.2 статья "Целевые средства на сокращение дефицита бюджета" отражалась в разделе неналоговых доходов. Однако перенос отмеченных статей в раздел доходов от ВЭД вызвал изменение не только соотношения налоговых и неналоговых доходов, но и объема доходов. Это объясняется тем, что доходы от продажи валюты лишь в среднем отражали доходы от централизованного экспорта и др. валютных поступлений, т.к. существовал лаг между поступлением

средств в республиканский валютный резерв и поступлением доходов от продажи из него валютных средств.

В бюджетную отчетность были также введены дополнительные разделы: сальдо по кредитным операциям, представляющее собой итог раздела "Ссуды за вычетом погашений", и сальдо по операциям в валюте, являющееся разницей между доходами и расходами по операциям правительства, осуществленным в иностранной валюте.

Описанное изменение бюджетной статистики в целом несколько приблизило ее к общепринятым классификациям. Однако, будучи произведенным в середине года, оно нарушило сопоставимость данных между первыми четырьмя и оставшимися месяцами 1994 г.

Исполнение расходной части бюджетов во II квартале следовало за динамикой доходов. В соответствии с Законом "О финансировании расходов из федерального бюджета во II квартале 1994 г." Правительству РФ было разрешено финансирование исходя из проектировок федерального бюджета на 1994 г., одобренных Правительством, по мере фактического поступления налогов и платежей. На покрытие дефицита федерального бюджета во II квартале Центральному Банку было разрешено предоставить Правительству кредит в размере 10.6 трлн.руб. сроком на 10 лет из расчета 10% годовых.

Расходы федерального бюджета возросли с 16.6% ВВП в I квартале до 17.2% ВВП за I полугодие, расходы и ссуды за вычетом погашений - с 17.6% ВВП до 20.0% ВВП соответственно. Дефицит федерального бюджета возрос с 6.9% ВВП до 7.4% ВВП.

В III квартале 1994 г. стабилизировалась ситуация с поступлением налогов в бюджеты Российской Федерации. Налоговые доходы бюджетов России составили за январь-сентябрь 22.6% ВВП, налоговые доходы федерального бюджета - сохранились на уровне января-июня 1994 г. (10.1% ВВП). В целом доходы консолидированного бюджета составили за три квартала 25.3% ВВП, федерального - 11.6% ВВП.

После принятия закона о бюджете, т.е. в III квартале, расходы федерального правительства стали увеличиваться несколько более быстрыми темпами. На это, разумеется, повлияли и сезонные факторы. Величина расходов центрального правительства увеличилась с 17.4% ВВП в январе-июне до 18.1% ВВП в январе-сентябре, величина ссуд за вычетом погашений - с 2.7% ВВП в январе-июне до 3.8% ВВП в январе-сентябре.

За январь-сентябрь 1994 г. федеральные расходы на государственное управление увеличились до 0.6% ВВП (0.5% ВВП - в I квартале). В связи с недофинансированием оборонного заказа расходы на оборону снизились до 4.1% ВВП (4.7% ВВП - в I квартале), до 1.8% ВВП выросли социальные расходы бюджета (1.7% ВВП - в I квартале), до 2.7% ВВП - расходы на народное хозяйство (2.3% ВВП - в I квартале).

Дефицит федерального бюджета увеличился с 7.4% ВВП за шесть месяцев до 10.3% ВВП за девять месяцев 1994 г. Этот дефицит был профинансирован на 80% за счет кредита ЦБ РФ (8.5% ВВП), выпуска ценных бумаг (1.2% ВВП) и внешнего финансирования 1.0% ВВП (в т.ч. кредита Международного валютного фонда в размере 0.5% ВВП).

Объем сбора налогов в федеральный бюджет увеличился с 10.1% ВВП в январе-сентябре до 11.2% ВВП в целом за 1994 г. Налоговые поступления в консолидированный бюджет России достигли 24.2% ВВП за двенадцать месяцев, против 22.6% ВВП за три квартала 1994 г.; доходы консолидированного бюджета за 1994 г. - 26.9% ВВП, федерального бюджета - 12.7% ВВП.

Однако расходы бюджетов нарастали не меньшими темпами, чем доходы, в результате чего дефицит федерального бюджета сохранялся в IV квартале на уровне около 10% ВВП. В целом за 1994 г. расходы федерального бюджета на управление составили 0.6% ВВП, расходы на социальные цели и народное хозяйство остались на уровне II-III кварталов (1.9% и 2.9% ВВП соответственно). Дефицит федерального бюджета составил 10.4% ВВП.

При этом в IV квартале продолжалось увеличение доходов бюджета. В помесечном исчислении доходы федерального бюджета составили в октябре 14.4% месячного ВВП, в ноябре - 12.4%, в декабре - 16.3%. Соответственно нарастали и расходы (включая ссуды за вычетом погашений):

27.6% месячного ВВП в октябре, 18.6% - в ноябре, 28.9% - в декабре. Особенно резко в связи с войной в Чечне выросли в декабре оборонные расходы. Если в октябре расходы на оборону составили 4.6% месячного ВВП, в ноябре - 3.5%, то в декабре - 6.8% ВВП. В результате, в целом за год расходы на оборону достигли 4.4% ВВП. Несколько увеличились и расходы на содержание правоохранительных органов.

Важнейшей особенностью бюджетного процесса 1994 г., во многом определившей бюджетную политику, явился ошибочный прогноз ВВП, как реального (величина спада была занижена), так и номинального - в бюджетные расчеты был заложен ВВП, равный 725 трлн.руб. Вследствие рестриктивной бюджетной и денежной политики конца 1993 г. темпы инфляции к весне-лету 1994 г. достигли наименьших за годы реформ значений. В результате динамика номинального валового внутреннего продукта стала отставать от прогнозной. Соответственно номинальные объемы доходов бюджета стали в ускоряющемся темпе отставать от зафиксированных в законе о бюджете номинальных объемов расходов. Таким образом, нарастание неисполненных бюджетных обязательств в 1994 г. вызвано, в отличие от 1993 г., не только завышенной долей расходов в ВВП, но и их завышенными номинальными объемами.

Завышенные расходные обязательства правительства привели в 1994 г. к финансированию непосильных для государства расходов, к десятипроцентному бюджетному дефициту и, как следствие, к росту инфляции. Тем не менее, как это имело место и в прошлом году, профинансировать весь объем расходов, зафиксированный в законе о бюджете, правительство не решилось.

В таблице 10 представлены данные, позволяющие сравнить утвержденные в законе цифры и их фактическое исполнение. Кроме того, в таблице проект бюджета на 1994 г. приведен в вид, соответствующий фактическому ВВП прошлого года (номинальные показатели бюджета умножены на коэффициент 630/725, где 630 трлн.руб. - фактический ВВП, 725 трлн.руб. - прогнозный, заложенный в расчеты бюджета). Таблица показывает, что налоговые доходы бюджета составили 58% от зафиксированной в законе цифры, однако даже если учесть ошибку в прогнозировании ВВП, произошло недопоступление налогов на 34%. В целом получено 63% от утвержденных в законе доходов федерального бюджета. Если же скорректировать запланированные доходы на меньший объем ВВП, то - 73%.

Расходы бюджета профинансированы на 75% от закона и на 85% от скорректированной цифры. При этом степень секвестрирования расходов бюджета по отдельным статьям различалась весьма значительно, и во многом определялась потенциалом лоббирования тех или иных социальных сил, заинтересованных в бюджетном финансировании.

Единственной статьей расходов, по которой наблюдается превышение расходов над плановыми, является государственное управление, профинансированное на 110% от зафиксированной в законе величины. Расходы на социальные цели профинансированы на 75% плана, в том числе образование - 76%; культура, искусство и средства массовой информации - 67%; здравоохранение - 61%; социальное обеспечение - 40%. На низком уровне находится финансирование народного хозяйства - 67%. При этом в наибольшей степени недофинансируются капитальные вложения. В крайне тяжелом положении находится российская наука - из бюджета выделено только 59% плановых назначений. Расходы на оборону профинансированы на 70% плана. Несколько выше процент финансирования правоохранительных органов, судебной власти и прокуратуры - 82%.

Таким образом, несмотря на то, что профинансированы были крайне высокие в реальном выражении расходы, в течение года нарастали объемы невыполненных обязательств. Это позволило правительству несколько отсрочить конфликты, связанные с удовлетворением лоббистских требований, но в то же время, в большой степени дезориентировало экономических агентов. Высокие инфляционные ожидания, вызванные обещанными ассигнованиями, сосуществовавшие с относительно ограничительной финансовой политикой, препятствовали осуществлению производственных инвестиций, стимулировали рост неплатежей и т.д.

В таблице 12 приведена реконструкция государственных доходов и расходов в 1994 г. Доходы бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов составили 36.6% ВВП.

Здесь следует отметить, что в 1994 г. изменилась статистическая отчетность по внебюджетным фондам. Госкомстат РФ перестал собирать с предприятий данные о "наличии и движении средств государственных внебюджетных фондов" (форма N 8-Ф). В результате, мы располагаем лишь данными о поступлении и расходовании средств, централизуемых во внебюджетных фондах, и не имеем данных о начислении средств и их использовании на предприятиях. Между тем, значительная часть сумм, начисленных во внебюджетные фонды как социальной, так и производственной направленности, расходуется непосредственно на предприятия, не перечисляясь в централизованные фонды. Например, из сумм, начисленных в Пенсионный фонд, непосредственно на предприятия финансируются пенсии работающим пенсионерам и инвалидам, пособия на детей; из сумм, начисленных в фонд социального страхования (в пределах 77% от соответствующих взносов), разрешается финансировать пособия по временной нетрудоспособности, пособия при рождении ребенка и по уходу за ним, путевки на санаторно-курортное лечение и др. Аналогично, из сумм, начисленных в фонды производственного назначения, разрешается финансировать расходы на цели, определяемые назначением соответствующих фондов. Так, из инвестиционных фондов финансового регулирования в ТЭК и металлургической промышленности разрешается финансировать капитальные вложения и т.д.

Поэтому сопоставление данных за 1994 г. с прошлыми годами не следует осуществлять по таблицам 7 и 8. Так, в 1993 г. в централизованные фонды были перечислены средства в размере 10.3% ВВП (16.7 трлн.руб.), израсходовано 9.6% ВВП (15.5 трлн.руб.). В 1994 г. соответствующая цифра составляет 62 трлн.руб. (9.8% ВВП). Израсходовано за этот промежуток времени 59 трлн.руб. (9.3% ВВП).

Снижение доходов бюджетной системы России с 40.3% ВВП в 1993 г. (без доходов внебюджетных фондов, не перечисленных предприятиями) до 36.6% ВВП произошло за счет уменьшения доходов федерального бюджета (2% ВВП), доходов местных бюджетов (1.1% ВВП), доходов внебюджетных фондов (0.5% ВВП).

Расходы бюджетной системы России составили в минувшем году 36.6% ВВП, расходы и ссуды за вычетом погашений - 46.3% ВВП, что меньше соответствующего значения 1993 г. (48.9% ВВП без учета расходов внебюджетных фондов, осуществляемых предприятиями) на 2.6% ВВП. Это уменьшение обусловлено сокращением расходов бюджетов и внебюджетных фондов (на 3.8% ВВП) при росте объема ссуд за вычетом погашений (на 1.3% ВВП).

Наиболее заметно сократились расходы на внешнеэкономическую деятельность (за счет практически прекращения авансирования расходов предприятий по централизованному экспорту) - 3% ВВП, расходы на народное хозяйство - около 1% ВВП при одновременном некотором увеличении расходов на социальные цели, государственное управление и др.

Согласно "Заявления правительства РФ и Центрального Банка РФ об экономической политике в 1994 г.", подписанного в мае 1994 г., кассовый дефицит расширенного правительства (консолидированный бюджет и чистый баланс всех государственных внебюджетных фондов) должен был быть ограничен в 1994 г. 48.2 трлн.руб. а фактически он составил 63.9 трлн.руб. (по классификации Минфина РФ). Дефицит федерального бюджета имел в качестве ограничения величину 53.8 трлн.руб. Фактически он достиг 67.9 трлн.руб. (10.8% ВВП по классификации Минфина РФ).

За двенадцать месяцев 1994 г. доля доходов местных бюджетов (без учета субвенций, взаимных расчетов и ссуд) составила 52% общей суммы доходов (включая доходы государства от внешнеэкономической деятельности). За 1993 г. аналогичный показатель составил 58%. Доля местных бюджетов в расходах составила 49%, в 1993 г. - 50%.

При этом по сравнению с 1993 г. доходы местных бюджетов сократились с 14.9% ВВП до 14.2% ВВП, расходы же возросли с 16.6% ВВП до 17.1% ВВП (табл.13). Если в 1993 г. все виды трансфертов из федерального бюджета в местные составляли около 2.6% ВВП, то в 1994 году их величина возросла до 3.5% ВВП.

Доходы местных бюджетов (с учетом межбюджетных взаимоотношений) в отчете Минфина РФ представлены в сумме с частью НДС, которая направлялась в местные бюджеты сверх положенных 25%.

Дело в том, что Минфин во многих случаях зачитывал объемы налога на добавленную стоимость, собираемые в данном регионе, которые должны были формировать фонд финансовой поддержки регионов, в счет соответствующих трансфертов данному региону. Величина трансфертов была бы несколько большей, если бы бюджетный фонд поддержки субъектов РФ формировался в полном объеме. Это объясняет значительно меньшие по сравнению с плановыми размеры фонда поддержки регионов - около 10% от объема НДС, зачисляемого в федеральный бюджет, вместо плановых 22%. Заметим, что величина НДС, поступающего в местные бюджеты в счет трансфертов (3.371 трлн.руб.), отражается в разделе взаимных расчетов. В результате, около 75% величины трансфертов осуществлялось помимо Фонда финансовой поддержки регионов. По данным Минфина РФ, лишь 40% средств Фонда поддержки было получено регионами в форме трансфертов, а оставшаяся часть поступала путем повышения доли НДС, оставляемой в регионе. В целом, трансферты из Фонда поддержки получали 64 субъекта Российской Федерации, у трети из которых эти трансферты составляли менее 10% их доходов.

Налоговая политика

Изменения, которые произошли в налоговой системе в начале 1994 г., были продиктованы рядом указов Президента РФ, принятых в декабре 1993 г. В числе крупных изменений можно отметить следующие: замена налогообложения доходов банков и страховых организаций налогообложением прибыли; увеличение ставки налога на прибыль, зачисляемой в федеральный бюджет до 13%; предоставление субъектам Российской Федерации права самостоятельно устанавливать ставку налога на прибыль, зачисляемого в их бюджеты, в пределах 25%; повышение не облагаемых налогом на прибыль расходов предприятий на оплату труда до 6-кратного размера минимальной оплаты труда; увеличение предельной ставки налога на имущество до 2%; включение в оборот, облагаемый НДС, всех средств, полученных от других предприятий (кроме вкладов в уставные фонды и средств на осуществление совместной деятельности); сокращение до шести месяцев сроков компенсации сумм НДС, уплаченного при покупке основных средств и нематериальных активов; введение акцизов на бензин, спирт, автопокрышки и др.; введение специального налога по ставке 3%, по технике взимания аналогичного НДС; установление единого норматива отчислений от НДС в бюджеты субъектов федерации на уровне 25%; введение транспортного налога по ставке 1% от фонда оплаты труда предприятий. Таблицы 14.1-14.4 дают представление о налоговой системе России, сложившейся к началу 1995 г.

Все эти изменения имели разнонаправленное воздействие на поступление налогов в бюджетную систему России и действовали на фоне замедления темпов инфляции и продолжения спада производства в реальном секторе экономики. По расчетам Министерства финансов все описанные изменения должны были компенсировать друг друга и не оказать существенного воздействия на величину налоговых поступлений.

Как ответ на широко обсуждаемую потребность изменения налоговой системы 23 мая 1994 г. был издан Указ Президента РФ "О некоторых вопросах налоговой политики". В нем Правительству РФ ставилась задача разработки и внесения в сентябре 1994 г. в Государственную Думу законопроект, предусматривающих: уменьшение количества используемых налогов; снижение на 10-20% уровня ставок основных налогов (НДС; налога на прибыль; налогов, взимаемых в зависимости от объемов оплаты труда и объемов производства) при одновременном повышении уровня налогообложения доходов физических лиц и имущества юридических лиц; ограничение перечня продовольственных товаров, облагаемых НДС по ставке 10%; снижение норматива отчислений в фонд социального страхования с 5.4% до 3.4%. На предприятия с иностранными инвестициями (при доле иностранного партнера не менее 30% и не менее 10 млн.долл. США) был распространен порядок налогообложения прибыли, предусмотренный для малых предприятий.

Предприятиям, производящим сельхозпродукцию, продовольственные товары, товары народного потребления и др., установлены налоговые каникулы на 2 года и еще на 2 года - пониженная ставка.

В том же пакете от 23 мая был подписан Указ Президента РФ "Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей". Указ предусматривал упорядочение системы учета налогоплательщиков в налоговых органах, включая регистрацию расчетных и иных счетов. Налоговым органам предоставлено право беспорочного взыскания недоимки по налогам с текущих валютных и других счетов. Введен порядок обязательного информирования банками налоговых органов о совершении физическими лицами операций на сумму, большую 10 тыс.долл. США. Наличие неуплаты налогов в течение трех месяцев признано основанием для возбуждения дела о банкротстве предприятия.

Важным моментом в налоговой политике является попытка реформирования системы стимулирования налоговой администрации. В настоящее время действует порядок формирования фондов социального развития налоговых органов и налоговой полиции РФ за счет процентных отчислений от взысканных штрафов. В результате налоговые службы заинтересованы не в увеличении поступлений в бюджет налогов, а в большем числе ошибок на предприятиях при начислении и уплате налогов, которые могут быть исправлены в ходе проверок. Это положение сохраняется и в настоящее время, несмотря на то, что Закон о федеральном бюджете на 1995 г. предусматривает, что доходы Централизованного фонда социального развития Государственной налоговой службы РФ формируются в 1995 г. за счет 0.75% от суммы фактических поступлений налогов и других обязательных платежей, контроль за зачислением которых осуществляется налоговыми органами. Аналогично доходы фонда социального развития Департамента налоговой полиции формируются за счет 0.15% указанных поступлений. Введение в действие нового порядка зависит от разработки соответствующего нормативного акта.

В ноябре 1994 г. в Закон РФ "О подоходном налоге с физических лиц" внесены изменения в перечень доходов, не подлежащих налогообложению. Наиболее значимые из них - увеличение не облагаемых налогом сумм, полученных в течение года от продажи жилья и другой недвижимости до 5000-кратного размера минимальной оплаты труда (вместо 500-кратного по предыдущей норме), а сумм от продажи другого имущества, принадлежащего физическим лицам, до 1000-кратного размера минимальной оплаты труда (вместо 50-кратного, установленного ранее), причем этот вычет может быть заменен вычетом документально подтвержденных расходов. Кроме того, изменены пределы обложения доходов по минимальной и максимальной ставкам. Подоходный налог по ставке 12% взимается с облагаемого дохода менее 10 млн.руб. и по ставке 30% с дохода, превышающего 50 млн.руб. Эти нормы вводятся в действие задним числом с 1 января 1994 г.

Федеральным законом от 3 декабря 1994 г. "О внесении изменений и дополнений в налог на прибыль предприятий и организаций" установлено, что облагаемая прибыль уменьшается на погашение кредитов банков, полученных и используемых на финансирование капитальных вложений. Важным нововведением стало исключение из налогооблагаемой базы курсовых разниц.

В начале февраля 1995 г. одобрен Советом Федерации принятый Государственной Думой 25 февраля 1995 г. Федеральный Закон "О специальном налоге с предприятий, учреждений и организаций для финансовой поддержки важнейших отраслей народного хозяйства РФ и обеспечения устойчивой работы предприятий этих отраслей". Этим Законом предусматривается снизить спецналог, введенный Указом Президента РФ в конце 1993 г. с 3% до 1.5%, и отменить этот налог с 1 января 1996 г.

В настоящее время продолжается обсуждение в Государственной Думе изменений и дополнений к законам об основах налоговой системы, о налоге на прибыль, акцизах, НДС, налоге на имущество предприятий.

Закон "О внесении изменений в закон "Об основах налоговой системы в РФ" в конце января 1995 г. принят Госдумой в первом чтении. Наиболее важные изменения в этом законе заключаются в следующем:

- нормативные акты о налогах могут иметь обратную силу, если это специально предусмотрено в них, и при условии, что они улучшают положение налогоплательщика;
- установленные принципы введения новых налогов и сборов не допускают введение налогов, приводящих к дискриминации плательщиков по территориальному признаку или в зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы предприятия, а также ограничивающих перемещение в РФ граждан, товаров, транспорта и финансовых средств;
- налоги и сборы, устанавливаемые органами субъектов РФ и местного самоуправления, не должны приводить к уменьшению доходов или росту расходов федерального бюджета.

Одним из наиболее дискуссионных вопросов при прохождении этим законом процедуры утверждения являлось право субъектов РФ на введение новых налогов выходящих за рамки списка, содержащегося в законе об основах налоговой системы.

Кроме налогов закон вводит понятие сборов, которыми являются обязательные платежи, носящие разовый характер, подлежащие уплате в бюджет соответствующего уровня при совершении государственными органами юридически значимых действий в пользу плательщика или предоставлении ему определенных прав (лицензий).

Закон РФ "О внесении изменений и дополнений в Закон "О налоге на прибыль предприятий и организаций" принят Государственной Думой 20 января 1995 года. Однако он отклонен Советом Федерации, т.к. предполагает существенные изменения ставок налога. Законом закреплена установленная Указом Президента РФ N2270 ставка налога, зачисляемого в Федеральный бюджет в размере 13%, но предельная ставка зачисляемого в бюджеты субъектов Федерации налога снижена до 22% (в Указе Президента было 25%). Законом установлена повышенная предельная ставка субъектов Федерации для бирж, брокерских контор, банков, страховщиков и на прибыль от посреднической деятельности - 30% (нетрудно заметить, что сниженная Указом Президента РФ N2270 с 45% до 38% суммарная предельная ставка налога от посреднической деятельности становится равной 43%).

24 февраля Государственной Думой был принят и 13 марта подписан Президентом Закон "О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности". В нем речь идет об отмене всех ранее предоставленных льгот, в т. ч. в виде бюджетных ассигнований на уплату таможенных пошлин и других платежей, по обложению ввозными и вывозными таможенными пошлинами, налогом на добавленную стоимость и акцизами на товары, за исключением предоставленных в соответствии с Законами "О таможенном тарифе", "О НДС", "Об акцизах" и Таможенным кодексом.

Одновременно Президент России, 6 марта издал Указ "О признании утратившими силу и об отмене решений Президента РФ в части предоставления таможенных льгот", содержащий список уже утративших силу и отменяемых с 15 мая решений Президента, касающихся таможенных льгот.

Следует отметить, что по оценкам Министерства внешнеэкономических связей и ВНИКИ объем недополученных бюджетом доходов из-за предоставленных льгот в случае их сохранения составит в 1995 г. около 1.8 млрд.долл. США. В число этих льгот входят преференции развивающимся странам (0.23 млрд.долл.), льготы по товарам, поставляемым в счет кредитов иностранных государств (0.3 млрд.долл.), льготы спортивным организациям и предприятиям инвалидов (1 млрд.долл.), льготы отдельным предприятиям и по поставкам товаров для ликвидации последствий стихийных бедствий (0.25 млрд.долл.).

Динамика и структура налоговых поступлений

Первые месяцы 1994 г. характеризовались крайне низкими объемами налоговых поступлений. К апрелю-маю положение начало улучшаться, хотя по отношению к уровню 1993 г. доля налоговых изъятий в ВВП за полугодие сократилась с 28% до 22%. Характер изменения доли налогов в ВВП иллюстрируется данными таблицы 15, в которой представлены оценки эластичности налоговых поступлений по ВВП по отдельным месяцам 1994 г.

Наиболее значительное изменение в структуре налоговых поступлений (рис.6), произошедшее в мае 1994 г., объясняется отмеченным выше изменением в классификации доходов бюджета.

В начале 1994 г. произошло некоторое увеличение доли НДС (с 39% в 1993 г. до 42% в январе 1994 г.), что связано с расширением налогооблагаемой базы за счет включения в нее всех средств, полученных от других предприятий, и рядом других изменений. Некоторый рост подоходного налога с физических лиц (на 0.3% ВВП) вызван изменениями налогооблагаемой базы - денежных доходов населения.

Кроме того, в начале года поступал подоходный налог, пересчитанный на основе декларации по итогам года. Увеличение не облагаемых налогом на прибыль расходов предприятия на оплату труда до шестикратного минимума оплаты труда привело к снижению доли налога на прибыль до 36% в январе 1994 г. по сравнению с 42% в 1993 г.

В целом за 1994 год колебания структуры налоговых поступлений были незначительны. За двенадцать месяцев налоговые поступления в бюджеты России составили 24.2% ВВП, в том числе налог на прибыль - 31.8% налоговых поступлений (7.7% ВВП), НДС - 24.4% налоговых поступлений (5.9% ВВП), подоходный налог - 11.6% (2.8% ВВП), акцизы - 4.9% (1.2% ВВП).

Макроэкономические факторы динамики налоговых поступлений

Несмотря на то, что на протяжении 1992-1994 гг. техника налогообложения была подвержена непрерывным изменениям, динамика налоговых поступлений не может быть объяснена только ими. Рассмотрим наиболее важные из макроэкономических факторов, воздействующих на объемы доходов бюджета.

Инфляция

Как известно, существует два направления воздействия инфляционных процессов на налоговую систему. В первую очередь, инфляция искажает базу налогообложения и шкалы налоговых ставок практически для всех налогов. Так, прибыль предприятий завышается в условиях инфляции из-за недооценки используемых в производстве материальных ресурсов и амортизационных отчислений. При отсутствии систематической переоценки уменьшается база налога на имущество физических лиц и предприятий. С ростом цен уменьшается реальная величина необлагаемого минимума доходов физических лиц. При наличии прогрессивной шкалы налогообложения рост цен вызывает повышение эффективной ставки подоходного налога. Все специфические ставки для различных налогов в реальном исчислении снижаются пропорционально инфляции и т.д. Лишь адвалорные налоги типа НДС, акцизов, ставки которых установлены в процентах к стоимости товара, являются нейтральными по отношению к уровню цен.

Второй механизм воздействия инфляции на налоговые доходы бюджета, распространяется на все виды налогов. Он заключается в инфляционном обесценении налоговых поступлений за промежуток времени между возникновением налоговых обязательств плательщика и поступлением налога в бюджет. Кроме того, в 1994 г. предприятия имели право выбора системы бухгалтерского учета реализованной продукции и прибыли: либо по факту отгрузки продукции, либо по факту оплаты продукции. Большинство предприятий в настоящее время осуществляет учет по факту оплаты. В результате, лаг между моментом производства продукции (ее отгрузкой) и поступлением денег на счет производителя - моментом возникновения налоговых обязательств по НДС и прибыли - тем сильнее влияет на сокращение реальных платежей в бюджет, чем сильнее инфляция.

Однако нельзя сводить все объяснение роста налогов к тем механизмам, которые были отмечены выше, т.к. действовали и противоположные факторы. Так, происходило относительное уменьшение объема налога на прибыль из-за постепенного снижения рентабельности предприятий. Нарастание неплатежей предприятий происходило более быстрыми темпами, чем падение инфляции, что приводило к ускоренному обесценению базы налога на прибыль и НДС вследствие использования порядка учета по факту оплаты продукции.

Поэтому определяющую роль в росте налоговых поступлений в 1992 г. играли постоянные изменения налоговой системы, адаптирующие ее к рыночным условиям и, в частности, к высокой инфляции. Это подтверждается и тем, что в условиях осеннего разгона инфляции до 23-25% в месяц объемы налогов продолжали устойчиво расти вплоть до конца года.

В 1993 г. фактор ускорения инфляции наиболее сильно повлиял на налоговые поступления 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.

В IV квартале 1993 г. при некотором снижении уровня инфляции и стабилизации темпов роста номинального ВВП произошло и замедление поденя доли налоговых изъятий.

Замедление инфляции (до 5-8% в месяц), начиная с февраля-марта 1994 г., безусловно оказало положительное воздействие на уровень сбора налогов. Налоговые поступления стали медленно увеличиваться (рис.7). Эта тенденция действовала вплоть до осени 1994 г. В результате, произошел рост налоговых доходов бюджета с крайне низких значений января-февраля 1994 г. - 17-19% ВВП до 21-22% ВВП (или в виде, сопоставимом с началом года, до 20-21% ВВП) в сентябре-октябре 1994 г.

Повышение налоговых поступлений вызвано, разумеется, не только снижением уровня инфляции. Одновременно можно отметить принятие мер по улучшению собираемости налогов, стабилизацию доли наличных денег в денежном агрегате М2, в определенной мере характеризующую динамику процессов уклонения от уплаты налогов (рис.8). Этим, на наш взгляд, объясняется продолжение процесса роста уровня налоговых поступлений до 23-24% ВВП в конце года.

Определенное влияние на рост налоговых поступлений в октябре-декабре 1994 г. оказало некоторое снижение средних сроков погашения дебиторской задолженности, уменьшившее величину инфляционного обесценения выручки от реализации и прибыли предприятий, являющихся базой НДС и налога на прибыль (рис.9).

Взаимная задолженность предприятий

Важным фактором, определяющим объем поступлений для многих видов налогов, является состояние платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве. При этом величина поступлений налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, как было отмечено выше, напрямую связана с общей величиной дебиторской задолженности по народному хозяйству. Величина же общих неплатежей предприятий бюджету существенно зависит от величины просроченной дебиторской задолженности (взаимных неплатежей предприятий), т.к. неплатежеспособность предприятий непосредственным образом сказывается на платежеспособности их кредиторов и взаимоотношениях последних с бюджетом.

В 1992 г. рост дебиторской задолженности был серьезным фактором противодействующим росту налоговых поступлений (рис.10). Это подтверждается результатами проведенного осенью 1992 г. по инициативе ЦБ РФ зачета взаимной задолженности предприятий. Всплеск налоговых поступлений в октябре 1992 г., приходится на окончание процесса зачета задолженности предприятий.

В 1993 г. наблюдалась относительная стабильность объема задолженности покупателей своим поставщикам. Анализ показывает отсутствие серьезного влияния динамики дебиторской задолженности на снижение налоговых поступлений в 1993 г.

В 1994 г. вплоть до осени дебиторская задолженность, как и просроченная дебиторская задолженность, в реальном исчислении имела тенденцию к повышению. Соответственно, этот фактор

не мог не оказывать негативного воздействия на объемы налогов. Однако снижение темпов инфляции, по-видимому, компенсировало действие этого фактора.

В ноябре-декабре 1994 г. произошло снижение реальной величины дебиторской и просроченной дебиторской задолженности до весенних уровней, что явилось одним факторов роста поступлений налогов.

Недоимки

Существенный недоимок налогов (объем налогов начисленных, но не перечисленных в бюджет) начался в конце весны - начале лета 1993 г. (рис.11). Их влияние на динамику налоговых поступлений было наиболее серьезным в августе 1993 г., когда произошел их рост с 1.62% ВВП в июле до 2.25% ВВП накопленным итогом (в федеральный бюджет с 1.09% до 1.48% ВВП, соответственно) и ноябре (рост до 2.19% ВВП по сравнению с 1.66% ВВП в октябре).

Рис.8

Доля наличных в М2

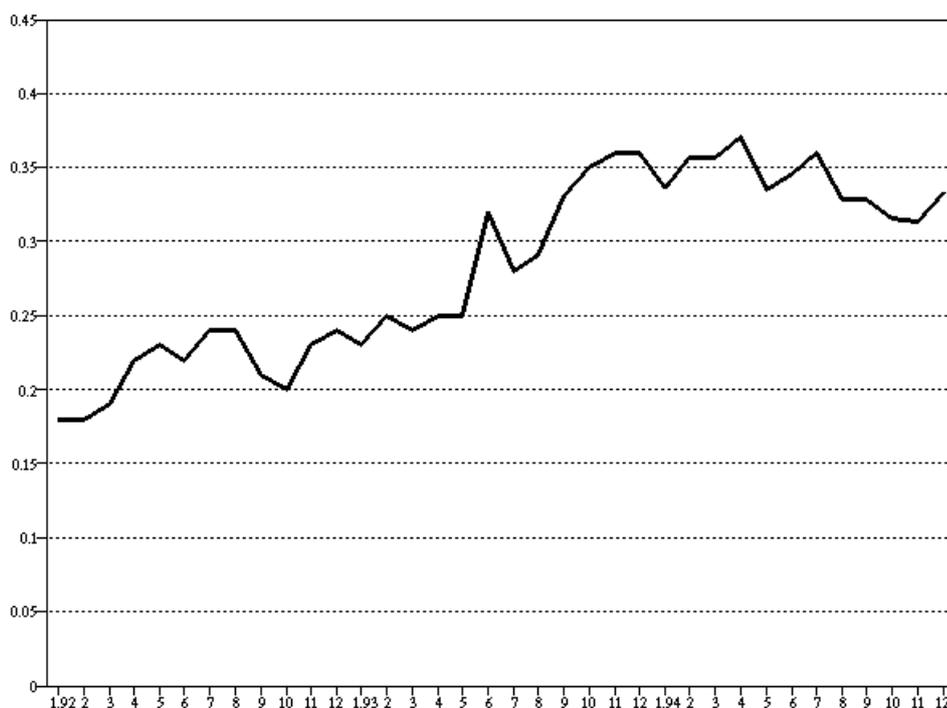


Рис.9

Средние сроки погашения дебиторской задолженности предприятий и организаций (дней)

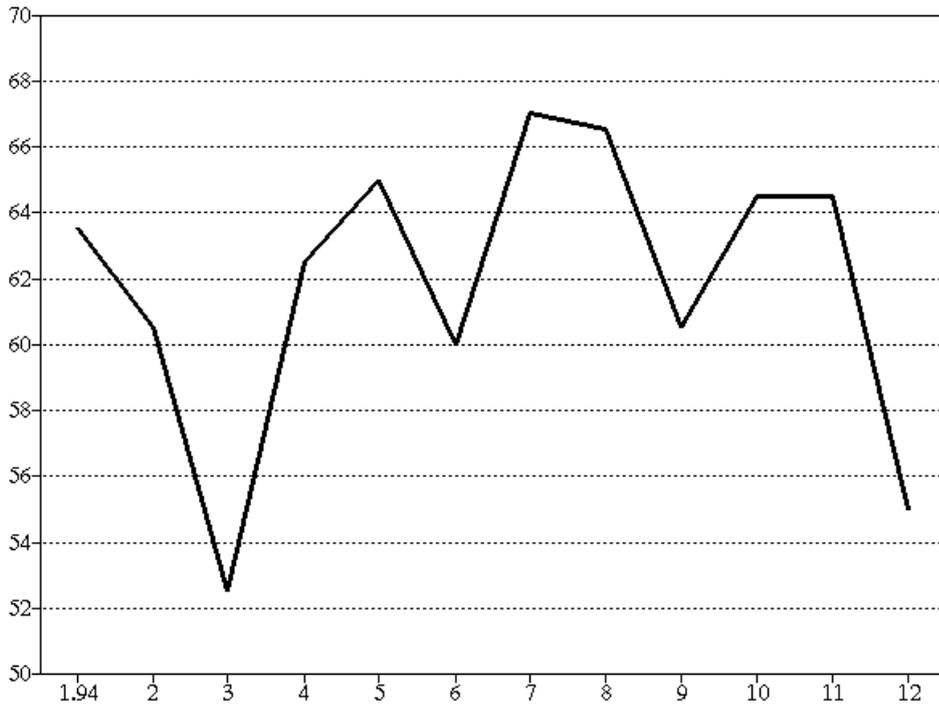
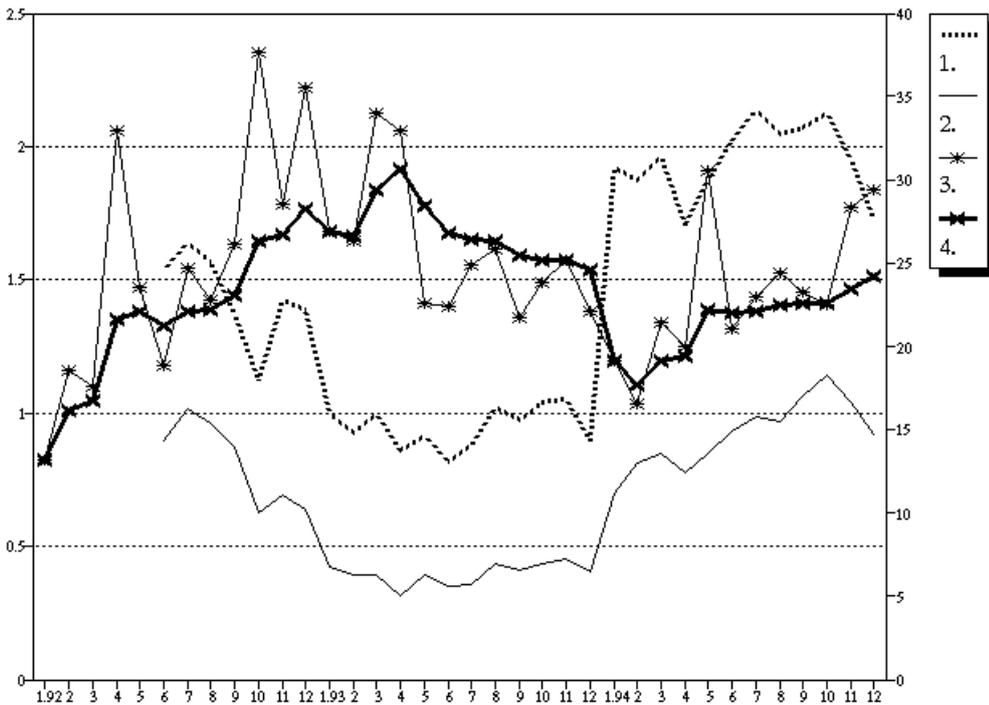


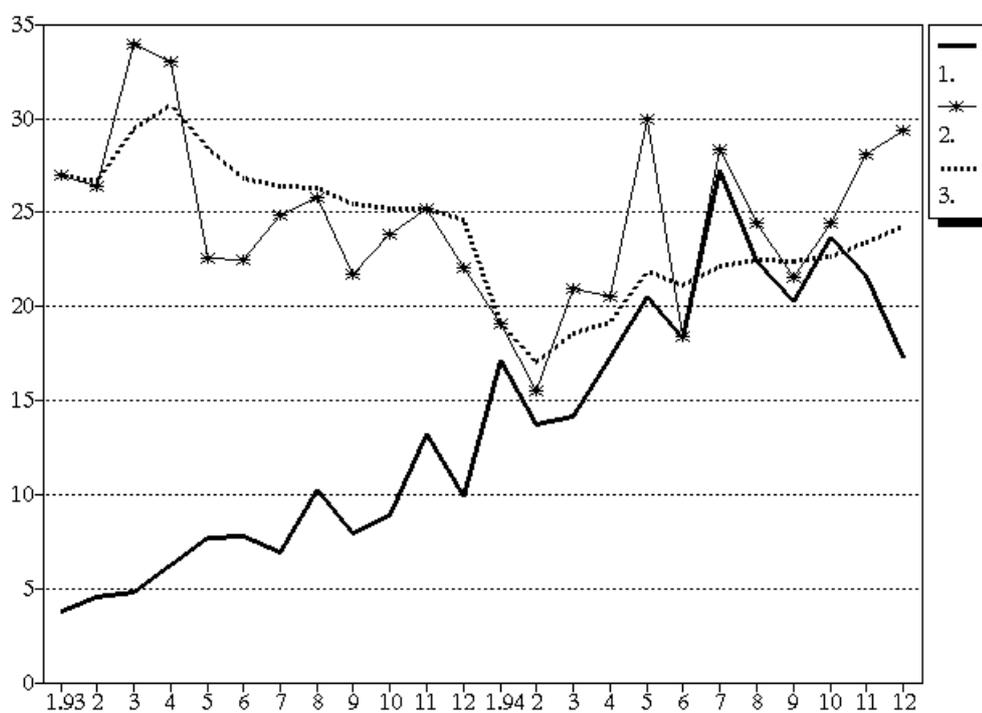
Рис.10
Дебиторская задолженность в % от месячного ВВП и налоговые поступления
(дебиторская задолженность на левой оси)



- 1.- дебиторская задолженность (общая)
- 2.- дебиторская задолженность (просроченная)
- 3.- итого налоговые поступления в % от ВВП, ежемесячно
- 4.- итого налоговые поступления в % от ВВП, нарастающим итогом

Рис.11

Недоимки и налоговые поступления



- 1.- недоимки всего в % к месячному ВВП
- 2.- итого налоговые поступления в % от ВВП, ежемесячно
- 3.- итого налоговые поступления в % от ВВП, нарастающим итогом

Рост недоимок по налогам в августе и ноябре в большой степени определялся 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. Наличие в динамике недоимок фактора вмешательства финансовых органов определяет отсутствие четкого соответствия между неплатежами предприятий и недоимками по налогам, что требует отдельного рассмотрения обоих факторов.

Недоимки на начало 1994 г. составили 1.85% ВВП 1993 г. В течение первого квартала величина недоимок, возникших в 1994 г. снизилась с 4.9% ВВП в январе 1994 г. до 1.7% ВВП в марте 1994 г., а в последующие месяцы происходил их рост до 2.8% в июле 1994 г., 3% ВВП в октябре и снижение до 1.9% ВВП в декабре 1994 г.

На величину недоимок значительно повлияло введение Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. N2270 порядка направления на погашение недоимки по платежам в федеральный бюджет лишь 50% средств, поступающих на расчетный счет предприятий энергетики, нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, газовой, угольной, деревообрабатывающей промышленности и ряда других отраслей. Показательно, что из общего объема недоимки 15.1 трлн.руб. 61.3% приходится на федеральный бюджет.

Если рассматривать географическую структуру неплатежей бюджету, то по данным Госналогслужбы РФ, свыше половины задолженности федеральному бюджету приходится на Западно-Сибирский регион. Из общего объема недоимки за 1994 г. 36% приходилось на Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий округа, в т.ч. 45% - в федеральный бюджет.

Таким образом, если предположить ситуацию, при которой в 1994 г. предприятия не допускали бы неплатежей бюджету (погасили задолженность перед бюджетом), то налоговые поступления были бы больше на 2.4% ВВП. По сравнению с 1993 г. фактор роста недоимок привел к относительному уменьшению налоговых поступлений за 1994 г. примерно на 0.6% ВВП.

Приложение 2.3.

Перспективы бюджетной политики

Бюджет на текущий год принят Государственной Думой 14 марта в последнем четвертом чтении. Каковы же в этой связи перспективы макроэкономической и в том числе бюджетной политики в 1995 г. Согласно макроэкономической программе на 1995 г. процесс макроэкономической стабилизации должен завершиться весной-летом 1995 г. Среднемесячные темпы прироста инфляции в 1995 г. должны составить не более 2%. Для достижения этой цели Правительство в 1995 г. предлагало следующее:

- финансирование дефицита бюджета (равного примерно 7% ВВП) осуществлять за счет эмиссии государственных ценных бумаг и внешнего финансирования;
- обеспечить низкий прирост чистых кредитов ЦБ коммерческим банкам. Рост денежной базы в 1995 г. будет осуществляться в основном за счет увеличения валютных резервов и покупки Центральным Банком ценных бумаг на открытом рынке;
- обеспечить положительную реальную ставку рефинансирования, развивать кредитные аукционы;
- проводить политику плавающего снижающегося курса рубля.

В первоначальном варианте макроэкономической программы предполагалось, что в 1995 г. инфляция составит около 27%, темп прироста M2 - около 60% при снижении реальной величины ВВП на 7%.

Проект бюджета на 1995 г., разработанный в рамках этой программы, внесен правительством в Государственную Думу 5 ноября 1994 г. В ходе работы над бюджетом были несколько изменены оценки макроэкономических параметров на 1995 г., лучше учитывающие экономические реалии, складывавшиеся к концу 1994 г.

Среднемесячный уровень инфляции был увеличен с 2% до 2.5-3.0%. Несколько была увеличена оценка падения реального ВВП. Оценка номинального объема ВВП увеличена до 950-1000 трлн.руб.

25 января Закон "О федеральном бюджете на 1995 г." был принят во втором чтении. Это означает, что были утверждены цифры доходов бюджета - 175 трлн.руб. (18.4% ВВП), расходов - 248 трлн.руб. (26.1% ВВП) и предельного размера дефицита - 73 трлн.руб. (7.7% ВВП). После многократных обсуждений на бюджетном комитете 24 февраля Закон о бюджете был принят в третьем чтении, т. е. в постатейной разбивке доходов и расходов. В последнем четвертом чтении закон принят 15 марта 1995 г., и одобрен Советом Федерации 23 марта 1995 г. Его структура осталась неизменной, и был принят ряд редакционных поправок. Основные параметры бюджета представлены в таблице 16.

В настоящее время совершенно ясно, что темпы инфляции в текущем году будут больше, чем предполагала программа. Инфляция в январе составила 17.8%, в феврале - около 13%. По оценкам, в марте цены вряд ли вырастут меньше, чем на 10-12%.

Макроэкономическая программа предполагала рост денежной базы в 1995 г., равный 48%. Этот рост должен был происходить в основном за счет внешних резервов при небольшом увеличении кредитов коммерческим банкам (2.5 трлн.руб.). Однако по закону об исполнении федерального бюджета в I квартале кредиты ЦБ России составят 5 трлн.руб., что не предусматривалось программой. Соответственно, увеличение денежной базы составит по крайней мере 56-58%.

Тем не менее, это весьма жесткая денежная политика, и если она будет выдержана, это неизбежно приведет к кризису банковской системы, сопровождаемому нарастанием неплатежеспособности и банкротств банков. Такое развитие событий может повлечь за собой изменение ряда параметров денежной системы. Представляется вероятным повышение степени осторожности в политике банков и соответствующий рост избыточных резервов банков, вызывающий уменьшение величины банковского мультипликатора. Этому будет противодействовать тенденция относительного сокращения избыточных резервов, вызванная уменьшением технологического лага между получением кредитов ЦБ и их использованием коммерческими банками.

При определении программных цифр по увеличению денежной базы необходимо учитывать еще, по крайней мере, два важных обстоятельства. Первое - это стратегия предприятий в области управления валютными активами. Если предприятия поверят в серьезность намерений Правительства проводить рестрикционную денежную и бюджетную политику, то это может вызвать значительный рост объемов продаж валютных средств предприятий. Политика Центрального банка в этом случае не должна привести к чрезмерному росту реального (или даже некоторому росту номинального) курса рубля с тем, чтобы обеспечить высокую конкурентоспособность российского экспорта и хорошие параметры платежного баланса.

Второе обстоятельство заключается в том, что жесткая финансовая политика, ограничение объема рефинансирования коммерческих банков вызовет рост реальных процентных ставок. Особенно сильно это может проявиться, как показал опыт 1994 г., в начале периода жесткой денежной политики, когда экономические агенты уже ощущают снижение объема предложения денег, и в то же время в цену кредита закладываются ожидания высоких темпов инфляции. Это необходимо учитывать как при разработке вариантов финансирования дефицита бюджета, т.к. значительные объемы заимствований государства на финансовом рынке еще больше увеличат реальные процентные ставки и удорожат обслуживание внутреннего долга, так и при планировании государственной политики структурной перестройки, поскольку рост процентных ставок снижает эффективность инвестиционных вложений.

Исходя из динамики денежной массы осенью 1994 г. (за четыре последних месяца года M2 увеличивалась в среднем на 6%) во II квартале можно прогнозировать замедление роста цен до 5-7% в месяц. В случае обеспечения в I и II кварталах низких темпов прироста денежной массы (не более 4% в месяц), следует ожидать дальнейшего уменьшения темпов роста цен. При этом важнейшим вопросом является прогнозирование динамики спроса на деньги. При проведении в начале

текущего года действительно жесткой денежной политики (темпы прироста денежной базы - 3.9% в месяц) можно прогнозировать ослабление инфляционных ожиданий и соответствующий рост спроса на деньги со стороны экономических агентов.

По нашим расчетам, эластичность реального спроса на деньги по изменению индекса инфляции может составить от -0.2 до -0.25. Этот коэффициент получен на основе данных за три квартала 1994 г. и 1994 г. в целом. С учетом программного падения среднемесячных темпов инфляции с 10% в 1994 г. до 4% в месяц ко II полугодию 1995 г., реальная денежная масса к концу 1995 г. должна увеличиться примерно на 10%. В этом случае во II полугодии темпы инфляции опустятся ниже темпов прироста M2 (с лагом 4-5 месяцев) и могут составить 2.7-3% в месяц.

В условиях рассмотренного нами весьма оптимистичного сценария индекс роста цен за год составит около 2.1, среднемесячный индекс инфляции - 6.3%. Номинальный ВВП в 1995 г. можно прогнозировать в объеме около 1500 трлн.руб. Как уже указывалось, в расчеты бюджета закладывался ВВП, равный 925 трлн.руб. (в последующем оценка выросла до 950-1000 трлн.руб.). Таким образом, ВВП, использованный в расчетах, занижен как минимум в 1.5 раза.

По нашему мнению, такая ситуация, хотя и плохо отражает реальность, тем не менее, предпочтительнее прошлогодней. Заниженные темпы роста цен и объем ВВП, учтенные в расчетах Министерства финансов, позволят избежать в нынешнем году прошлогоднего положения с утверждением в бюджете нереальных номинальных объемов доходов и расходов. При темпах инфляции в полтора раза более высоких, чем заложено в программе, номинальные объемы доходов бюджета, значительно более низкие как в реальном исчислении, так и выраженные в долях ВВП, позволят профинансировать утвержденные в бюджете номинальные объемы расходов без увеличения объема дефицита.

Если рассмотреть параметры бюджета в долях прогнозного ВВП (табл.16), то они выглядят гораздо более реально, чем в расчетах Минфина. Доходы бюджета составляют 11.7% ВВП (без переоценки доходов от внешнеэкономической деятельности в связи с падением курса рубля в соответствии с внутренней инфляцией), расходы - 16.5% ВВП, дефицит - 4.8% ВВП. Пересчет номинальных доходов бюджета, определенных для предыдущей оценки ВВП в доли новой оценки, имеет, разумеется, мало экономического смысла. Он важен лишь с той точки зрения, что в закон о бюджете была внесена поправка, согласно которой доходы бюджета сверх номинальной суммы, зафиксированной в нем (175 трлн.руб.), могут быть направлены на расходы, связанные с индексацией оплаты труда в бюджетной сфере, и на инвестиционные программы.

Сложным вопросом является финансирование дефицита бюджета в текущем году. Бюджет предполагает его безинфляционное финансирование, отказ от использования кредитов Центрального банка России. В расчеты заложено получение внешнего финансирования в размере 12.3 млрд.долл., или 41.0 трлн.руб. (в том числе кредит Мирового Банка - 6.3 млрд.долл.) и внутренние заимствования на финансовом рынке в размере 30.6 трлн.руб.

Около трети внутренних заимствований предполагается осуществить путем размещения ГКО. Другая значительная часть внутренних заимствований осуществляется с помощью нового финансового инструмента - Казначейских обязательств (КО) - бумаги, введенной Постановлением Правительства РФ от 9 августа 1994 г.

Минфин РФ не приводит обоснования возможности размещения столь значительного объема ГКО на внутреннем рынке. Однако подобные планы требуют глубокого анализа. Наиболее серьезный вопрос заключается в величине дисконта, с которым может осуществляться продажа ГКО. Нам представляется, что получение подобного объема внутренних заимствований является проблематичным без значительного роста реальной процентной ставки, ведущему к увеличению расходов на обслуживание госдолга. Выходом здесь может быть покупка значительного объема государственных ценных бумаг Центральным банком на открытом рынке с одновременным увеличением денежной базы и изъятием в доходы бюджета прибыли ЦБ.

При отсутствии порядка учета КО в ЦБ РФ очевидно, что они представляют собой принудительную для получателя бюджетных средств форму отсрочки выполнения бюджетом своих обяза-

тельств. КО, как и ГКО, предназначаются для финансирования внутригодовых разрывов между доходами и расходами бюджета. Финансирование с их помощью годового дефицита возможно лишь за счет постоянного наращивания объемов выпусков.

Объемы нетто-выпуска КО явно превышают возможности ЦБ по их покупке на открытом рынке или переучету. Поэтому учет КО в ЦБ исходя из оставшегося до погашения срока, текущей ставки рефинансирования и 40%-ной (для нынешних выпусков КО) доходности КО не может осуществляться без ограничений. Ограничение предложения КО для переучета может осуществляться с помощью варьирования соответствующей ставки переучета.

Заметим, что отсутствие механизма переучета или различие между процентом доходности КО и учетной ставкой ЦБ означают реальные потери для получателей бюджетных средств. Такой образ действий Правительства может вызвать серьезные политические осложнения, поскольку является закамуфлированным способом сокращения бюджетных расходов за счет их инфляционного обесценивания при задержке исполнения. В то же время учет КО по пониженной ставке по сравнению со ставкой рефинансирования является по существу продолжением практики кредитования Правительства Центральным Банком по льготной процентной ставке.

В случае использования ценных бумаг типа государственных бон (ГКО), продаваемых с дисконтом, величина обслуживания долга определяется ожиданиями покупателей в области динамики реальной процентной ставки и уровня инфляции. При этом увеличение срока погашения облигаций из-за роста неопределенности приводит к повышению дисконта. Поэтому, возможно, следовало установить законодательное ограничение максимальной величины реальной ставки обслуживания госдолга, что, в свою очередь, могло ограничить объемы размещения соответствующих ценных бумаг. В то же время, если будет наблюдаться ускорение инфляционных процессов по сравнению с ожидаемыми экономическими агентами при размещении, то произойдет обесценивание выкупаемых облигаций с выигрышем для бюджета. На наш взгляд, в таких условиях Минфину следовало бы выпускать бумаги типа ГКО как можно более краткосрочными. Однако краткосрочными бумагами технически весьма сложно обеспечивать долгосрочные потребности в финансировании.

Бюджетом предполагается также использование для финансирования дефицита золотых сертификатов и некоторых новых видов ценных бумаг. Здесь следует отметить, что возможности использования для финансирования дефицита бюджета каких-либо новых финансовых инструментов в текущем году ограничены по двум соображениям. В первую очередь, требуется время для того, чтобы любая новая форма государственных заимствований могла использоваться в больших масштабах, время для создания доверия к новому инструменту и для формирования соответствующего рынка.

Второе соображение заключается в том, что перспективы нынешней макроэкономической ситуации с точки зрения агентов рынка являются весьма неопределенными. Поэтому, если ценная бумага требует определения своих параметров при выпуске, то их фиксация на срок ее действия является невыгодной для государства в случае успешного осуществления программы стабилизации. Если же бумага предполагает индексацию своих параметров в будущем, то это также неприемлемо для государства в случае нового разгона инфляции, т.к. бюджет может оказаться в долговой ловушке (когда государственный долг нарастает по принципу "снежного кома" за счет высоких расходов по его обслуживанию).

Если предположить использование для финансирования дефицита государственных процентных облигаций, то вряд ли облигации, выпускаемые на длительный срок, будут пользоваться спросом при низкой реальной ставке процента и неиндексируемой основной сумме. Предложение же высокого номинального процента нецелесообразно с точки зрения величины затрат бюджета, т.к. макроэкономическая политика направлена на снижение инфляции. Использование индексируемых облигаций возможно, но повышается опасность попадания бюджета в долговую ловушку в случае роста инфляции.

Использование для финансирования дефицита бюджета невыкупаемых вечных облигаций типа консолей вряд ли целесообразно в предположении падения в среднесрочной перспективе процентной ставки, так как выплачиваемый владельцам консолей процент фиксируется при выпуске. По-видимому, в России в достаточно близкой перспективе в больших масштабах будут использоваться долгосрочные финансовые инструменты, которые не требуют постоянного выстраивания пирамиды заимствований. Наиболее рациональными видами подобных ценных бумаг нам представляются долгосрочные государственные облигации с номинальным процентом, привязанным к процентной ставке рынка краткосрочных кредитов или неиндексируемые облигации с фиксированным (высоким при размещении) номинальным процентом и регламентом эмиссии, предусматривающим возможность для государства осуществлять выкуп облигаций по номиналу в целях организации нового выпуска (с меньшим номинальным процентом) в случае снижения величины реального процента.

Таблица
а 7.

Реконструкция государственных доходов и расходов в Российской Федерации в 1992 г.

	Республиканский бюджет		Местные бюджеты		Внебюджетные фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюджета
I. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Подходные налоги, налоги на прибыль	646	3,5764	1353	7,49			1999	11,067	22,4
1.1. Подходный налог с физ.лиц			431	2,386			431	2,3861	4,8
1.2. Налог на прибыль предприятий	646	3,5764	922	5,104			1568	8,6807	17,6
2. Отчисления в фонды соц.страхования					2150	11,9	2150	11,903	24,1
2.1. Работающие по найму					72	0,399	72	0,3986	0,8
2.2. Работодатели					2078	11,5	2078	11,504	
Пенсионный фонд					1716	9,5	1716	9,5001	19,3
Фонд соц.страхования					293	1,622	293	1,6221	3,3
Фонд занятости населения					59	0,327	59	0,3266	0,7
Фонд соц.поддержки населения					10	0,055	10	0,0554	0,1
3. Налоги на фонд зар.платы									
4. Налоги на собственность	18,6	0,103	109,1	0,604			127,7	0,707	1,4
4.1. Налог на имущество			55	0,304			55	0,3045	0,6
4.2. Земельный налог	17	0,0941	54	0,299			71	0,3931	0,8
4.3. Налог на операции с ценными бумагами	1,6	0,0089	0,1	6E-04			1,7	0,0094	
5. Внутренние налоги на товары и услуги	1701	9,417	720	3,986			2421	13,403	27,2
5.1. НДС	1501	8,3098	498	2,757			1999	11,067	22,4
5.2. Акцизы	101	0,5592	111	0,615			212	1,1737	2,4
5.3. Лицензионный сбор за производство и реализацию алкоголя			1	0,006			1	0,0055	
5.4. Платежи за пользование недрами и природными ресурсами			110	0,609			110	0,609	1,2
5.5. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	73	0,4041					73	0,4041	0,8
5.6. Поступление средств в фонд ценового регулирования	26	0,1439					26	0,1439	0,3
6. Налоги на внешнюю торговлю	689,4	3,8166	8	0,044			697	3,8587	7,8
6.1. Импортная пошлина	63,4	0,351					63	0,3488	0,7
6.2. Экспортная пошлина	289	1,6	8	0,044			297	1,6442	3,3

6.3. Прочие поступления от ВЭД	227	1,2567					227	1,2567	2,5
6.4. Поступления в связи с использованием завышенного обменного курса при покупке валюты	110	0,609					110	0,609	1,2
7. Прочие налоги	93	0,5149	81	0,448			173	0,9578	1,9
7.1. Госпошлина									
7.2. Прочие налоги и сборы	93	0,5149	72	0,399			164	0,9079	1,8
7.3. Налог с оборота			4	0,022			4	0,0221	0,4
7.4. Налог с продаж			5	0,028			5	0,0277	0,6
8. Внебюджетные фонды					1212	6,71	1212	6,7098	14
8.1. Дорожные фонды					287	1,589	287	1,5889	3,2
8.2. Фонд финансирования НИОКР					114	0,631	114	0,6311	1,3
8.3. Фонды фин.регулирования в ТЭК					564	3,122	564	3,1224	6,3
8.4. Фонды фин.регулирования в металлургической промышленности					102	0,565	102	0,5647	1,1
8.5. Прочие					145	0,803	145	0,8027	1,6
ИТОГО НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ	3148	17,428	2271,1	12,57	3362	18,61	8779,7	48,606	98,6
II. НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Поступления от переоценки товаров	34	0,1882	10	0,055			44	0,2436	0,5
2. Остатки бюджетных средств на начало года, обращаемые на покрытие расходов			20	0,111			20	0,1107	0,2
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ	19	0,1052	43	0,238			62	0,3432	0,7
Доходы от приватизации	19	0,1052	43	0,238			62	0,3432	0,7
ИТОГО ДОХОДОВ	3201	17,721	2344,1	12,98	3362	18,61	8905,7	49,304	1
ДОТАЦИИ			299	1,655	51	0,282			
1. С других уровней гос. управления			299	1,655	51	0,282			
1.1. Субвенции местн. бюджетам			299	1,655					
1.2. Дотации Пенсионному фонду					51	0,282			
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	6471	35,825	2253,3	12,47	2412	13,35	11136	61,651	1
1. Гос.услуги общего назначения	42	0,2325	64	0,354			106	0,5868	1
2. На оборону	855	4,7334					855	4,7334	8,3
3. На содержание правоохранительных органов	240	1,3287	5	0,028			245	1,3564	2,4
4. На науку	104	0,5758	3,3	0,018			107	0,5924	1,1
5. Социальные и коммунальные услуги (в т.ч. капвложения)	489	2,7072	971	5,376	1618	8,958	3078	17,04	3
5.1. Образование	230	1,2733	449	2,486			679	3,7591	6,6
5.2. Культура, искусство и средства массовой информации	59	0,3266	57	0,316			116	0,6422	1,1
5.3. Здравоохранение и физкультура	53	0,2934	415	2,298			468	2,5909	4,6
5.4. Программа молодежной политики									
5.5. Социальное обеспечение	18	0,0997	50	0,277			68	0,3765	0,7
5.6. Дотация Пенсионному фонду	51	0,2823					51	0,2823	0,5
5.7. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	78	0,4318					78	0,4318	0,8
5.8. Соц. услуги за счет внебюджетных фондов (в т.ч. Пенсионный фонд)					1618	8,958	1618	8,9575	15,7
6. Гос.услуги, предоставляемые народному хозяйству	2995	16,581	964	5,337	794	4,396	4753	26,313	46,3

- капитальные вложения	315	1,7439					315	1,7439	3,1
- дотации к ценам	313	1,7328					313	1,7328	3,5
- субсидии импортерам	1900	10,519					1900	10,519	18,5
- за счет внебюджетных фондов					794	4,396	794	4,3957	7,7
7. Прочие функции	1184	6,5548	246	1,362			1430	7,9167	11
7.1. Прочие расходы	228	1,2622	246	1,362			473	2,6186	4,6
7.2. Расходы на ВЭД	417	2,3086					417	2,3086	4,1
7.3. Расходы по обслуживанию внутреннего госдолга	120	0,6643					120	0,6643	1,17
7.4. Расходы по обслуживанию внешнего госдолга	120	0,6643					120	0,6643	1,17
7.5. Субвенции другим уровням государственного управления из республ. бюджета	299	1,6553							
8. Прочие расходы	566	3,1335					562	3,1113	
II. Ссуды за вычетом погашения	907,3	5,023	40,1	0,222			947,4	5,245	
1. Другим уровням гос. управления	31	0,1716	6	0,033			37	0,2048	
2. Предприятиям	876,3	4,8514	34,1	0,189			910,4	5,0401	
2.1. Из бюджета	72,3	0,4003	34,1	0,189			106,4	0,589	
2.2. Госкредиты за счет ЦБ	804	4,4511					804	4,4511	
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	7378	40,846	2293,4	12,7	2412	13,35	12083	66,894	
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-4177	- 23,125	349,7	1,936	1001	5,542	-2820	-15,61	
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	4177	23,125	49,4	0,273					
Внутреннее финансирование	1912	10,585	49,4	0,273					
1. Через другие уровни гос. управления			49,4	0,273					
2. Через Центральный банк	1912	10,585							
2.1. Кредиты правительству для покрытия дефицита бюджета	1108	6,1341							
2.2. Кредиты правительству, в т.ч.	804	4,4511							
- на конверсию	77	0,4263							
- на инвестиции	105	0,5813							
- на геолого-развед. работы	22	0,1218							
- на пополнение оборотных средств	600	3,3217							
Внешнее финансирование (нетто)	2265	12,539							
- займы	2502	13,852							
- требуемое погашение	-3741	- 20,711							
- отсрочка долга	2955	16,359							
в т.ч. проценты	1025	5,6746							
- рост просроченн. задолженности	788	4,3625							

СПРАВОЧНО: в 1992 году ВВП составил 18063 млрд.руб.

Таблица
8.

Реконструкция государственных доходов и расходов в Российской Федерации в 1993 г.

	Республиканский бюджет		Местные бюджеты		Внебюджет-ные фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	%

	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	руб.	ВВП	бюджета
I. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	5472	3,4	15690	9,7			21162	13,0	45,9
1.1. Подоходный налог с физ.лиц			4388	2,7			4388	2,7	9,5
1.2. Налог на прибыль предприятий	5472	3,4	11302	7,0			16774	10,3	21,6
2. Отчисления в фонды соц.страхования			66	0,0	15547	9,6	15613	9,6	20,1
2.1. Работающие по найму					487	0,3	487	0,3	0,6
2.2. Работодатели			66	0,0	15060	9,3	15126	9,3	19,5
Пенсионный фонд					10213	6,3	10213	6,3	13,1
Фонд соц.страхования					2434	1,5	2434	1,5	3,1
Фонд занятости населения					628	0,4	628	0,4	0,8
Фонд соц.поддержки населения					487	0,3	487	0,3	0,6
Государственный фонд обязательного мед.страхования			66	0,0	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			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 операции с ценными бумагами	36	0,0	1	0,0			37	0,0	0,0
5. Внутренние налоги на товары 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. Лицензионный сбор за производство и реализацию алкоголя			29	0,0			29	0,0	0,0
5.4. Платежи за пользование недрами и природными ресурсами	248	0,2	596	0,4			844	0,5	0,5
5.5. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	310	0,2	0	0,0			310	0,2	0,4
5.6. Поступление средств в фонд ценового регулирования	200	0,1	0	0,0			200	0,1	0,3
6. Налоги на внешнюю торговлю	6716	4,1	91	0,1			6807	4,2	8,8
6.1. Импортная пошлина	888	0,5					888	0,5	1,1
6.2. Экспортная пошлина	1783	1,1					1783	1,1	2,3
6.3. Прочие поступления от ВЭД	19	0,0	91	0,1			110	0,1	0,1
6.4. Поступления от монополии государства на операции по централизованному экспорту	4026	2,5					4026	2,5	5,2
7. Прочие налоги	37	0,0	1018	0,6			1055	0,7	1,4
7.1. Госпошлина	37	0,0	94	0,1			131	0,1	0,2
7.2. Прочие налоги и сборы			924	0,6			924	0,6	1,2
8. Внебюджетные фонды					9902	6,1	9902	6,1	12,7
8.1. Дорожные фонды					3246	2,0	3246	2,0	4,2
8.2. Фонд финансирования НИОКР					812	0,5	812	0,5	1,0
8.3. Фонды финансового регулирования в ТЭК					2597	1,6	2597	1,6	3,3
8.4. Фонды финансового регулирования в металлургической промышленности					974	0,6	974	0,6	1,3

8.5. Воспроизводство минерально-сырьевой базы					325	0,2	325	0,2	0,4
8.6. Прочие					1948	1,2	1948	1,2	2,5
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	21210	13,1	23208	14,3	25449	15,7	69867	43,0	89,9
II. НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Остатки бюджетных средств на начало года, обращающиеся на покрытие расходов			174	0,1			174	0,1	0,2
2. Прибыль Центрального Банка	2042	1,3					2042	1,3	2,6
3. Проценты по кредитам, предоставленным иностранным государствам	360	0,2					360	0,2	0,5
4. Прочие неналоговые поступления	249	0,2	1098	0,7			1347	0,8	1,7
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
Доходы от приватизации	66	0,0	253	0,2			319	0,2	0,4
ИТОГО ДОХОДОВ	23927	14,7	24733	15,2	25449	15,7	74109	45,7	95,3
ДОТАЦИИ									
1. С других уровней гос.управления			4296	2,6	359	0,2	x		
1.1. Субвенции местным бюджетам			4296	2,6			x		
1.2. Дотации Пенсионному фонду					359	0,2	x		
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	23927	14,7	29029	17,9	25808	15,9	74109	45,7	95,3
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	36465	22,5	26972	16,6	19807	12,2	78589	48,4	95,9
1. Гос.услуги общего назначения	658	0,4	818	0,5			1476	0,9	1,8
в т.ч. капвложения	14	0,0							
2. На оборону	7210	4,4					7210	4,4	8,8
3. На содержание правоохранительных органов	2513		111	0,1			2624	1,6	3,2
в т.ч. капвложения	85	0,1							
4. На науку	894	0,6	49	0,0			943	0,6	1,2
5. Социальные и коммунальные услуги	3191	2,0	12413	7,6	13647	8,4	28892	17,8	35,2
в т.ч. капвложения	51	0,0							
5.1. Образование	1356	0,8	5599	3,4			6955	4,3	8,5
5.2. Культура, искусство и средства массовой информации	341	0,2	706	0,4			1047	0,6	1,3
5.3. Здравоохранение и физкультура	563	0,3	4825	3,0			5388	3,3	6,6
5.4. Программа молодежной политики			17	0,0			17	0,0	0,0
5.5. Социальное обеспечение	210	0,1	595	0,4			805	0,5	1,0
5.6. Дотация Пенсионному фонду	359	0,2					x		
5.7. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	362	0,2	8	0,0			370	0,2	0,5
5.8. Пособия и компенса-ционные выплаты на детей			663	0,4			663	0,4	0,8
5.9. Соц.услуги за счет внебюджетных фондов, в т.ч.:					13647	8,4	13647	8,4	16,6
Пенсионный фонд					10387	6,4	10387	6,4	12,7
Фонд соц.страхования					2597	1,6	2597	1,6	3,2
Фонд занятости					628	0,4	628	0,4	0,8
Фонд соц.поддержки населения					35	0,0	35	0,0	0,0

6. Гос.услуги, предоставляемые народному хозяйству, в т.ч.:	6473	4,0	11847	7,3	5024	3,1	23344	14,4	28,5
- геолого-разведочные работы	332	0,2							
- возмещение разниц в ценах	1860	1,1							
- гос.дотации	209	0,1							
- капитальные вложения	1321	0,8							
- субсидии импортерам	1930	1,2					1930	1,2	2,4
- За счет внебюджетных фондов, в т.ч.:					5024	3,1	5024	3,1	6,1
- дорожные фонды					2272	1,4	2272	1,4	2,8
- фонд НИОКР					162	0,1	162	0,1	0,2
- фонд финансового регулирования в ТЭК					1948	1,2	1948	1,2	2,4
- фонд финансового регулирования в металлурги-ческой промышленности					642	0,4	642	0,4	0,8
7. Прочие функции	15526	9,6	1734	1,1			12964	8,0	15,8
7.1. Прочие расходы	3680	2,3	1582	1,0			5262	3,2	6,4
7.2. Расходы на ВЭД	6111	3,8	60	0,0			6171	3,8	7,5
7.3. Расходы по обслужи-ванию внутреннего гос.долга	989	0,6					989	0,6	1,2
7.4. Расходы по обслужи-ванию внешнего гос.долга	450	0,3					450	0,3	0,5
7.5. Субвенции другим уровням гос.управления из республиканского бюджета	4296	2,6					x		
7.6. Перечислено в республи-канский бюджет на финансиро-вание государственных программ			92	0,1			92	0,1	0,1
8. Прочие внебюджетные фонды					1136	0,7	1136	0,7	1,4
II. Ссуды за вычетом погашения	3293	2,0	586	0,4	0	0,0	3803	2,3	4,6
1. Другим уровням гос. управления	76	0,0					x		
2. Предприятиям	2834	1,7	586	0,4			3420	2,1	4,2
3. Недоперечислено доходов бюджета Центральным банком	322	0,2					322	0,2	0,4
4. Правительствам иностранных 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	0,8
5. Государствам СНГ	511	0,3					511	0,3	0,6
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	39758	24,5	27558	17,0	19807	12,2	82392	50,8	100,0
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-15831	-9,8	1471	0,9	6001	3,7	-8283	-5,1	-10,1
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	15831	9,8							
Внутреннее финансирование:	12681	7,8							
1. Через Центральный банк (нетто)	9860	6,1							
- кредиты правительству для покрытия дефицита (нетто)	8960	5,5							
- на конверсию	300	0,2							
- на инвестиции	400	0,2							
- предприятиям ТЭК	200	0,1							
2. Продажа ценных бумаг	185	0,1							
3. Кредиты МВФ	1451	0,9							

4. Продажа драгоценных металлов из резерва Правительства	1185	0,7						
Внешнее финансирование (нетто):	3150	1,9						
- выданные кредиты	4950	3,0						
- погашение	-1800	-1,1						

СПРАВОЧНО: в 1993 году ВВП составил 162300 млрд.руб.

Таблица 9.

Расходы федерального бюджета России в 1993 году
(экономическая классификация)

	млрд.руб.	в % к итогу
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	27585	81,0
1. Затраты на товары и услуги	20029	58,8
1.1. Заработная плата	1898	5,6
1.2. Начисления на заработную плату	633	1,9
1.3. Покупка товаров и услуг	788	2,3
1.4. Прочие	18149	53,3
2. Выплата процентов	1439	4,2
3. Субвенции и текущие трансферты	4678	13,7
3.1. Предприятиям	3716	10,9
3.2. Населению	628	1,8
3.3. Другим уровням администрации		
3.4. Прочие	334	1,0
КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	6485	19,0
1. Приобретение оборудования	149	0,4
2. Государственные инвестиции	2818	8,3
3. Капитальный ремонт	39	0,1
4. Капитальные трансферты	8	0,0
5. Прочие капитальные затраты	3471	10,2
ИТОГО ЗАТРАТЫ	34069	100,0

Наименование показателей	План на 1994 г.	План, скорр. с учетом инфляции	Исполнение	% от плана	% от скоррект. плана
Доходы					
Налоговые доходы, из них:	97225	84485,2	56022,953	57,6	66,31
Прямые налоги на прибыль, доход, прирост капитала, в т.ч.:	22040	19152,0	17239,4	78,2	90,01
- налог на прибыль	22040	19152,0	17125,5	77,7	89,42
- личный подоходный налог			113,9		
Налоги на товары и услуги, в т.ч.:	62414	54235,6	32416,9	51,9	59,77
- налог на добавленную стоимость	39557	34373,7	23735,7	60,0	69,05
- акцизы	15732,1	13670,7	4456,1	28,3	32,60
- спецналог	7124,9	6191,3	4225,1	59,3	68,24

Налоги на имущество, в т.ч.:	258,3	224,5	377,3	146,1	168,10
- налог на имущество предприятий	123,9	107,7	-	-	-
- налог на операции с ценными бумагами	134,4	116,8	377,3	280,7	323,06
Платежи за использ-ие прир. ресурсов, в т.ч.:	3551,9	3086,5	1014,8	28,6	32,88
- отчисления на вос-во мин.-сырьевой базы	1996,4	1734,8	635,8	31,8	36,65
Земельный налог	231,9	201,5	110,8	47,8	54,98
Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкон. операции и доходы от ВЭД	29977,2	26049,2	22032	73,5	84,58
Прочие налоги, сборы и пошлины	370,8	322,2	4863,722		
Неналоговые доходы, в т.ч.:	28107,3	24424,3	22590,45	80,4	92,49
- поступления от приватизации предприятий	329,1	286,0	116,3	35,3	40,67
Прочие неналоговые доходы	1138	988,9	442,15	38,9	44,71
Итого доходов федерального бюджета	124477	108166,2	78613,4	63,2	72,68
Расходы					
Гос.управление	3474,3	3019,0	3847,2	110,7	127,43
Международная деятельность	18837,7	16369,3	4721,7	25,1	28,84
Национальная оборона	40019,4	34775,5	28018,1	70,0	80,57
Правоохр. деят-ть и обеспеч-ие безопасности	13029,9	11322,5	10753,7	82,5	94,98
Фунд. исследования и содействие НТП	4974,4	4322,6	2964,6	59,6	68,58
Народное хозяйство, в т.ч.:	44733	38871,4	30241,1	67,6	77,80
- конверсия оборонной промышленности	729,8	634,2	666,7	91,4	105,13
Образование	7150,6	6213,6	5488,1	76,8	88,32
Культура, искусство и ср-ва масс. информ-ии	2449,8	2128,8	1655	67,6	77,74
Здравоохранение и физкультура	3825,9	3324,6	2320,9	60,7	69,81
Социальная политика, в т.ч.:	2592	2252,4			
- социальная помощь	1607,8	1397,1	999,2	62,1	71,52
- молодежная политика	24,8	21,6	14,1	56,9	65,43
Погашение и обслуживание внутр. долга	6310,6	5483,7	7498,4	118,8	136,74
Погашение и обслуживание внеш. долга	9001,6	7822,1	3632,5	40,4	46,44
Прочие расходы, в т.ч.:	38096,1	33104,2	37459,882	98,3	113,16
- фин.помощь другим уровням власти	26966,9	23433,3	24949,582	92,5	106,47
- всего расходов	194495,3	169009,7	146419,7	75,3	86,63
Превышение доходов над расходами	-70018,3	-60843,5	-67806,3	96,8	111,44
Привлеченные средства, в т.ч.:					
Внутреннее финансирование, в т.ч.:	53678,4	46644,7	65592,805	122,2	140,62
- финансирование за счет ЦБ	48269,4	41944,4	48084,5	99,6	114,64
- поступления от продажи ценных бумаг	3779	3283,8	6910,7	182,9	210,45
- прибыль ЦБ	1580	1373,0	1580	100,0	115,08
Внешнее финансирование	16339,9	14198,8	6147,8	37,6	43,30

Таблица 11.1

Исполнение консолидированного бюджета России в 1994 г.

ВВП	январь 26000		февраль 58000		март 94200		апрель 140500		май 187500		июнь 235500		июль 285500		август 341500		сентябрь 403100		октябрь 467700		ноябрь 542900		декабрь 630000	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ																								
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	2451	9,4	5148	8,9	9331	9,9	14389	10,2	19229	10,3	24060	10,2	29047	10,2	35742	10,5	41647	10,3	47858	10,2	56368	10,4	66325	10,5
1.1. Подоходный налог с физ. лиц	620	2,4	1393	2,4	2357	2,5	3507	2,5	4585	2,4	5917	2,5	7352	2,6	8961	2,6	10756	2,7	12519	2,7	14594	2,7	17509	2,8
1.2. Налог на прибыль предприятий	1831	7,0	3755	6,5	6974	7,4	10882	7,7	14644	7,8	18143	7,7	21695	7,6	26781	7,8	30892	7,7	35339	7,6	41775	7,7	48816	7,7
2. Налоги на фонд зар.платы	6	0,0	14	0,0	27	0,0	35	0,0	47	0,0	60	0,0	80	0,0	96	0,0	107	0,0	136	0,0	154	0,0	184	0,0
2.2. Отчисления на обязат. мед.страх-ие	6	0,0	14	0,0	27	0,0	35	0,0	47	0,0	60	0,0	80	0,0	96	0,0	107	0,0	136	0,0	154	0,0	184	0,0
3. Налоги на собственность	51	0,2	125	0,2	262	0,3	560	0,4	1212	0,6	1633	0,7	2168	0,8	3106	0,9	3951	1,0	4748	1,0	6026	1,1	6950	1,1
3.1. Налог на имущество	33	0,1	84	0,1	167	0,2	445	0,3	1049	0,6	1395	0,6	1788	0,6	2538	0,7	2918	0,7	3419	0,7	4264	0,8	4831	0,8
3.2. Земельный налог	11	0,0	22	0,0	39	0,0	56	0,0	89	0,0	120	0,1	196	0,1	343	0,1	768	0,2	1010	0,2	1397	0,3	1661	0,3
3.3. Налог на операции с цен. бумагами	7	0,0	19	0,0	56	0,1	59	0,0	74	0,0	118	0,1	184	0,1	224	0,1	266	0,1	320	0,1	366	0,1	458	0,1
4. Внутр. налоги на товары и услуги	1997	7,7	3972	6,8	6711	7,1	9888	7,0	13269	7,1	16740	7,1	21395	7,5	25888	7,6	31195	7,7	37988	8,1	44539	8,2	53639	8,5
4.1. НДС	1674	6,4	3313	5,7	5221	5,5	7319	5,2	9790	5,2	12078	5,1	15453	5,4	18567	5,4	22227	5,5	27082	5,8	31379	5,8	37334	5,9
4.2. Спецналог		0,0		0,0	300	0,3	846	0,6	1248	0,7	1673	0,7	2233	0,8	2785	0,8	3380	0,8	4143	0,9	4832	0,9	5690	0,9
4.3. Акцизы	230	0,9	471	0,8	850	0,9	1212	0,9	1656	0,9	2204	0,9	2719	1,0	3358	1,0	4085	1,0	4835	1,0	5910	1,1	7425	1,2
4.4. Лиценз. сбор за пр-во и реализацию алкоголя	11	0,0	19	0,0	28	0,0	41	0,0	44	0,0	55	0,0	67	0,0	78	0,0	90	0,0	104	0,0	116	0,0	134	0,0
4.5. Платежи за польз-ие недрами и прир. ресурсами	57	0,2	115	0,2	246	0,3	392	0,3	433	0,2	600	0,3	762	0,3	894	0,3	1142	0,3	1496	0,3	1848	0,3	2421	0,4
	январь		февраль		март		апрель		май		июнь		июль		август		сентябрь		октябрь		ноябрь		декабрь	
4.6. Отчисления на вос-во минерально-сырьевой базы	20	0,1	48	0,1	66	0,1	78	0,1	98	0,1	130	0,1	161	0,1	207	0,1	271	0,1	327	0,1	454	0,1	636	0,1

4.7. Поступле-ние средств в фонд ценового регулир-я	5	0,0	6	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
5. Налоги на внеш.торговлю	220	0,8	511	0,9	759	0,8	1083	0,8	6283	3,4	7215	3,1	7926	2,8	8842	2,6	10511	2,6	12678	2,7	14727	2,7	19167	3,0
6. Госпошлина	21	0,1	46	0,1	81	0,1	113	0,1	147	0,1	187	0,1	232	0,1	283	0,1	329	0,1	368	0,1	416	0,1	469	0,1
7. Прочие налоги	218	0,8	432	0,7	814	0,9	1185	0,8	1443	0,8	1850	0,8	2366	0,8	2915	0,9	3422	0,8	4088	0,9	4773	0,9	5851	0,9
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕ-НИЯ	4964	19,1	10248	17,7	17985	19,1	27253	19,4	41630	22,2	51745	22,0	63214	22,1	76872	22,5	91163	22,6	107864	23,1	127003	23,4	152585	24,2
НЕНАЛОГО-ВЫЕ ПОСТУ-ПЛЕНИЯ	352	1,4	758	1,3	3446	3,7	4053	2,9	6051	3,2	7733	3,3	7816	2,7	8895	2,6	10333	2,6	11731	2,5	13042	2,4	16017	2,5
Прочие доходы	270	1,0	662	1,1	1002	1,1	1769	1,3	2583	1,4	3293	1,4	4435	1,6	5379	1,6	6355	1,6	7430	1,6	8573	1,6	10536	1,7
Прибыль Центробанка		0,0		0,0	0	0,0		0,0	1580	0,8	1580	0,7	1618	0,6	1646	0,5	1670	0,4	1694	0,4	1692	0,3	1581	0,3
- поступление целевых ср-в на покрытие бюдж.дефицита					2017	2,1	1816	1,3	1407	0,8	2251	1,0	1139	0,4	1236	0,4	1609	0,4	1869	0,4	1995	0,4	3040	0,5
- остатки бюдж. средств на начало года	82	0,3	96	0,2	428	0,5	468	0,3	481	0,3	609	0,3	624	0,2	634	0,2	699	0,2	738	0,2	782	0,1	860	0,1
КАПИТАЛЬ-НЫЕ ДОХОДЫ	47	0,2	82	0,1	117	0,1	173	0,1	223	0,1	273	0,1	342	0,1	403	0,1	483	0,1	553	0,1	625	0,1	748	0,1
Доходы от приватизации	47	0,2	82	0,1	117	0,1	173	0,1	223	0,1	273	0,1	342	0,1	403	0,1	483	0,1	553	0,1	625	0,1	748	0,1
ИТОГО ДОХОДОВ	5363	20,6	11088	19,1	21548	22,9	31479	22,4	47904	25,5	59751	25,4	71372	25,0	86170	25,2	101980	25,3	120149	25,7	140670	25,9	169350	26,9
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ																								
1. Государствен-ные расходы	7068	27,2	16927	29,2	27025	28,7	40347	28,7	55882	29,8	70385	29,9	88467	31,0	107544	31,5	127316	31,6	149797	32,0	173545	32,0	210531	33,4
1.1. Гос.услуги общего назначения	256	1,0	591	1,0	980	1,0	1450	1,0	1994	1,1	2529	1,1	3614	1,3	3962	1,2	4428	1,1	5049	1,1	5947	1,1	7098	1,1
2. На оборону	940	3,6	3136	5,4	4435	4,7	6390	4,5	7921	4,2	9639	4,1	11505	4,0	14327	4,2	16622	4,1	19559	4,2	22275	4,1	28018	4,4
	январь		февраль		март		апрель		май		июнь		июль		август		сентябрь		октябрь		ноябрь		декабрь	
3. На содержа-ние правоохр. органов	454	1,7	1076	1,9	1683	1,8	2502	1,8	3287	1,8	4078	1,7	5062	1,8	6042	1,8	7048	1,7	8417	1,8	9604	1,8	11427	1,8
4. На науку	171	0,7	365	0,6	526	0,6	805	0,6	988	0,5	1160	0,5	1389	0,5	1776	0,5	2080	0,5	2365	0,5	2640	0,5	3115	0,5
5. Социальные и коммуналь-ные услуги	2288	8,8	5425	9,4	8853	9,4	13090	9,3	17200	9,2	22527	9,6	27114	9,5	32488	9,5	38458	9,5	44470	9,5	51460	9,5	60734	9,6
5.1. Образова-ние	1093	4,2	2569	4,4	4026	4,3	6018	4,3	7950	4,2	10760	4,6	12819	4,5	15086	4,4	17698	4,4	20252	4,3	23467	4,3	27453	4,4
5.2. Культура, искусство и средства масс. информации	141	0,5	363	0,6	578	0,6	842	0,6	1167	0,6	1509	0,6	1900	0,7	2201	0,6	2719	0,7	3295	0,7	3840	0,7	4626	0,7
5.3. здравоохра-нение и физкультура	833	3,2	1914	3,3	3031	3,2	4405	3,1	5733	3,1	7218	3,1	8688	3,0	10674	3,1	12563	3,1	14492	3,1	16764	3,1	19707	3,1

5.4. Программа молодежной политики	2	0,0	3	0,0	8	0,0	13	0,0	21	0,0	34	0,0	45	0,0	56	0,0	65	0,0	74	0,0	94	0,0	110	0,0
5.5. Соц. обеспечение	76	0,3	214	0,4	425	0,5	639	0,5	779	0,4	1100	0,5	1324	0,5	1604	0,5	2014	0,5	2347	0,5	2727	0,5	3373	0,5
5.6. Дотации Пенс. фонду	0	0,0	0	0,0	0	0,0		0,0	0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0	0,0	
5.6. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	69	0,3	99	0,2	230	0,2	311	0,2	384	0,2	440	0,2	568	0,2	678	0,2	770	0,2	959	0,2	1037	0,2	1290	0,2
5.7. Пособия и компенс. выплаты на детей	74	0,3	263	0,5	555	0,6	862	0,6	1166	0,6	1466	0,6	1770	0,6	2190	0,6	2630	0,7	3051	0,7	3531	0,7	4175	0,7
6. Гос. услуги, предоставл. нар. хоз-ву	1682	6,5	4293	7,4	7282	7,7	11675	8,3	15721	8,4	19816	8,4	25866	9,1	31935	9,4	37933	9,4	44857	9,6	52931	9,7	63429	10,1
7. Прочие функции	1277	4,9	2041	3,5	3266	3,5	4435	3,2	8771	4,7	10636	4,5	13917	4,9	17015	5,0	20746	5,1	25080	5,4	28689	5,3	36711	5,8
7.1. Прочие расходы	346	1,3	928	1,6	1743	1,9	2676	1,9	4558	2,4	5482	2,3	7180	2,5	8600	2,5	10352	2,6	12797	2,7	14800	2,7	20537	3,3
7.2. Расходы на ВЭД	818	3,1	821	1,4	867	0,9	884	0,6	1478	0,8	1806	0,8	2104	0,7	2419	0,7	3104	0,8	3690	0,8	4270	0,8	4956	0,8
7.3. Расходы по обслуж. внутр. долга	96	0,4	269	0,5	618	0,7	808	0,6	1661	0,9	2203	0,9	2896	1,0	3629	1,1	4301	1,1	5295	1,1	6146	1,1	7498	1,2
	январь		февраль		март		апрель		май		июнь		июль		август		сентябрь		октябрь		ноябрь		декабрь	
7.4. Расходы по обслуж. внеш. долга	17	0,1	17	0,0	17	0,0		0,0	1006	0,5	1054	0,4	1603	0,6	2191	0,6	2771	0,7	2855	0,6	2947	0,5	3133	0,5
7.5. Субвенции ЗАТО	0,0	0,0	6	0,0	21	0,0	67	0,0	68,0	0,0	91,0	0,0	134,0	0,0	176	0,1	218	0,1	443	0,1	524	0,1	586	0,1
II. Ссуды за вычетом погашения	223	0,9	1011	1,7	922	1,0	1717	1,2	5298	2,8	6233	2,6	8342	2,9	11970	3,5	14837	3,7	18755	4,0	19374	3,6	22926	3,6
1. Предприя-тиям	74	0,3	473	0,8	671	0,7	989	0,7	1552	0,8	2748	1,2	3821	1,3	7912	2,3	10060	2,5	12125	2,6	13353	2,5	15116	2,4
2. Недоперечислено доходов бюджету Центробанком	149	0,6	538	0,9	251	0,3	728	0,5	1379	0,7	632	0,3	1109	0,4	1017	0,3	855	0,2	2173	0,5	1281	0,2	1773	0,3
3. Кредитные операции (сальдо)									2367	1,3	2853	1,2	3412	1,2	3040	0,9	3921	1,0	4456	1,0	4740	0,9	6037	1,0
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	7291	28,0	17938	30,9	27947	29,7	42064	29,9	61180	32,6	76618	32,5	96809	33,9	119514	35,0	142153	35,3	168552	36,0	192919	35,5	233457	37,1

ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕН-НЫХ	-1928	-7,4	-6850	-11,8	-6399	-6,8	-10585	-7,5	-13276	-7,1	-16867	-7,2	-25437	-8,9	-33344	-9,8	-40173	-10,0	-48404	-10,3	-52249	-9,6	-64107	-10,2
Операции в валюте (сальдо)									1930		2782		8176		1236		-745,992		-2423		-2423			

Таблица 11.2

Исполнение республиканского бюджета России за 1994 г.

ВВП	январь 26000		февраль 58000		март 94200		апрель 140500		май 187500		июнь 235500		июль 285500		август 341500		сентябрь 403100		октябрь 467700		ноябрь 542900		декабрь 630000	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ																								
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	742	2,9	1384	2,4	2680	2,8	4165	3,0	5309	2,8	6435	2,7	7774	2,7	9493	2,8	10741	2,7	12465	2,7	14868	2,7	17239	2,7
1.1. Подоход-ный налог с физ. лиц	0	0,0	0	0,0	0	0,0	25	0,0	39	0,0	69	0,0	93	0,0	102	0,0	100	0,0	111	0,0	115	0,0	114	0,0
1.2. Налог на прибыль предприятий	742	2,9	1384	2,4	2680	2,8	4140	2,9	5270	2,8	6366	2,7	7681	2,7	9391	2,7	10641	2,6	12354	2,6	14753	2,7	17126	2,7
2. Налоги на собственность	8	0,0	20	0,0	37	0,0	59	0,0	72	0,0	104	0,0	141	0,0	178	0,1	72	0,0	299	0,1	375	0,1	488	0,1
2.2. Земельный налог	1	0,0	2	0,0	2	0,0	3	0,0	3	0,0	4	0,0	5	0,0	7	0,0	17	0,0	43	0,0	76	0,0	111	0,0
2.3. Налог на операции с цен. бумагами	7	0,0	18	0,0	35	0,0	56	0,0	69	0,0	100	0,0	136	0,0	172	0,1	55	0,0	256	0,1	298	0,1	377	0,1
3. Внутр. налоги на товары и услуги	1343	5,2	2521	4,3	4380	4,6	6387	4,5	8605	4,6	10558	4,5	13626	4,8	16344	4,8	19206	4,8	23866	5,1	27979	5,2	33432	5,3
3.1. НДС	1177	4,5	2198	3,8	3474	3,7	4903	3,5	6608	3,5	7929	3,4	10260	3,6	12182	3,6	14461	3,6	17544	3,8	20200	3,7	23736	3,8
3.2. Акцизы	122	0,5	243	0,4	484	0,5	686	0,5	950	0,5	1246	0,5	1544	0,5	1859	0,5	1851	0,5	2654	0,6	3419	0,6	4456	0,7
3.4. Платежи за пользование недрами и прир. ресурсами	19	0,1	26	0,0	56	0,1	108	0,1	72	0,0	93	0,0	118	0,0	151	0,0	196	0,0	257	0,1	299	0,1	379	0,1
3.5. Отчисления на вос-во минерально-сырьевой базы	20	0,1	48	0,1	66	0,1	78	0,1	98	0,1	130	0,1	161	0,1	207	0,1	271	0,1	327	0,1	454	0,1	636	0,1
3.6. Поступле-ние средств в фонд ценового регулирования	5	0,0	6	0,0	0	0,0		0,0	0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0
3.7. Спецналог		0,0		0,0	300	0,3	612	0,4	877	0,5	1160	0,5	1543	0,5	1946	0,6	2428	0,6	3085	0,7	3607	0,7	4225	0,7

4. Налоги на внешнюю торговлю	213	0,8	471	0,8	705	0,7	1004	0,7	6195	3,3	7093	3,0	7813	2,7	8690	2,5	10363	2,6	12526	2,7	14574	2,7	18992	3,0
5. Госпошлина	10	0,0	19	0,0	34	0,0	45	0,0	59	0,0	77	0,0	95	0,0	116	0,0	133	0,0	143	0,0	158	0,0	179	0,0
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	2316	8,9	4415	7,6	7836	8,3	11660	8,3	20240	10,8	24267	10,3	29449	10,3	34822	10,2	40515	10,1	49299	10,5	57954	10,7	70330	11,2
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь												
НЕНАЛОГО-ВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	51	0,2	230	0,4	2205	2,3	2414	1,7	4125	2,2	5272	2,2	4826	1,7	5347	1,6	6212	1,5	6905	1,5	7487	1,4	9306	1,5
- прочие доходы	51	0,2	230	0,4	188	0,2	291	0,2	1139	0,6	1 441	0,6	2 069	0,7	2465	0,7	2933	0,7	3342	0,7	3800	0,7	4685	0,7
- прибыль ЦБ	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1 580	0,8	1 580	0,7	1 618	0,6	1646	0,5	1670	0,4	1694	0,4	1692	0,3	1581	0,3
- целевые средства на сокращение бюдж.дефицита	0	0,0	0	0,0	2017	2,1	2123	1,5	1406	0,7	2251	1,0	1139	0,4	1236	0,4	1609,4	0,4	1869	0,4	1995	0,4	3040	0,5
- остатки бюдж.средств на начало года	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0
КАПИТАЛЬ-НЫЕ ДОХОДЫ																								
Доходы от приватизации	10	0,0	17	0,0	23	0,0	32	0,0	38	0,0	48	0,0	60	0,0	69	0,0	79	0,0	86	0,0	102	0,0	116	0,0
ИТОГО ДОХОДОВ	2377	9,1	4662	8,0	10064	10,7	14106	10,0	24403	13,0	29587	12,6	34335	12,0	40238	11,8	46806	11,6	56290	12,0	65543	12,1	79753	12,7
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ																								
I. Государственные расходы	4020	15,5	10572	18,2	15671	16,6	23536	16,8	33013	17,6	40585,3	17,2	52283,3	18,3	62555	18,3	73040	18,1	87742	18,8	101351	18,7	123114	19,5
1. Гос. услуги общего назначения (на содержание органов гос. власти)	147	0,6	306	0,5	490	0,5	755	0,5	1071	0,6	1361	0,6	2185	0,8	2226	0,7	2345	0,6	2691	0,6	3234	0,6	3847	0,6
2. На оборону	940	3,6	3136	5,4	4435	4,7	6390	4,5	7922	4,2	9638	4,1	11505	4,0	14327	4,2	16622	4,1	19559	4,2	22275	4,1	28018	4,4
3. На содержание правоохранит. органов	434	1,7	1022	1,8	1567	1,7	2331	1,7	3057	1,6	3772	1,6	4655	1,6	5535	1,6	6464	1,6	7818	1,7	8920	1,6	10754	1,7
4. На науку	168	0,6	355	0,6	503	0,5	772	0,5	941	0,5	1107	0,5	1324	0,5	1698	0,5	1986	0,5	2262	0,5	2512	0,5	2965	0,5
5. Социальные и коммунальные услуги	402	1,5	1108	1,9	1622	1,7	2460	1,8	3281	1,7	4474,3	1,9	5501,3	1,9	6320	1,9	7350	1,8	8873	1,9	10214	1,9	11746	1,9
5.1. Образование	196	0,8	575	1,0	758	0,8	1177	0,8	1622	0,9	2368	1,0	2816	1,0	3159	0,9	3547	0,9	4149	0,9	4814	0,9	5488	0,9
5.2. Культура, искусство, средства масс. информации	40	0,2	132	0,2	182	0,2	256	0,2	381	0,2	511	0,2	692	0,2	718	0,2	926	0,2	1226	0,3	1397	0,3	1655	0,3

5.3. Здравоохранение и физкультура	94	0,4	262	0,5	337	0,4	524	0,4	695	0,4	829	0,4	1026	0,4	1290	0,4	1495	0,4	1801	0,4	2066	0,4	2321	0,4
5.4. Программа молодежной политики		0,0		0,0		0,0	0	0,0		0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,556	0,0	2,028	0,0	4	0,0	14	0,0	14	0,0
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь												
5.5. Соц. обеспечение	4	0,0	43	0,1	119	0,1	198	0,1	206	0,1	335	0,1	409	0,1	486	0,1	623	0,2	750	0,2	886	0,2	999	0,2
5.6. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	68	0,3	96	0,2	226	0,2	305	0,2	377	0,2	431	0,2	558	0,2	666	0,2	756	0,2	944	0,2	1037	0,2	1268	0,2
5.7. Пособия и компенс. выплаты на детей		0,0		0,0		0,0		0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,088	0,0	0,088	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
6. Гос.услуги, предоставл. нар. хоз-ву	363	1,4	1391	2,4	2128	2,3	4115	2,9	5317	2,8	6313	2,7	8683	3,0	9739	2,9	11084	2,7	13978	3,0	16444	3,0	18211	2,9
7. Прочие функции	1566	6,0	3254	5,6	4926	5,2	6713	4,8	11424	6,1	13920	5,9	18430	6,5	22710	6,7	27189	6,7	32561	7,0	37753	7,0	47573	7,6
7.1. Прочие расходы	117	0,5	440	0,8	753	0,8	1041	0,7	2467	1,3	2938	1,2	4240	1,5	5176	1,5	6276	1,6	8160	1,7	9291	1,7	11124	1,8
7.2. Расходы на ВЭД	817	3,1	817	1,4	846	0,9	855	0,6	1424	0,8	1750	0,7	2043	0,7	2350	0,7	3026	0,8	3511	0,8	4084	0,8	4722	0,7
7.3. Расходы по обслуж-ию внутр. долга	96	0,4	269	0,5	618	0,7	808	0,6	1661	0,9	2203	0,9	2896	1,0	3629	1,1	4301	1,1	5295	1,1	6146	1,1	7498	1,2
7.4. Расходы по обслуж-ию внеш. долга		0,0		0,0		0,0		0,0	1006	0,5	1054	0,4	1603	0,6	2191	0,6	2771	0,7	2855	0,6	2947	0,5	3133	0,5
7.5. Субвенции др. уровням гос.управления	536	2,1	1728	3,0	2709	2,9	4009	2,9	4866	2,6	5975	2,5	7648	2,7	9364	2,7	10815	2,7	12741	2,7	15284	2,8	21096	3,3
- субвенции местным бюджетам	129	0,5	218	0,4	345	0,4	533	0,4	761	0,4	941	0,4	1268	0,4	1468	0,4	1748	0,4	2089	0,4	2432	0,4	2622	0,4
- взаимные расчеты (сальдо)	407	1,6	1503	2,6	2343	2,5	3233	2,3	3704	2,0	4394	1,9	5504	1,9	6726	2,0	7728	1,9	9026	1,9	10360	1,9	15986	2,5
- средства фонда фин. поддержки (трансферты)	0	0,0	0	0,0		0,0	176	0,1	288	0,2	481	0,2	648	0,2	871	0,3	972	0,2	1182	0,3	1968	0,4	2250	0,4
- дотации для ЗАТО	0	0,0	7	0,0	21	0,0	67	0,0	113	0,1	159	0,1	228	0,1	298	0,1	367	0,1	443	0,1	524	0,1	239	0,0
II. Ссуды за вычетом погашения	178	0,7	914	1,6	907	1,0	2042	1,5	5233	2,8	6413	2,7	8997	3,2	12573	3,7	15426	3,8	19031	4,1	19454	3,6	21930	3,5
I. Другим уровням гос. управления	25	0,1	42	0,1	114	0,1	222	0,2	256	0,1	488	0,2	772	0,3	1005	0,3	1153	0,3	1150	0,2	1014	0,2	148	0,0

1.1. Краткосрочные ссуды, переданные мест.бюджетам	25	0,1	42	0,1	114	0,1	222	0,2	272	0,1	512	0,2	796	0,3	1029	0,3	1177	0,3	1174	0,3	1038	0,2	211	0,0
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь												
1.2. Перечислено в респуб. бюджет по зачету ссуд	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	-16	0,0	-24	0,0	-24	0,0	-24	0,0	-24	0,0	-24	0,0	-24	0,0	-63	0,0
1.3. Ссуды, переданные мест.бюджетам	0	0,0	0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
2. Предприятиям	4	0,0	334	0,6	542	0,6	1092	0,8	1233	0,7	2439	1,0	3704	1,3	7511	2,2	9497	2,4	11252	2,4	12420	2,3	13972	2,2
3. Недоперечислено доходов бюджета Центробанком	149	0,6	538	0,9	251	0,3	728	0,5	1379	0,7	632	0,3	1109	0,4	1017	0,3	855	0,2	2173	0,5	1281	0,2	1773	0,3
4. Кредитные операции (сальдо)									2365		2854		3412		3040		3921		4456		4740		6037	
ИТОГО РАСХ. И ССУДЫ ЗА ВЫЧ. ПОГАШ.	4198	16,1	11486	19,8	16578	17,6	25578	18,2	38246	20,4	46998,3	20,0	61280,3	21,5	75127	22,0	88467	21,9	106773	22,8	120806	22,3	145044	23,0
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШ.	-1821	-7,0	-6824	-11,8	-6514	-6,9	-11472	-8,2	-13843	-7,4	-17411,3	-7,4	-26945,3	-9,4	-34889,4	-10,2	-41661	-10,3	-50483	-10,8	-55262	-10,2	-65291	-10,4
Операции в валюте (сальдо)	0,0		0,0		0,0		0,0		1930	1,0	2782	1,2	817	0,3	1094	0,3	-746	-0,2	-2423	-0,5	-2624	-0,5	-2572	-0,4
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	2158	8,3	6881	11,9	7620	8,1	11785	8,4	7003	3,7	24866	10,6	32068	11,2	39161	11,5	44684	11,1	52122	11,1	54789	10,1	63256	10,0
Внутреннее финансир-ие	2158	8,3	6881	11,9	7620	8,1	11785	8,4	3895	2,1	21550	9,2	28333	9,9	36236	10,6	40764	10,1	46527	9,9	49040	9,0	57019	9,1
1.1. Через Центробанк (нетто)	2100	8,1	6800	11,7	7500	8,0	11538	8,2	1580	0,8	18100	7,7	25100	8,8	31100	9,1	34600	8,6	39150	8,4	41155	7,6	48083	7,6
1.2. Через междунар. фин. организации	0,0		0,0		0,0		0,0		1158	0,6	1158	0,5	0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	0,0	
1.3. Продажа ценных бумаг	58	0,2	81	0,1	120	0,1	247	0,2	997	0,5	2132	0,9	2833	1,0	4187	1,2	4977	1,2	6151	1,3	6657	1,2	6911	1,1
1.4. Прочее									160	0,1	160	0,1	400	0,1	949	0,3	1187	0,3	1226	0,3	1228	0,2	2025	0,3
Внешнее финансиро-вание (нетто)									3108	1,7	3316	1,4	3637	1,3	2949	0,9	3945	1,0	5396	1,2	5691	1,0	5648	0,9
Кредиты Внешторгбанка (сальдо)													98	0,0	-25	0,0	-25	0,0	199	0,0	57	0,0	589	0,1

Таблица 11.3

Исполнение местных бюджетов России за 1994 г.

ВВП	январь 26000		февраль 58000		март 94200		апрель 140500		май 187500		июнь 235500		июль 285500		август 341500		сентябрь 403100		октябрь 467700		ноябрь 542900		декабрь 630000	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ																								
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	1709	6,6	3764	6,5	6651	7,1	10224	7,3	13921	7,4	17636	7,5	21274	7,5	26249	7,7	30906	7,7	35393	7,6	41500	7,6	49085	7,8
1.1. Подоходный налог с физ.лиц	620	2,4	1393	2,4	2357	2,5	3482	2,5	4547	2,4	5849	2,5	7260	2,5	8859	2,6	10656	2,6	12408	2,7	14479	2,7	17395	2,8
1.2. Налог на прибыль предприятий	1089	4,2	2371	4,1	4294	4,6	6742	4,8	9374	5,0	11787	5,0	14014	4,9	17390	5,1	20250	5,0	22985	4,9	27021	5,0	31690	5,0
2. Налог на фонд заработной платы	6	0,0	14	0,0	27	0,0	35	0,0	47	0,0	60	0,0	80	0,0	96	0,0	107	0,0	136	0,0	154	0,0	184	0,0
2.1. Отчисления на медицинское страхование	6	0,0	14	0,0	27	0,0	35	0,0	47	0,0	60	0,0	80	0,0	96	0,0	107	0,0	136	0,0	154	0,0	184	0,0
3. Налоги на собственность	43	0,2	106	0,2	224	0,2	501	0,4	1139	0,6	1528	0,6	2027	0,7	2927	0,9	3723	0,9	4449	1,0	5652	1,0	6462	1,0
3.1. Налог на имущество	33	0,1	84	0,1	166	0,2	445	0,3	1049	0,6	1395	0,6	1788	0,6	2538	0,7	2918	0,7	3419	0,7	4264	0,8	4831	0,8
3.2. Земельный налог	10	0,0	20	0,0	37	0,0	53	0,0	86	0,0	115	0,0	191	0,1	336	0,1	751	0,2	966	0,2	1320	0,2	1550	0,2
3.3. Налог на операции с ценными бумагами			2	0,0	21	0,0	3	0,0	4	0,0	18	0,0	48	0,0	53	0,0	55	0,0	64	0,0	68	0,0	80	0,0
4. Внутр. налоги на товары и услуги	654	2,5	1450	2,5	2331	2,5	3502	2,5	4664	2,5	6181	2,6	7768	2,7	9543	2,8	11606	2,9	14122	3,0	16559	3,1	20216	3,2
4.1. НДС	497	1,9	1115	1,9	1747	1,9	2416	1,7	3183	1,7	4149	1,8	5192	1,8	6385	1,9	7767	1,9	9539	2,0	11179	2,1	13598	2,2
4.2. Акцизы	107	0,4	228	0,4	366	0,4	526	0,4	705	0,4	958	0,4	1175	0,4	1499	0,4	1851	0,5	2181	0,5	2491	0,5	2968	0,5
4.3. Лиценз. сбор за пр-во и реализацию алкоголя	11	0,0	19	0,0	28	0,0	41	0,0	44	0,0	55	0,0	67	0,0	78	0,0	90	0,0	104	0,0	116	0,0	134	0,0
4.4. Платежи за польз-ие прир. ресурсами	38	0,1	89	0,2	190	0,2	284	0,2	361	0,2	507	0,2	644	0,2	742	0,2	946	0,2	1240	0,3	1549	0,3	2042	0,3
4.5. Спецналог	0	0,0	0	0,0	0	0,0	235	0,2	371	1,1	512	0,2	690	0,2	839	0,2	952	0,2	1058	0,2	1225	0,2	1473	0,2
5. Налог на внеш. торг.	7	0,0	36	0,1	33	0,0	50	0,0	33	0,1	67	0,0	52	0,0	152	0,0	70	0,0	-26	0,0	-33	0,0	-60	0,0
6. Госпошлина	11	0,0	27	0,0	47	0,0	68	0,0	87	0,3	109	0,0	137	0,0	166	0,0	196	0,0	225	0,0	258	0,0	290	0,0
7. Прочие налоги	218	0,8	432	0,7	814	0,9	1185	0,8	1443	4,3	1850	0,8	2366	0,8	2915	0,9	3422	0,8	4088	0,9	4773	0,9	5851	0,9
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	2648	10,2	5829	10,1	10127	10,8	15565	11,1	21334	11,4	27431	11,6	33704	11,8	42049	12,3	50031	12,4	58387	12,5	68863	12,7	82028	13,0
НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ																								
Прочие доходы	218	0,8	432	0,7	814	0,9	1185	0,8	1443	0,8	1850	0,8	2366	0,8	2915	0,9	3422	0,8	4088	0,9	4773	0,9	5851	0,9
Остатки бюджетных средств на начало года	82	0,3	96	0,2	428	0,5	468	0,3	481	0,3	609	0,3	623	0,2	633	0,2	699	0,2	738	0,2	782	0,1	860	0,1
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ																								
Доходы от приватизации	37	0,1	65	0,1	94	0,1	142	0,1	184	0,1	225	0,1	283	0,1	334	0,1	405	0,1	467	0,1	523	0,1	632	0,1
ИТОГО ДОХОДОВ	2985	11,5	6422	11,1	11463	12,2	17360	12,4	23442	12,5	30115	12,8	36976	13,0	45930	13,4	54556	13,5	63680	13,6	74941	13,8	89371	14,2
ДОТАЦИИ																								
1. С других уровней гос. управления	536	2,1	1719	3,0	2688	2,9	3942	2,8	4799	2,6	5884	2,5	7515	2,6	9188	2,7	10597	2,6	13118	2,8	15283	2,8	21821	3,5
1.1. Субвенции местным бюджетам	129	0,5	218	0,4	345	0,4	533	0,4	761	0,4	941	0,4	1268	0,4	1468	0,4	1748	0,4	2089	0,4	2432	0,4	2622	0,4

1.2. Средства по взаимным расчетам	407	1,6	1501	2,6	2343	2,5	3233	2,3	3705	2,0	4394	1,9	5504	1,9	6726	2,0	7728	1,9	9026	1,9	10360	1,9	16365	2,6
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь												
1.3. Средства фонда фин. поддержки (трансферты)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	176	0,1	288	0,2	481	0,2	648	0,2	871	0,3	972	0,2	1182	0,3	1968	0,4	2250	0,4
1.4. Дотации ЗАТО	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	45	0,0	68	0,0	95	0,0	122	0,0	149	0,0	443	0,1	524	0,1	585	0,1
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	3522	13,5	8142	14,0	14151	15,0	21302	15,2	28241	15,1	35999	15,3	44491	15,6	55118	16,1	65153	16,2	76420	16,3	90224	16,6	111192	17,6
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ																								
I. Государст. расходы	3567	13,7	8056	13,9	14004	14,9	20778	14,8	27615	14,7	35627	15,1	43641	15,3	54110	15,8	65186	16,2	74801	16,0	87440	16,1	107693	17,1
1. Гос. услуги общ.назн-ия (на содерж-ие органов гос. управления)	109	0,4	285	0,5	490	0,5	745	0,5	923	0,5	1169	0,5	1429	0,5	1736	0,5	2082	0,5	2357	0,5	2713	0,5	3251	0,5
3. На содерж-ие правоохр. органов	20	0,1	54	0,1	116	0,1	172	0,1	230	0,1	305	0,1	407	0,1	507	0,1	584	0,1	599	0,1	684	0,1	673	0,1
4. На науку	3	0,0	10	0,0	23	0,0	33	0,0	48	0,0	54	0,0	66	0,0	77	0,0	94	0,0	104	0,0	128	0,0	150	0,0
5. Соц. и коммун. услуги	1886	7,3	4317	7,4	7231	7,7	10632	7,6	13920	7,4	18052	7,7	21615	7,6	26168	7,7	31108	7,7	35596	7,6	41263	7,6	48988	7,8
5.1. Образование	897	3,5	1994	3,4	3268	3,5	4842	3,4	6327	3,4	8391	3,6	10004	3,5	11926	3,5	14150	3,5	16103	3,4	18653	3,4	21965	3,5
5.2. Культура, искусство и средства масс.информ-и	101	0,4	231	0,4	396	0,4	586	0,4	787	0,4	997	0,4	1209	0,4	1482	0,4	1793	0,4	2069	0,4	2444	0,5	2971	0,5
5.3. Здравоохр. и физ-ра	739	2,8	1652	2,8	2694	2,9	3881	2,8	5038	2,7	6389	2,7	7662	2,7	9384	2,7	11068	2,7	12691	2,7	14698	2,7	17386	2,8
5.4. Программа молодеж. политики	2	0,0	3	0,0	8	0,0	13	0,0	21	0,0	34	0,0	45	0,0	55	0,0	63	0,0	70	0,0	80	0,0	96	0,0
5.5. Соц. обеспечение	72	0,3	171	0,3	306	0,3	441	0,3	574	0,3	765	0,3	916	0,3	1118	0,3	1391	0,3	1597	0,3	1841	0,3	2374	0,4
5.6. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	2	0,0	3	0,0	4	0,0	7	0,0	7	0,0	10	0,0	10	0,0	12	0,0	14	0,0	16	0,0	16	0,0	22	0,0
5.7. Пособия и компенс. выплаты на детей	74	0,3	264	0,5	555	0,6	862	0,6	1166	0,6	1466	0,6	1770	0,6	2190	0,6	2630	0,7	3051	0,7	3531	0,7	4175	0,7
6. Гос. услуги, предоставл. нар. хоз-ву	1319	5,1	2902	5,0	5154	5,5	7784	5,5	10674	31,7	13789	5,9	17183	6,0	22197	6,5	27241	6,8	31506	6,7	37144	6,8	45217	7,2
7. Прочие функции	229	0,9	488	0,8	990	1,1	1412	1,0	1820	1,0	2258	1,0	2942	1,0	3425	1,0	4076	1,0	4638	1,0	5509	1,0	9413	1,5
7.1. Прочие расходы	212	0,8	471	0,8	973	1,0	1395	1,0	1803	5,4	2241	1,0	2905	1,0	3388	1,0	4039	1,0	4601	1,0	5472	1,0	9376	1,5
7.2. Перечисл. в федер. бюдж. на финансир-ие общегос. программ	17	0,1	17	0,0	17	0,0	17	0,0	17	0,1	17	0,0	37	0,0	37	0,0	37	0,0	37	0,0	37	0,0	37	0,0
II. Ссуды за выч. погаш.	71	0,3	139	0,2	193	0,2	291	0,2	319	0,2	309	0,1	117	0,0	402	0,1	563	0,1	874	0,2	933	0,2	1144	0,2
Предприятиям	71	0,3	139	0,2	193	0,2	291	0,2	319	0,2	309	0,1	117	0,0	402	0,1	563	0,1	874	0,2	933	0,2	1144	0,2
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	3637	14,0	8195	14,1	14197	15,1	21069	15,0	27934	14,9	35936	15,3	43758	15,3	54511	16,0	65750	16,3	75675	16,2	88373	16,3	108837	17,3
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-116	-0,4	-53	-0,1	-46	0,0	233	0,2	307	0,2	63	0,0	733	0,3	607	0,2	-596	-0,1	746	0,2	1850	0,3	2355	0,4
ФИНАНСИРОВАНИЕ																								
Внутреннее финансир-ие	36	0,1	78	0,1	161	0,2	280	0,2	351	0,2	715	0,3	992	0,3	1388	0,4	1685	0,4	1710	0,4	1671	0,3	680	0,1
1.Через др.уровни гос.упр.	25	0,1	42	0,1	114	0,1	222	0,2	272	0,1	512	0,2	796	0,3	1029	0,3	1177	0,3	1174	0,3	1038	0,2	211	0,0
1.1. Краткосрочные ссуды, получ. из респ. бюджета	25	0,1	42	0,1	114	0,1	222	0,2	272	0,8	512	0,2	796	0,3	1029	0,3	1177	0,3	1174	0,3	1038	0,2	211	0,0

1.2.Ссуды на целевые программы за вычетом погашений	4	0,0	17	0,0	20	0,0	5	0,0	-6	0,0	22	0,0	74	0,0	70	0,0	119	0,0	108	0,0	239	0,0	-42	0,0
1.3. Привлеченные кредиты на покрытие дефицита	7	0,0	20	0,0	27	0,0	53	0,0	85	0,3	181	0,1	122	0,0	289	0,1	389	0,1	428	0,1	393	0,1	511	0,1

Таблица 12.

Реконструкция государственных доходов и расходов в Российской Федерации в 1994 г.

	Республиканский бюджет		Местные бюджеты		Внебюджетные фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюджета
I. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	17240	2,7	49086	7,8	0	0,0	66326	10,5	31,3
1.1. Подоходный налог с физ.лиц	114	0,0	17396	2,8		0,0	17510	2,8	8,3
1.2. Налог на прибыль предприятий	17126	2,7	31690	5,0		0,0	48816	7,7	23,0
2. Отчисления в фонды соц. страхования					54379	8,6	54379	8,6	25,6
2.1. Работающие по найму					1360	0,2	1360	0,2	0,6
2.2. Работодатели					53019	8,4	53019	8,4	25,0
Пенсионный фонд					36735	5,8	36735	5,8	17,3
Фонд соц. страхования					7010	1,1	7010	1,1	3,3
Фонд занятости населения					2970	0,5	2970	0,5	1,4
Фонд соц. поддержки населения					80	0,0	80	0,0	0,0
Гос. фонд обязат. мед. страхования					6224	1,0	6224	1,0	2,9
3. Налог на фонд зар. платы			184	0,0		0,0	184	0,0	0,1
4. Налоги на собственность	488	0,1	6461	1,0	0	0,0	6949	1,1	3,3
4.1. Налог на имущество		0,0	4831	0,8		0,0	4831	0,8	2,3
4.2. Земельный налог	111	0,0	1550	0,2		0,0	1661	0,3	0,8
4.3. Налог на операции с ценными бумагами	377	0,1	80	0,0		0,0	457	0,1	0,2
5. Внутр. налоги на товары и услуги	33432	5,3	20214	3,2	0	0,0	53646	8,5	25,3
5.1. НДС	23736	3,8	13598	2,2		0,0	37334	5,9	17,6
5.2. Акцизы	4456	0,7	2969	0,5		0,0	7425	1,2	3,5
5.3. Лиценз. сбор за пр-во и реализацию алкоголя		0,0	133	0,0		0,0	133	0,0	0,1
5.4. Платежи за польз-ие недрами и прир. ресурсами	379	0,1	2041	0,3		0,0	2420	0,4	38,4
5.5. Отчисления на вос-во минерально-сырьевой базы	636	0,1		0,0		0,0	636	0,1	0,3
5.6. Спецналог	4225	0,7	1473	0,2		0,0	5698	0,9	2,7
6. Налоги на внеш. торговлю	18992	3,0	175	0,0			19167	3,0	9,0
6.1. Импортная пошлина	2400	0,4		0,0			2400	0,4	1,1
6.2. Экспортная пошлина	2800	0,4		0,0			2800	0,4	1,3
6.3. Прочие поступления от ВЭД	10092	1,6		0,0			10267	1,6	4,8
6.4. Поступления от монополии гос-ва на операции по централизован. экспорту	3700	0,6		0,0			3700	0,6	1,7
7. Прочие налоги	179	0,0	6149	1,0	0	0,0	6328	1,0	3,0
7.1. Госпошлина	179	0,0	289	0,0		0,0	468	0,1	0,2
7.2. Прочие налоги и сборы		0,0	5860	0,9		0,0	5860	0,9	2,8
8. Внебюджетные фонды					7570	1,2	7570	1,2	3,6
8.1. Дорожные фонды					7400	1,2	7400	1,2	3,5
8.2. Прочие внебюджетные фонды					170	0,0	170	0,0	0,1
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	70331	11,2	82269	13,1	61949	9,8	214549	34,1	101,1
II. НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Остатки бюджетных ср-в на начало года, обращаемые на покрытие расходов		0,0	860	0,1			860	0,1	0,4
2. Прибыль Центрального Банка	1581	0,3		0,0			1581	0,3	0,7
3. Курсовая разница	3040	0,5		0,0			3040	0,5	1,4

4. Прочие неналоговые поступления	4685	0,7	5842	0,9			10527	1,7	5,0
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
Доходы от приватизации	116	0,0	632	0,1		0,0	748	0,1	0,4
ИТОГО ДОХОДОВ	79753	12,7	88743	14,1	61949	9,8	230445	36,6	108,6
ДОТАЦИИ			21096	3,3					
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	79753	12,7	109839	17,4	61949	9,8	230445	36,6	108,6
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	123114	19,5	107928	17,1	58697	9,3	268642	42,6	140,1
1. Гос.услуги общего назначения (на содержание органов гос.власти и управ-ия)	3847	0,6	3251	0,5			7098	1,1	3,7
2. На оборону	28018	4,4	0,0	0,0			28018	4,4	14,6
3. На содержание правоохр. органов	10754	1,7	673	0,1			11427	1,8	6,0
4. На науку	2965	0,5	150	0,0			3115	0,5	1,6
5. Социальные и коммунальные услуги	11746	1,9	48988	7,8	51202	8,1	111936	17,8	58,4
5.1.Образование	5488	0,9	21965	3,5			27453	4,4	14,3
5.2. Культура, искусство и ср-ва масс. информации	1655	0,3	2971	0,5			4626	0,7	2,4
5.3. Здравоохранение и физкультура	2321	0,4	17386	2,8			19707	3,1	10,3
5.4. Программа молодежной политики	14	0,0	96	0,0			110	0,0	0,1
5.5. Социальное обеспечение	999	0,2	2374	0,4			3373	0,5	1,8
5.6. Программы ЧАЭС и Семипалатинска	1268	0,2	22	0,0			1290	0,2	0,7
5.7. Пособия и компенсц. выплаты на детей	0	0,0	4175	0,7			4175	0,7	2,2
5.8. Соц.услуги за счет внебюдж. фондов					51202	8,1	51202	8,1	26,7
Пенсионный фонд					36960	5,9	36960	5,9	19,3
Фонд соц.страхования					6130	1,0	6130	1,0	3,2
Фонд занятости					2350	0,4	2350	0,4	1,2
Фонд соц.поддержки населения					72	0,0	72	0,0	0,0
Фонд обязательного мед.страхования					5690	0,9	5690	0,9	3,0
6. Гос.услуги, предоставляемые народному хоз-ву	18211	2,9	45217	7,2	7495	1,2	70924	11,3	37,0
- За счет внебюджетных фондов, в т.ч.:					7495	1,2	7495	1,2	3,9
- дорожные фонды					7345	1,2	7345	1,2	3,8
- прочие фонды					150	0,0	150	0,0	0,1
7. Прочие функции	47573	7,6	9648	1,5			36125	5,7	18,8
7.1. Прочие расходы	11124	1,8	9413	1,5			20537	3,3	10,7
7.2. Расходы на внешнеэк. деятельность	4722	0,7	235	0,0			4957	0,8	2,6
7.3. Расходы по обслуж. внутреннего гос.долга	7498	1,2	0,0	0,0			7498	1,2	11,8
7.4. Расходы по обслуж. внешнего гос.долга	3133	0,5	0,0	0,0			3133	0,5	1,6
7.5. Субвенции другим уровням гос.управления	21096	3,3	0,0	0,0					
II. Ссуды за вычетом погашения	21440	3,4	1144	0,2			22584	3,6	11,8
1. Бюджетные ссуды в т.ч. другим уровням гос.управления	13630	2,2	1144	0,2			14500	2,3	7,6
2. Государственные кредиты правительствам иностранных государств	-796	-0,1					-796	-0,1	-0,4

3. Недоперечислено доходов бюджета Центральным банком	1773	0,3					1773	0,3	0,9
4. Иностранные кредитные ресурсы, предоставленные предприятиям	5075	0,8					5075	0,8	2,6
5. Кредит на конверсионные нужды	569	0,1					569	0,1	0,3
6. Кредит на инвестиционные нужды	829	0,1					829	0,1	0,4
7. Государственные кредиты странам СНГ	360	0,1					360	0,1	0,2
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	127835	20,3	109072	17,3	58697	9,3	291226	46,2	151,8
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-48082	-7,6	767,28	0,1	3252	0,5	-60781	-9,6	-31,7
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	70247	11,2							
1. Поступления от реализации ценных бумаг	6910	1,1							
2. Кредиты Центробанка (нетто)	48083	7,6							
3. Кредиты Внешторгбанка	589	0,1							
4. Внешнее финансирование	5648	0,9							
5. Казначейские обязательства	6992	1,1							
6. Прочие поступления	2025	0,3							
7. От других уровней гос. управления			274	0,0					

СПРАВОЧНО: в 1994 году ВВП составил 630 трлн.руб.

Таблица
13.

Доходы и расходы местных бюджетов России в 1990-1994 гг.
(в % ВВП)

	1990	1991	1992	1993	1994
Доходы*	8,5	12,4	13,2	14,9	14,2
Расходы*	9,1	14,9	12,9	16,6	17,1
ВВП (млрд.руб.)	626	1160	17450	162300	630000

* без учета субвенций, бюджетных ссуд и взаимных расчетов

Таблица
14.1

Федеральные налоги

	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
I. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ, ЗАЧИСЛЯЕМЫЕ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ						
Налог на добавленную стоимость (база - выручка от реализации товаров, работ, услуг и некоторых финансовых операций)	10%, 20%				25%	
Акцизы (база - отпускная цена предприятия) на:						
- нефть, газ, уголь, бензин	5-30%				100%	
- пищевой спирт	90%				50%	
- ликеро-водочные изделия	30-55%				50%	

- автомобили (приобретаемые гражданами в личное пользование)	индивидуальные ставки					
- другие товары						
Налог на операции с ценными бумагами	0.5% суммы эмиссии с эми-тента и 0.3% сум-мы сделки купли-продажи с каждо-го участника					
Спецналог (база, аналогичная НДС)	2.4%	0.6%				
Таможенная пошлина						
а) экспортная пошлина, в т.ч.:	индивидуальные ставки по группам товаров в % таможенной стоимости					
сырая нефть	23 ЭКЮ/тонна					
природный газ	5 ЭКЮ/тонна					
урановые руды	3200 ЭКЮ/тонна					
б) импортная пошлина, в т.ч.:	индивидуальные ставки по группам товаров					
минимальные ставки (растения, семена, отдельные виды продтоваров, сырье, руды, нефть, отдельные виды машин и оборудования, приборов, запчасти)	1-5%					
максимальные ставки (оружие, боеприпасы, спирт этиловый, изделия из драгоценных металлов автомобили, электроника)	40-100%					
	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
II. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ, ЗАЧИСЛЯЕМЫЕ В НЕСКОЛЬКО БЮДЖЕТОВ						
Налог на прибыль (база - прибыль от реализации)	13%	25% для предприя-тий, 30% для банков				
Налог на превышение фонда оплаты труда сверх установленного минимума (база - фонд оплаты труда, превышающий норматив-ный фонд оплаты труда)	13%	25%				
Налоги на доходы:						
- дивиденды и проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам	13%	2%				
- доходы от видеосалонов, проката видео- и аудио кассет	13%	57%				
- казино, игорные дома, игорный бизнес	13%	77%				

Подходный налог с физических лиц (по шкале максимальная ставка - 30%, база - совокупный годовой доход)	1%	11%				
Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (база - стоимость реализованных минералов), в т.ч.:	индивидуальные ставки по видам сырья					
сырая нефть, газовый конденсат	10%					
железная и хромовая руда	3.7%					
черные и редкие металлы	8.2%					
драгоценные металлы	7.8%					
Платежи за пользование природными ресурсами:						
а) платежи за право разведки			ставки устанавливаются местными органами			
б) платежи за право добычи						
нефть, природный газ	10%			40%	30%	30%
уголь	1-3%					
железная руда, медь	4%					
золото, платина, серебро	7-10%					
строительные материалы	3%					
минералы общего пользования						100%
	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
III. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ, ЗАЧИСЛЯЕМЫЕ В МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ						
Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения (стоимость наследства и дарения исчисляется в минимал. месячных окладах), в т.ч.:						
а) наследство:						
- наследники первой очереди						
сумма - до 1700			5%			
сумма - 1700-2550			10%			
сумма - свыше 2550			15%			
- прочие наследники			10-40%			
б) дарение						
- дети и родители						
сумма - 850-2550 ММО			3%			
сумма - свыше 2550 ММО			40%			
- прочие лица			10-40%			
Земельный налог и арендная плата за сельскохозяйственные угодья (с единицы площади)			базовые ставки 665-4950 руб., применяется индексация базовых ставок	50-20% (для сельхозугодий)	20% (для земель городского фонда)	20%

Госпошлина			индивиду-альные ставки		
Имущественные иски			до 10% суммы иска		

Таблица
14.2

Налоги республик в составе Российской Федерации и налоги краев, областей, автономной области, автономных округов (налоги субъектов Федерации)

	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
Налог на имущество предприятий (база - балансовая стоимость имущества)		2%			50%	50%
Отчисления (сборы) на воспроизводство, охрану, защиту лесов (база - стоимость древесины собств. заготовки)		5%				
Лесные подати		устанавливают ставки и размеры лесных податей органы власти субъектов Федерации				
Плата за воду, забираемую пром. предприятиями из водохозяйственных систем (по нормативам - включается в затраты, сверхнорматив. расход воды - из собств. прибыли предпр.)						
Сбор на нужды образовательных учреждений (база обложения - фонд оплаты труда)		1%				

Местные налоги

Таблица
14.3

	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
Налог на имущество физических лиц						
- строения, помещения (к инвентарн. стоим-ти)			0-1%			
- транспортные сред-ва (в процентах от мин. мес. оплаты труда за кажд. лошадиную силу)			3-10%			
Регистрационный сбор с физ.лиц, занимающ. предприним. деят-тью						
Налог на рекламу (с расходов на рекламу)			5%			

Налог на содержание жилого фонда и объектов соц.-культ. сферы (база обложения - объем реализ. прод-ции)	1.5%			
Другие местные налоги*				

* в настоящее время местные власти имеют право самостоятельно устанавливать налоги в пределах прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после расчетов по налогу на прибыль

Таблица
14.4

Внебюджетные фонды

	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
Пенсионный фонд (взносы со всех видов оплаты труда)						
взносы работодателей:						
- стандартная ставка	28%					
- в сельском хозяйстве	20.6%					
лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, фермеры, юристы	5%					
рабочие и служащие	1%					
Фонд социального страхования (от заработной платы, начисленной по всем основаниям)	5.4%					
Фонд занятости (взносы уплачивают работодатели со всех видов оплаты труда ежемесячно)	2%					
Отчисления на обязательное медицинское страхование (взнос из фонда заработной платы уплачивают работодатели ежемесячно)	0.2%		3.4%			
Дорожные фонды:						
а) налоги на реализацию ГСМ (от суммы реализации ГСМ)	25%					
б) налог на пользователей автодорог (от объема производства)		0.4%				
для снабженческо-сбытовых и торговых организаций		0.03%				

	СТАВКИ:			ДОЛЯ, ПЕРЕДАННАЯ В:		
	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	бюджеты органов местного самоуправления	федеральный бюджет	бюджеты субъектов Федерации	местные бюджеты
в) налог с владельцев транс-портных средств (ежегодно с каждой лошадиной силы)	индивиду-альные ставки по видам транс-портных средств					
легковые автомобили		0.5-1.3 руб.				
грузовые автомобили и тракторы и др.		2-7.15 руб.				
г) налог на приобретение автотранспортных средств (от цены продажи)	индивиду-альные ставки по видам авто-транспорт-ных средств					
легковые автомобили		40%				
грузовые автомобили		20%				
прицепы		10%				
д) акцизы с прода-жи автомобилей в личное пользо-вание граждан	индивидуаль-ные ставки по маркам машин					
ГАЗ	10%					

Таблица 15.

Эластичность отдельных налогов по ВВП в 1994 г.

(нарастающим итогом)

	февр.	март	апрель	май	июнь	июль	август	сент.	окт.	нояб.	дек.
Налог на прибыль	0,9	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	1,2	0,9	0,9	1,1	1,0
Подоходный налог	1,0	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,2
НДС	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	1,2	1,0	1,1	1,3	1,0	1,2
Акцизы	0,9	1,2	0,9	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,3	1,5
Всего доходов налогового характера	0,9	1,1	1,0	1,4	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9	1,3	1,2

Таблица 16.

Федеральный бюджет России на 1995 год

Наименование показателей	млрд.руб.	В % от ВВП, учтенного при разработке бюджета (925 трлн.руб.)	В % от прогнозного ВВП (1500 трлн.руб.)	Доля в доходах бюджета (%)
ДОХОДЫ				
Налоговые доходы, из них:	127924,6	13,8	8,5	73,0
Налог на прибыль	23810	2,6	1,6	13,6
Личный подоходный налог	2770	0,3	0,2	1,6
Налог на добавленную стоимость	49642,3	5,4	3,3	28,3
Акцизы	9687,8	1,0	0,6	5,5
Спецналог	5347	0,6	0,4	3,1
Платежи за использование природных ресурсов, в т.ч.:	1769,5	0,2	0,1	1,0

лиценз. сбор за производство и реализацию алкоголя	1569,7	0,2	0,1	0,9
земельный налог	322,1	0,0	0,0	0,2
Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	31936,8	3,5	2,1	18,2
Прочие налоги, сборы и пошлины	1068,5	0,1	0,1	0,6
Неналоговые доходы	32029,8	3,5	2,1	18,3
Прочие неналоговые доходы	1280,9	0,1	0,1	0,7
Итого доходов федерального бюджета	175160,8	18,9	11,7	100,0
РАСХОДЫ				
Государственное управление	3896,0464	0,4	0,3	1,6
Международная деятельность	20999	2,3	1,4	8,5
Национальная оборона	48577,0068	5,3	3,2	19,6
Правоохранит. деятельность и обеспечение безопасности	14968,4572	1,6	1,0	6,0
Фундаментальные исследования и содействие НТП	6060,0301	0,7	0,4	2,4
Народное хозяйство	42334,1246	4,6	2,8	17,0
Образование	8998,2004	1,0	0,6	3,6
Культура, искусство и ср-ва масс. информации	3272,3004	0,4	0,2	1,3
Здравоохранение и физкультура	4339,3962	0,5	0,3	1,7
Соц. политика	4470,8534	0,5	0,3	1,8
Погашение и обслуживание внутреннего долга	8357,419	0,9	0,6	3,4
Обслуживание внешнего долга	14584,372	1,6	1,0	5,9
Прочие расходы, в т.ч.:	54496,8038	5,9	3,6	21,9
финансовая помощь другим уровням власти	28499,506	3,1	1,9	11,5
Всего расходов	248344,3	26,8	16,6	100,0
Превышение доходов над расходами	-73183,5	-7,9	-4,9	-29,5
Привлеченные средства, в т.ч.:				
Внутреннее финансирование	30578,5	3,3	2,0	
Внешнее финансирование	42605,2	4,6	2,8	

2.4. Валютный рынок

Валютная политика, проводившаяся ЦБ с января по август 1994 г., имела некоторый успех. В результате интервенций и благодаря временной финансовой стабилизации удалось замедлить темпы падения курса рубля, смягчить его колебания и сделать валютный рынок хорошо предсказуемым. Эти эффекты имели место, конечно, не только вследствие валютных интервенций Центробанка. Стабилизации курса удалось достичь во многом благодаря росту реального процента, стимулировавшему рублевые финансовые инвестиции, а также появлению новых емких направлений вложений: ГКО, акции приватизированных предприятий и финансовых компаний.

Недельные темпы роста курса доллара ограничивались примерно 1%. Участники валютного рынка вынуждены были подстроиться под этот новый режим валютной политики Центробанка и снизили спекулятивную активность (точнее, переключились на другие финансовые рынки). Результатом такой политики "сдерживания" стало повышение реального обменного курса рубля (т.е. отношения индекса потребительских цен к номинальному курсу доллара) на 14% за первые восемь месяцев 1994 г. Это негативно отразилось на конкурентноспособности предприятий в сфере внешней торговли и послужило одной из причин переключения Центробанка на новый, более слабый режим валютной политики в сентябре 1994 г. Еще одной причиной этого было намерение покрыть часть бюджетного дефицита за счет валютных резервов ЦБ РФ.

Валютный рынок очень быстро распознал смену режимов и намерение девальвировать рубль. Учитывая информацию о предстоящем снижении валютных резервов, участники рынка вновь оживили спекулятивную активность, принимавшую несколько раз форму "атак" на рубль. Первые спекулятивные атаки произошли в двадцатых числах сентября, и затем повторились в течение недели, предшествовавшей обвалу рубля в "черный вторник" 11 октября. Рынок фактически перешел к активной игре на повышение, рассчитывая на прекращение управления курсом со стороны Центробанка. Эти ожидания оправдались, так как чистые валютные резервы ЦБ в сентябре снизились более чем на 900 млн.долл. Поэтому события второй недели октября фактически были спровоцированы вынужденным отказом Центробанка от проведения долларовых интервенций.

Спекулятивные атаки были усилены дополнительной денежной эмиссией на сельскохозяйственные и "северные" кредиты. В условиях стабильного режима управляемого плавания Центробанку следовало бы нейтрализовать через дополнительные валютные интервенции "горячие" деньги, порождаемые кредитными вливаниями. Однако в условиях переключения режимов управления курсом и начала игры на истощение валютных резервов любые интервенции скорее всего оказались бы бесполезными. Однако ЦБ не просто отказался от противостояния спекулятивным атакам, но и сам реализовал 11 октября 80 млн.долл. по максимальному курсу 3926 р/долл.

Шоковый скачок рубля 11-12 октября мог и не иметь столь большого значения для экономики, если бы доля импорта в предложении потребительских товаров не составляла 40%, и если бы не сработал триггерный механизм инфляционного поведения. Резкое повышение курса было воспринято реальным сектором экономики как сигнал начала нового инфляционного витка. Чтобы уменьшить потери от ожидаемой инфляции, предприятия вынуждены были заранее повышать цены и сокращать реальные кассовые остатки. Триггерный эффект демонстрирует рисунок 12, где явно видна смена инфляционного тренда после валютного кризиса. В итоге инфляция продолжала повышаться более высокими темпами, чем доллар, и реальный обменный курс рубля опять вырос.

"Черный вторник" должен был преподнести Центробанку, по крайней мере, два урока. Во-первых, преследование цели, поддержания конкурентоспособности внешнеторговой сферы и участие в фискальной политике оказываются несовместимыми с основной функцией этого органа: достижением стабильности финансовой сферы и уровня цен. Во-вторых, необходимо выбирать такой режим управляемого плавания, чтобы по возможности избегать девальваций в форме резких переключений режима управления - иначе не удастся устранить угрозу новых спекулятивных атак и инфляционных всплесков.

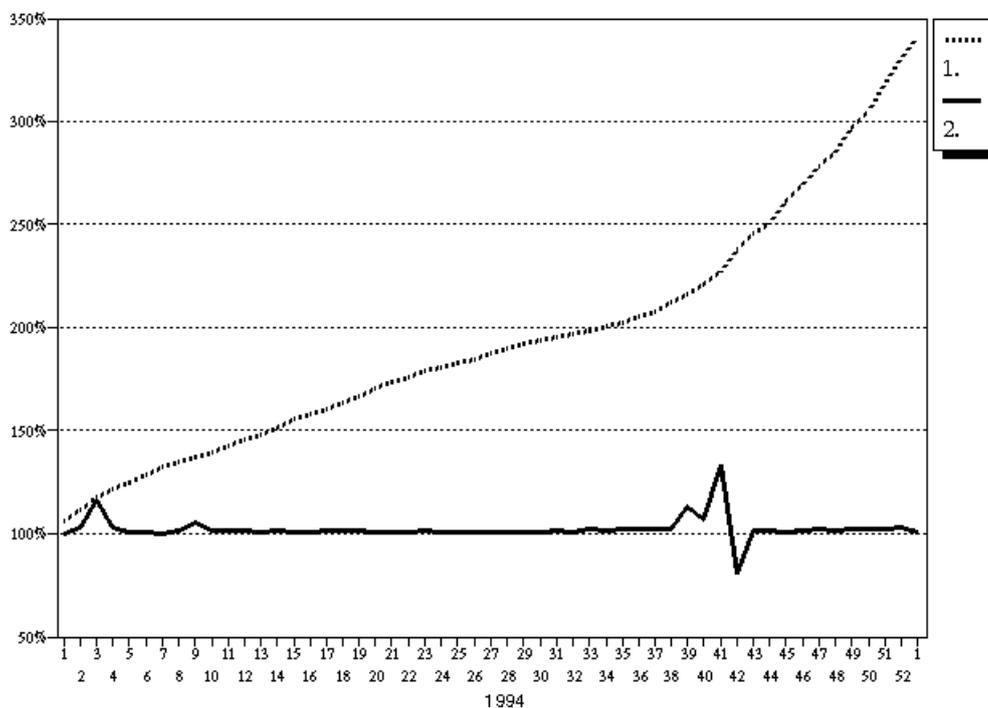
Динамика курса в начале 1995 г. подтверждает сказанное. Резкие скачки курса в январе были обусловлены, с одной стороны, новой волной инфляционных ожиданий, а с другой, повышением реального обменного курса в конце 1994 г. и ожиданиями новой девальвации. Естественной реакцией Центробанка на эти события стала незначительная плавная девальвация в феврале 1995 г. в режиме роста курса доллара в среднем по 0.5% за торги.

Следует ли фиксировать курс доллара в 1995 г.?

В условиях инфляции и недостаточно больших резервов иностранной валюты фиксацию обменного курса доллара можно осуществить лишь на какой-то срок, что означает последовательные девальвации рубля. Например, девальвация рубля на 20% ("оптимальный" уровень) при 7% - ной среднемесячной инфляции означает необходимость девальваций в среднем каждые три месяца.

Логика механизма фиксированного курса при этом довольно проста. Вначале рубль искусственно обесценивается, опережая рост цен, что приводит к накоплению валютных резервов Центральным Банком. Затем курс рубля искусственно поддерживается на фиксированном уровне за счет накопленных валютных резервов. Таким образом, вместо более или менее плавного обесценивания рубля в соответствии с динамикой внутренних цен предлагается режим дискретных резких пересмотров курса.

Рис.12



Накопленная инфляция и темп роста обменного курса доллара

1.- накопленный темп роста курса доллара

2.- накопленный темп инфляции

Имеется два основных аргумента в пользу фиксации курса. Во-первых, предсказуемость валютного рынка на некотором временном интервале и устранение краткосрочных спекулятивных операций. Во-вторых, фиксация рассматривается в качестве "номинального якоря", сдерживающего инфляцию (через повышение реального курса, которое снижает спрос на отечественные товары, а значит, в какой-то мере и замедляет инфляцию).

Однако режим последовательных девальваций не столько устраняет валютные спекуляции, сколько заставляет участников рынка действовать стратегически: продавать большие партии дорогих долларов сразу после девальвации и активно играть на повышение перед очередным пересмотром курса. Это обстоятельство негативно отразится на информационной эффективности валютного рынка, так как резко усилит позиции крупных участников, имеющих доступ к эксклюзивной информации.

Фиксация обменного курса не отменяет простое условие процентного арбитража, по которому изменяется рыночная цена валюты. (Мы не рассматриваем возможность перехода к фиктивному твердому курсу рубля, не имеющему ничего общего с рыночным регулированием). Согласно данному условию, сегодняшний курс равен ожидаемому, скорректированному на (инфляционный) диспаритет номинальных процентных ставок, плюс премия за риск. В несколько модифицированном виде это условие было выполнено в периоды управляемого плавания в 1994 г. (Приложение 2.4). При фиксированном курсе участники оценивают не только масштабы предстоящей девальвации, но и ее вероятность в ближайшее время. В таких ситуациях Центробанку выгоднее всего осуществлять девальвации непредвиденным образом, то есть как можно раньше. При этом вместо непредсказуемых краткосрочных изменений курса на первый план выйдет непредсказуемость очередных девальваций.

Режим фиксированного курса не приведет к катастрофе на финансовых рынках, однако может усилить инфляцию. Во-первых, в случае девальвации сработает триггерный эффект резкого пересмотра цен, о котором говорилось выше. Во-вторых, пересмотр цен произойдет на фоне увеличения денежной базы, вызванного наращиванием валютных резервов ЦБ. В-третьих, последующее уменьшение валютных резервов, связанное с попытками удерживать курс, усилит инфляционные ожидания перед предстоящей очередной девальвацией. В-четвертых, временное усиление экспортного сектора даст косвенный инфляционный импульс через механизм лоббирования. Девальвация, по существу, означает перераспределение ВВП в пользу экспортных секторов. Поэтому "обделенные" неэкспортные сектора отреагируют давлением на представительные органы с целью компенсации потерь.

Валютная политика Центробанка должна соответствовать проводимой кредитно-денежной политике. В июне-сентябре 1993 г. курс доллара держался примерно на одном уровне около

1000 руб., что однако не отразилось на снижении инфляции. В условиях недостаточного доверия к политике Правительства и Центробанка фиксация обменного курса рассчитана на чисто демонстративный эффект, на деле усугубляющий проблему доверия. Другая опасность в том, что попытки удержать курс так или иначе приведут к ужесточению административного контроля над движением капиталов и валютными операциями. Поэтому, на наш взгляд, отказ от режима управляемого плавания в 1995 г. преждевременен. Для проведения финансовой стабилизации вполне достаточно использовать стабильные правила валютной политики, например, поддержание в узком интервале реального курса рубля.

Приложение 2.4

Анализ временного ряда темпов прироста обменного курса

Несмотря на кажущуюся предсказуемость абсолютных значений обменного курса, его приросты были подвержены случайным возмущениям. Это хорошо видно на рисунке 13, где изображены ежедневные темпы роста курса доллара на ММВБ. На достаточно большом интервале (с января по сентябрь) темпы роста курса напоминают стационарный случайный процесс (то есть, процесс с постоянными статистическими характеристиками), что с некоторыми оговорками позволяет исследовать динамику курса с помощью методов анализа временных рядов.

С точки зрения теории стационарных процессов случайные колебания рассматриваются как комбинация периодических колебаний различной частоты. Цель спектрального анализа временного ряда состоит в том, чтобы определить, колебания каких периодов оказывают наибольшее влияние на статистические характеристики этого ряда: дисперсию и автоковариационную функцию. Выявление наиболее значимых периодических колебаний иногда дает возможность выделить циклические компоненты рассматриваемого процесса и на основании этого прогнозировать будущую динамику.

Временной ряд темпов роста курса можно разбить на два интервала: 1) с середины января и до начала ажиотажного подъема в сентябре-октябре, и 2) после осеннего валютного кризиса. В течение первого периода Центральному Банку удавалось довольно успешно поддерживать режим управляемого плавания, что выразилось в относительно устойчивом (стационарном) характере темпов роста курса доллара.

На рисунке 14 изображена функция спектральной плотности для этих темпов за период с середины января до конца августа. Данная функция характеризует "вклад" периодических колебаний в дисперсию ежедневных темпов. Как видно из рисунка, "пиковые" значения спектральной плотности достигаются для 4-6-дневного, 15-дневного и 38-дневного периодов. С учетом выходных и праздничных дней это примерно соответствует одной неделе, трем неделям и двум месяцам. Недельная периодичность динамики темпов роста курса объясняется режимом управляемого плавания, при котором недельные изменения играют доминирующую роль в принятии решений о валютных интервенциях Центрального банка. Кроме того, на режим принятия решений об интервенциях накладываются спекулятивные операции с валютой, имеющие недельный период. Трехнедельная периодичность объясняется временным лагом в сфере внешнеторгового обращения (мелкий бизнес). Двухмесячная периодичность, по-видимому, определяется комбинированным влиянием внешнеторговых сделок, имеющих относительно длительный цикл (осуществляемых крупными и средними предприятиями) и операций, связанных с поддержанием балансовой отчетности.

Динамика ежедневных темпов для рассматриваемого периода описывается с помощью простой модели скользящего среднего первого порядка. Согласно полученным оценкам, для периода с 15 января по 25 августа темп роста курса x_t в момент t равен:

$$x_t = 0.0022 + u_t - 0.4036u_{t-1}, \\ (0.00038) \quad (0.0799)$$

где u_t - последовательность случайных, независимых и одинаково распределенных величин с нулевым средним (последовательность случайных "остатков"). В скобках указаны значения стандартных отклонений для соответствующих оценок параметров. Число наблюдений равняется 150, и оценки являются статистически значимыми. Автокорреляция остатков близка к нулю для всех лагов, что говорит о достоверности результатов.

Рис.13
Ежедневные приросты курса доллара, %

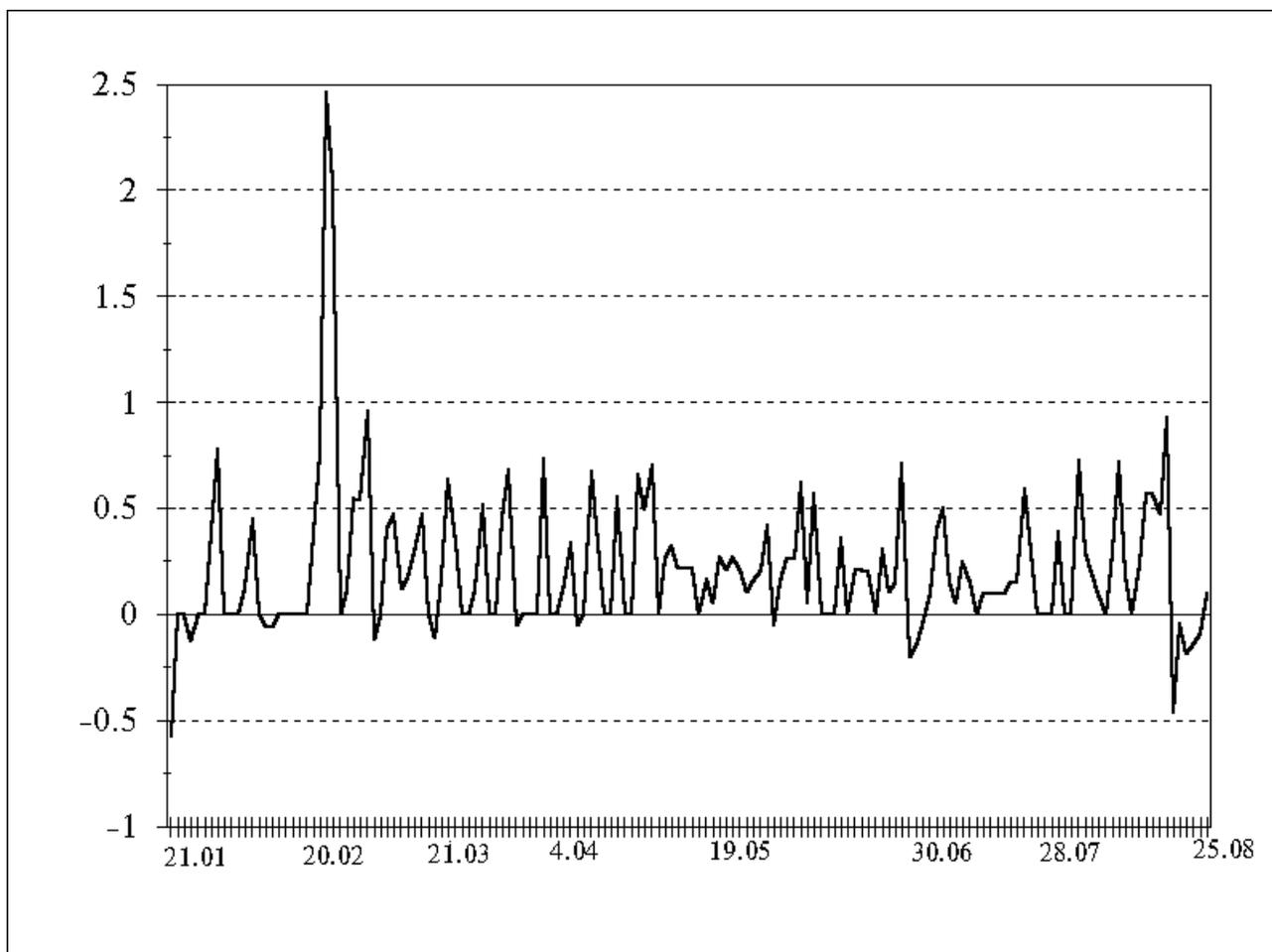
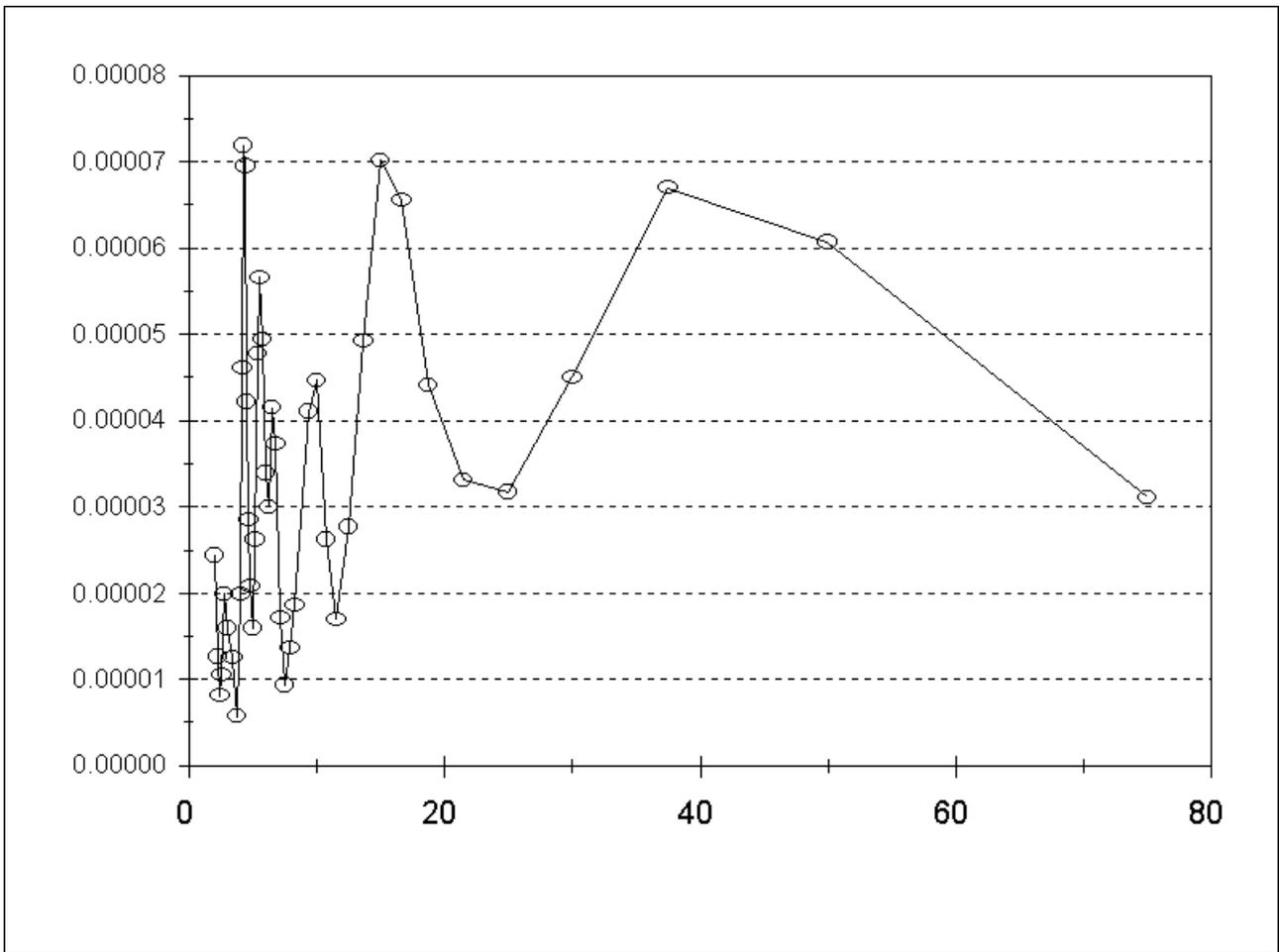


Рис.14
Спектральная плотность темпов роста курса доллара



по вертикальной оси - спектральная плотность
по горизонтальной оси - дни

Приводимое уравнение означает, что ежедневный прирост курса доллара есть сумма трендового показателя и случайных возмущений. С экономической точки зрения такое соотношение выражает динамику курса в режиме управляемого плавания. Трендовый показатель прироста 0.22% отражает целевую установку Центрального Банка (примерно 1% роста курса за неделю), а случайные составляющие можно интерпретировать как результат спекулятивного поведения участников торгов.

Воздействие спекулятивных операций сказывается на росте курса двояким образом. Если в момент $t-1$ шла игра на повышение, т.е. происходила скупка долларов, то рост курса отклонялся вверх от тренда и $u_{t-1} > 0$. Отрицательное значение коэффициента при u_{t-1} означает, что часть скупленных на предыдущих торгах долларов оказывалась в момент t на рынке. Согласно (1), в таких однодневных операциях было задействовано примерно 40% спекулятивных денег. Одновременно с возвращающейся на биржу валютой на рост курса доллара влияли новые закупки, воздействие которых отражает текущий остаток u_t .

Если $u_{t-1} < 0$, это означает, что в момент $t-1$ происходила игра на понижение. С учетом соотношений краткосрочных процентных ставок такая игра была прибыльна в отдельные периоды летом и в течение месяца после "черного вторника". Аналогичным образом, часть купленных рублей возвращалась на следующие торги.

Описанная схема спекулятивных операций объясняет отрицательную автокорреляцию первого порядка для темпов роста курса. Действительно, преобразуя уравнение скользящего среднего (1), получаем приближенное соотношение авторегрессии первого порядка для отклонений от тренда:

$$x_t - 0.0022 = -0.4036(x_{t-1} - 0.0022) + u_t$$

Таким образом, текущее отклонение темпов роста курса от тренда находится в обратной статистической связи с предыдущим отклонением.

Оценка модели скользящего среднего для периода с середины октября и до конца года дает следующие результаты:

$$x_t = 0.0033 + u_t - 0.2191u_{t-1}$$

(0.00034) (0.1153)

Трендовый темп здесь значительно выше (0.33% за одни торги), а влияние спекулятивных операций предыдущих торгов - в два раза ниже чем в январе-августе. Снижение эффекта отрицательной обратной связи через однодневный арбитраж можно объяснить усилением роли ЦБ, изменившего условия торгов. В то же время Центробанк несколько скорректировал целевую установку в сторону более быстрого обесценения рубля, что и увеличило значение трендового темпа.

2.5 Денежный сектор и банки

В 1994 г. доходность банковского сектора в целом имела тенденцию к снижению, а ужесточение экономической и нормативно-регулирующей среды привело к ухудшению положения многих банков, главным образом, мелких. Особые трудности переживали региональные банки. Существенно выросли предложения на слияние банков и преобразование их в филиалы.

К концу года количество коммерческих банков достигло 2.5 тысяч, а их филиалов - более 5 тысяч. В большинстве регионов России количество филиалов местных банков превышало число филиалов банков других регионов, однако в целом по России доля филиалов местных банков в регионе составляет немногим более половины от их общего количества.

Наибольшее количество "чужих" филиалов характерно для Центрального, Северо-Западного, Центрально-Черноземного регионов.

Общая сумма объявленных уставных фондов коммерческих банков выросла за год в 4 раза, удельный вес их совокупного объявленного уставного фонда в активах повысился с 0.88% почти до 2%. (При этом оплаченный уставный фонд в 1.7 раза превышал объявленный).

Одновременно изменялась структура банков по показателю уставного фонда. Доля мелких банков неуклонно снижалась, наиболее быстрыми темпами происходил рост числа банков, которые в 1994 г. еще можно было причислить к категории средних (от 1 млрд.руб. до 5 млрд.руб.), и крупных - с уставным фондом свыше 5 млрд.руб). Их количество выросло в 5 раз, а удельный вес - с 8% в январе 1994 г. до 30% в конце года.

Усиление дифференциации банков по экономическому положению обуславливало дальнейшее развитие процессов концентрации и перераспределения ресурсов в банковской системе.

Особенностью прошедшего года стало появление признаков стабилизации в финансовой сфере - подавления инфляции и сдерживания валютного курса при одновременном нарастании денежной массы, что в итоге вылилось в кризис, начало которому положил октябрьский "черный вторник".

Ситуация на денежном рынке в первой половине года складывалась под влиянием факторов снижения темпов инфляции и стабилизации валютного курса, что повлияло в сторону снижения ставок по межбанковским кредитам и, в свою очередь, снижения ставки рефинансирования. Действующая ставка рефинансирования была понижена с 210% в апреле до 130% в конце августа. Уменьшение инфляции позволило достичь положительных банковских процентных ставок (табл.17, 18).

Сфера широкомасштабных спекуляций значительно сузилась. Темпы прироста валютного курса с апреля по август включительно держались на уровне 4%. Минфину удавалось последовательно снижать доходность ГКО при первичном размещении, и несмотря на это данный вид вложений оставался наиболее привлекательным для инвесторов.

Таблица 17.

Динамика процентных ставок на денежном рынке в 1994 г.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Ставка ЦБ	210	210	210	205	200	155	155	130	130	170
ГКО*	184.0	205.0	191.0	149.0	125.5	123.4	140.3	120.6	121.3	201.9
МБК до 1 мес.	166.0	170.8	165.5	88.7	96.3	65.9	89.8	75.1	92.0	131.6
от 1 до 3 мес.	214.4	214.0	209.5	200.0	179.9	150.9	135.0	120.3	120.5	148.5
свыше 3 мес.	229.8	220.7	213.3	210.4	190.1	174.9	152.2	129.3	120.6	-

* обобщенный индикатор доходности по всем действующим выпускам.

Источник: данные ЦБ РФ

Таблица 18.

Соотношения темпов прироста объема продаж на рынке ГКО, коротких кредитов и валютном рынке

	Фев-раль	Апрель	Июль	Август	Ок-тябрь
ГКО	1	1.73	3.69	1.16	0.99
МБК	1.5	1.3	2.36	1.17	1.28
Валют-ный рынок	1.4	0.47	0.45	13.15	0.84

С марта по июль рынок ГКО держался на первом месте по темпам роста объемов продаж на денежном рынке Москвы.

Благодаря продолжающейся тенденции к снижению ставок в структуре рынка МБК доля 3-мес. кредитов значительно упала - до 8-9%, а доля кредитов до 1 мес. составляла более 90%. Доля кредитов выдаваемых на срок свыше 90 дней свелась практически к нулю.

С августа начался выплеск денежной массы, приведший в итоге к дестабилизации всех денежных рынков.

Как и на межбанковском рынке, до сентября 1994 г. процентные ставки по коммерческим кредитам имели тенденцию к понижению, а сроки выдаваемых кредитов - к сокращению, хотя одновременно в весенне-летний период существенно возросла доля инвестиционных кредитов. После "черного вторника" верхние уровни процентных ставок возросли на 20-40 пунктов, как по коммерческим, так и по межбанковским кредитам. Поддерживаемое на денежном рынке равновесие было нарушено, резко возросли процентные ставки, межбанковские кредиты свелись к сверхкраткосрочным, Минфин был вынужден пойти на существенное увеличение доходности по ГКО. Краткосрочные кредитные вложения на 1 ноября 1994 г. составляли 60 трлн.руб.. увеличившись в 2.5 раза по сравнению с началом года. Хотя доля долгосрочных кредитов продолжала оставаться незначительной - 5%. их темпы роста были более значительными по сравнению с краткосрочными - соответственно 3.5 и 2.4 за 11 месяцев). Объем межбанковского кредитования возрос в 3 раза и составил на ту же дату 6.5 трлн. руб.

Несмотря на снижение ставок по депозитным вкладам, происходившее до ноября 1994 г., денежные средства во вкладах граждан имели устойчивую тенденцию к возрастанию. По состоянию на 1 ноября во вкладах граждан хранились средства в сумме 21.4 трлн.руб.. что в 5 раз превышает сумму этих вкладов на начало года. Средства населения являются преобладающим элементом срочных депозитов. депозиты предприятий и организаций составляли 4.3 трлн.руб. Как и на кредитном рынке, сроки приема депозитов также не превышали 3 месяцев.

В весенние месяцы была преодолена наблюдавшаяся с конца прошлого года тенденция снижения средств на расчетных и текущих счетах. За 10 месяцев прирост этого показателя составил 172% а остатки денежных средств составили 12.2 трлн.руб (на 1 июня 1994 г.). Наибольший прирост за рассматриваемый период произошел в Дальневосточном регионе - 429%. Северном Кавказе - 380%. Восточной Сибири - 183%.

В течение года происходило также увеличение средств в кассах банков во всех регионах России: на 1 ноября 1994 г. по сравнению с 1 января 1994 г. рост составил 200.7%. При этом в ряде регионов денежные средства в кассах банков выросли в 3-4 раза. Около 70% всех наличных средств по стране сосредоточено в банках Москвы и Московской области.

Значение показателя использования средств клиентов на кредитные вложения в целом по России на 1 ноября 1994 г. составляло 3.4 и несколько снизилось по сравнению с началом и серединой года. При этом если, например, в Северно-Западном регионе на каждый рубль средств приходилось 1.3 руб. выданных кредитов, то в Северном - 4.4. Дальневосточном - 3.5. Волго-Вятском - 4.5 (наибольшие значения). Для Москвы характерно наиболее низкое (после Северо-Западного региона) значение - 1.8.

Достаточно высокое значение этого показателя при низком уровне срочных депозитных вкладов в условиях неразвитости платежной инфраструктуры и дороговизны региональных МБК создает предпосылки для нарушения общей ликвидности.

Доля централизованных кредитов в общем объеме межбанковских кредитов продолжала уменьшаться. На 1 ноября доля кредитов ЦБ в сводном балансе коммерческих банков составляла

52.3% против 71.8% на начало года. Всего за период объем централизованных кредитов вырос немногим более 60%, тогда как объем рынка МБК - на 219%. Традиционно главными потребителями централизованных ресурсов являются Западно-Сибирский. Северо-Западный. Прибалтийский. Волго-Вятский. Поволжский. Центрально-Черноземный Уральский регионы (рост 180-225%), а объем централизованных ресурсов, полученных московскими банками уменьшился на 60%. Показатель соотношения кредитов, выданных ЦБ другим банкам, и средств, перечисленных ими в фонд обязательных резервов составлял 1 ноября 1994 г. по России 1.6, снизившись по сравнению с 1 января 1994 г. в два раза. Распределение этого показателя по регионам показывает, что Москва, например, является нетто-кредитором для других регионов через централизованные ресурсы (значение показателя равно 0), тогда как банки Центрально-Черноземного и Восточно-Сибирского регионов получают кредиты ЦБ, в 3.5 раза превышающие зарезервированные ими средства, Дальневосточного - в 4 раза, Поволжского - в 2.5 раза.

В 1994 г. ЦБ продолжал проведение аукционов, хотя эта форма распределения централизованных средств не пользуется особенно большой популярностью среди банков. Количество банков, принимавших участие в аукционе устойчиво снижалось: если в марте в аукционе приняло участие 295 банков, то в октябре - 88. Всплеск интереса проявился в июле, когда ЦБ не установил минимальной процентной ставки, и аукционная ставка была зафиксирована на уровне 90% (в сравнении со ставкой рефинансирования 185%). Тогда было распределено 120 млрд.руб. кредитов - самое высокое значение после марта 1994 г. Основными потребителями этого вида кредитов являются региональные банки в связи с более высокими ставками по МБК в регионах.

В целом ситуация в денежно-кредитной сфере характеризовалась ярко выраженной цикличностью, определявшейся зависимостью от сезонного состояния экономики и попытками денежных властей "выпускать пар" излишка денежной массы. Нарастание операций на чисто денежных спекуляциях, не связанных с реальным сектором экономики, имеет свои пределы доходности. Одновременно возможности перелива капитала ограничены краткосрочными инвестиционными интересами. Самодостаточность банковской сферы - работа только на денежном рынке с другими банками, развивавшаяся влестствие потерь по кредитным вложениям в реальный сектор (процент невозвратов составляет около 30% от выданных ссуд) - стала подрываться, и необходимость выхода на новые рынки в итоге усилит тенденцию концентрации банковского капитала.

2.6 Рынок ценных бумаг

1994 год на российском фондовом рынке стал годом передела собственности и борьбы за деньги населения. Однако как единое целое фондовый рынок пока не сложился. В настоящее время он представлен следующими основными сегментами, развивающимися обособленно:

- рынок государственных ценных бумаг;
- рынок акций и облигаций приватизированных предприятий;
- рынок ценных бумаг, эмитированных коммерческими банками;
- рынок муниципальных и областных облигаций и займов;
- рынок ценных бумаг частных эмитентов, созданных вне процесса приватизации (разнообразных финансовых компаний, инвестиционных фондов и т.д.).

Рынок государственных ценных бумаг

Государственные краткосрочные обязательства (ГКО)

Уже через год после своего возникновения рынок ГКО стал одним из важнейших рычагов Центрального Банка в его операциях на открытом рынке по регулированию денежного предложения. В 1994 г. ГКО были самыми надежными ценными бумагами, во-первых, благодаря поддержке ЦБ РФ, который при необходимости участвовал в операциях как на первичном, так и на вторичном рынке, и, во-вторых, за всю историю этого рынка не было ни перебоев, ни задержек в погашении.

Значительно вырос общий объем рынка: на конец декабря в обращении находились 7 трехмесячных выпусков, 5 шестимесячных и один годовой. Емкость рынка ГКО увеличилась во много раз - с 0.2 трлн.руб. в декабре 1993 г. до 10.4 трлн.руб. на конец 1994 г., - что является беспрецедентным результатом для новых секторов российского денежного рынка.

За год основные параметры рынка ГКО изменились следующим образом (по состоянию на конец декабря 1993 и 1994 гг.):

- с 0.23 трлн.руб. до 17.4 трлн.руб. возрос объем фактической эмиссии;
- чистая бюджетная выручка увеличилась с 0.15 трлн.руб. до 5.7 трлн.руб.;
- номинальная процентная ставка (стоимость обслуживания долга для эмитента) - с 118.4% до 128.9% годовых;
- оборот вторичного рынка за год (по рыночной стоимости) - с 0.1 трлн.руб. до 14.6 трлн.руб.;
- ликвидность первичного рынка (отношение фактически размещенных ГКО к заявленной сумме эмиссии) составляла 95.2% в 1993 г. и 84.6% в 1994 г.;
- ликвидность вторичного рынка (среднегодовое отношение вторичного оборота к суммарной емкости рынка) составила 43.2% против 40.5% в 1993 г.;
- средняя учетная ставка на вторичном рынке (эффективная по всем выпускам) возросла со 125% годовых в 1993 г. до 198% в 1994 г.;
- средняя аукционная учетная ставка по 3-месячным выпускам составила 224%, по 6-месячным - 195%, по 12-месячным - 259% годовых.

В целом рынок ГКО был весьма привлекателен с точки зрения доходности инвестиций, что, как правило, не характерно для государственных долговых обязательств.

Основными факторами, влияющими на уровень аукционной и рыночной учетных ставок являются, прежде всего, состояние конъюнктуры денежного рынка в целом, и, в частности, темп инфляции, уровень ставки рефинансирования ЦБ, динамика валютного курса.

В середине января и в октябре 1994 г. ускорение динамики курса доллара привело к оттоку основного спекулятивного массива рублевых средств на валютный рынок. Однако январский всплеск инфляционных ожиданий был сравнительно недолгим. Падение процентных ставок в результате замедления инфляции и темпов роста доллара привело к тому, что с середины февраля началась интенсивная и долгосрочная нисходящая тенденция в движении аукционной ставки по ГКО на вторичном рынке, с марта устойчиво падала аукционная доходность (ее средняя эффективная оценка в июне составила 151% годовых, в начале сентября - около 95%) (табл.19).

В 1993 г. общая выручка от размещения ГКО составляла 253.2 млрд.руб., а к концу 1994 г. она достигла 11421.8 млрд.руб. Если на конец 1993 г. чистая величина привлеченных в бюджет средств за счет продажи ГКО (с учетом погашения выходящих из обращения выпусков) состав-

ляла 150.7 млрд.руб., или 0.95% бюджетного дефицита, то на 1 июля 1994 г. - 1573.9 млрд.руб. и на конец 1994 г. - 5742.28 млрд.руб. (10.6% дефицита федерального бюджета). Из них главная роль принадлежала обязательствам со сроком обращения 3 месяца (0.91% дефицита бюджета в 1993 г. и 6.78% в 1994 г.). Всего же за счет продажи государственных ценных бумаг было профинансировано в 1993 г. лишь 1.16% дефицита, в I полугодии 1994 г. - уже 10.6% и в целом за 1994 г. - более 11% (табл.20).

Уплотнение графика проведения первичных аукционов и перевод вторичных торгов на ежедневный режим с июля 1994 г. существенно повлияло на конъюнктуру рынка облигаций, сгладив резкие колебания спроса и предложения, повысив предсказуемость и управляемость рынка. В результате, рынок ГКО стал одним из наиболее емких и ликвидных.

В глубокий кризис повергли рынок ГКО октябрьские события на валютном рынке. К примеру, несмотря на значительное повышение доходности 21-го выпуска, на аукционе удалось разместить меньше половины предложенного объема эмиссии. Тем не менее, можно утверждать, что это была вполне естественная реакция рынка, в ходе которой рынок ГКО продемонстрировал достаточную зрелость и устойчивость к резким перепадам конъюнктуры. На последующих аукционах Минфину нередко удавалось разместить практически весь объем эмиссии, при этом диапазон цен в заявках дилеров заметно сузился, что также свидетельствовало о стабилизации ситуации.

Таблица 23.

**Сравнительная эффективная доходность инвестиций
в Золотой сертификат и валютных сбережений в 1993-94 гг.**

	Официальная цена ЗС Минфина на конец месяца, млн.руб.	Валютный курс на конец месяца, руб./\$	Эффективная доходность, % годовых вложений в ЗС	процентного валютных сбережений	Норма дохода по ЗС, % годовых*
Октябрь	141.7	1184	10.0	16.2	
Ноябрь	146.5	1231	14.3	58.1	
Декабрь	157.3	1247	132.1	16.4	
Итого за IV кв. 1993 г.			65.4	29.5	6.375
Январь	188.5	1548	740.3	1175.4	
Февраль	203.9	1659	168.6	139.1	
Март	221.7	1753	167.8	91.3	
Итого за I кв. 1994 г.			294.2	290.5	6.875
Апрель	219.6	1832	-10.6	71.0	
Май	238.3	1916	146.7	69.5	
Июнь	250.2	1989	81.0	57.6	
Итого за II кв. 1994 г.			62.2	65.7	7.875
Июль	253.6	2060	17.2	51.1	
Август	271.3	2197	121.3	113.4	
Сентябрь	304.4	2460	305.8	295.8	
Итого за III кв. 1994 г.			126.1	134.5	8.76
В целом за 1994 г.		89.3	96.0		

* к цене Золотого сертификата на конец квартала.

Таблица 24.

**Котировки облигаций государственного внутреннего валютного займа в 1994-95 гг.
(% номинала, на начало соответствующего месяца)**

Дата	Цена покупки				Цена продажи			
	2 транш	3 транш	4 транш	5 транш	2 транш	3 транш	4 транш	5 транш
06.94	63.69	43.50	31.26	27.60	65.70	45.60	-	-
07.94	65.60	45.43	33.45	29.57	66.48	46.38	34.33	30.45
08.94	66.66	45.79	30.70	27.58	67.87	46.77	31.64	28.78
09.94	73.39	48.99	31.75	28.23	74.60	50.18	32.97	29.24
10.94	77.34	53.81	35.91	31.30	78.38	54.97	37.18	32.59
11.94	75.78	51.67	38.44	30.38	77.09	52.87	39.80	31.67
12.94	74.38	46.36	33.88	29.27	75.35	47.60	34.77	30.33
01.95	65.21	37.68	26.73	25.57	66.82	39.18	28.18	27.06
02.95	66.42	37.90	27.57	25.91	67.92	39.19	28.73	27.06

Таблица 25.

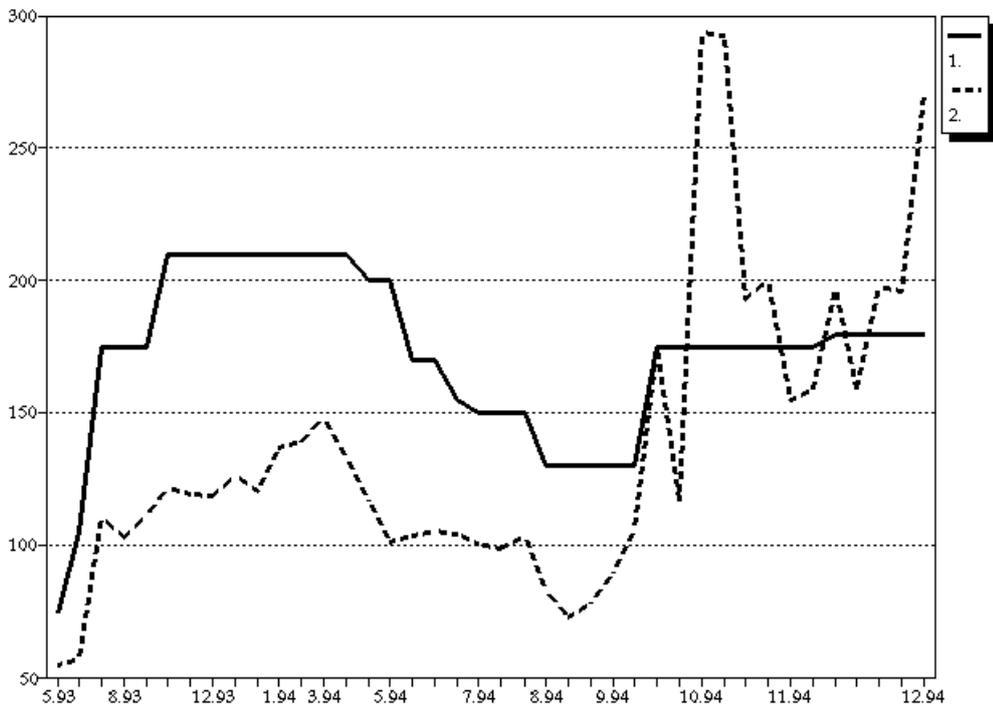
Доходность наиболее ликвидных акций коммерческих банков за счет роста их курсовой стоимости

Эмитент (N выпуска/ номинал, руб.)	Средняя цена покупки, руб.	Средняя цена продажи, руб.	Доходность за срок владения, %	Конечная простая ставка, % годовых	доходность* сложная ставка, % годовых
АвтоВАЗбанк (5/1000)	1.04.94 4600	1.12.94 4350	-5.43	-8.15	-8.04
Вита-банк (4/1000)	10000	8000	-20.00	-30.00	-28.45
Возрождение	18000	45000	93.00	139.50	168.12

(6/10000) Гермес-Центр	4000	5400	21.70	32.55	34.26
(2/1000) Инкомбанк	60000	389725	340.72	511.07	825.21
(1/10000) Мытищин- ский КБ	8200	17667	71.58	107.37	124.75
(2/5000) Промстрой- банк СПб	32000	61500	57.16	85.73	97.01
(2/1000) Сибирский торговый банк	8800	15433	46.73	70.10	77.74
(4/5000) Тверьунивер- салбанк (5/1000)	3500	4500	17.71	26.57	27.72
ТОКОбанк (3/1000)	1700	2767	38.91	58.37	63.73

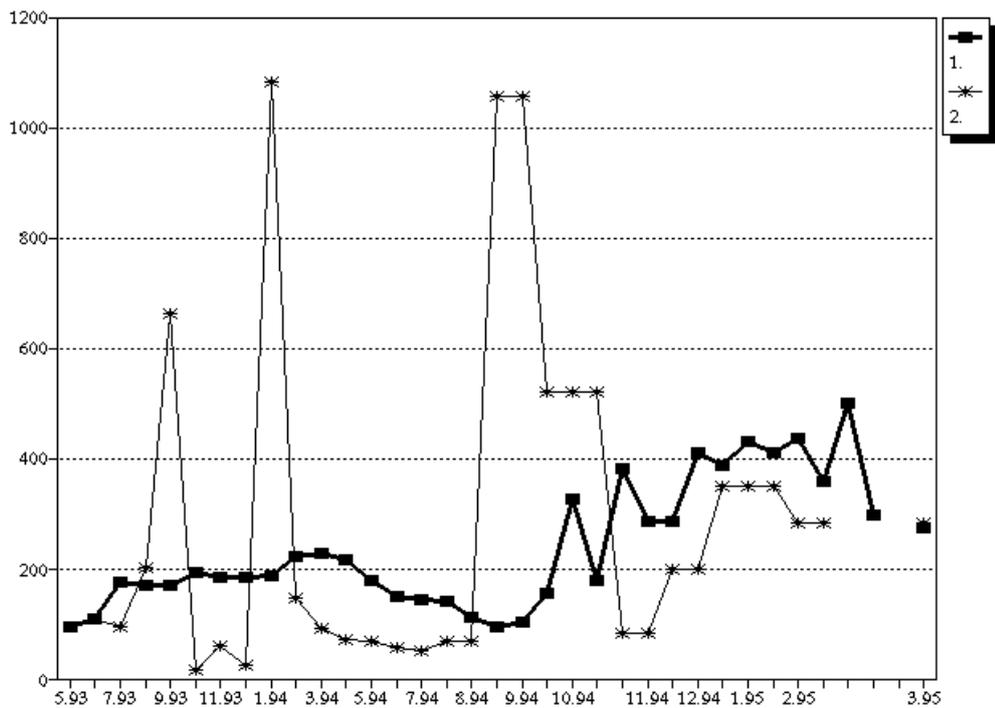
* конечная доходность рассчитана с учетом налогообложения по ставке налогообложения прибыли юридических лиц 38%.

Рис.15
Ставка обслуживания ГКО для Минфина и ставка рефинансирования ЦБ в 1993-94 гг.
(номинальная ставка, % годовых)



- 1.- ставка рефинансирования
- 2.- ставка обслуживания ГКО

Рис.16
Эффективная доходность ГКО и валютных сбережений в 1994-95 гг.
(% годовых)



- 1.- доходность ГКО
- 2.- доходность валюты

Таблица 21.

Итоги первичных аукционов по размещению ГКО в 1994 г.
(срок обращения - 3 месяца)

Дата выпуска	Дата погашения	Номер выпуска и срок обращения	Номинал тыс.руб.	Объявленный объем выпуска млрд.руб.	Объем спроса по номиналу млрд.руб.	Объем реализации по номиналу млрд.руб.	Реализация по рыночной стоимости млрд.руб.	Нетто-размещение млрд.руб.	Цена отсечения (минимум)	Цена максимальная	Средневзвеш. цена аукциона	Доходность по средневзв. цене	Доходность максимальная
18.01.94	19.04.94	21009(91)	100	130	98.97	98.89	76.03	54.1	75.51	81.8	76.88	185.61	200.13
15.02.94	17.05.94	21010(91)	100	100	112.83	99.79	74.44	19.8	73.01	78.15	74.6	210.09	228.12
15.03.94	21.06.94	21011(98)	100	175	214.08	173.01	125.94	9.8813	72.06	76.5	72.79	214.19	222.17
19.04.94	19.07.94	21012(91)	100	300	398.2	298.61	224.144	125.2	74.31	78	75.06	205.03	213.33
17.05.94	16.08.94	21013(91)	100	400	605.21	399.33	309.526	209.7	77.07	81.5	77.51	179.06	183.59
21.06.94	20.09.94	21014(91)	100	1500	1635.61	1497.35	1190.03	1017.2	78.72	85.25	79.49	159.2	166.80
19.07.94	18.10.94	21015(91)	100	1000	1190	989.8	791.5	492.9	79.62	85	79.96	154.65	157.95
02.08.94	01.11.94	21016(91)	100	600	707.5	595.6	477.9	477.9	80.03	82	80.24	151.96	153.98
16.08.94	22.11.94	21017(98)	100	600	1870	547.4	447.5	48.2	81.45	85.1	81.76	127.83	130.50
06.09.94	06.12.94	21018(91)	100	900	908.8	899	761.3	761.3	83.04	87.89	84.68	111.64	126.03
20.09.94	21.12.94	21019(92)	100	1100	1604	1098	917.4	-	82.91		83.55	120.16	125.81
06.10.94	04.01.95	21020(91)	100	1000	451.26	433.9	343.1	343.1	77	84.15	79.09	165.16	186.37
13.10.94	11.01.95	21021(90)	100	1000		953	665.9	665.9	66.7	79.5	69.88	268.93	311.50
18.10.94	18.01.95	21022(92)	1000	1400	1308	1296.7	1001.2	11.4	70		77.22	180.06	261.59
01.11.94	01.02.95	21023(92)	1000	1300	788.3	753.3	610	14.4	64.22		67.53	293.48	340.06
22.11.94	15.02.95	21024(85)	1000	1000	1043	957.3	698.7	151.3	71.37	76.76	72.98	244.59	265.01
06.12.94	01.03.95	21025(85)	1000	1400	1613	1399	1021.3	122.28	71.89	77.15	72.97	244.72	258.32
21.12.94	15.03.95	21026(84)	1000	1700	1662	1606	1104	6	67	74	68.74	304	329.26

Таблица 22.

Итоги первичного размещения ГКО со сроком погашения 1 год

Дата выпуска	Дата погашения	Номер выпуска и срок обращения	Номинал тыс.руб.	Объявленный объем выпуска млрд.руб.	Объем спроса по номиналу млрд.руб.	Объем реализации по номиналу млрд.руб.	Реализация по рыночной стоимости млрд.р.	Нетто-размещение млрд.руб.	Цена отсечения (минимум)	Цена максимальная	Средневзвеш. цена аукциона	Доходность по средневзв. цене	Доходность максимальная
26.10.94	25.10.95	23001(364)1	1000	200	274.26	60.5	15.4	15.4	22.56	50	25.53	450.05	529.55
30.11.94	25.10.95	23001(329)д2	1000	400	754	104.4	37.6	37.6	36	36.24	36.02	303.17	303.43
27.12.94	25.10.95	23001(302)д3	1000	200	149.2	52.8	16.3	16.25	30	36.5	30.77	418.35	433.86
22.02.95	25.10.95	23001(245)д3	1000	450	774.5	143.1	56.7	56.7	39.04	40.5	39.64	348.96	357.89

Быстрый рост рынка ГКО в 1994 г. породил и ряд серьезных проблем. По мере наращивания объема заимствований увеличилась стоимость обслуживания долга для Минфина. Среднегодовая процентная ставка по 3-месячным выпускам оказалась выше, чем по полугодовым. Ситуация с ценой привлечения средств по ГКО особенно обострилась осенью в связи с резкой дестабилизацией всего финансового рынка, ростом кредитных ставок и ускорением инфляции. Начиная с октября 1994 г., ставка обслуживания долга не только догнала ставку рефинансирования (впервые за всю историю существования рынка), но и начала превосходить ее. (рис.15).

Наиболее болезненными проблемами роста масштабов рынка являются два факта.

Во-первых, в сложившейся к настоящему моменту структуре государственного долга по ГКО преобладают слишком краткосрочные обязательства, для большей части которых погашение наступает в течение одного-двух месяцев, а значит - необходимы усилия по реструктуризации долга в пользу более длительных займов. Слишком жесткая временная структура долга требует использования значительной части привлекаемых по ГКО средств на погашение выбывающих выпусков, что ограничивает не только величину чистой выручки, но и возможности Минфина по регулированию цены долга.

Во-вторых, при невозможности остановить процесс разрастания пирамиды требуется обеспечить условия для увеличения притока новых ресурсов. Дальнейшее увеличение объемов эмиссии, планируемое на 1995 г., потребует решения ряда важных проблем, так как резервы привлечения новых средств на рынок ГКО в его нынешнем виде ограничены. Необходимость расширения рынка требует принятия нетрадиционных решений, в частности, о распространении рынка в регионы путем создания там торговых площадок или развития коммуникационных сетей, расширении круга инвесторов с целью подключения к рынку средств мелких и средних инвесторов. Для этого понадобится усовершенствование механизма торгов и расчетов и другие меры по развитию инфраструктуры рынка.

Доступ ЦБ на рынок ГКО является весьма мощной подпиткой для рынка ГКО. Но, с другой стороны, покупка обязательств Министерства финансов Центробанком имеет ту же эмиссионную природу, что и традиционное прямое кредитование бюджета, только ставка обслуживания более высока, и вдобавок приходится делиться доходом с дилерами. Неслучайны поэтому постоянные усилия по мобилизации рыночных источников поддержания спроса на ГКО. В частности, это выражается в стремлении Минфина поддерживать конкурентный уровень доходности гособлигаций. В 1994 г. уровень средней эффективной доходности на вторичном рынке лишь недолго был ниже 300% годовых, а это выше не только процента по депозитам, но и зачастую превосходило эффективность валютных вложений (рис.16). Как правило, Минфин идет на это при нарастании напряжения на валютном рынке, чтобы оттянуть средства с валютного рынка.

В октябре 1994 г. Министерство финансов впервые приступило к продаже годовых обязательств (табл.22), которые стали весьма привлекательными активами даже не столько в долгосрочном плане, сколько в среднесрочном. Низкие цены первичного размещения позволяют рассчитывать на высокую доходность досрочной продажи бумаг при росте их котировок на вторичном рынке.

Кроме ГКО на рынке государственных ценных бумаг обращались в 1994 г. государственные долгосрочные облигации (ГДО "Апрель", "Октябрь") займа 1992 г., золотые сертификаты, облигации внутреннего валютного займа. Но роль их как с макроэкономической точки зрения, так и с позиции инвестора, выбирающего объект инвестирования, была невелика.

Золотой сертификат

В конце сентября состоялось погашение Золотых сертификатов (ЗС) по цене 304.44 млн.руб. Одновременно с погашением владельцы сертификатов получили процентный доход за III квартал 1994 г., установленный Минфином в размере 6.46 млн.руб. на один сертификат, что составило 8.76% годовых. Предыдущие выплаты были проведены в июле. Ставка дохода за II квартал оказалась на один пункт выше ставки I квартала и составила 7.875% годовых или 4.89 млн.руб. на сертификат (против 3.8 млн. за I квартал).

Курсовая стоимость ЗС в 1994 г. обеспечивала доходность примерно на уровне доходности спотовых валютных сбережений в 90-96% годовых в эффективной оценке (табл.23). Однако в отличие от практически равномерного роста валютного курса цена сертификата варьировала довольно значительно под воздействием изменений в конъюнктуре мирового рынка золота как базового актива ЗС.

Слишком большая величина номинала сертификата (равная цене 10 кг золота) препятствовала проведению краткосрочных спекулятивных операций даже при продаже долями, существенно снижая ликвидность этого рынка.

ГДО "Апрель", "Октябрь"

В течение уже трех лет рынок ГДО не может достигнуть сколько-нибудь конкурентоспособных по сравнению с другими инструментами денежного рынка объемов операций.

По оценкам, суммарный номинальный оборот ГДО за 3 года существования рынка не превысил 30 млрд.руб., а общий объем находящихся в обращении облигаций составил на конец 1994 г. около 6 млрд.руб.

В I полугодии в ставках доходности к погашению между ГДО и другими долговыми инструментами (в частности, ГКО) поддерживался значительный разрыв. В результате, по итогам I квартала 1994 г. рынок ГДО почти полностью утратил свою привлекательность для инвесторов, поскольку другие секторы денежного рынка оказались значительно доходнее. К концу лета этот разрыв существенно уменьшился и имел тенденцию к дальнейшему сближению.

К концу I полугодия объем нетто-продаж бумаг обеих групп существенно увеличился. Причиной тому было исчерпание потенциала краткосрочных спекуляций в большинстве секторов финансового рынка и существенное торможение инфляционных ожиданий.

Однако после октябрьских событий на валютном рынке и резкого повышения ставки рефинансирования Центробанку пришлось пойти на интенсивное снижение текущих официальных котировок ГДО, что выразилось в росте доходности к погашению со 120.39% и 103.72% в сентябре до 150% и 163% годовых в конце октября (соответственно по группам "Апрель", "Октябрь").

Основной спрос на эти бумаги формируется в регионах, абсолютное большинство которых испытывает многочисленные трудности с развитием инфраструктуры, коммуникаций, поэтому вынуждено ориентироваться на заметно более высокие в сравнении со столичными процентные ставки.

Облигации ВВЗ

Более динамично развивался рынок облигаций государственного внутреннего валютного займа. В мае 1994 г. Минфином было проведено погашение первого транша, что весьма благоприятно отразилось на общей конъюнктуре рынка облигаций.

Облигации получили признание как на западном, так и на отечественном фондовом рынках: число участников, постоянно котирующих облигации, достигло нескольких десятков и продолжает увеличиваться. Развитию данного сегмента способствовал ряд факторов, главный из которых - достижение определенных успехов в урегулировании вопросов по реструктуризации российского внешнего долга.

Первое заметное оживление на рынке ВВЗ произошло в конце марта-начале апреля 1994 г., когда финансовые брокеры активизировали куплю-продажу, ожидая приближения срока погашения ВВЗ первого транша и начала купонных выплат по облигациям всех траншей. Впервые их рыночная цена несколько повысилась.

Основным результатом успешного погашения облигаций первого транша и выплатам купонных процентов по остальным ВВЗ стала новая волна инвестиционного интереса к этим бумагам. Наиболее активны были крупные банки и финансовые компании, которые путем вложения средств в облигации ВВЗ старались минимизировать риски своих финансовых операций. Однако по результатам мая-июня можно было также говорить о повышении привлекательности вложений в облигации ВВЗ с точки зрения их доходности: курс облигаций всех траншей - с первого по пятый - стабильно рос.

Большой интерес проявили к этому рынку иностранные инвесторы. Высокая доходность облигаций ВВЗ в глазах иностранных инвесторов напрямую была связана с повышенным риском вложений. Не случайно наибольшей популярностью пользовались ближние транши, погашение которых предстоит в 1996 г. и в 1999 г. В условиях непредсказуемости российской экономики и, главное, в условиях политической нестабильности риск инвестиций в долгосрочные государственные бумаги довольно велик. Соотношение риска инвестиций на 2 года или на 14 лет не соответствует соотношению доходности по ближним и дальним траншам. Именно поэтому облигации второго транша стабильно пользовались спросом и их курс рос, а бумаги других серий медленно снижались в цене.

Однако любая ценная бумага в определенный момент становится переоцененной рынком, что и произошло с облигациями ВВЗ. Поэтому примерно с середины июня спрос на них стал снижаться (особенно на дальние - четвертый и пятый транши), что вызвало понижающую тенденцию в динамике котировок, кардинального перелома которой до конца года так и не произошло.

Снижение котировок подталкивалось ухудшением внутрисредовой обстановки в России. А в январе 1995 г. произошло новое резкое их падение в связи с событиями в Чечне. Немаловажным фактором стало также ухудшение общего состояния на международных рынках долгов в результате паники на рынке долговых обязательств развивающихся стран.

Тем не менее, несмотря на массивный сброс облигаций иностранными инвесторами российские банки и финансовые компании стали активно скупать их и буквально спустя несколько дней курс вновь пошел вверх. Дело в том, что потенциальная доходность ближайших серий валютных облигаций на вторичном рынке ценных бумаг достаточно высока, а государственные гарантии их погашения делают облигации высоколиквидными и, значит, привлекательными для самых осторожных инвесторов. Как правило, российские участники рынка скорее склонны играть на краткосрочных спекуляциях с ценными бумагами, в то время как большинство иностранных инвесторов обычно держит подобного рода бумаги значительно дольше. Стремительное падение курсовой стоимости облигаций сделало их самыми прибыльными среди бумаг их уровня доходности (табл.24). Общая доходность к погашению достигла от 24.9 и 18.8% по дальним траншам до 44.7 и 32.5% по ближним.

Казначейские обязательства (КО)

С 1 сентября 1994 г. началось развитие рынка нового финансового инструмента государства - казначейских обязательств (КО), оформляющих государственный долг перед хозяйствующими субъектами и предусматривающий фиксированный доход в размере 40% годовых. Их особое предназначение в качестве средства для взаиморасчетов предприятий, правила обращения, а также ряд предполагаемых специально для этих бумаг льгот и преимуществ, в частности в налогообложении, вызывают довольно большой интерес среди инвесторов.

По данным на конец года, было эмитировано порядка 70 выпусков КО на общую сумму более 7.8 трлн.руб. Таким образом, рынок казначейских обязательств стал уже вполне сопоставим по своей емкости с емкостью рынка ГКО. Вторичные торги казначейскими обязательствами проводятся с 8 декабря 1994 г. За месяц на торги было выставлено казначейских обязательств на 22.686 млрд.руб. по номинальной стоимости, которых было реализовано на 2.15 млрд.руб.

Потенциальная привлекательность КО состоит в том, что в отличие от рынка ГКО казначейские обязательства предоставляют больше возможностей для операций мелких и средних инвесторов, а кроме того уже в настоящий момент предприятиям разрешено погашать ими свою задолженность по налогам. В частности, по итогам погашения первых выпусков КО в начале февраля 1995 г. 50% погашения произведено в форме налоговых освобождений. Кроме того, возможна существенная экономия на налоговых платежах при покупке обязательства с дисконтом и учете его по возросшей текущей стоимости.

Основными тенденциями рынка КО можно назвать увеличение числа участников и колебания доходности. Рынок еще неустойчив, не достигнуто равновесие между спросом и предложением.

Организованного рынка КО на сегодняшний день пока не сложилось. Внебиржевой сектор представлен рядом московских банков и финансовых компаний, которые устанавливают свои котировки на покупку и продажу КО. При этом их ценовая политика ориентируется на доходность к погашению порядка 200-300% годовых.

Число участников рынка стабильно растет, причем покупателей, как правило, в 3-3.5 раза больше, чем продавцов. С другой стороны, ограниченное число предложений (постоянно выставляются одни и те же серии КО) и продавцов снижает общую ликвидность рынка этого вида бумаг.

Рынок ценных бумаг частных эмитентов, созданных вне процесса приватизации

Данный сектор представлял особенную привлекательность для населения и нацелен был на привлечение средств мелких инвесторов. Это были именно публичные, массовые акции, рынок которых развивался гораздо динамичнее, чем, например, рынок акций коммерческих банков, слишком "элитарный" и консервативный. В период своего расцвета ценные бумаги этого сектора обеспечивали более половины биржевого оборота.

Серия громких скандалов, связанных с деятельностью фирм, занимающихся самокотировкой акций, привела к кризису этого сектора российского фондового рынка. Конечно, борьба за средства населения еще продолжится, но будущее фондового рынка тесно связано с поддержанием доверия населения к фондовому рынку, а значит, с регулированием рынка ценных бумаг со стороны государства.

В целом, возможности использования временно свободных средств граждан, во многом зависят от развития нормативно-правовой базы фондового рынка, предусматривающей единую систему стандартов и правил для участников рынка и проводимых ими операций, а также их ответственность за преступления на рынке ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг, эмитированных коммерческими банками

Примерно до лета 1994 г. акции банков представляли собой наиболее надежные и доходные ценные бумаги в негосударственном секторе экономики.

Помимо устойчивой тенденции к росту курсовой стоимости, возможности получения высоких дивидендов, наиболее надежные и ликвидные банковские акции принимаются в качестве залога многими банками и биржами (в том числе и при игре на фьючерсных рынках).

За период с апреля по декабрь 1994 г. за счет роста курсовой стоимости владельцы акций банков могли получить следующую доходность (табл.25). Следует отметить, что большинство банков прилагают значительные усилия для поддержания роста курса своих акций, поэтому приведенные в таблице данные не всегда отражают реальную оценку этих акций со стороны рынка.

Таблица 23.

**Сравнительная эффективная доходность инвестиций
в Золотой сертификат и валютных сбережений в 1993-94 гг.**

	Официальная цена ЗС Минфина на конец месяца, млн.руб.	Валютный курс на конец месяца, руб./\$	Эффективная доходность, % годовых вложений в ЗС	процентного валютных сбережений	Норма дохода по ЗС, % годовых*
Октябрь	141.7	1184	10.0	16.2	
Ноябрь	146.5	1231	14.3	58.1	
Декабрь	157.3	1247	132.1	16.4	
Итого за IV кв. 1993 г.			65.4	29.5	6.375
Январь	188.5	1548	740.3	1175.4	
Февраль	203.9	1659	168.6	139.1	
Март	221.7	1753	167.8	91.3	
Итого за I кв. 1994 г.			294.2	290.5	6.875
Апрель	219.6	1832	-10.6	71.0	
Май	238.3	1916	146.7	69.5	
Июнь	250.2	1989	81.0	57.6	
Итого за II кв. 1994 г.			62.2	65.7	7.875
Июль	253.6	2060	17.2	51.1	
Август	271.3	2197	121.3	113.4	
Сентябрь	304.4	2460	305.8	295.8	
Итого за III кв. 1994 г.			126.1	134.5	8.76
В целом за 1994 г.		89.3	96.0		

* к цене Золотого сертификата на конец квартала.

Таблица 24.

**Котировки облигаций государственного внутреннего валютного займа в 1994-95 гг.
(% номинала, на начало соответствующего месяца)**

Дата	Цена покупки				Цена продажи			
	2 транш	3 транш	4 транш	5 транш	2 транш	3 транш	4 транш	5 транш
06.94	63.69	43.50	31.26	27.60	65.70	45.60	-	-
07.94	65.60	45.43	33.45	29.57	66.48	46.38	34.33	30.45
08.94	66.66	45.79	30.70	27.58	67.87	46.77	31.64	28.78
09.94	73.39	48.99	31.75	28.23	74.60	50.18	32.97	29.24
10.94	77.34	53.81	35.91	31.30	78.38	54.97	37.18	32.59
11.94	75.78	51.67	38.44	30.38	77.09	52.87	39.80	31.67
12.94	74.38	46.36	33.88	29.27	75.35	47.60	34.77	30.33
01.95	65.21	37.68	26.73	25.57	66.82	39.18	28.18	27.06
02.95	66.42	37.90	27.57	25.91	67.92	39.19	28.73	27.06

Таблица 25.

Доходность наиболее ликвидных акций коммерческих банков за счет роста их курсовой стоимости

Эмитент (N выпуска/ номинал, руб.)	Средняя цена покупки, руб.	Средняя цена продажи, руб.	Доходность за срок владения, %	Конечная простая ставка, % годовых	доходность* сложная ставка, % годовых
АвтоВАЗбанк	4600	4350	-5.43	-8.15	-8.04

(5/1000)					
Вита-банк	10000	8000	-20.00	-30.00	-28.45
(4/1000)					
Возрождение	18000	45000	93.00	139.50	168.12
(6/10000)					
Гермес-Центр	4000	5400	21.70	32.55	34.26
(2/1000)					
Инкомбанк	60000	389725	340.72	511.07	825.21
(1/10000)					
Мытищин- ский КБ	8200	17667	71.58	107.37	124.75
(2/5000)					
Промстрой- банк СПб	32000	61500	57.16	85.73	97.01
(2/1000)					
Сибирский торговый банк	8800	15433	46.73	70.10	77.74
(4/5000)					
Тверь-универ- салбанк (5/1000)	3500	4500	17.71	26.57	27.72
ТОКОбанк	1700	2767	38.91	58.37	63.73
(3/1000)					

* конечная доходность рассчитана с учетом налогообложения по ставке налогообложения прибыли юридических лиц 38%.

Ситуация с банковскими акциями летом 1994 г. отражала некоторое общее ухудшение положения дел в банковской сфере. Снижение процента по коммерческим кредитам на развитых рынках влечет за собой оживление инвестиционной деятельности, что обуславливает в среднесрочной перспективе рост доходов компаний, в расчете на который ожидания инвесторов становятся более оптимистичными, повышается спрос на акции, растут их котировки.

В России же ситуация совершенно иная. Падение процентной ставки могло означать скорее начало депрессии, причем довольно длительной, поэтому поводов рассчитывать на общее оживление рыночной конъюнктуры в обозримой перспективе не было, а значит не приходилось рассчитывать и на устойчивый рост котировок фондового рынка. Темпы роста банковского индекса снизились с 80 до 30%.

Кроме того, дополнительные эмиссии акций, осуществленные многими банками, оказывали стабилизирующее и даже понижающее воздействие на акции предыдущих выпусков.

Что касается дивидендов как компоненты доходности вложений, то ситуация с падением процента по коммерческим кредитам грозила большинству банков резким снижением доходности и, соответственно, ставки дивиденда. Поэтому дивиденды по итогам 1994 года можно ожидать приблизительно на уровне 1993 г.

К примеру, среди банков, уже объявивших размер дивидендов за 1994 г., Мосбизнесбанк отстался на уровне 1993 г. (500% годовых), Торибанк уменьшил величину дивидендов с 320 до 110% годовых.

По мере приближения сроков выплаты дивидендов темпы роста фондового индекса банков стали немного увеличиваться с сентября 1994 г. Свою роль здесь сыграло также увеличение инфляции и повышение процентных ставок по межбанковским кредитам в результате осеннего оживления деловой активности. Хотя по сравнению с аналогичным периодом 1993 г. банковский индекс рос гораздо скромнее, можно утверждать, что кризис фондового рынка, связанный с банкротствами многих финансовых компаний, не затронул акции коммерческих банков. Более того, банковские акции сумели продемонстрировать на этом фоне свое главное преимущество - высокую надежность.

Во-первых, даже в неблагоприятных макроэкономических условиях цены на банковские акции продолжали хотя и медленно, но расти. А это в сочетании с дивидендными выплатами обеспечивает удовлетворительную доходность инвестиций. Во-вторых, анализ динамики курсов акций банков говорит о том, что рост акций оживляется в период роста инфляции, который и наблюдается в России в последние месяцы. Наконец, в-третьих, большинство крупных акционеров банков является одновременно их клиентами. Поэтому они будут оставаться высоконадежным консервативным активом в инвестиционных портфелях.

Рынок акций и облигаций

приватизированных предприятий

1994 год на рынке акций приватизированных предприятий был годом передела собственности и практически первым годом активной фондовой торговли. Оформленная в 1992-94 гг. в виде акций собственность тысяч предприятий появилась на рынке и стала объектом многомиллиардных сделок.

В отличие от акций банков доходность акций приватизированных предприятий практически полностью зависит от эффективности спекулятивных операций с ними. В 1992 г. лишь единицы приватизированных предприятий выплатили дивиденды своим акционерам. В 1993 г. подавляющее большинство предприятий не выплачивали дивиденды, либо выплатили их в чисто символическом размере (в пределах 100%). Так как курс таких акций был значительно выше номинала (иногда в несколько раз), то их доходность была крайне низкой.

Спекулятивные операции с большинством акций приватизированных предприятий происходили только в течение 1-2 месяцев после проведения чековых аукционов по их приватизации. На чековых аукционах доминировали крупные покупатели, в том числе чековые инвестиционные фонды и посреднические фирмы для перепродажи институциональному держателю. Затем акции с рынка исчезали, и никаких сделок с ними не происходило. В этот период формировались крупные пакеты, владельцы которых стремились к установлению контроля над предприятием. Сделки если и совершались, то только очень крупными пакетами, а курсы акций увеличились многократно. Начиная с середины июля индекс акций промышленных предприятий опередил банковский индекс и по темпам роста, и по абсолютной величине.

Быстрое развитие рынка акций приватизированных предприятий во многом связано с активностью западных компаний на российских рынках капитала. Только в последние месяцы на этом рынке стали заметны российские банки. Тем не менее, на долю иностранных инвесторов приходится, по различным оценкам, 70-80% фондового рынка. Западные инвесторы использовали недооцененность промышленных акций на российском фондовом рынке в сравнении с ценными бумагами других стран и активно скупали их, формируя тем самым высокую ликвидность данного рынка. Особенно это касалось акций предприятий сырьевых отраслей.

Большинство участников рынка акций приватизированных предприятий вело преимущественно спекулятивную игру, практически не интересуясь финансовым состоянием эмитента и руководствуясь желанием вовремя купить недооцененные рынком акции перспективных для экономики отраслей.

С конца сентября-начала октября на фондовом рынке наступил своеобразный "мертвый сезон", когда объемы операций значительно упали. Это свидетельствует о наступившей "переоцененности" бумаг рынком, хотя данный термин во многом условен для российского фондового рынка, где оценка, как правило, осуществляется по субъективным критериям из-за отсутствия достоверной информации о финансовом состоянии предприятий. Поэтому еще долгое время рынок будет нестабильным из-за невозможности оценить реальную стоимость акций предприятий, даже хорошо известных.

Таким образом, в 1994 г. на рынке акций приватизированных предприятий продолжался процесс перераспределения собственности и поиск крупных инвесторов.

В кратко- и среднесрочной перспективе на вторичном рынке следует ожидать развития новых тенденций: продажи части или полного пакета акций, аккумулированных дирекцией предприятия, для улучшения его финансового положения; продажи акций, закрепленных в федеральной собственности; продажи пакетов акций многими ЧИФами для расчетов с собственными акционерами; выпуска дополнительной эмиссии акций многих предприятий.

Все эти факторы будут воздействовать в сторону падения курсов. С другой стороны, это падение вновь приведет к недооцененности акций и росту их привлекательности.

Рынок муниципальных и областных облигаций и займов

Этот сектор впервые появился на фондовом рынке в 1994 г. Многие местные администрации прибегнули к выпуску областных и муниципальных обязательств для финансирования различных проектов развития региона. Специфика таких облигаций состоит в том, что в основу их привлекательности заложена не высокая доходность и не гарантии местных властей. Как правило, хотя такие облигации номинированы в деньгах, по условиям эмиссии они могут быть погашены конкретными результатами осуществления проекта, например, предоставлением жилья, земельного участка или установкой телефона. Такие жилищные займы были зарегистрированы в Москве, Нижнем Новгороде, Владивостоке, идет подготовка займа в Санкт-Петербурге и других крупных городах.

2.7 Тенденции развития фьючерсного рынка в России

Настоящий раздел подготовлен на основе результатов исследований, полученных в рамках программы IRIS/IET, проект "Financial futures market in Russia".

1994 год ознаменовался "бумом" в развитии фьючерсной торговли в России. В сравнении с 1993 г. обороты фьючерсных бирж увеличились более чем в 30 раз (табл.26). Однако этим, несмотря на активные усилия самих биржевиков по внедрению в торговую практику контрактов на зерно, энергоносители, цветные металлы и другие классические биржевые товары, фьючерсный рынок развивался как рынок контрактов на различные финансовые инструменты и прежде всего - на доллар США.

Такое развитие событий, на наш взгляд, было связано с неразвитостью и неэффективностью рынка традиционных биржевых товаров. В частности, по данным ценового мониторинга, проводимого Институтом товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ИТКОР), на оптовом рынке по-прежнему наблюдается значительная дифференциация цен, не объяснимая региональными различиями и транспортными издержками. Кроме того, в силу неразвитости торговой, складской и информационной инфраструктуры для бирж по-прежнему оказывается проблематичной организация поставки реального товара по фьючерсным контрактам. На этом фоне финансовые рынки в России оказываются гораздо более эффективными и, соответственно, - более пригодными для организации торговли производными инструментами.

При этом уже в начале 1993 г. стало очевидно безусловное лидерство на фьючерсном рынке контракта на доллар США. Самыми важными объективными предпосылками успешного развития фьючерсного валютного рынка, на наш взгляд, были:

- а) формирование национального валютного рынка с общепризнанным единым курсом, который определялся на торгах крупнейшей в России Московской межбанковской валютной биржи (Moscow Interbank Currency Exchange - MICEX);
- б) резкие колебания валютного курса при наличии его общей повышательной тенденции, которые создавали широкие возможности для проведения спекулятивных операций;
- в) наличие крупных предпринимательских структур российских псевдобирж "образца 1991 года", потерявших после либерализации цен свою нишу на товарном рынке и активно пытавшихся найти новую сферу для своего развития.

Наибольшего успеха в своих начинаниях на фьючерсном рынке удалось добиться Московской товарной бирже (МТБ) и Московской центральной фондовой бирже (МЦФБ), оборот которых в 1994 г. составил более 2 млрд.долл. и на порядок превосходил объемы торговли фьючерсными валютными контрактами на остальных российских биржевых площадках. И хотя объемы торговли на фьючерсном рынке по-прежнему существенно меньше, чем на рынке "spot", темпы его развития за последние два года намного превосходят рост оборотов на ММВБ. В целом можно утверждать, что фьючерсный валютный рынок сегодня является одним из самых динамично развивающихся сегментов в системе финансовых рынков в России.

Таблица 26.

Обороты фьючерсной торговли контрактами на USD на российских биржах в 1993-94 гг.
(млн.USD)

	1993 г.	1994 г.				
		I	II	III	IV	Всего
МТБ	70.2	118.8	206.0	342.1	938.0	1604.9
МЦФБ	-	6.8	90.0	394.3	108.6	599.7
ЦРУБ	-	0.0	8.9	106.2	6.0	121.1
РТСБ	0.4	1.2	2.2	3.8	7.8	35.0
ТФБ"С-Пб"	-	-	0.1	0.9	0.8	1.8
СФБ	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2
Всего	70.7	126.8	307.2	847.2	1081.3	2362.5

Предлагаемая нами ниже периодизация развития фьючерсного валютного рынка в России в 1992-94 гг. учитывает как изменения количественных параметров торговли (величина дневного оборота на ведущих биржевых площадках, количество совершенных сделок, число дней торговли в неделю, число одновременно торгуемых контрактов с различными сроками поставки и т.д.), так и происходящие качественные сдвиги.

Здесь имеются в виду прежде всего изменения в составе и структуре участников рынка, эволюция основных стратегий игры, а также смена факторов, определявших движение котировок. По-

добный анализ позволяет выделить четыре этапа в развитии фьючерсного валютного рынка в России.

Первый из них можно датировать октябрем 1992 - осенью 1993 г. Это был период становления рынка с незначительными масштабами оборотов (не более 300-400 тыс.долл. в день - за исключением лишь сентябрьского кризиса в 1993 г.), оторванностью движения котировок от событий, происходивших на других финансовых рынках. Участниками фьючерсных операций в основном выступали мелкие и средние торговые фирмы - бывшие брокерские фирмы МТБ, МТП, РТСБ. Большинство из них занимались спекуляциями с наличной валютой (не случайно сама фьючерсная торговля началась с внедрения 10-долларовых контрактов с наличной поставкой) и их интерес к данному рынку заключался в возможности дополнительно подзаработать на тех же мелких валютных спекуляциях, вкладывая в них при этом существенно меньшие средства.

В нормальных условиях, когда на фьючерсном валютном рынке одновременно присутствуют не только спекулянты, но и хеджеры, первые всегда могут рассчитывать на некоторую ненулевую в среднем прибыль от своих операций. Она складывается за счет того, что хеджеры-экспортеры обычно оказываются готовы сегодня продать свою будущую валюту несколько ниже среднего вероятного значения валютного курса на тот момент, когда они реально будут располагать своей валютной выручкой. Хеджеры-импортеры, напротив, в аналогичной ситуации готовы купить валюту несколько дороже, чтобы обезопасить себя от резкого колебания курса и возможных убытков - поскольку ожидание более благоприятного курса тоже связано с определенным риском. Возникающая отсюда "ненулевая" прибыль для спекулянтов по существу представляет собой своеобразную плату за риск, который перекалывают на их плечи хеджеры.

Одним из следствий чисто спекулятивного характера фьючерсного рынка на МТБ был тот факт, что здесь не происходило перераспределения рисков и не возникало никакой реальной прибыли. Все выигрыши одних складывались из проигрышей других. Поэтому рассчитывать на какой-либо стабильный доход от игры на фьючерсном рынке можно было лишь в одном случае - при постоянном обновлении состава участников, когда проигравшие, оставив свои деньги, уходят, а на смену им появляются все новые и новые игроки. Добиваться же этого можно было лишь путем систематической сознательной "раскачки" рынка группой наиболее опытных игроков, когда фьючерсные котировки безо всякой связи с движением спот-курса вдруг взлетали вверх и затем столь же быстро падали. Однако новые и менее опытные игроки, столкнувшись с резким неблагоприятным изменением котировок, как правило, не могли верно оценить ситуацию на рынке и закрывали свои позиции с большими потерями. Подобная "раскачка" рынка выступала здесь одним из главных ценообразующих факторов.

Объективным препятствием для вхождения в этот рынок хеджеров, а также банков была очень большая амплитуда случайных колебаний фьючерсных котировок и возможности манипулирования ценами со стороны отдельных наиболее крупных игроков. Хеджеры стали эпизодически появляться на фьючерсном рынке МТБ лишь в конце лета 1993 г.

Второй период (осень 1993 - весна 1994 г.) характеризовался прежде всего появлением на рынке новых участников в лице нескольких банков, инвестиционных фондов и других финансовых институтов. Их включение во фьючерсные операции сопровождалось заметным возрастанием объемов торговли (до 1-1.5 млн.долл. в день в конце 1993 г. и до 2.5-3 млн.долл. в день в марте 1994 г.), уменьшением амплитуды колебаний цен и в целом достижением относительного равновесия на рынке.

Переломной точкой, по-видимому, здесь можно считать сентябрь 1993 г., когда одному из банков, раньше других появившемуся на фьючерсном рынке МТБ, удалось провести первую относительно крупную спекулятивную операцию с долларовыми контрактами. Сконцентрировав в своих руках около 80% всех проданных контрактов (примерно 1.6 млн.долл.), он успешно сыграл на завышенных ожиданиях мелких и средних игроков накануне очередного скачка валютного курса. Объем средств, внесенных этим банком в Расчетную палату МТБ, превышал 0.5 млн.долл., а полученная прибыль составила не менее 70% в валюте за 1.5 месяца.

Следом за ним на рынке МТБ быстро появились другие финансовые структуры. Аналогичная попытка мощного давления на рынок в конце декабря столкнулась с сильным сопротивлением других крупных игроков и в конечном счете закончилась большими потерями для первого спекулянта. В результате, к началу 1994 г. можно было говорить о возникновении двух противостоящих друг другу групп крупных игроков, каждая из которых была не в состоянии доминировать на рынке и определять движение цен. Поэтому движение котировок в значительной степени стало

зависеть от того, кого поддержат мелкие и средние игроки, настроения которых определяются внешними, объективными факторами. На этом фоне в ноябре-декабре наблюдалась тенденция к постепенному преодолению завышенного уровня ожиданий, заложенных во фьючерсные котировки. Тем не менее, фьючерсный рынок все еще оставался оторванным от других финансовых рынков, а котировки двигались в соответствии со своими особыми закономерностями, о чем, например, свидетельствует их резкий взлет в феврале и сохранение примерно на одном уровне в течение марта.

Третий этап, который, на наш взгляд, начался весной 1994 г., отличается возникновением взаимосвязей между фьючерсным рынком и рынками других финансовых инструментов. Переломный момент произошел в марте, когда в условиях начавшегося снижения процентных ставок на рынке межбанковских кредитов на фьючерсном рынке сохранялся чрезмерно завышенный уровень котировок, ориентированный на ежемесячный 15%-ный рост валютного курса в ближайшие полгода. Вместе с новым расширением объемов торговли до нескольких миллионов долларов в день это создало почву для проведения относительно безрисковых арбитражных операций между фьючерсным валютным рынком и другими финансовыми рынками.

Согласно классической теории, будущее соотношение между валютой А и валютой Б зависит от трех основных факторов - текущего спот-курса и уровня процентной ставки в стране А, а также от уровня процентной ставки в стране Б. Практика английских и американских бирж показывает, что колебания фьючерсной цены обычно на 98-99% объясняются колебаниями текущего спот-курса и процентных ставок. Сказанное однако не означает, что фьючерсная цена не может колебаться и что на нее не влияют другие факторы - скажем, спекулятивная активность.

Применительно к современной российской ситуации нужно подчеркнуть следующее. Отмеченные взаимосвязи могут работать лишь тогда, когда эффективно функционирует каждый из вовлеченных в них финансовых рынков - то есть, любой инвестор может свободно и быстро совершить любую сделку на достаточно крупную сумму, не оказав особого влияния на уровень цен на соответствующем рынке. Для этого, во-первых, должны быть достаточно велики сами масштабы операций с реальной валютой, фьючерсными контрактами, рублевыми и долларовыми кредитами (особенно краткосрочными), а также с рублевыми и долларовыми долговыми инструментами. Во-вторых, на каждом из этих рынков должен сложиться единый уровень цен или процентных ставок.

Очевидно, что указанные условия в 1994 г. выполнялись лишь отчасти. Тем не менее, можно утверждать, что отдельные участники фьючерсного рынка, имеющие тесные контакты с банками, либо сами банки уже в весенние месяцы могли проводить и проводили подобные арбитражные операции. Принципиальное отличие таких игроков от прочих спекулянтов заключается в том, что, играя на разнице цен между разными взаимосвязанными финансовыми рынками, через покупку или продажу фьючерсных контрактов они страхуют себя от неблагоприятного изменения валютного курса, то есть на фьючерсном рынке они объективно выступают в роли хеджеров. Подобное хеджирование является краткосрочным, однако оно все равно оказывает сильное стабилизирующее воздействие на рынок и делает реальным дальнейшее расширение масштабов рынка, вовлечение в него новых, более солидных участников.

Одной из характеристик третьего этапа в развитии фьючерсной торговли можно считать также открытие фьючерсного рынка на МЦФБ в марте 1994 г. Данная биржа, в отличие от других бирж - конкурентов МТБ, уже в момент своего создания ориентировалась на принципиально иной круг участников - на банки и финансовые структуры. Кроме того, здесь была предложена новая для российского фьючерсного рынка, чисто электронная технология торговли, более удобная для крупных игроков. Именно эти конкурентные преимущества, на наш взгляд, обеспечили успешный старт МЦФБ на фьючерсном рынке - уже в апреле ее дневной оборот составлял 25-30% от оборота МТБ, а в августе-сентябре месячный оборот МЦФБ, достигавший соответственно 132 и 212 млн.долл., уже превышал объемы торговли на МТБ. Возникновение двух торговых площадок с исходно разным составом участников (преимущественно банки на МЦФБ и мелкие торговые фирмы на МТБ) наглядно продемонстрировало различие ожиданий предстоящей динамики валютного курса в разных секторах рынка. В частности, уровень котировок на МЦФБ вплоть до октября был ниже, чем на МТБ. Особенно резким это расхождение было в марте-апреле и затем в сентябре.

Начало нынешнего, четвертого этапа в развитии фьючерсного рынка, на наш взгляд, связано с кризисными событиями осени 1994 г. При этом для фьючерсного рынка негативное влияние зна-

чительного повышения курса доллара в сентябре-октябре было усилено крахом Расчетной палаты МЦФБ.

Здесь следует подчеркнуть, что одна из существенных особенностей развития фьючерсного рынка в России заключается в практически полном отсутствии законодательной и нормативной базы для проведения операций с фьючерсными контрактами. Закон РФ "О товарных биржах и биржевой торговле", принятый в феврале 1992 г., содержит лишь общие определения фьючерсного и опционного контракта, а также требования к фьючерсным биржам о создании Расчетной палаты. Кроме этого, закон предусматривает обязательное лицензирование брокерских фирм и брокеров, работающих на фьючерсном рынке. Государственный контроль за деятельностью товарных бирж и регулирование биржевой торговли осуществляет Комиссия по товарным биржам (КТБ) при Государственном комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур.

Однако КТБ обладает минимальным аппаратом и не имеет собственного бюджета. Все ее члены, за исключением двух заместителей председателя Комиссии, работают на общественных началах. В результате, до сих пор не организовано лицензирование фьючерсных брокеров, отсутствуют какие-либо инструкции по бухгалтерскому учету и налогообложению операций с фьючерсными контрактами, не разработаны положения, регламентирующие взаимоотношения брокеров и клиентов на фьючерсном рынке.

Поэтому фьючерсный рынок в значительной степени развивается на основе саморегулирования. Это приводит к тому, что лишь после значительных потрясений, угрожающих самому существованию рынка, его участники приходят к осознанию необходимости цивилизованных форм организации рынка, приступают к созданию механизмов, защищающих рынок от попыток манипулирования со стороны отдельных игроков.

Весьма показательна в этом смысле кризисная ситуация, сложившаяся на МЦФБ в начале октября 1994 г., накануне "черного вторника". В ее основе лежали согласованные действия четырех фирм, контролировавшихся представителями биржевой администрации. С конца августа они начали продавать контракты по всем срокам поставки и вскоре сконцентрировали в своих руках практически 100% всех коротких позиций. Само по себе это уже было грубейшим нарушением стандартных требований, общепринятых в зарубежном биржевом законодательстве. Однако одновременно для этих фирм был установлен более низкий, льготный уровень гарантийных залогов, что привело к разрушению системы гарантий и банкротству Расчетной палаты МЦФБ - АО "Биржевая палата". Расчетная палата оказалась не в состоянии выплатить фирмам, игравшим на повышение, их выигрыши в размере более 20 млрд.руб. (около 7 млн.долл. по тогдашнему курсу) и 5 октября фьючерсные торги на МЦФБ были остановлены. Они возобновились лишь с 1 ноября - после того, как несколько крупных банков взялись оплатить долги Расчетной палаты и по существу купили данный рынок. Именно после этих событий стала отчетливо проявляться заинтересованность самих участников ч фьючерсной торговли в создании нормативной базы, адекватной уровню развития рынка, в достижении максимальной "прозрачности" рынка для брокеров и их клиентов.

Одним из следствий краха МЦФБ стало перемещение активности ее участников на рынок МТБ. Об этом, в частности, косвенно свидетельствует опережающий рост открытой позиции (общее число контрактов, оставшихся не закрытыми к концу биржевого дня) на фоне более медленного расширения оборота. Рост этого соотношения по существу означал, что изменилась стратегия поведения значительной части игроков. Вместо вполне типичных для МТБ мелких спекулянтов, игравших на краткосрочных колебаниях котировок, на рынке появились новые, более крупные операторы, готовые удерживать свои позиции в течение нескольких недель, а то и месяцев.

Одновременно существенно вырос интерес к фьючерсному рынку со стороны торговых фирм-импортеров. В частности, по данным опроса руководителей 242 торговых фирм, проведенного в конце октября - начале ноября Высшей школой экономики и Институтом исследования организованных рынков, около 11% московских оптовиков в тот момент либо уже работали с фьючерсными контрактами, либо собирались использовать этот инструмент для хеджирования от резких изменений валютного курса. Особенно высокой (19%) доля хеджеров оказалась среди фирм, торгующих импортным продовольствием. Данный факт может объясняться тем, что, впервые за долгое время, в августе-октябре темпы роста валютного курса заметно превосходили темпы инфляции. Тем самым для импортеров существенно возросли масштабы возможных убытков от небла-

гоприятного изменения валютного курса и появились реальные стимулы для проведения операций хеджирования.

В итоге российский фьючерсный рынок и в этом отношении постепенно стал приближаться к классическим образцам. Здесь стоит напомнить, что на Западе традиционно выделяются три крупные группы его участников - хеджеры, проводящие параллельные операции на фьючерсном и реальном рынке; собственно спекулянты, играющие на изменении среднесрочных и долгосрочных тенденций валютного курса, и трейдеры, зарабатывающие свой хлеб на малейших ежеминутных и ежедневных колебаниях котировок. Первые обеспечивают связь фьючерсных котировок и спот-курса. Вторые, стремясь к сверхдоходам, сознательно принимают на себя риски, от которых хотят обезопасить себя хеджеры. Вместе они, оперируя довольно крупными капиталами и проводя долгосрочные операции, придают определенную стабильность движению котировок. Напротив, трейдеры, в отличие от хеджеров и спекулянтов непосредственно присутствующие в биржевом зале и совершающие множество мелких сделок, обеспечивают ликвидность рынка, позволяют другим участникам в любой момент продать по текущим ценам практически любое количество контрактов. У нас же вплоть до недавнего времени трейдеры были сосредоточены на МТБ, спекулянты - на МЦФБ, а потенциальные хеджеры-импортеры предпочитали решать свои проблемы сами.

Ситуация, сложившаяся в конце 1994 г. и сопровождавшаяся новым повышением дневного оборота МТБ до 30-35 млн.долл., позволяет говорить об интеграции фьючерсного рынка в систему финансовых рынков России и о завершении периода его становления. На наш взгляд, при сохранении нынешних ограничений для развития других финансовых рынков (прежде всего, рынка ценных бумаг - в виде высокой инфляции и политической нестабильности) в 1995-96 гг. можно прогнозировать дальнейший рост оборотов фьючерсной торговли как за счет расширения масштабов операций с валютными фьючерсами на МТБ и МЦФБ, так и за счет создания новых торговых площадок и внедрения контрактов на новые финансовые инструменты (ГКО, МІВОР, казначейские обязательства, облигации ВВЗ и т.д.). По нашим оценкам, даже при сохранении нынешних условий, не слишком благоприятных для развития рынка, в 1995 г. возможен 20-25-кратный рост оборотов фьючерсной торговли.

2.8 Финансы населения. Потребительский рынок

Денежные доходы

Общая сумма денежных доходов населения в 1994 г. оценивалась Госкомстатом РФ в 360.8 трлн.руб. Происходили дальнейшие изменения в структуре доходов, наметившиеся еще в 1992-93 гг. (табл.27).

Таким образом, удельный вес оплаты труда сократился за два года в 1.5 раза, а доля предпринимательских и прочих доходов, напротив, увеличилась в 2.4 раза. Необходимо обратить внимание на то, что содержательная интерпретация последнего элемента структуры доходов существенно затруднена. Значительная часть доходов, имеющих характер оплаты труда в частном секторе, не фиксируется в качестве таковой госстатистикой. Данные о сумме прочих доходов носят чисто оценочный характер и не подтверждаются результатами обследований домашних хозяйств. Трудности в содержательной интерпретации отдельных элементов структуры доходов домашних хозяйств, свойственны всем странам с переходной экономикой. Несмотря на это, по-видимому, следует ожидать, что в течение длительного времени доля доходов, полученных в качестве оплаты труда, будет фиксироваться на уровне, существенно более низком, чем в развитых рыночных экономиках (где этот уровень составляет, по разным оценкам, 65-75% всех личных доходов). В частности, из-за серьезных недостатков в организации системы налогообложения личных доходов (доходов физических лиц) не удастся провести грани между "прибылью" и личными предпринимательскими доходами.

В 1994 г. происходило затухание темпов роста денежных доходов, что было отчасти связано с затуханием темпов инфляции. Так, по данным ЦЭК при Правительстве РФ, в первом квартале 1994 г. относительно того же периода 1993 г. номинальные денежные доходы населения выросли в 8.7 раза, во втором - в 6.4 раза, в третьем - в 4.5 раза, в четвертом - в 3.5 раза. Относительно уровня последнего квартала 1993 г., - периода наиболее высоких реальных доходов в 1992-1993 гг., доходы выросли во втором квартале 1994 г. на 10%, а в третьем и четвертом кварталах - на 18-20%. Вместе с тем, в первом квартале они оказались ниже примерно на 5%. По оценке Госкомстата, в среднем за 1994 г. доходы выросли относительно 1993 г. в реальном исчислении на 16%.

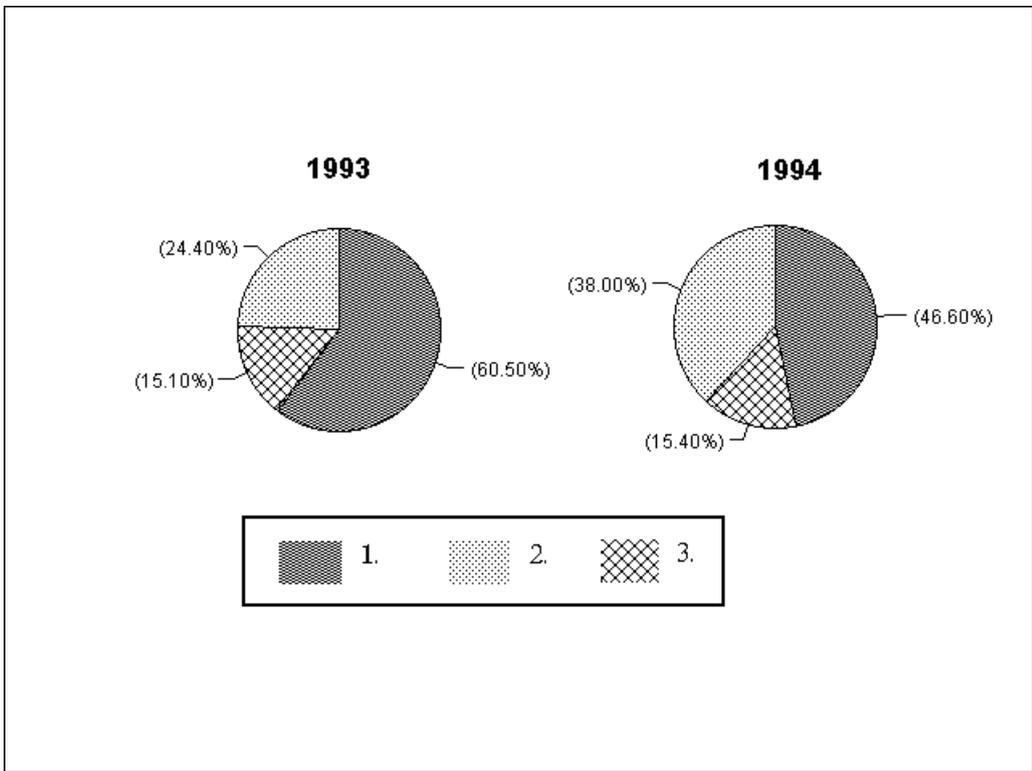
Таблица 27.

Структура денежных доходов населения

	1992	1993	1994
Всего денежных доходов	100	100	100
Оплата труда	69.9	60.5	46.6
Социальные трансферты	14.0	15.1	15.4
Доходы от собственности, предпринимательской деятельности, прочие	16.1	24.4	38.0

Рис.17

Структура денежных доходов населения



1.- оплата труда

2.- социальные трансферты

3.- доходы от собственности, предпринимательской деятельности, прочие

В 1994 г. динамика реальных доходов оставалась неравномерной, что, впрочем, присуще движению всех показателей уровня жизни в послереформенный период. В частности, устойчивый рост реальных доходов в июне-сентябре сменился 3-5%-ным спадом в октябре и ноябре. Если скорректировать декабрьские доходы с учетом начисленных процентов по вкладам в банках, традиционно в разовом порядке учитываемых в статистике декабря, то их реальный уровень не превысит сентябрьского.

Дифференциация доходов

Распределение населения РФ по размеру среднедушевого дохода оценивалось Госкомстатом следующим образом:

Таблица 28.

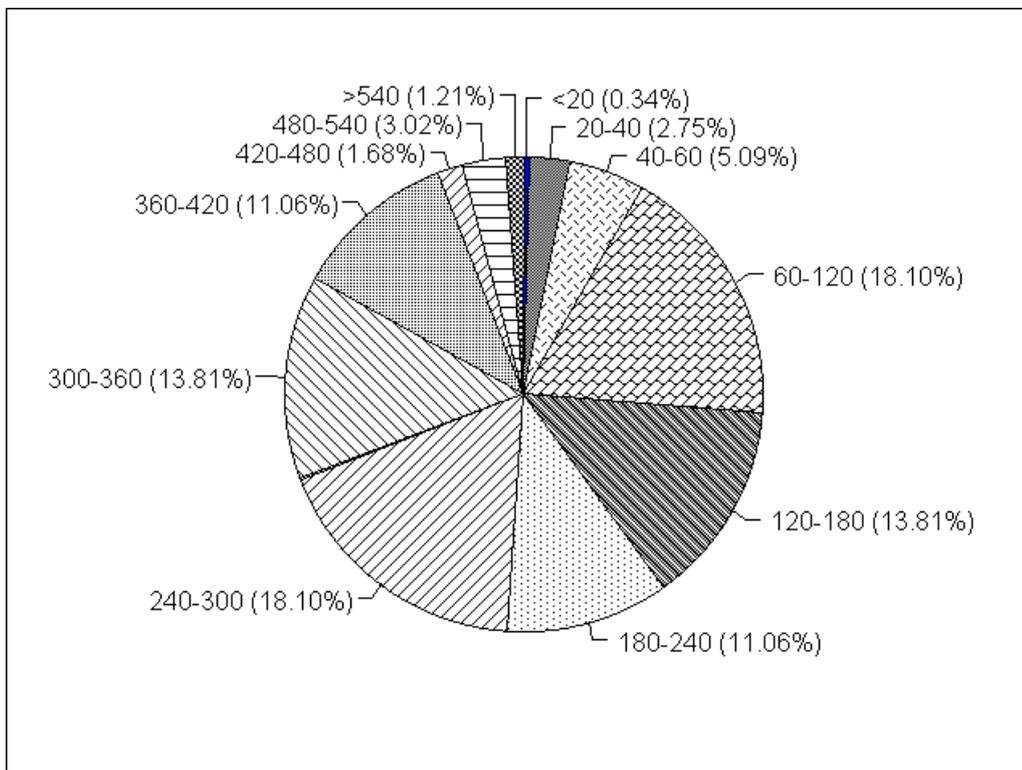
Распределение населения по размеру среднедушевого дохода

(% к итогу)

Все население	100
В том числе со среднедушевым доходом в месяц, тыс.руб	.
до 20	0.5
20-40	4.1
40-60	7.6
60-120	27.0
120-180	20.6
180-240	13.5
240-300	8.6
300-360	5.6
360-420	3.7
420-480	2.5
480-540	1.8
свыше 540	4.5

Рис.18

Распределение населения по размеру среднедушевого дохода



- | | |
|----------------------|-------------------------|
| 1.- до 20 тыс.руб. | 7.- 240-300 тыс.руб. |
| 2.- 20-40 тыс.руб. | 8.- 300-360 тыс.руб. |
| 3.- 40-60 тыс.руб. | 9.- 360-420 тыс.руб. |
| 4.- 60-120 тыс.руб. | 10.- 420-480 тыс.руб. |
| 5.- 120-180 тыс.руб. | 11.- 480-540 тыс.руб. |
| 6.- 180-240 тыс.руб. | 12.- свыше 540 тыс.руб. |

В течение 1994 г. происходило перераспределение доходов населения в пользу высокодоходных групп, усиливалась дифференциация доходов. В 1993 г. индекс Джини составил в среднем за год 0.35, в 1994 г. - 0.4. Вместе с тем, особенно сильный рост дифференциации доходов происходил в конце 1994 г.: по оценке ЦЭК при Правительстве России, в декабре коэффициент Джини превысил 0.47. Соотношение между доходами 10% наиболее обеспеченного населения и доходами 10% беднейшего населения составило 15.1.

Учет фактора дифференциации доходов позволяет уточнить общие выводы относительно изменения уровня жизни населения в 1994 г. В декабре 1994 г. реальные доходы двух беднейших 20%-ных групп населения стали на 10-13% меньше, чем год назад (на долю этих двух групп в 1994 г. приходилось 15.5% всех полученных доходов против 16.9% год назад). Практически не изменился уровень реальных доходов у третьей и четвертой квинтильных групп - доля доходов третьей группы снизилась с 16.7 до 15.2%, а доля четвертой группы - с 24.8 до 23% процентов. Уровень реальных доходов самой богатой 20%-ной группы за год вырос на 18-20%, а доля ее доходов повысилась с 41.6% до 46.3%. Подобный взрывной рост дифференциации доходов отчасти объясняется усугублением межрегиональных различий в уровне среднедушевых номинальных доходов, наличием разрывов в уровне цен. Если в декабре 1991 г. разрыв между максимальным и минимальным уровнем душевых денежных доходов в регионах РФ составлял 3.2 раза, то к декабрю 1992 г. он вырос до 4.8, а в настоящее время превысил 6 раз.

В 1994 г. примерно на 30% сократилась доля бедного населения (имеющего среднедушевые доходы в расчете на члена семьи ниже прожиточного минимума). Она колебалась от 21.4% в IV квартале до 25% в I и II кварталах и в среднем за год составила 24.4% (36.2 млн. человек). Следует отметить, что в декабре показатель доли бедного населения был выше, чем в октябре-ноябре, что объясняется ускоренным ростом цен на многие продовольственные товары, входящие в минимальную корзину, на основе которой, в конечном счете, и рассчитывается прожиточный минимум.

Весьма показательны изменения в соотношении прожиточного минимума для семьи из двух взрослых и средней заработной платы. Если в начале года (январь) прожиточный минимум со-

ставлял 70% средней заработной платы, то к концу года - ноябрь - декабрь - повысился до 97-98%. Это обстоятельство подтверждает, что все большее значение приобретает доход от вторичной занятости - кстати, даже и 70%-ный показатель существенно выше уровня, складывающегося в тех развитых странах, в которых существует официальный показатель прожиточного минимума - США, Австралия и т.д.

В течение 1994 г. усиливался разрыв между показателем прожиточного минимума и минимумом заработной платы. В начале года он составил 3.2 раза, а в конце года превысил 7 раз. Вновь, как и два года назад, минимум заработной платы оказался в 16 раз ниже средней заработной платы. Между тем, традиционно это соотношение изменялось в пределах 2-3 раз, и в европейских странах с переходной экономикой оно, как правило, находится в этом же интервале. Таким образом, показатель минимальной заработной платы, по всей видимости, утратил всякую связь с стоимостными индикаторами уровня жизни. Бессмысленно как сохранять его на прежнем уровне, так и существенно менять, так как происходящий в результате такого повышения инфляционный скачок приводит к дальнейшему снижению уровня жизни. Подобный порочный круг отчасти возникает из-за того, что в тарифной сетке, основанной на показателе минимума заработной платы, неоправданно завышена дифференциация в оплате труда в госбюджетном секторе, поэтому традиционная индексация лишь консервирует уже возникшую дифференциацию и не приводит к каким-либо существенным положительным изменениям в уровне жизни малообеспеченных слоев населения. Экономическое же содержание зарплаты в госсекторе в определенной степени определяется известным из западной теории термином "workfare", что дословно означает пособие работающим. Представляется очевидным, что всякие изменения показателя минимума зарплаты возможны только при изменении тарифной сетки - разрыв между минимальной и средней заработной платой не должен ни при каких обстоятельствах превышать 1.5-2.5 раз, в противном случае законодательно регламентированное использование показателя минимума зарплаты вообще лишено всякого смысла.

Отсутствие четкой концепции политики доходов в условиях сохраняющихся высоких темпов инфляции на рубеже 1994-1995 гг. обусловило острые противоречия при очередном рассмотрении вопроса об индексации заработной платы и пенсии в начале 1995 г. При решении вопроса о повышении пенсий вновь был использован механизм компенсационной выплаты, единой для всех пенсионеров, а предложенная законодательной властью индексация не проводилась. Последовательное применение подобного механизма в начале 1994 г. позволило несколько снизить инфляционный потенциал пенсионных выплат населению, сократить дифференциацию в уровне пенсий - если в 1993 г. соотношение между минимальными и средними пенсиями составляло 1.9-2.1, то в первой половине 1994 г. оно в основном колебалось около 1.5 (в 1985 и 1990 гг. данное соотношение равнялось 1.5).

Более сложной оказалась ситуация с повышением минимума заработной платы. Из-за очевидной экономической бессмысленности повышения минимума, используемого при расчете ставок и окладов для всех разрядов единой тарифной сетки (ЕТС), было принято решение ограничиться повышением окладов работников, тарифицированных по 1-4 разрядам. Тем не менее из-за привязки к минимуму заработной платы должностных окладов работников органов государственной власти и социальных пособий даже такое решение ведет к значительному росту дефицита бюджета, а дополнительные ежемесячные расходы бюджетной системы могут составить 3.1 трлн.руб. В этой связи уместно напомнить, что дефицит дохода (сумма средств, необходимых для доведения доходов малоимущих граждан до уровня прожиточного минимума) составлял в 1994 г. около 4% всех денежных доходов населения, и ориентировочно оценивался в декабре в 2.3 трлн.руб. Таким образом, введение гарантированного прожиточного минимума на уровне декабря 1994 г. - мера несравненно более социально значимая, чем повышение минимума заработной платы,- оказывается на 25% "дешевле."

В декабре 1994 г. средняя заработная плата выросла до 335 тыс.руб. и повысилась по сравнению с декабрем 1993 г. в 2.4 раза. Средняя заработная плата в реальном выражении (с учетом индекса потребительских цен) снизилась за 1994 г. примерно на 5-7%, а ее отношение к прожиточному минимуму в течение 1994 г. сократилось с 3 до 2.1 раз. Помесячная динамика средней заработной платы по народному хозяйству характеризуется следующими данными:

Таблица 29.**Динамика средней заработной платы по народному хозяйству**

(тыс.руб.)

Январь	134.2
Февраль	144.7
Март	164.8
Апрель	171.5
Май	183.5
Июнь	207.5
Июль	221.0
Август	232.8
Сентябрь	253.2
Октябрь	265.0
Ноябрь	281.6
Декабрь	335.0

При общем снижении реальной заработной платы происходило медленное выравнивание заработной платы по отраслям хозяйства: так, средняя заработная плата в здравоохранении, физкультуре и социальном обеспечении относительно среднероссийского показателя составила 0.78 против 0.74 год назад, в народном образовании этот показатель повысился с 0.69 до 0.73, в культуре и искусстве - с 0.53 до 0.63, в науке и научном обслуживании - с 0.64 до 0.76.

Средний размер назначенной месячной пенсии составил в конце 1994 г. 113.3 тыс.руб. Если в начале 1994 г. средний размер пенсии был выше среднего размера прожиточного минимума пенсионера на 40%, к концу года он превышал его только на 10%. По оценкам Госкомстата, реальная величина выплаченных в 1994 г. пенсий сократилась по сравнению с 1993 г. примерно на 4%. Вместе с тем, с учетом падения реальной заработной платы, соотношение между средней пенсией и средней заработной платой в течение 1994 г. существенно не изменилось и изменялось в пределах 0.3-0.36. Стабилизация этого показателя объясняется тем, что индексация заработной платы в бюджетном секторе проводилась в 1994 г. всего один раз, а компенсационные выплаты пенсионерам регулярно пересматривались.

Денежные расходы

В 1994 г. продолжалось снижение доли потребительских расходов населения - за два года этот показатель снизился с 81.1 до 73.6% общей суммы денежных расходов. Происходили и дальнейшие изменения в структуре сбережений населения (табл.30).

Неорганизованные сбережения осуществлялись, главным образом, за счет покупки наличной валюты; доля прироста наличных денег на руках у населения составляла в 1993 г. 55%, а в 1994 - 23%. Приобретение наличной валюты стало самым распространенным способом защиты от инфляции - общий объем приобретения валюты в 1994 г. (56.5 трлн.руб.) в 2.6 раза превысил сумму средств, привлеченных во вклады и потраченных на приобретение ценных бумаг. Приведенные статистические данные нельзя считать надежными - в 1994 г. особое распространение получила практика привлечения средств населения учреждениями, не имеющими банковской лицензии (МММ и другие), и во многих случаях привлеченные таким образом средства конвертировались в валюту. Доля средств, потраченных на покупку валюты, вплотную приблизилась к концу года к 20% всех доходов населения.

Таблица 30.**Структура сбережений населения****(% к итогу)**

	1990	1992	1993	1994
Всего сбережений	100	100	100	100
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	60	26	26.7	22.7
Неорганизованные сбережения	40	74	73.3	77.3

В 1994 г. сохранялась значительная межрегиональная дифференциация в уровне денежных доходов населения. В областях-лидерах уровень доходов населения в 2-2.5 раза превышал среднероссийский показатель. Так, например, в Тюменской области в декабре 1994 г. среднедушевые доходы сложились в размере 772.7 тыс.руб., в Магаданской области - 854.7 тыс.руб. при среднероссийском показателе в 378.6 тыс.руб. Вместе с тем, в большинстве областей Центрального, Центрально-Черноземного районов, в Поволжье уровень среднедушевых доходов, как правило, не превышал 40-50% от среднероссийского.

Существенные межрегиональные различия наблюдались и в использовании денежных доходов. Так, в среднем по России доля потребительских расходов в общем объеме денежных доходов составила в 1994 г. примерно 60%, но в областях-лидерах по уровню денежного дохода наблюдалась существенная разбалансированность между доходами и потребительскими расходами: в частности, в Тюменской области уровень потребительских расходов не превышал 25-30% от общего уровня доходов.

Розничный товарооборот

В 1994 г. продолжилось восстановление физического объема розничного товарооборота. В целом за год, по сравнению с 1993 г., он увеличился на 3% и составил 216 трлн.руб. Происходило дальнейшее изменение в распределении общего объема товарооборота между каналами реализации. Объем реализации потребительских товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках составил в 1994 г. 57 трлн.руб., что в физическом объеме на 20% больше, чем в 1993 г. Насыщение внутреннего рынка непродовольственных товаров в значительной степени обеспечивалось за счет увеличения ввоза товаров мелкооптовыми партиями и частными лицами, объем такого "серого импорта" оценивался примерно в 30% от общего объема официально зарегистрированного импорта.

В результате усиления спада производства товаров народного потребления (на 26% относительно 1993 г.) возросла зависимость потребительского рынка от ввоза товарных ресурсов по импорту. По значительной части ассортиментных позиций импортные товары представлены более широко, чем отечественные.

В 1994 г. сложилась тенденция роста насыщенности розничной торговли товарами. В течение года коэффициент насыщенности колебался в интервале от 85 до 92%, в том числе по продовольственным товарам - от 83 до 91%, по непродовольственным товарам - от 88 до 94%. Лишь по отдельным продовольственным товарам (растительное и сливочное масло) в отдельные периоды в конце года наблюдались эпизодические всплески ажиотажного спроса.

Макроструктура розничного товарооборота менялась незначительно - доля непродовольственных товаров несколько снизилась по сравнению с 1993 г. и составила 54% оборота, доля же продовольственных товаров, соответственно, возросла с 45 до 46%.

Реальный сектор экономики

3.1. Макроструктура производства

Использование механизмов финансового, кредитного и денежного регулирования в 1993-1994 гг. привело к выходу производства на действительно спросовые ограничения как по конечному, так и по промежуточному потреблению.

Структурные преобразования наблюдались как на макро-, так и на микроуровне.

К числу принципиально новых и наиболее существенных факторов, влияющих на формирование структуры ВВП, относятся изменения в структуре производства по формам собственности.

В результате приватизации и акционирования негосударственный сектор стал занимать доминирующее положение и наращивать свое влияние во всех сферах деятельности. В 1994 г. доля добавленной стоимости негосударственных предприятий составила 62% ВВП против 52% в 1993 г., в т.ч. доля частных предприятий возросла до 25% против 21%.

Объем ВВП в 1994 г. в текущих ценах составил 630 трлн.руб и сократился на 15% по сравнению с прошлым годом. Анализ поквартальной динамики производства ВВП позволяет сделать вывод о некотором замедлении темпов спада и возможно это первые признаки стабилизации национальной экономики. Хотя, с уверенностью утверждать это еще нельзя.

Структура экономики постепенно приближается к пропорциям, характерным для развитых рыночных экономик.

Структура произведенного ВВП

В структуре произведенного ВВП происходит сдвиг в сторону повышения доли услуг при уменьшении доли производства товаров. В 1994 г. доля услуг составила 50% и повысилась почти на 8 пунктов против 1993 г. (табл.31). Ее увеличение объясняется не только различиями в темпах развития производства и динамике цен на товары и тарифов на услуги, но и формированием новых секторов экономики, относящихся к сфере услуг.

Опережающими темпами в структуре услуг развиваются сферы финансовых и страховых услуг: их доля составила 15% ВВП против 13% за 1993 г., при снижении объема бытовых услуг населению почти на треть. С формированием новой институциональной структуры экономики сокращаются объемы и области предоставления бесплатных услуг, что также влияет на изменение структуры производства ВВП.

Снижение доли производства товаров в ВВП вызвано прежде всего, конечно, сокращением промышленного производства на 21%, строительства на 27% и продукции сельского хозяйства - на 9% по сравнению с 1993 г.

Изменения структуры производства обусловлены изменениями в соотношении основных факторов производства - капитальных вложений и труда (табл.31).

Как видно из таблицы 31, в национальной экономике постепенно начинает формироваться новая воспроизводственная структура.

Сельское хозяйство, несмотря на имеющиеся серьезные проблемы, сохраняет относительную устойчивость. Продолжающийся общий производственный спад сопровождается структурной переориентацией основной массы сельскохозяйственных товаропроизводителей, что связано с необходимостью учета некоторых факторов рынка, в частности, спросовых ограничений, конкуренции импорта, а также ценовой конъюнктуры. За 1994 г. по сравнению с прошлым годом производство уменьшилось на 9%, в т.ч. продукции растениеводства - на 10%, а животноводства - на 8%.

Промышленность, с развитой системой межотраслевых связей, наиболее остро реагирует на структурные сдвиги в общественном производстве.

Анализ экономического развития в последние годы позволил выявить ряд проблем, длительное время накапливающихся в российской экономике. Наиболее серьезная из них состоит в том, что реформа не затронула технологическую структуру производства.

Прежде всего это выражается в повышении доли добывающей промышленности в структуре производства.

Это связано, с одной стороны, с сохранением высокой ресурсоемкости ВВП, а с другой - с развитием тенденции опережающего роста экспорта сырьевых и топливных ресурсов, а также продуктов их первичной переработки.

Доля отраслей добывающей промышленности повысилась с 17.2% за 1993 г. до 23.3% в 1994 г. при сокращении доли обрабатывающей промышленности, соответственно, с 82.8% до 76.7%.

Таблица 31.

Структура производства ВВП, использования капитальных вложений и распределения занятых по секторам экономики (%)

	ВВП		Кап.вложения		Занятость	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994
ВСЕГО:	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
производство товаров	48.8	43.5	70.0	69.0	54.0	52.4
из них:						
- промышленность	34.0	28.3	37.0	32.0	29.3	27.4
- сельское хозяйство	8.6	6.3	8.0	7.0	13.8	14.0
- строительство	7.7	8.5	25.0	30.0	10.9	11.0
производство услуг	42.2	50.0	30.0	31.0	46.0	47.6
из них:						
- транспорт и связь	8.2	8.8	11.0	13.0	7.8	7.9
- торговля, МТС, заготовки	13.0	15.5	3.2	3.5	8.5	9.2
чистые налоги и импорт	9.0	6.5				
кредитование и государственное страхование	-			1.2	1.5	

Источник: расчеты авторов по данным Госкомстата РФ

Продолжалось углубление спада в социально-ориентированных отраслях промышленности. В 1994 г. падение производства ТНП составило 26% при сокращении выпуска продовольственных товаров на 19%, а непродовольственных товаров - на 33%.

Спад производства в промышленности и сельском хозяйстве происходит на фоне развития отраслей инфраструктуры и транспортных коммуникаций, что является неотъемлемой частью формирования рыночной структуры экономики. Незрелость транспортной сети выступает фактором, сдерживающим процессы формирования принципиально новой системы размещения производительных сил российской экономики. Несмотря на повышение доли транспорта в ВВП, а также в структуре капитальных вложений, следует учитывать продолжительный лаг до достижения результатов. В 1994 г. объем грузовых перевозок отставал по темпам от динамики ВВП и промышленного производства. Сокращение объемов перевозок связано как с изменением грузопотоков, так и со снижением эффективности использования транспортных коммуникаций. Финансово-экономическое положение отрасли продолжает оставаться сложным. Рост цен на топливно-энергетические и другие ресурсы, потребляемые транспортом, высокая (более 43%) степень износа производственных фондов приводят к соответствующему увеличению расходов транспортных предприятий, снижению уровня рентабельности перевозок и росту убытков предприятий, осу-

шествующих пассажирские перевозки по регулируемым тарифам, и, прежде всего, в городском и пригородном сообщениях.

Меняется структура грузовых и пассажирских перевозок. Это обусловлено разницей в уровнях транспортных тарифов, а также количеством и перечнем предоставляемых услуг.

В сравнении с 1993 г. доля перевозок грузов железнодорожным транспортом в общих грузовых перевозках возросла при сокращении удельного веса автомобильного транспорта общего пользования. Структура дальних пассажирских перевозок также изменяется в пользу железных дорог при снижении доли авиационного транспорта.

Несмотря на продолжающийся спад производства, происходит устойчивый рост насыщенности потребительского рынка и на этой основе постепенное восстановление и нормализация деятельности предприятий розничной торговли: растет сеть магазинов, торговых площадей, стабилизируются запасы в торговле.

Позитивным моментом в активизации деятельности торговли является изменение структуры собственности. Приватизировано 64% предприятий розничной торговли и 54% - общественного питания. Государственный сектор занимает только 16% в общем объеме товарооборота. Реализация потребительских товаров по сравнению с прошлым годом увеличилась на 3%. Хотя в структуре товарооборота и отмечается медленное смещение в сторону повышения удельного веса реализации непродовольственных товаров, но пока она продолжает определяться объемом продаж продовольствия.

Первичное образование доходов

Происходит изменение структуры первичного образования доходов. В 1994 г. удельный вес оплаты труда в составе ВВП сократился с 40.5% до 37.0%, в т.ч. по производственной сфере - с 21.1% до 18.4% при повышении доли валовой прибыли, включающей прибыль и смешанный предпринимательский доход частных лиц с 49.5% до 51.5% в 1994 г. Следует обратить внимание, что смешанный доход при действующей системе оценки включает в себя изменение объемов начисленной амортизации. В связи с переоценкой стоимости основных фондов удельный вес амортизации в ВВП повысился с 1% в 1993 г. до 7.4% - в 1994 г. При исключении влияния амортизации доля валовой прибыли в ВВП сократилась более чем на 5 пунктов. Рост амортизационных отчислений, увеличивая себестоимость продукции и снижая прибыль, выступает фактором сокращения налоговых отчислений в бюджет. Налоговая нагрузка на производство в текущем году составила 11.6% и сохранилась на уровне 1992-1993 гг.

Сокращение объема производства налогооблагаемой продукции, а также нарушения платежной дисциплины производителями привели к снижению доли чистых налогов в ВВП.

Использование ВВП

В структуре использованного ВВП в фактических ценах продолжает повышаться доля расходов на конечное потребление, прежде всего домашних хозяйств. Это свидетельствует о постепенной стабилизации уровня потребления и насыщении внутреннего потребительского рынка. Вместе с тем, следует обратить внимание на изменение поведения потребителей по мере формирования рыночных структур экономики.

В структуре использования денежных доходов населения растет доля покупки валюты, вкладов в банках и приобретение ценных бумаг при сокращении расходов на потребительские цели и прироста денег на руках (табл.32).

Таблица 32.

Структура расходов населения в 1994 г.

	1993 г.	1994 г.
	в % к итогу	в % к итогу
Денежные доходы	100.0	100
из них расходы:		
-- покупка товаров и оплата услуг		66.3
- обязательные платежи и	8.7	7.3

взносы -		
- прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах	5.3	6.0
- покупка валюты	3.5	15.7
- прирост денег на руках	11.8	4.7

Источник: данные Госкомстата РФ

На повышении доли сбережений во вкладах сказывалось замедление темпов инфляции, а также проведение комплекса мер по привлечению средств населения - повышение процентов по вкладам, введение новых их видов. Все большее значение приобретали коммерческие банки, предлагающие более высокие по сравнению со Сбербанком проценты по вкладам. Кроме того, население начинает активно вкладывать средства в жилищное строительство.

Постепенное повышение удельного веса расходов на конечное потребление домашних хозяйств и изменение структуры их использования является признаком стабилизации общих параметров уровня жизни населения и имеет закономерный характер в связи с сокращением гипертрофированных расходов на оборону и накопление.

Валовое накопление в ВВП несколько снизилось по сравнению с 1993 г. и составило 27.0%.

В валовом накоплении снижается доля производственных запасов (сырья, материалов, топлива и пр.). Вызвано это тем, что предприятия сокращают запасы материальных ресурсов, приобретенных ранее, и не стремятся делать большие запасы на будущее из-за роста затрат, связанных с их хранением. В тоже время растет удельный вес нереализованной продукции. Запасы готовой продукции составляют примерно треть общей величины прироста оборотных средств: в 1993 г. они занимали 15-16%, в 1992 г. - 8%. Как правило, это продукция, предназначенная для конечного потребления и накопления и не находящая своего потребителя из-за высокой конкуренции на потребительском рынке и слабой инвестиционной активности в экономике.

Доля валового накопления в основном капитале в связи с проведенной переоценкой стоимости основных фондов и повышением объемов амортизационных отчислений сохранилась примерно на уровне 1993 г. Однако общее сокращение валовых капитальных вложений в народное хозяйство за 1994 г. составило 26% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Свертывание деловой активности в капитальном строительстве, особенно в производственном, существенно ограничивает ресурсы накопления в народном хозяйстве.

Таблица 33.

Структура использования ВВП

	1992 г.	1993 г.	1994 г.
ВВП, всего	100	100	100
Расходы на конечное национальное потребление -	53.6	63.0	69.0
- домашних хозяйств	36.9	44.0	47.0
- государственных учреждений и не коммерческих организаций -	17.7	19.0	22.0
Валовое национальное накопление -	32.8	28.0	27.0
- валовое накопление капитала	20.4	22.0	24.0
- прирост материальных оборотных средств	12.4	6.0	3.0
Чистый (за вычетом импорта) экспорт товаров и услуг	12.4	9.0	4.0

Источник: данные Госкомстата РФ

3.2 Промышленность

Динамика промышленного производства

В 1994 г. продолжалось сокращение промышленного производства, связанное с трансформационными процессами, структурной деформированностью и технологической отсталостью отрасли. При этом в 1994 г. сокращение промышленного производства было наибольшим за весь период промышленного кризиса.

Индексы физического объема промышленного производства, рассчитанные на основе применяемой в развитых странах методики, приведены в таблице 34. Расчеты основывались на данных Госкомстата России о динамике производства 108 важнейших видов промышленной продукции в натуральном выражении и проведены с применением процедуры сезонного сглаживания, позволяющей исключить влияние сезонных факторов на физические объемы выпуска продукции.

Наряду с общими факторами промышленного спада, связанными с рыночной трансформацией российской экономики и действующими на всем протяжении экономической реформы, динамика промышленного производства в 1994 г. определялась относительно жесткой финансово-кредитной политикой правительства, сопровождавшейся, в частности, резким сокращением военных заказов, явившимся одним из факторов ускорения темпов падения промышленного производства.

Как показывают расчеты, резкое сокращение промышленного производства произошло в январе-мае 1994 г., когда оно снизилось с 56.9% в декабре 1993 г. до 45.1% от предкризисного уровня в мае 1994 г. (самый низкий показатель за все время экономической реформы). Летом же 1994 г. имела место устойчивая стабилизация месячных объемов производства, что является принципиально новым моментом в промышленной динамике периода радикального реформирования экономики. Наблюдавшиеся ранее периоды временной стабилизации неизменно были связаны с инфляционным кредитованием экономики. Впервые с начала реформ наблюдалась стабилизация объемов промышленного производства на протяжении трех месяцев, с июля по август, в условиях рекордно низких (4-5% в месяц) темпов инфляции, что является признаком адаптации промышленного производства к изменившимся условиям развития. Это не позволяет, однако, сделать вывод о достижении нижней точки спада производства, так как под воздействием ужесточения финансово-кредитной политики и дальнейшего сближения структуры внутренних и мировых цен уже в текущем году следует ожидать дополнительного снижения выпуска промышленной продукции.

Некоторый рост производства осенью 1994 г. был обусловлен инфляционным кредитованием экономики в апреле-августе и, очевидно, будет носить кратковременный характер.

В целом уровень промышленного производства в 1994 г., по нашим расчетам, составил 54.4% от предреформенного уровня (уровня 1991 г.) и 48.4% от предкризисного уровня (уровня 1989 г.). При этом объем военного производства составил лишь 26% от предреформенного уровня.

Динамика производства продукции по основным товарным группам существенно различалась (табл.35, рис.19). В наименьшей степени по сравнению с предыдущим годом сократилось производство сырья и материалов, в наибольшей - машин и оборудования. Резко сократилось также производство потребительских товаров.

Таблица 34.

Индексы физического объема промышленного производства в 1990-1994 гг.

(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	1990	1991	1992	1993	1994
Январь	101.3	95.2	78.2	66.8	51.4
Февраль	99.0	94.4	83.4	70.4	51.6
Март	99.7	93.5	81.4	70.3	51.1
Апрель	99.2	91.8	81.4	69.2	49.0
Май	98.7	90.3	75.6	66.6	45.1
Июнь	97.6	85.8	73.2	64.2	45.4
Июль	96.7	88.3	71.6	61.8	45.5
Август	96.8	87.7	67.1	59.5	46.9
Сентябрь	93.6	87.2	69.5	60.3	46.9
Октябрь	98.1	88.1	72.6	61.0	49.1
Ноябрь	96.1	85.1	71.5	61.1	50.5
Декабрь	94.6	81.1	71.7	56.9	48.2

Источник: расчеты авторов

Рис.19

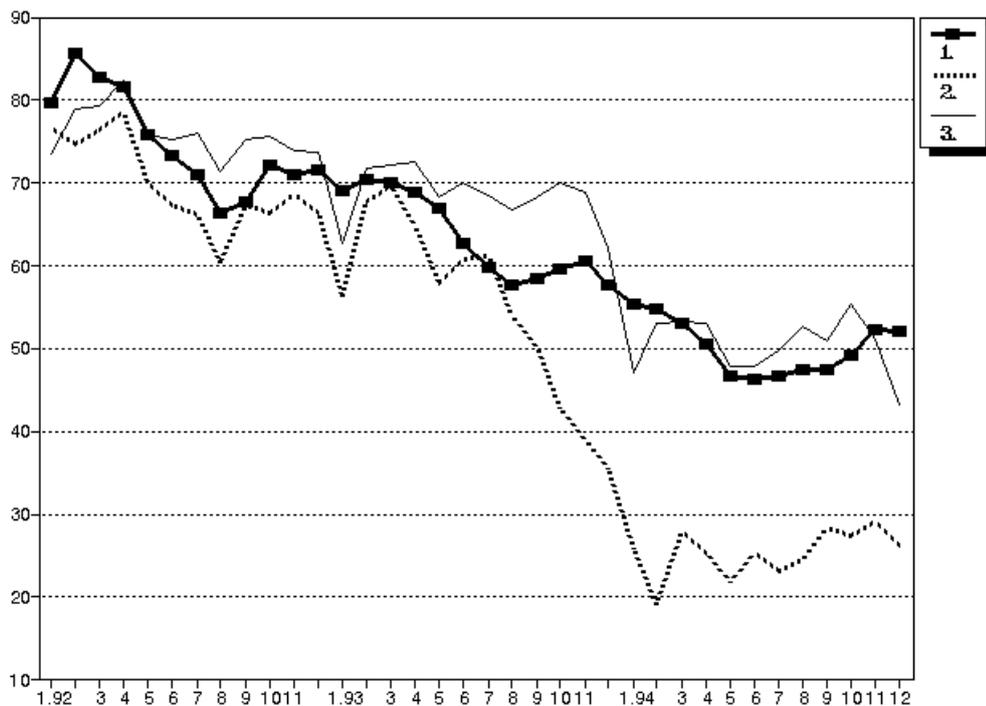
Динамика физического объема промышленного производства в 1992 - 1994 гг. (среднемесячный уровень 1989 г. - 100 %)



Рис.20

Динамика физического объема промышленного производства по основным товарным группам в 1992-1994 гг.

(среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)



1.- сырье и материалы

2.- машины и оборудование

3.- потребительские товары

Таблица 35.

Динамика физического объема промышленного производства по основным товарным группам в 1990-1994 гг. (в % к предыдущему году)

	1990	1991	1992	1993	1994
Промышленность, всего	97.6	91.2	84.0	85.6	75.6
Сырье и материалы	96.6	91.3	84.8	84.8	79.0
Машины и оборудование	96.2	89.2	81.5	78.5	46.1
Потребительские товары	101.4	91.6	81.7	90.3	73.6

Источник: расчеты авторов

Темпы снижения производства сырья и материалов в 1994 г. были ниже, чем по промышленности в целом, что в условиях падения внутреннего спроса, а также платежеспособного спроса стран СНГ, объясняется сохраняющимися экспортными возможностями сырьевых отраслей, переориентацией производителей сырьевых товаров на внешние рынки.

Индексы физического объема производства сырья и материалов приведены в таблице 36.

Наиболее высокие уровни производства сохраняются в электроэнергетике и топливной промышленности - соответственно 82.8 и 65.9% от уровня 1989 г. (табл.37, рис.21). В первом случае это объясняется значительным отставанием темпов снижения энергопотребления от темпов падения материального производства, что связано, во-первых, с сохранением достигнутых уровней энергопотребления в непромышленной сфере, на которую приходится около 20% общего энергопотребления; во-вторых, с сохранением, несмотря на снижение загрузки производственных мощностей и остановки производств, затрат энергии на технологически необходимое поддержание работы оборудования, отопление и освещение производственных помещений; и в-третьих, с отсутствием у предприятий инвестиционных возможностей для технологической перестройки производства и снижения энергозатрат. Сравнительно высокие уровни производства в топливной промышленности поддерживаются относительной устойчивостью внутреннего спроса на основные виды энергоресурсов (прежде всего, со стороны электроэнергетики) и высокими экспортными возможностями нефтяной и газовой отраслей. В то же время, в отрасли продолжалось сокращение объемов производства, связанное, в первую очередь с падением продуктивности эксплуатируемых месторождений нефти и значительным сокращением инвестиций (при объективной необходимости их резкого увеличения из-за ухудшения горно-геологических условий добычи нефти). Производство нефти в 1994 г. сократилось на 10%. В несколько больших размерах (на 12-17%) сократилось производство основных видов нефтепродуктов.

В 1994 г. снижалась добыча газа и угля (соответственно на 2 и 11% по сравнению с предыдущим годом). Следует однако заметить, что если сокращение производства в газовой промышленности в 1993-1994 гг. связано со снижением уровня энергопотребления в России и странах СНГ в результате экономического спада, то ускоряющееся падение добычи угля, на наш взгляд, является закономерным следствием его низкой конкурентоспособности относительно других видов топлива как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Падение внутреннего спроса, не компенсированное экспортом, обусловило дальнейшее сокращение производства продукции черной металлургии (табл.38, рис.21). Общий уровень производства в отрасли в 1994 г. составил лишь 37.7% от уровня 1989 г. В то же время, в цветной металлургии темпы спада резко сократились: снижение производства в 1994 г. составило здесь лишь 9.1% по отношению к уровню предыдущего года. При этом по отдельным видам продукции (медь, цинк) имел место рост производства, связанный с резким увеличением экспорта. С целью поддержания цен на алюминий на мировом рынке в соответствии с многосторонним соглашением основных стран-производителей, его производство было сокращено на 4%.

В большей степени, чем в целом по промышленности, снизилось в 1994 г. производство в химической и нефтехимической промышленности, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и промышленности строительных материалов (табл.38, 39). При этом по конкурентоспособным видам продукции снижение производства было относительно меньшим, так как падение внутреннего спроса было в значительной степени компенсировано расширением экспорта.

Машины и оборудование

Наибольшему сокращению как в 1994 г., так и за весь кризисный период, среди рассматриваемых товарных групп подверглось производство машиностроительной продукции инвестиционного назначения (табл.40, рис.22). Главной причиной этого явилось резкое падение инвестиционной активности в экономике, связанное прежде всего с сильными инфляционными процессами.

Таблица 36.

**Индексы физического объема производства сырья и материалов в 1990-1994 гг.
(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)**

	1990	1991	1992	1993	1994
Январь	100.0	94.1	79.7	68.9	55.2
Февраль	98.6	93.6	85.6	70.3	54.7
Март	99.0	93.1	82.6	69.9	53.0
Апрель	97.9	90.3	81.5	68.8	50.4
Май	96.8	88.5	75.9	67.0	46.7
Июнь	97.0	84.7	73.3	62.6	46.2
Июль	95.5	86.8	70.9	59.8	46.7
Август	95.5	86.4	66.4	57.7	47.5
Сентябрь	93.9	86.7	67.6	58.4	47.3
Октябрь	95.2	87.0	72.0	59.6	49.1
Ноябрь	95.6	85.2	71.0	60.6	52.2
Декабрь	94.1	81.8	71.6	57.6	52.0

Источник: расчеты авторов

Таблица 37.

**Индексы физического объема производства продукции
электроэнергетики и топливной промышленности в 1993-1994 гг.
(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)**

	Электроэнергетика		Топливная промышленность	
	1993	1994	1993	1994
Январь	95.6	90.3	77.8	71.6
Февраль	97.6	96.7	77.2	67.9
Март	98.9	93.9	77.4	67.9
Апрель	95.4	84.1	76.4	66.8
Май	88.7	78.0	75.2	65.2
Июнь	86.2	75.0	71.6	63.6
Июль	84.9	73.7	71.8	63.3
Август	83.9	74.2	69.8	63.2
Сентябрь	89.2	75.3	68.9	61.1
Октябрь	91.5	79.5	71.4	64.6
Ноябрь	99.9	87.5	72.6	67.2
Декабрь	91.9	85.0	72.6	68.1

Источник: расчеты авторов.

Рис.21

**Динамика физического объема производства продукции
топливной промышленности и черной металлургии (среднемесячный уровень 1989 г. - 100
%)**



- 1.- топливная промышленность
- 2.- черная металлургия

Рис.22
Динамика физического объема производства машин и оборудования (среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)



- 1.- машины и оборудование
- 2.- промышленность, всего

Таблица 38.

Индексы физического объема производства продукции черной металлургии и химической и нефтехимической промышленности в 1993-1994 гг.

(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	Черная металлургия		Химическая и нефтехимическая промышленность	
	1993	1994	1993	1994
Январь	63.1	39.9	61.2	42.8
Февраль	62.3	37.8	65.6	43.4
Март	61.1	37.0	68.7	43.6
Апрель	59.9	34.8	68.6	43.3
Май	62.3	33.9	68.3	37.1
Июнь	55.3	37.5	62.5	40.0
Июль	50.0	39.1	60.2	35.7
Август	47.0	41.1	52.4	35.6
Сентябрь	46.2	39.8	50.9	38.0
Октябрь	44.8	37.6	52.5	39.3
Ноябрь	41.4	37.8	49.0	42.1
Декабрь	38.6	36.6	45.9	45.0

Источник: расчеты авторов

Таблица 39.

Индексы физического объема производства продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и промышленности строительных материалов в 1993-1994 гг.

(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность		Промышленность строительных материалов	
	1993	1994	1993	1994
Январь	53.8	37.3	59.8	42.4
Февраль	56.6	36.8	64.0	44.5
Март	54.3	35.6	66.1	45.5
Апрель	57.2	39.6	65.9	45.1
Май	52.1	33.2	63.0	41.5
Июнь	49.9	33.9	64.5	45.2
Июль	49.7	34.3	65.2	48.1
Август	48.2	35.1	65.8	50.0
Сентябрь	46.2	34.6	66.4	49.6
Октябрь	45.6	33.8	65.7	48.9
Ноябрь	44.3	33.6	59.8	47.5
Декабрь	44.9	35.6	53.2	41.6

Источник: расчеты авторов

Таблица 40.

Индексы физического объема производства машин и оборудования в 1990-1994 гг.

(сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	1990	1991	1992	1993	1994
Январь	101.3	97.0	76.5	56.3	25.9
Февраль	99.7	95.2	74.6	67.6	18.9

Март	100.5	91.2	76.3	69.6	28.0
Апрель	96.8	90.9	78.4	64.7	25.3
Май	96.5	88.5	69.9	57.9	21.7
Июнь	95.0	81.9	67.4	60.8	25.2
Июль	92.1	84.0	66.1	61.0	23.0
Август	94.7	83.7	60.4	53.9	24.4
Сентябрь	89.4	80.3	67.4	50.2	28.3
Октябрь	100.0	83.9	66.4	42.8	27.4
Ноябрь	96.3	79.1	68.7	38.9	29.1
Декабрь	92.0	73.7	66.2	35.4	26.2

Источник: расчеты авторов

Существенным фактором явилось также значительное ослабление инвестиционных процессов в странах СНГ, повлекшее за собой сокращение поставок российской машиностроительной продукции. В то же время, в отличие от сырьевых отраслей, отрасли машиностроения не способны переориентировать производство на рынки других зарубежных стран из-за неконкурентоспособности производимой продукции. Более того наблюдается неуклонное сокращение экспортных поставок машин и оборудования в страны дальнего зарубежья, что стало дополнительным фактором спада машиностроительного производства. В результате уровень производства машин и оборудования составил в 1994 г. лишь 25.3% от предкризисного уровня.

Наиболее значительное сокращение в 1994 г. имело место в производстве сельскохозяйственной техники, оборудования для легкой промышленности, строительной техники и станков.

Потребительские товары

В условиях стабильного покупательского спроса резкое снижение производства потребительских товаров в 1994 г. (табл.41) может быть объяснено лишь интенсивным импортозамещением, связанным прежде всего с неконкурентоспособностью многих видов отечественных потребительских товаров. По продовольственным товарам также имеет место недоучет реальных объемов производства из-за увеличения числа новых предприятий негосударственных форм собственности, не охватываемых ежемесячной статистической отчетностью.

Индексы физического объема производства различных категорий потребительских товаров приведены в таблицах 42, 43.

Наибольшее сокращение производства в 1994 г. имело место по потребительским товарам долгосрочного пользования (на 35.8% по сравнению с предыдущим годом) и продукции легкой промышленности (на 42.5%). Производство продовольственных товаров снизилось в меньшей степени, однако также весьма существенно.

Общий уровень производства потребительских товаров составил в 1994 г. 50.4% по сравнению с предкризисным уровнем, при этом по продукции легкой промышленности - 26.6%.

Таблица 41.

Индексы физического объема производства потребительских товаров в 1990-1994 гг. (сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%).

	1990	1991	1992	1993	1994
Январь	106.0	98.6	73.5	62.7	47.0
Февраль	100.7	97.6	78.9	71.8	53.0
Март	102.1	95.5	79.2	72.2	53.3
Апрель	103.9	97.5	82.3	72.5	53.0
Май	105.1	96.6	75.8	68.2	47.8
Июнь	100.4	90.3	75.1	70.0	47.9
Июль	102.3	94.5	76.0	68.4	49.7
Август	101.8	93.1	71.3	66.7	52.7
Сентябрь	94.1	90.8	75.3	68.3	50.8
Октябрь	105.1	92.2	75.6	70.0	55.3
Ноябрь	97.6	86.6	73.8	68.8	51.2
Декабрь	97.6	81.2	73.6	62.0	43.2

Источник: расчеты авторов

Таблица 42.

Индексы физического объема производства потребительских товаров долгосрочного и краткосрочного пользования в 1993-1994 гг. (сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	Товары долгосрочного пользования		Товары краткосрочного пользования	
	1993	1994	1993	1994
Январь	85.7	45.6	57.4	47.3
Февраль	97.0	70.5	65.7	48.8
Март	101.5	71.5	65.4	49.1
Апрель	100.7	63.6	65.8	50.6
Май	84.8	52.7	64.5	46.6
Июнь	88.7	55.1	66.0	46.4
Июль	84.7	53.0	64.5	48.9
Август	86.2	53.0	62.5	52.7
Сентябрь	88.5	51.0	64.2	50.7
Октябрь	86.9	51.7	66.7	55.8
Ноябрь	82.4	61.0	66.1	49.1
Декабрь	70.7	50.8	60.1	41.5

Источник: расчеты авторов

Таблица 43.

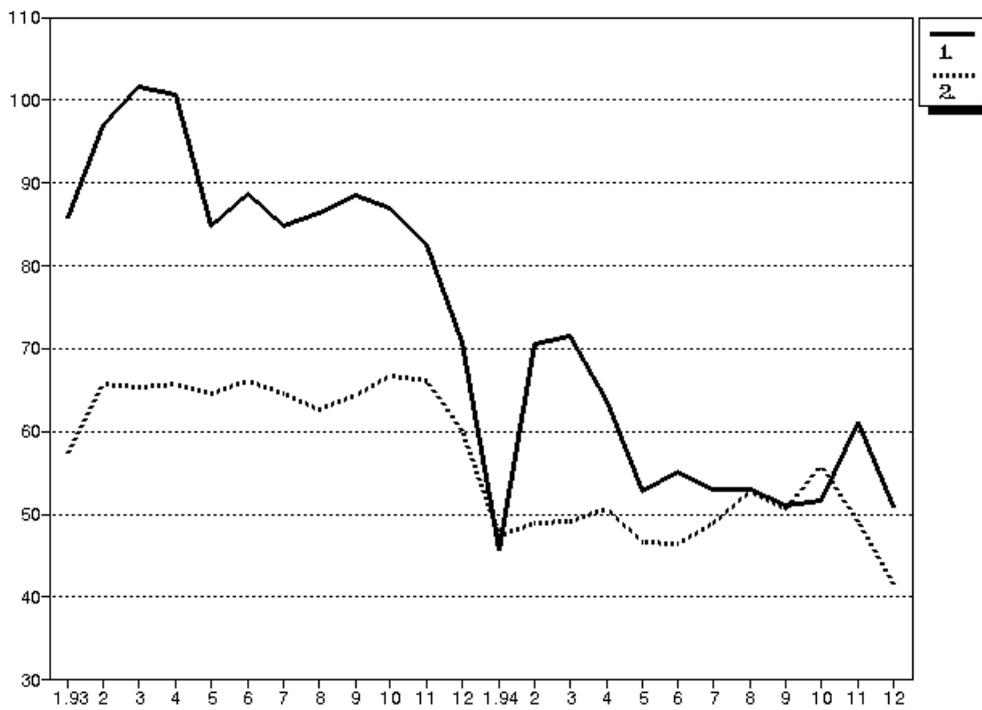
Индексы физического объема производства продукции легкой и пищевой промышленности в 1993-1994 гг. (сезонность устранена, среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)

	Легкая промышленность		Пищевая промышленность	
	1993	1994	1993	1994
Январь	41.1	31.5	61.0	51.3
Февраль	51.4	35.7	69.0	51.9
Март	51.4	33.1	68.3	52.8
Апрель	50.1	31.3	69.3	54.8
Май	45.7	25.0	68.1	50.4
Июнь	48.6	24.0	68.9	50.1
Июль	40.5	18.2	66.9	52.9
Август	43.8	22.7	65.3	56.9
Сентябрь	48.8	24.0	66.6	55.2
Октябрь	45.7	22.7	70.3	61.4
Ноябрь	46.9	26.1	70.5	53.6
Декабрь	41.5	25.1	65.3	45.6

Источник: расчеты авторов

Рис.23

Динамика физического объема производства потребительских товаров (среднемесячный уровень 1989 г. - 100 %)



- 1.- товары долгосрочного пользования
- 2.- товары краткосрочного пользования

Рис.24
Динамика физического объема производства продукции легкой и пищевой промышленности
 (среднемесячный уровень 1989 г. - 100%)



- 1.- легкая промышленность
- 2.- пищевая промышленность

Структурные сдвиги

Различие в динамике выпуска продукции по отраслям промышленности и отраслевым комплексам обусловило существенные изменения в структуре промышленного производства. В наиболее общем виде это нашло выражение в резком увеличении удельного веса добывающих отраслей, связанном с более высокими темпами падения производства в обрабатывающих отраслях промышленности (табл.44).

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. В то же время все большее влияние на динамику производства в обрабатывающих отраслях оказывают низкая эффективность и неконкурентоспособность 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. 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 и, как следствие, к свертыванию соответствующих производств.

В результате удельный вес добывающей промышленности в структуре промышленного производства повысился с 15.8% в 1991 г. до 23.3% в 1994 г., а обрабатывающей промышленности - снизился с 84.2 до 76.7%. Дальнейшее сближение внутренних и мировых цен при отсутствии необходимых средств для коренной модернизации производственного аппарата обрабатывающих отраслей может привести к дополнительному снижению их удельного веса в промышленной структуре.

Более полное представление о происходящих изменениях позволяет получить анализ структуры промышленного производства в разрезе основных отраслей и отраслевых комплексов. В таблице 45 приведены данные по структуре промышленного производства в текущих ценах. Приведенные данные отражают как динамику физических объемов производства в различных отраслях, так и динамику цен на их продукцию, что позволяет судить о реальных удельных весах различных отраслей в структуре промышленности.

Как видно из приведенных данных, последние годы характеризуются резким увеличением удельного веса топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре, который все больше выступает не только как основа экспортного потенциала, но и как база российской экономики в целом. Его удельный вес повысился с 12% в 1990-1991 гг. до 29.4% в 1994 г. Учитывая наличие устойчивого спроса на энергоресурсы на внешних рынках и сохраняющийся пока значительный разрыв в уровне внутренних и мировых цен на основные виды энергоресурсов, можно прогнозировать дальнейшее увеличение удельного веса отраслей топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре.

Таблица 44.

Удельный вес добывающей и обрабатывающей промышленности в структуре промышленного производства (в сопоставимых ценах*, %)

	1990	1991	1992	1993	1994
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
в том числе:					
добывающая промышленность -	15.5	15.8	17.0	17.2	23.3
обрабатывающая промышленность	84.5	84.2	83.0	82.8	76.7

-					
---	--	--	--	--	--

* цены 1992 г.

Источник: данные Госкомстата РФ

Таблица 45.

Структура промышленного производства в текущих ценах, %

	1990	1991	1992	1993	1994
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Топливо-энергетический комплекс	12.2	11.9	25.3	26.7	29.4
Металлургический комплекс	12.0	11.7	17.8	17.1	16.6
Химико-лесной комплекс	12.9	13.2	13.5	11.4	11.7
Машиностроительный комплекс	30.8	25.7	20.5	20.3	19.1
Легкая промышленность	12.1	16.5	7.1	5.2	3.1
Пищевая промышленность	11.7	13.3	9.8	12.4	11.9

Источник: данные Госкомстата РФ, расчеты авторов

Рост удельного веса по сравнению с предреформенным уровнем наблюдается также в металлургическом комплексе. В то же время произошло резкое снижение доли машиностроения и легкой промышленности. Снизилась также доля отраслей химико-лесного комплекса.

Данные по структуре промышленного производства в сопоставимых ценах, отражающие изменение промышленной структуры в результате изменения физических объемов производства в различных отраслях, приведены в таблице 46. Эти данные также свидетельствуют о значительном увеличении доли топливно-энергетического комплекса и металлургии и снижении удельного веса машиностроения, химико-лесного комплекса и легкой промышленности по сравнению с предреформенным уровнем. При этом снижение доли машиностроения произошло именно в 1994 г., когда резко сократилось не только производство машиностроительной продукции инвестиционного назначения, но и производимых здесь потребительских товаров.

Наряду с изменением структуры производства происходит также весьма существенное перераспределение капитальных вложений и трудовых ресурсов. Статистика капитальных вложений указывает на значительный рост доли топливно-энергетического комплекса и металлургии в общем объеме капитальных вложений в промышленность. При этом наблюдается резкое снижение относительных объемов капиталовложений во все остальные отрасли промышленности. Так, доля топливно-энергетического комплекса в структуре капитальных вложений в промышленность (в текущих ценах) возросла с 39.6% в 1991 г. до 59.1% в I полугодии 1994 г. В то же время удельный вес машиностроения за этот период снизился с 20 до 12.2%, химико-лесного комплекса - с 10.1 до 5.8%, легкой промышленности - с 3.4 до 1.5%.

Данные по структуре занятости также свидетельствуют о росте удельного веса топливно-энергетического комплекса и металлургии в общей численности промышленно-производственного персонала (табл.47). В машиностроении и легкой промышленности происходит неуклонное снижение как относительной, так и абсолютной численности занятых. Если в целом по промышленности численность занятых за 1992-1993 гг. снизилась на 10.2%, то в машиностроении она сократилась на 17.3%, а в легкой промышленности - на 12%. При этом в названных отраслях возможно и дальнейшее ее существенное сокращение из-за значительных размеров скрытой безработицы (работы в режиме неполной занятости). Увеличение численности занятых за первые два года реформ произошло лишь в топливно-энергетическом комплексе и металлургии, причем в топлив-

но-энергетическом комплексе - весьма существенное (в электроэнергетике - на 17.6%, в топливной промышленности - на 6.2%).

Таблица 46.**Структура промышленного производства в сопоставимых ценах*, %**

	1990	1992	1993	1994 январь- сентябрь
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0
Топливо-энергетический комплекс	21.0	25.3	26.0	30.8
Металлургический комплекс	17.4	17.8	16.5	19.5
Химико-лесной комплекс	13.1	13.5	12.4	12.4
Машиностроительный комплекс	20.1	20.5	20.6	16.3
Легкая промышленность	8.4	7.1	6.5	5.9
Пищевая промышленность	10.2	9.8	11.1	8.7

* цены 1992 г.

Источник: данные Госкомстата РФ

Таблица 47.**Структура промышленно-производственного персонала, %**

	1990	1991	1992	1993	1994 январь- сентябрь
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Топливо-энергетический комплекс	6.4	6.8	7.4	9.3	10.3
Металлургический комплекс	6.0	6.5	6.7	8.2	8.5
Химико-лесной комплекс	13.9	14.1	14.8	14.7	14.2
Машиностроительный комплекс	46.0	45.2	43.8	43.3	42.0
Легкая промышленность	10.9	10.7	9.2	8.6	8.2
Пищевая промышленность	7.4	7.6	7.8	7.9	8.5

Источник: данные Госкомстата РФ и Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ

Таким образом, анализ структурных изменений свидетельствует о значительном увеличении удельного веса топливно-энергетического комплекса и металлургии в структуре промышленности. Данный результат, на наш взгляд, отражает не только сохранение относительно высоких уровней производства в электроэнергетике и падение производства продукции инвестиционного назначения, но и неодинаковый уровень конкурентоспособности различных отраслей российской промышленности. Как показывают расчеты, проведенные по различным методикам, именно отрасли топливно-энергетического комплекса (за исключением угледобычи) и металлургии явля-

ются наиболее конкурентоспособными отраслями российской экономики с позиций международного разделения труда (они остаются высокоприбыльными даже при переходе на мировые цены, т.е. в режиме открытой рыночной экономики). В других же отраслях промышленности (а также в сельском хозяйстве) при мировых ценах на потребляемую и производимую ими продукцию производство оказывается убыточным либо неэффективным (данный вывод относится лишь к крупным отраслям промышленности и не отрицает наличия в их рамках отдельных конкурентоспособных подотраслей и производств).

В результате последовательное приближение внутренних цен в России к уровню мировых при существующей технологической структуре экономики неизбежно ведет к падению эффективности производства в неконкурентоспособных отраслях, сопровождающемуся прогрессирующим сокращением выпуска продукции, инвестиций и численности занятых. В то же время конкурентоспособные отрасли сохраняют более высокие уровни производства, инвестиций и занятости, что ведет к увеличению их удельного веса в промышленной структуре.

Таким образом, анализ промышленной динамики и структуры свидетельствует об определенной адаптации производства к изменившимся условиям развития и перераспределении выпуска продукции, инвестиционных и трудовых ресурсов в пользу наиболее конкурентоспособных отраслей российской промышленности.

Прогноз

В результате ужесточения финансово-кредитной политики и дальнейшего сближения внутренних и мировых цен в течение 1995 г. можно ожидать дополнительного сокращения промышленного производства. При этом дополнительный спад можно прогнозировать не только в неэффективных, но и в некоторых наиболее конкурентоспособных отраслях российской промышленности. Так, по мере падения промышленного производства в целом будет снижаться производство в электроэнергетике, хотя и существенно меньшими темпами. В нефтяной промышленности следует ожидать дальнейшего падения добычи нефти вследствие снижения продуктивности эксплуатируемых месторождений и длительного сокращения капитальных вложений в отрасль. В результате дальнейшего снижения внутреннего энергопотребления и падения платежеспособного спроса на газ в странах СНГ возможно сокращение производства и в газовой промышленности (если падение спроса на газ в рамках СНГ не будет компенсировано его ростом в странах Европы). В угольной промышленности можно ожидать дальнейшего падения добычи угля из-за его неконкурентоспособности по сравнению с другими видами топлива как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Динамика производства в черной и цветной металлургии будет находиться под воздействием падения внутреннего спроса на их продукцию, прежде всего со стороны машиностроения. В то же время возможности расширения экспорта металлургической продукции будут ограничены. Например, для алюминиевой промышленности речь идет о прямом ограничении производства и экспорта алюминия в соответствии с коллективным соглашением основных стран-производителей с целью поддержания определенного уровня цен на этот металл на мировом рынке. В связи с этим общий уровень производства в металлургическом комплексе будет ниже уровня предыдущего года.

В химической и нефтехимической промышленности производство сократится как из-за резкого роста цен на углеводородное сырье, так и из-за сокращения спроса на продукцию отрасли со стороны основных потребителей.

Спад производства в машиностроении будет обусловлен дальнейшим снижением инвестиционной активности в экономике и сокращением производства вооружений. В результате падения инвестиций снизится производство и в промышленности строительных материалов.

В легкой промышленности сокращение производства будет связано с дальнейшим импортозамещением в результате неконкурентоспособности производимой продукции. Снижения производства можно также ожидать в пищевой промышленности из-за сужения сырьевой базы отрасли в результате падения сельскохозяйственного производства.

Таким образом, в 1995 г. следует ожидать дальнейшего спада промышленного производства. В то же время темпы спада будут меньшими, чем в предыдущем году, а по отдельным отраслям (газовая промышленность, цветная металлургия) возможно сохранение уровня производства прошлого года.

3.3 Агропромышленный комплекс

Агропромышленный комплекс в национальной экономике

Прошедший сельскохозяйственный год был неблагоприятным по погодным условиям, что в определенной мере обусловило снижение объемов производства. Валовая продукция сельского хозяйства сократилась на 9%, в том числе растениеводства - на 10%, животноводства - на 8% (в 1993 г. по сравнению с 1992 г. сокращение составило соответственно 4.3 и 5%). Причем характерной особенностью нынешнего падения является сокращение производства растениеводческой продукции в большей степени, чем продукции животноводства.

Доля аграрного сектора в ВВП в последние пять лет достаточно устойчиво снижается, хотя спад производства в сельском хозяйстве меньше, чем в промышленности, но еще более быстрыми темпами нарастает сфера услуг.

Одним из следствий структурной перестройки российской экономики стал рост доли пищевой промышленности в общем объеме промышленного производства. Если до либерализации экономики доля этой отрасли постепенно уменьшалась, то с 1993 г. она растет. Спад в пищевых отраслях, в силу вполне очевидного фактора - неэластичности спроса на продовольствие, - существенно меньше, чем в легкой промышленности, машиностроении, химии и некоторых других.

В численности занятых доля сельского хозяйства практически не изменяется последние годы. Несмотря на сокращение производства в аграрном секторе, высвобождения работников почти не происходит.

Руководители хозяйств стремятся сохранить всех работников своего хозяйства, хотя иногда и не платят им заработную плату в течение нескольких месяцев. В социальном плане это не вызывает напряженности, поскольку, как правило, сельские жители имеют дополнительные источники доходов - подсобные хозяйства. Кроме того, развитие фермерского сектора привело к определенному притоку рабочей силы из городов.

Доля агропромышленного комплекса в расходной части федерального бюджета сохраняется на высоком уровне (выше, чем удельный вес продовольственного сектора в национальной экономике) и имеет отчетливую тенденцию к росту.

По данным Минфина РФ, исполнение номинальных расходов Федерального бюджета составило в среднем по всем статьям 75.3% к плану, по финансированию национальной экономики - 67.6%, по расходам на сельское хозяйство - 84%. Кроме того, решениями Президента и Правительства в конце 1994 г. половина задолженности сельхозпроизводителей по процентам за долги была списана, а основной долг на сумму до 5.6 трлн.руб. переведен в государственный долг с рассрочкой платежей на 10 лет под 10%.

Доля продовольственного сектора в экспорте (включая вывоз в другие союзные республики) в России никогда не была высокой. Россия - традиционный нетто-импортер сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Сегодня доля этих видов продукции в суммарном вывозе еще более сокращается: если в 1991 г. доля пищевой промышленности и сельского хозяйства составляла чуть более 3%, то за 9 месяцев 1994 г. она равнялась 2%.

Таблица 48.**Динамика и удельный вес сельского хозяйства и пищевой промышленности в национальной экономике**

	1990	1991	1992	1993	1994
ВВП, всего	100	87.2	71.6	62.2	52.8
в т.ч.					
-промышленность	100	92.0	77.6	65.1	51.5
из нее пищевая промышленность	100	90.9	73.9	67.1	52.4
сельское хозяйство	100	95.5	86.5	82.7	75.1
Доля в ВВП, %					
пищевой промышленности*	10.6	11.1	11.4	8.7	6.6
сельского хозяйства*	24.4	20.3	14.7	16.4	13.0
Доля в общей численности занятых, %					
пищевой промышленности	2.2	2.4	2.3	2.4	н.д.
сельского хозяйства	11.6	12.1	12.5	12.8	н.д.

* по расчетам Рабочего центра экономических реформ, в постоянных ценах.

Источник: расчеты авторов по "Российские экономические реформы: потерянный год" М.: Ин-т экономического анализа. 1994; Социально-экономическое положение России. 1994 г. Госкомстат РФ

Таблица 49.**Доля АПК в федеральном бюджете**

	1993 г.		1994 г.	
	план	факт	план	факт
Расходы на сельское хозяйство и продовольствие в % ко всем расходам на народное хозяйство	24	39	38	54
Совокупные расходы на сельское хозяйство и продовольствие* в % ко всем расходам	8	7	9	9

* расходы на сельское хозяйство и продовольствие за счет всех статей бюджета.

Источник: рассчитано авторами по данным Минфина России

Тенденции в сельскохозяйственном производстве

Растениеводство

В 1994 г. продолжилось сокращение валового производства всех основных сельскохозяйственных культур. Ускорился спад в наиболее рентабельных прежде секторах - зерновом и свеклосахарном. И наоборот, льноводство и производство подсолнечника, испытывавшие ранее наиболее сильное сокращение, по всей видимости, уже прошли низшую точку спада.

Как и ожидалось, сбор зерновых 1994 г. оказался заметно меньше прошлого года. Ожидается дефицит продовольственного зерна - пшеницы хлебопекарных сортов, риса, - который придется покрывать импортом. Ситуация же с кормовым зерном складывается вполне благоприятно. Несмотря на сократившийся объем производства кормового зерна (особенно кукурузы), обеспеченность

им животноводства будет вполне удовлетворительной из-за значительного сокращения поголовья скота, а также достаточных запасов прошлогоднего ячменя и кормовой пшеницы.

В 1994 г. отмечается резкий спад производства сахарной свеклы - почти вдвое против предыдущего года. Отчасти это обусловлено уменьшением площади посевов (на 15%), но в большей степени - снижением урожайности из-за сокращающегося внесения удобрений и неблагоприятных погодных условий в период созревания урожая. Кроме того, в ряде регионов из-за погодных условий не удалось собрать весь урожай. На четверть упал объем производства сахара из-за проблем с обеспечением энергоносителями сахарных заводов. По прогнозам консалтинговой фирмы СовЭкон, производство сахара из отечественной свеклы составит не более 20% от общего уровня потребления (в начале 90-х годов этот показатель был в пределах 30-35%). Остальная потребность будет покрываться за счет импорта (в основном из дальнего зарубежья) сахара-сырца и белого сахара.

Не менее специфична ситуация с подсолнечником. В последние годы он превратился в наиболее рентабельную сельскохозяйственную культуру. По предварительным данным Минсельхозпрода РФ, рентабельность подсолнечника в 1994 г. без учета дотаций оценивается в

249% (для сравнения, зерна - 157%). Подсолнечник - одна из немногих культур (кроме пшеницы и ячменя), посевные площади которой растут вот уже три года подряд. Так, в 1994 г. они увеличились на 9%. Однако из-за снижения урожайности, которое идет уже с самого начала 90-х годов, а также засухи в основных районах возделывания, сбор подсолнечника в 1994 г. составил только 92% к уровню 1993 г.

С 1994 г. вывоз семян подсолнечника не лицензируется и не квотируется. По данным Минсельхозпрода России для экспорта законтрактовано около 45% всего урожая. В связи с этим следует ожидать, что отечественная маслоэкстрактная промышленность в 1995 г. столкнется с сильным недостатком сырья, а потребности внутреннего рынка будут в еще большей степени покрываться за счет импорта.

Продолжается снижение плодородия почв. В 1994 г. внесение минеральных удобрений сократилось более чем в 2 раза: в расчете на 1 га посевов - с 46 кг в 1993 г. до 24 кг в 1994 г. Падает применение и органических удобрений - в прошедшем году оно сократилось с 2.6 до 1.8 тонн в расчете на 1 га.

В прошедшей осенне-полевой кампании вновь сократились общие площади посевов озимых и вспашка зяби. При этом если в Центральном и Поволжском районах осенние работы были проведены в объемах, превышающих прошлогодние (хотя и ниже уровня 1991-92 гг.), то в основных регионах растениеводческого производства - в Северо-Кавказском, на юге Западной Сибири и др. - произошло резкое сокращение площадей под озимыми зерновыми.

До 1994 г. очень интенсивно расширялось производство всех культур в крестьянских хозяйствах, а в личных подсобных хозяйствах росли сборы доминирующих культур - картофеля и овощей.

Таблица 50.

Валовый сбор основных сельскохозяйственных культур

(млн.т)

	1991-1993*	1993	1994	1994 в % к 1991-1993*	1994 в % к 1993*	1993 в % к 1992
Зерно**	98.3	99.1	81.3	83	82	93

Сахарная свекла	25.1	25.5	13.9	55	55	99.7
Подсолнечник на зерно	2.9	2.8	2.6	87	93	89
Льноволокно, тыс.т	79	58	54	68	92	74
Картофель	36.8	37.7	33.8	92	90	99.3
Овощи	10.1	9.8	9.6	95	98	98

* в среднем за год.

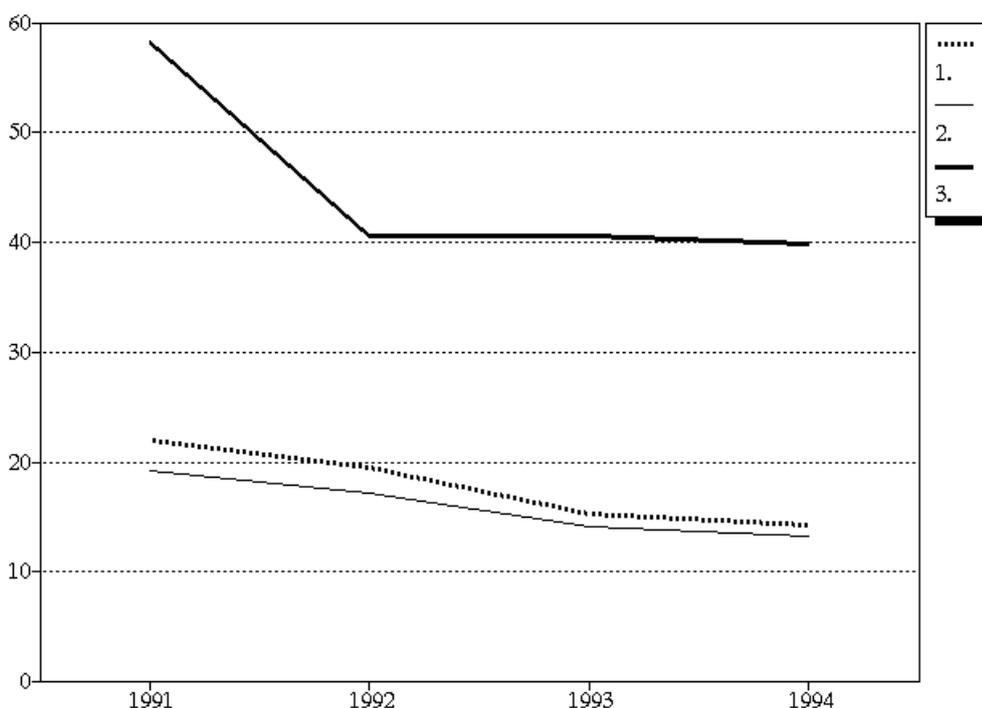
** в весе после доработки.

Источник: данные Госкомстата РФ

Рис.25

Динамика площадей озимых культур и зяби в 1991-1994 гг.

(млн.га)



1.- озимые, всего 2.- в т.ч. зерновые 3.- зябрь

Однако в 1994 г. спад затронул и индивидуальный сектор, и в первую очередь - крестьянские хозяйства - здесь впервые за все время их существования

отмечается сокращение производства по всем базовым культурам (за исключением подсолнечника), причем по зерну и сахарной свекле оно оказалось даже сильнее, чем в коллективном секторе. Личные подсобные хозяйства продемонстрировали большую устойчивость, хотя здесь отмечается сокращение производства основной культуры - картофеля.

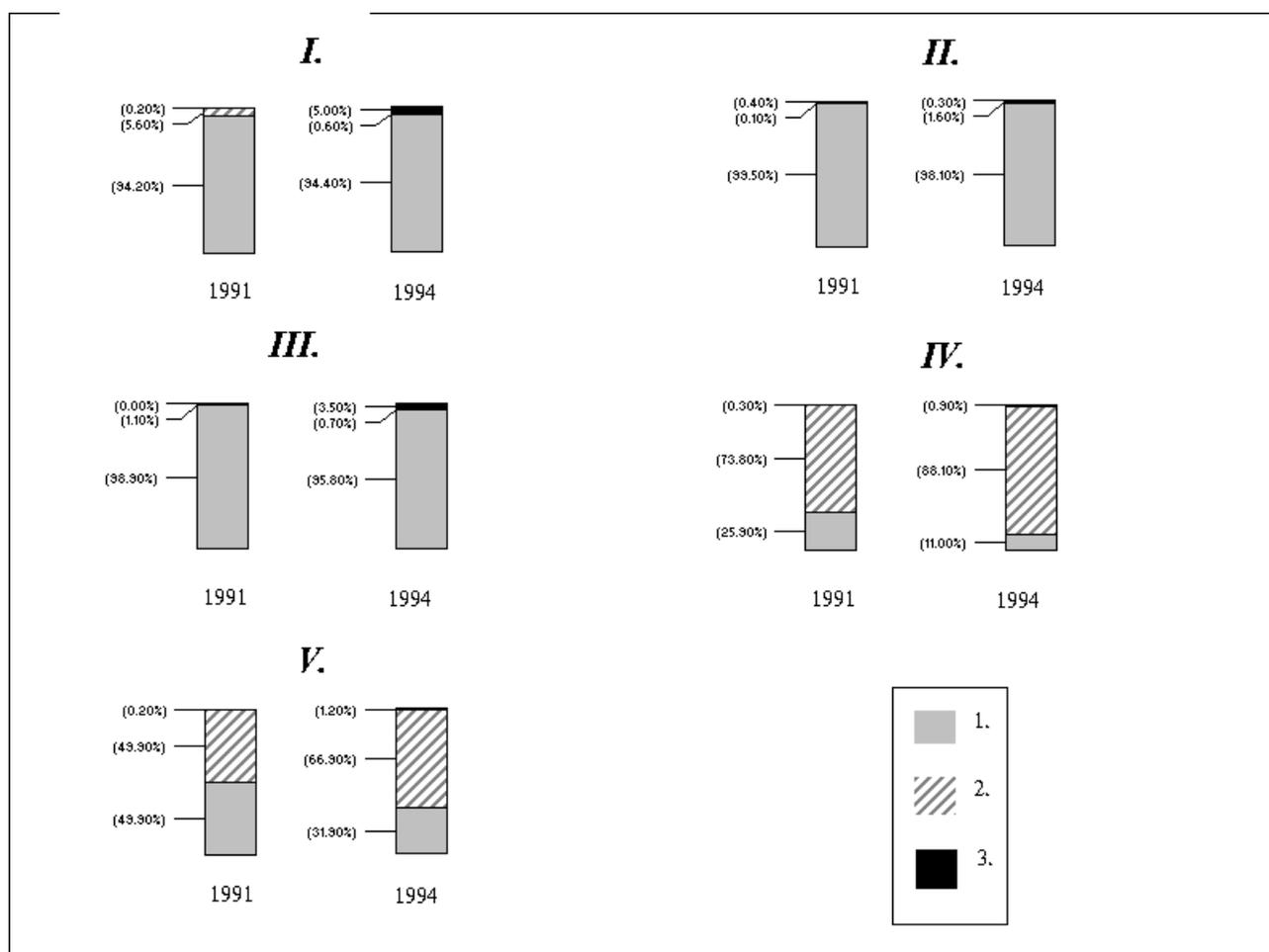
В 1994 г. продолжалось перераспределение производства в пользу индивидуального сектора. На этот раз это происходило при начавшемся спаде производства в личных подсобных и крестьянских хозяйствах в силу еще более быстрого сокращения производства в коллективном секторе.

Животноводство

В 1994 г. еще более углубился спад в животноводстве. С одной стороны, этот процесс носит объективный характер, так как после отмены субсидий потребителям мясо-молочной продукции и общего спада покупательной способности населения спрос на животноводческую продукцию пришел в соответствие с уровнем общего экономического развития. Кроме того, животноводство сокращается более быстрыми темпами в регионах, где под воздействием ложных концепций самообеспечения территорий продовольствием оно форсированно развивалось в 1980-е гг. на базе экономически нерационального завоза кормов. Ускорение спада поголовья в 1994 г. произошло также из-за того, что определенный компенсирующий его рост в личных подсобных хозяйствах в предыдущие годы достиг своего естественного насыщения.

С другой стороны, спросовые ограничения на продукцию животноводства объективно не настолько жесткие, на сколько с этим сталкиваются сегодня сельскохозяйственные производители. Незрелость перерабатывающей промышленности и всей рыночной инфраструктуры искусственно ограничивает сбыт, не отвечая потребностям новой структуры и динамики потребительского спроса.

Рис.26
Удельный вес хозяйств различных категорий
в валовом сборе сельскохозяйственных культур



I.- зерно (в весе после доработки)
 II.- подсолнечник
 III.- сахарная свекла
 IV.- картофель
 V.- овощи

1.- крестьянские хозяйства
 2.- личные подсобные хозяйства
 3.- коллективные хозяйства

В этих условиях дотирование производителей животноводческой продукции будет лишь усугублять проблему, так же как и меры по ограничению монопольного положения переработчиков.

Наиболее сильно спад проявился в мясном производстве, где сокращение составляет почти пятую часть к уровню 1991 г. Более всего затронуты свиноводство и мясное птицеводство - отрасли, использующие дорогостоящие покупные комбикорма. Яичное птицеводство, будучи так же сильно зависимо от комбикормов, тем не менее, находится в более благоприятном состоянии - глубина и темпы спада здесь заметно ниже. Это объясняется сравнительно низкой

эластичностью потребительского спроса на яйца, в связи с чем эта отрасль не испытывает столь сильных спросовых ограничений как мясная. Кроме того, во многих областях птицефабрики получали дотации на корма.

В 1994 г. сложилась кризисная ситуация в молочном производстве, затронутым до этого спадом в наименьшей степени. За год в этой отрасли произошел резкий спад. В декабре 1994 г. Россия впервые после 1991 г. столкнулась со значительным дефицитом продуктов молочной переработки, прежде всего животного масла. До 1994 г. молоко было достаточно устойчивым, хотя и не очень прибыльным, источником финансовых поступлений для сельхозпроизводителей. Ситуация резко изменилась ранней весной.

Молочная промышленность, взявшая централизованные кредиты под текущий оборот под 220%, уже в первой половине года столкнулась с замедлением роста цен на свою продукцию в связи с общим замедлением инфляции. Помесячное погашение высокого процента не могло быть обеспечено поступлениями от реализации. Возникший финансовый кризис можно было разрешить двумя способами: либо ассортиментным приспособлением, увеличением глубины переработки, снижением потерь и т.д., но для этого необходимы хотя бы минимальные инвестиции; либо относительным снижением закупочных цен на сырье и соответствующим увеличением собственной надбавки. Молочные предприятия пошли по второму пути.

Таблица 51.

Производство продукции животноводства во всех категориях хозяйств

	1991-1993*	1993	1994	1994 в % к 1991-1993*	1994 в % к 1993*	1993 в % к 1992
Реализовано скота и птицы на убой,**млн. т.	13.1	11.9	10.8	82	91	92
Валовое производство молока, млн.т.	48.7	46.5	42.8	88	92	98
Производство куриных яиц, млрд.шт.	43.4	40.3	37.4	86	93	94

* в среднем за год.

** в живой массе.

Источник: данные Гокомстата РФ

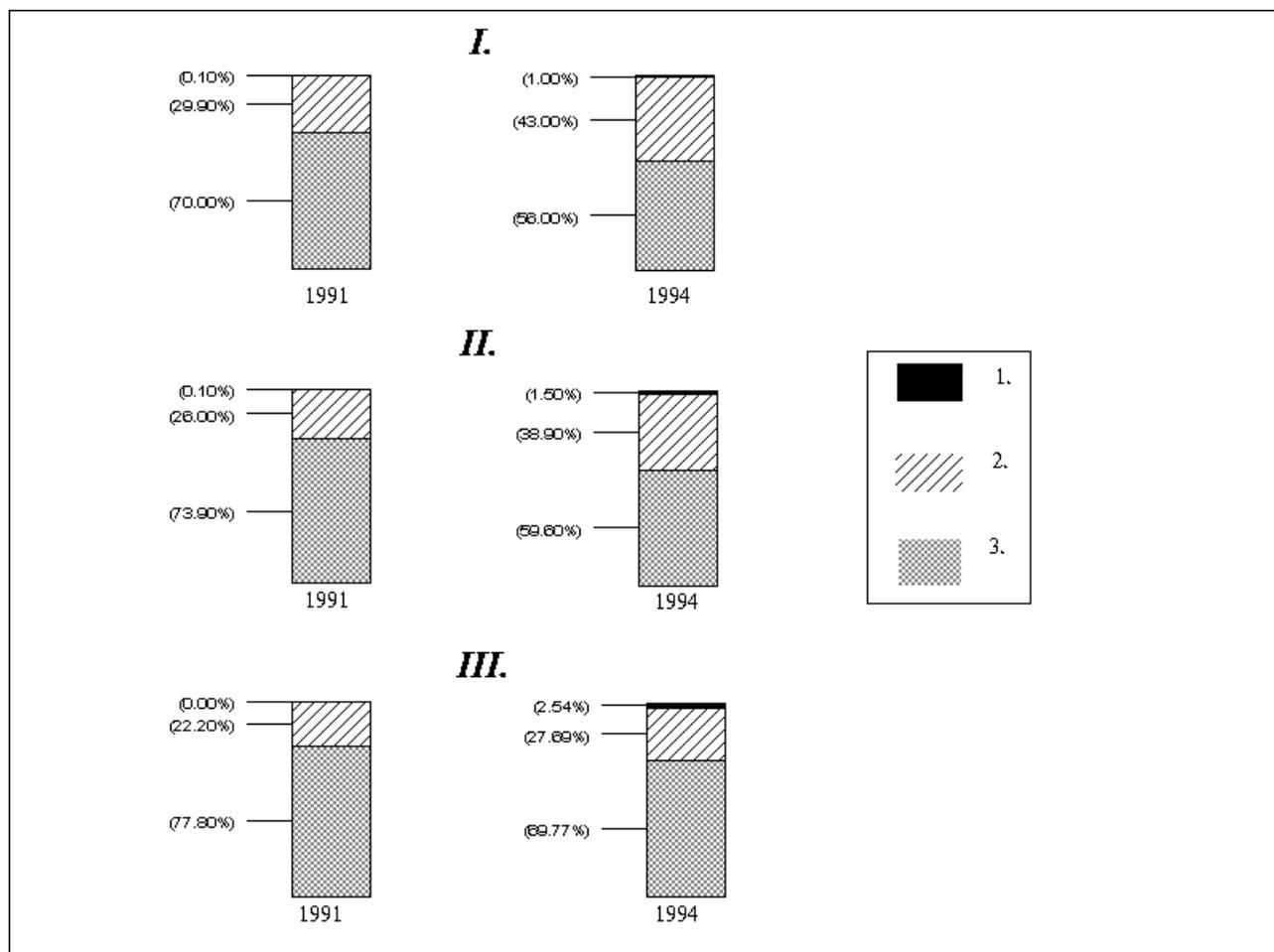
В результате производство молока для сельхозпредприятий стало резко убыточным даже при наличии дотаций. Хозяйства ускорили сброс поголовья скота: если в предыдущие годы сокращение коров в сельхозпредприятиях было 6-7%, то в 1994 г. - 9-10%. Рост поголовья в частном секторе замедлился.

Общий спад валового производства молока во всех категориях хозяйств в этом году оказался наибольшим за последние несколько лет.

Продуктивность животных в среднем по стране не растет. Если в 1993 г. надои на одну корову в общественном секторе выросли в России в целом и в большинстве регионов, то в 1994 г. надой

сократился с 2255 кг на корову в год до 2029 кг, при этом в ряде регионов спад составил 60-75% за год. Незначительный рост продуктивности молочного стада в сельхозпредприятиях отмечен только в Краснодарском крае.

Рис.27
Удельный вес хозяйств различных категорий в валовом производстве продукции животноводства, %



I.- мясо (в живом весе)

II.- молоко

III.- яйца

1.- крестьянские хозяйства

2.- личные подсобные хозяйства

3.- коллективные хозяйства

В 1994 г. продолжала расти доля индивидуального сектора в общем производстве животноводческой продукции. Особенно заметную роль играют сегодня личные подсобные хозяйства, на которые приходится около 40% производства мяса и молока в стране.

Несколько ниже удельный вес индивидуального сектора в яичном производстве, где основная часть продукции поступает с птицефабрик - коллективных хозяйств индустриального типа.

Спад животноводческого производства идет главным образом за счет сельскохозяйственных предприятий, причем в 1994 г. он еще более ускорился.

В личных же подсобных и крестьянских хозяйствах производство расширялось очень интенсивно вплоть до 1994 г. И только затем падение частично затронуло и этот сектор, однако же по главным направлениям сохранялась тенденция роста - производство мяса и молока в личных подсобных хозяйствах продолжало расти.

В 1995 г. спад в животноводстве продолжится, в первую очередь, за счет обострения ситуации в коллективном секторе, где сокращение численности маточного поголовья сопровождается ухудшением показателей воспроизводства стада и сохранности поголовья.

Кроме того, следует ожидать и стагнации индивидуального сектора, который на данной стадии практически исчерпал резервы роста.

Финансовое положение сельскохозяйственных производителей

Финансовое положение сельхозпредприятий весь год было крайне трудным. На начало декабря более 2/3 сельхозпредприятий имели просроченную кредиторскую задолженность и задолженность по заработной плате.

Все показатели финансового положения в аграрном секторе хуже, чем в среднем по экономике и в промышленности (табл.53).

Сельскохозяйственные предприятия чаще являются должниками, чем кредиторами, платежеспособность сельхозпредприятий несравнимо ниже, чем в других секторах. Кредиты сельскому хозяйству в 1994 г. выдавались почти на год, и тем не менее просроченная задолженность существенно выше.

Задолженность по заработной плате в сельскохозяйственных предприятиях также значительно выше, чем в среднем по экономике, хотя среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве ниже, чем в других отраслях.

Диспаритет цен в 1994 г. еще более увеличился, что в значительной мере обусловлено введением лизингового фонда (см. обзор "Российская экономика в первом полугодии 1994 г."), который привел к росту цен на сельхозтехнику и снабженческой наценки. В целом наиболее быстрыми темпами росли затраты сельхозпроизводителей на энергоносители.

Таблица 52.

Финансовое положение сельского хозяйства на 1 декабря 1994 г.

	Экономика	Промышленность	Сельское хозяйство
	в целом		хозяйство
Удельный вес предприятий, имеющих просроченную задолженность покупателей	69	71	67
Удельный вес предприятий, имеющих просроченную задолженность поставщикам	61	62	64
Денежные средства в % к просроченной задолженности поставщикам	24	25	19
Превышение кредиторской задолженности над де-			

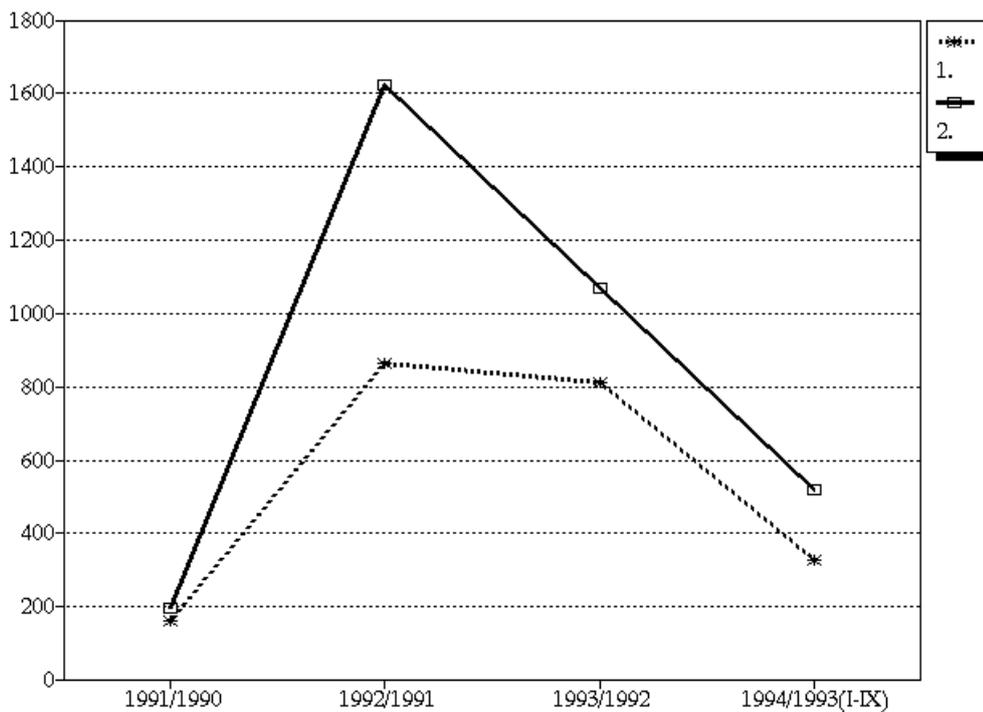
биторской			
в % к дебиторской задолженности	н.д.	14	82
Удельный вес просроченной задолженности по кредитам банков в общей сумме задолженности банкам	14	13	17
Просроченная задолженность по оплате труда в % к начисленной заработной плате за месяц*	143	119	214

* на 1 января 1995 г.

Источник: данные Госкомстата РФ

Рис.28

Годовые индексы цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства



1.- средства производства для сельского хозяйства

2.- сельскохозяйственная продукция

Таблица 53.

Структура капитальных вложений в агропромышленный комплекс по источникам финансирования (текущие цены, %)

	1992	1993	1994
			янв-сент

Инвестиции, всего	100	100	100
в том числе за счет:			
- федерального бюджета	28.0	29.5	14.0
- местных бюджетов	12.3	21.6	19.2
- централизованных инвестиционных фондов	0.9	0.6	2.2
- льготных кредитов по федеральным программам	0.3	4.4	1.6
- собственных средств предприятий	58.5	53.9	63.0

Источник: данные Центра экономической конъюнктуры

Инвестиции в аграрный сектор за счет всех источников в 1994 г. составили более 11 трлн.руб., или 10% от всех инвестиций в экономику страны (в 1991 г. - 31%, 1992 г. - 21%, 1993 г.- 17 %). Основными источниками капитальных вложений являются собственные средства предприятий: доля бюджетных источников снизилась по сравнению с 1993 г. на 8 %.

К новому сельскохозяйственному году страна подходит вновь без эффективного механизма кредитования сельскохозяйственных производителей. Принятое в начале ноября постановление Правительства "О мерах по оздоровлению финансового положения предприятий и организаций агропромышленного комплекса" определяет в качестве основных источников покрытия сезонных затрат сельского хозяйства авансы заготовительных организаций под заключенные контракты. Однако, во-первых, для заготовителей в условиях сложившейся конъюнктуры крайне невыгодны контракты такого рода - нет стабильности ни в ценах, ни в спросе. Во-вторых, перерабатывающая и пищевая промышленность, как основные заготовители сельхозсырья, скорее всего, не имеют свободных средств для авансирования своих поставщиков в массовом масштабе.

Рынок сельскохозяйственной продукции

В 1994 г. практически прекратила свое существования традиционная система государственных закупок. Поставки продуктов в федеральный и региональный фонды (кроме зерна и масличных), превратились в фикцию. Растет доля альтернативных каналов сбыта продукции сельхозпроизводителями.

В федеральные и региональные фонды зерна закуплено значительно меньше прошлогодних объемов и меньше запланированного.

Таблица 54.

Закупки сельхозпродукции в федеральный и региональные фонды

	1993	1994	1994 в %		
	млн.т	в % от пр-ва	млн.т	в % от пр-ва	к 1993
Зерно	28.2	28	12.1	15	43
Картофель	1.7	5	0.7	2	44
Овощи	2.1	21	1.4	15	68
Фрукты, тыс.т	493	-	156	-	32
Сахарная свекла	7.1	28	0.9	6	12
Скот и птица (живой вес)	6.0	50	4.6	43	77
Молоко	24.6	53	18.8	44	76
Яйца, млрд.шт.	24.3	60	21.7	58	90

Источник: рассчитано авторами по данным Госкомстата РФ

Таблица 55.

Доля реализации продукции сельхозпредприятиями

по альтернативным каналам, %

	1991	1992	1993	1994
Зерно	38	36	37	59
Картофель	47	50	48	56
Овощи	28	34	22	33
Скот и птица	н.д.	20	21	26
в том числе:	КРС	19	22	23
н.д.				
свиньи	16	20	20	н.д.
птица	12	15	9	н.д.
Молоко	2	4	3	6
Яйца	8	17	8	9

Источник: Социально-экономическое положение России в 1994 г. Госкомстат РФ

Закупки идут по ценам, существенно более низким, чем было установлено трехсторонней комиссией летом, что также свидетельствует об изменении природы производимых закупочных операций. Элеваторы страны частично заполнены зерном прошлого урожая, что тормозит закупочные операции и с финансовой, и с технологической точек зрения. Но главное - предприятия предпочитают реализовывать свою продукцию по альтернативным каналам сбыта, что дает им не только более высокие цены, но и быструю оплату (в сегодняшних условиях скорость оплаты поставки значит даже несколько больше, чем собственно цена). Такими альтернативными каналами сбыта могут быть рынок, собственная торговля, бартерные сделки. Производители зерна арендуют площади у элеваторов для хранения собственного зерна (около 2.4 млн.т зерна хранится на таких условиях).

В селе появились посредники-скупщики, закупающие мясо у сельхозпроизводителей, другую продукцию. Сельхозпроизводители охотно идут на продажу посредникам поскольку это дает им наличные деньги.

Растет доля поставок на давальческих условиях сахарной свеклы и масличных. В 1994 г. около 80% сахара и растительного масла было выработано из давальческого сырья.

Региональные власти начали активно содействовать становлению оптовых рынков (чаще всего пока работающих в режиме ярмарок), посреднических структур. По инициативе местных властей создаются оптовые рынки в Московской, Брянской, Рязанской областях, Краснодарском крае и др. Возникают и чисто частные инициативы в этой области. Тем не менее уход государства с рынка сельскохозяйственной продукции происходит быстрее, чем его замещения посредническими структурами рыночного типа. В результате сельхозпроизводители сталкиваются с хронической проблемой сбыта своего продукта на фоне периодически возникающих дефицитов на рынке продовольствия.

В Центральном регионе России удельный вес продукции животноводства, проданной по альтернативным каналам, еще выше, чем в среднем по стране: до 1/3 по мясу, до 18 % - по молоку.

Основные тенденции в перерабатывающей промышленности

Финансовое положение сельского хозяйства сегодня во многом определяется тем, что закупочные цены не покрывают полностью затрат производителей. Особенно остро эта проблема стоит для животноводства, в производстве молока в текущем году она воспринимается почти повсеместно как кризис.

Сложилось устойчивое мнение, что причиной такого положения является монополизм перерабатывающих предприятий, позволяющий им занижать закупочные цены и тем самым повышать собственные прибыли. Процессы, которые сегодня принято обозначать "монополизмом переработки", на самом деле лежат в стороне от истинного монополизма. Это переплетение, с одной стороны, последствий низкоэффективного, структурно деформированного агропромышленного комплекса (крайне высокие издержки производства в фондопроизводящих отраслях и сельском хозяйстве, отсталая и неразвитая перерабатывающая промышленность, отсутствие адекватной рыночной инфраструктуры), а с другой стороны, неизбежные эффекты переходного периода (скачок цен, падение потребительского спроса, конкуренция со стороны импорта).

Наиболее распространенными доводами наличия монополии перерабатывающей промышленности стали ухудшение паритета закупочных и оптовых цен (1) и разница в уровнях оплаты труда в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях (2).

Исследования показывают, что доля затрат собственно сельского хозяйства в отпускных и розничных ценах в целом действительно имеет тенденцию к сокращению. Но это не следует интерпретировать только как эффект монопольного поведения переработчиков. На начальном этапе реформы это было неизбежным следствием отмены субсидий на сельскохозяйственное сырье. Еще в I квартале 1992 г. закупочные цены на животноводческую продукцию превышали розничные цены государственной торговли, поэтому обвальный спад доли сельхозпроизводителей сразу после отмены субсидий был вполне закономерен.

Дальнейшее падение этого соотношения также нельзя объяснять исключительно и однозначно монопольными проявлениями, так как необходимо принимать во внимание рост затрат в перерабатывающей промышленности. Можно предположить, что в переработке затраты росли быстрее, чем в сельском хозяйстве хотя бы по двум причинам: во-первых, по ряду статей затрат сельское хозяйство по-прежнему имеет льготные тарифы, чего нет для III сферы АПК; во-вторых, резкое падение производства в перерабатывающей промышленности, значительно опережающее сокращение сельскохозяйственного производства, ведет к увеличению удельных затрат на единицу продукции.

Что касается оплаты труда, то опережающий ее рост в перерабатывающей промышленности в этих условиях парадоксальным образом может как раз свидетельствовать о недостаточности доходов сектора, а не о монопольном эффекте. Сокращение объемов производства и рост издержек приводит к падению массы прибыли на перерабатывающих предприятиях до уровня, не позволяющего осуществлять инвестиции за счет собственных средств, что приводит к явлению "проедания" накоплений (на повышение зарплаты, в частности).

Оценивая долю затрат сельхозпроизводителей в розничной стоимости продовольствия, например, в США, надо признать, что явно завышенная до этого доля производителей в российской экономике приходит сегодня в соответствие с мировыми тенденциями. Однако относительно низкий уровень доли производителей в конечной цене продовольственных товаров на Западе определяется исключительно низкими издержками производства в сельском хозяйстве, и сравнительно более высокими издержками на последующих этапах, связанных с диверсификацией, глубиной переработки, уровнем обработки, расфасовки, упаковки продукции и торгового сервиса. Специфика России заключается в том, что падение доли сельского хозяйства происходит на фоне ухудшения деятельности перерабатывающей промышленности, что еще более сужает возможности сбыта. Бедный ассортимент основных продовольственных товаров не отвечает изменившейся структуре платежеспособного спроса населения: возрастающая дифференциация населения по уровню доходов требует большей диверсификации предложения продовольствия. Но для этого нужны массивные вложения в переработку, для которых в самом секторе нет достаточных финансовых средств.

Таким образом, по-видимому, основным фактором низкой закупочной цены на сельскохозяйственные продукты является не столько монополия перерабатывающих предприятий, сколько слабая адаптация продовольственного сектора в целом к рыночным условиям, неразвитость посреднических структур, низкий уровень менеджмента, ограничения на приток внешних инвестиций в III сферу АПК.

По-видимому, сегодня нужно говорить больше не о монополизме перерабатывающей промышленности по отношению к сельскому хозяйству как источнике финансовых трудностей аграрного сектора, а наоборот, об отсутствии в стране сильных перерабатывающих фирм, способных, с одной стороны, на продовольственном рынке полностью соответствовать структуре платежеспособного спроса, быстро реагировать на изменения конъюнктуры и конкурировать с импортными аналогами, а с другой стороны - выступить мощным интегратором по отношению к сельхозпроизводителям, создать под свои потребности соответствующую сырьевую базу с передовыми технологиями, модернизировать аграрный сектор в соответствии с потребностями рынка.

Сокращение производства в пищевой промышленности в 1994 г. ускорилося: если в 1993 г. годовой спад производства составил 9%, то в прошедшем году - 22%. Тем не менее, положение в пищевых отраслях оказалось несколько лучше, чем в среднем по промышленности, а в IV квартале был даже зарегистрирован некоторый рост (очищенный от сезонности). При анализе официаль-

ной российской статистики необходимо иметь в виду, что в данные по пищевой промышленности не включаются перерабатывающие мощности сельскохозяйственных предприятий.

Аграрная политика

В течение 1994 г. на федеральном уровне фактически не было сделано более или менее ярко выраженных шагов по дальнейшему реформированию аграрного сектора.

Несколько решений было принято по распространению так называемого Нижегородского метода. Однако резких изменений в организационно-хозяйственных формах предприятий не наблюдается. Тиражирование нижегородской модели сегодня осуществляется на десятке территорий страны западными донорами. Тем не менее, эта деятельность требует слишком много экспертных усилий и финансовых ресурсов для того, чтобы быть успешной в масштабах страны.

Кроме того, тяжелое финансовое положение сектора, в значительной мере определяемое макроэкономическими факторами, делает реорганизацию собственно сельскохозяйственных предприятий второстепенным элементом реформы.

В определенных экономических кругах сложилось представление о том, что аграрная проблема России может быть решена путем частного семейного предпринимательства в сельском хозяйстве. Однако проблема наполнения продовольственного рынка страны вряд ли может быть решена множеством мелких производителей, свободно выносящих свою продукцию на спонтанный городской рынок. Ситуация существенно сложнее и основные проблемы сектора лежат несколько в иной плоскости. На современном этапе необходима достаточно развитая и адекватная новому хозяйственному механизму инфраструктура, связывающая сельскохозяйственных производителей с конечным потребителем. Неразвитость этой инфраструктуры сегодня становится основной проблемой продовольственного сектора. Дополнительно к проблеме сбыта встает с особой остротой проблема доступа к сельскохозяйственному сезонному кредиту. В нынешних условиях аграрное производство оказывается невыгодным в любых организационно-хозяйственных формах при любой системе собственности. Иными словами, основные усилия в аграрной реформе сегодня в России должны быть сконцентрированы на ускорении создания рыночного окружения для сельхозпроизводителей.

Кроме того, эксперты по распространению нижегородской модели сталкиваются с недостатком потенциальных сельских предпринимателей, желающих и способных вести собственное дело. Текущее экономическое положение в аграрном секторе не содействует рыночному обучению людей. Это также тормозит собственно рентабельную реорганизацию бывших колхозов и совхозов.

С другой стороны, даже незначительные усилия по продолжению аграрных реформ сталкиваются с сильной оппозицией в Государственной Думе. В прошедшем году парламентом был принят ряд документов, знаменующих собой в той или иной мере откат назад в аграрном секторе. Так, законодатели приняли закон о закупках сельскохозяйственной продукции, который пытается решить проблему сбыта для сельхозпроизводителей традиционным включением государства в распределительный процесс.

Скорее всего, на реализацию данного закона, так же как некоторое время назад на пресловутый закон "О зерне", не хватит бюджетных средств. У государства нет достаточных административных рычагов для его воплощения в жизнь, и закон останется недействующей нормой. Тем не менее, он отражает вполне определенную тенденцию в аграрной стратегии законодателей.

В русле того же направления аграрной политики в 1994 г. было создание Федеральной закупочной корпорации. Изначальная ее идея была взята из стран с рыночным механизмом регулирования аграрного сектора, когда государство путем интервенций на товарных аграрных рынках и путем субсидированного экспорта сглаживает конъюнктурные и сезонные колебания.

В условиях современного аграрного сектора введение гарантированных государственных закупок в сколько-нибудь масштабных объемах приведет лишь к торможению формирования рыночной инфраструктуры, но не решит проблем сельхозпредприятий. Скорее всего, данная корпорация превратится в еще одну посредническую квази-рыночную структуру, активно использующую бюджетные деньги в своем коммерческом обороте.

Думой принят во втором чтении закон о сельскохозяйственной кооперации, основным опасным моментом которого является отказ от принципиального момента проходившей до настоящего времени реформы - права каждого владельца земельной доли в хозяйствах любой организационно-правовой формы, выйти со своим наделом для ведения своего фермерского хозяйства.

Деятельность аграрной фракции в парламенте сводится к лоббированию весомой доли АПК в расходной части бюджета. Механизм же расходования этих средств, являющийся основной проблемой сегодня, практически остается на 1995 г. без изменений.

Таблица 56.

Характеристика фермерских хозяйств на 31 декабря 1993 г.

	1991	1992	1993	1994
Число хозяйств, тыс.	49	182	270	279
Средний размер участка, га	42	43	42	43
Доля фермерских земель в общей площади сельхозугодий, %		3.4	4.9	5.0

Источник: рассчитано авторами по данным Госкомстата РФ

Списание части долгов по процентам и пролонгирование основного долга сельхозпроизводителей осенью 1994 г. во многом нивелировало результаты рыночного адаптирования предприятий. Принцип списания - взыскать долги с тех, кто их может выплатить и простить тем, кто не может, - вновь означает уравнильное распределение финансовых средств, государство берет на себя ответственность за деятельность частных предприятий, реальная трансформация предприятий оказывается под вопросом.

Финансовый кризис в сельском хозяйстве и снижение уровня поддержки становящихся хозяйств со стороны государства привели к резкому замедлению, а в октябре - впервые за все годы реформы - абсолютному сокращению численности фермерских хозяйств. В целом за год число фермеров все же незначительно выросло, но в 25 регионах их количество сократилось (в ряде случаев - на 30-40%).

Внешняя торговля сельскохозяйственной и продовольственной продукцией

Доля сельскохозяйственного и продовольственного импорта возросла с 22.2% в 1993 г. до 29.2% в 1994 г. Для сравнения в СССР эта доля постепенно снижалась с 24% в 1980 г. до 16% в 1990 г. При существенном положительном сальдо внешней торговли России в целом, отрицательное сальдо по продовольственной торговле продолжает покрываться за счет экспорта энергоносителей, проката черных металлов, других сырьевых товаров, причем в еще больших масштабах, чем в советской экономике.

Основные позиции в продовольственном импорте занимают сахар, плоды и мясопродукты - их доля составляет около 1/3.

При этом объемы мясного импорта стремительно растут, а импорт сахара и зерна постепенно сокращается. До начала реформ зерновой импорт в Россию из-за рубежа абсолютно доминировал в структуре продовольственного импорта.

Сегодня ситуация меняется радикально: либерализация внешней торговли доказала неэффективность ввоза кормового зерна при существующей внутри страны крайне низкой конвертации кормов (выход животноводческой продукции с единицы затраченного корма) внутри собственного аграрного сектора, ввоз мяса оказывается более выгодным, чем ввоз кормового зерна. По оценкам экспертов импорт мяса в СССР составлял не более 1%, зерна - 4% всего объема импорта, сегодня ситуация обратная - импорт мяса превалирует по стоимости над зерновым импортом.

Удельный вес зерна в продовольственном импорте в настоящее время невелик - 3.9% (в 1994 г.). Если в 1993 г. было закуплено 11.1 млн. тонн зерна, то в 1994 г. его импорт составил около 3.5 млн. т, доля в общем импорте как из стран дальнего зарубежья, так и из СНГ снизилась с 5.7% до 1.1%.

В течение 1994 г. происходило сокращение импорта непереработанного сырья для продовольственного сектора, резко возрос импорт продовольствия с высокой степенью промышленной переработки, что также является следствием низкого потенциала отечественной перерабатывающей

промышленности. Увеличился импорт дорогой продукции, реализуемой преимущественно в крупных центрах потребления и дающей быстрый денежный оборот.

Доля продовольствия в структуре импорта из стран дальнего зарубежья составляет 31.5%, а в структуре ввоза из стран СНГ - 19.2%.

Существенные изменения произошли и в географии продовольственного импорта: в прежние годы значительный объем продовольствия и сельхозсырья ввозился из стран Восточной Европы, сегодня этот импорт практически вытеснен товарами из развитых стран. Среди основных импортеров продовольствия в Россию в 1994 г. ведущие позиции занимали США, Германия, Дания.

Изменение ситуации на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции привело к существенному изменению поведенческого стереотипа сельхозпроизводителей.

Обострившаяся проблема сбыта продукции и либерализация внешней торговли в стране привели к осознанию большинством аграриев своей зависимости от внешней торговли и, как результат, - к усиленному лоббированию в органах законодательной и исполнительной власти за введение импортных тарифов на основные сельскохозяйственные и продовольственные товары.

Таблица 57.

**Итоги внешней торговли Российской Федерации*
(включая страны СНГ, нарастающим итогом)**

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Экспорт, млн.долл.	12604	28092	45061	63051
в том числе про- дольствия(без табачных изде- лий)	182	457	905	1341
доля продоволь- ственного эк- спорта во всем экспорте, %	1.4	1.6	2.0	2.1
Импорт, млн.долл.	9074	18340	27411	38527
в том числе про- дольствия(без табачных изде- лий)	2722	5239	7330	10118
доля продоволь- ственного импор- та во всем импор- те, %	30.3	28.8	27.3	26.3
Сальдо	3530	9752	17650	24524
Сальдо продо- вольственного экспорта и им- порта	-2540	-4782	-6425	-8777

* данные официально зарегистрированного оборота, без гуманитарной помощи и "челноков".

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика Российской Федерации", I-IV кв., 1994

Таблица 58.

**Доля основных видов продовольствия
во всем продовольственном импорте, %**

Мясо и мясопродукты	9.7
Плоды и ягоды	9.4
Сахар и кондитерские изделия	8.5
Какао и изделия из него	8.1

Консервы (мясные и рыбные)	6.2
Консервы (плодоовощные)	5.4
Молоко и молочные продукты	4.3
Зерно	3.9
Рыба	1.7
ИТОГО	57.2

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика Российской Федерации", I-IV кв., 1994

Таблица 59.

Структура импорта основных продовольственных товаров, %

	Всего	дальнее зарубежье	СНГ
Мясо и мясопродукты	100.0	67.8	32.2
Мясо и пищевые продукты домашней птицы	100.0	99.1	0.9
Рыба	100.0	96.6	3.4
Молоко и сливки	100.0	72.9	27.1
Сливочное масло	100.0	70.0	30.0
Цитрусовые	100.0	96.7	3.3
Кофе и его заменители	100.0	95.5	4.5
Чай	100.0	96.7	3.3
Какао-бобы	100.0	100.0	-
Зерно (пшеница, ячмень, кукуруза)	100.0	75.9	24.1
Мука пшеничная	100.0	36.8	63.2
Масло растительное	100.0	83.4	16.6
Сахар	100.0	68.3	31.7

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика Российской Федерации", I-IV кв., 1994

В марте 1994 г. впервые были утверждены импортные тарифы на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию, само только объявление которых привело к всплеску цен на продовольствие в крупных городах.

Ставки ввозных таможенных пошлин на мясо и молочную продукцию первоначально были установлены в размере 15% от таможенной стоимости, на мясные и рыбные консервы, мясопродукты - 15-25%, на сахар - 20%. В дальнейшем введение таможенных пошлин было отсрочено, а ставки пересмотрены. Так, на сахар таможенные пошлины были сняты, на мясо и мясопродукты - понижены до 8%, а на растительное масло сняты совсем. Сохранилась высокая пошлина на куриное мясо - в размере 20%.

В ряде регионов страны возник феномен введения региональных таможенных сборов в дополнение к национальным импортным тарифам. С другой стороны, продолжается практика ограничений на вывоз сельхозпродукции и продовольствия за территорию региона. Все это разрушает единое рыночное пространство страны, мешает становлению рыночной инфраструктуры, обуславливает высокий уровень дифференциации цен. По-видимому, в России остро назрела необходимость принятия законодательного акта, регулирующего межрегиональную торговлю, причем в первую очередь, - сельскохозяйственную и продовольственную торговлю.

Тем не менее, введение импортных тарифов не могло существенно повлиять на внутренний рынок продовольствия. Основными потребителями импортного продовольствия являются крупнейшие города страны, доступ на рынки которых значительно ограничен многими, в основном внешнеэкономическими факторами. В этих условиях ограничения на импорт могут только взвинтить цены в этих городах, но не увеличить сбыт для внутренних производителей. Практика этого года достаточно очевидно это продемонстрировала.

В развитие процесса либерализации внешнеэкономической деятельности в мае-июне были отменены квотирование и лицензирование экспорта и значительно снижены экспортные пошлины. Снижение экспортных пошлин коснулось и таких продуктов как рыба и рыбопродукты, пшеница твердых и мягких сортов, семена сои и подсолнечника и ряд других, на которые пошлины были

установлены в размерах, ограничивающих их вывоз, поскольку импорт этой продукции в 1993 г. в значительной степени осуществлялся за счет государственных субсидий, резко затем сократившихся. Экспорт стратегически важных сырьевых и продовольственных товаров, к которым относятся вышеперечисленные, осуществлялся только спецэкспортерами, то есть предприятиями и организациями, зарегистрированными для этих целей МВЭС.

Как уже отмечалось выше, интерес к внешней торговле стал одной из черт адаптации сельхозпроизводителей к новым экономическим условиям. Так, по данным мониторинга поведения сельхозпредприятий в ряде областей страны (Псковской, Новосибирской, Орловской, Саратовской и Ростовской), проводившегося в 1994 г. Аграрным институтом, 2.6% респондентов поставляют свою продукцию за пределы России по бартеру, 3.4% - за наличные деньги. Продукция вывозится в основном в страны СНГ, и, как правило, это: зерно, сахарная свекла, подсолнечник, мясо, фрукты и овощи, яйцо, шерсть. Безусловно, объем этих операций невелик; максимальное количество, например, зерна, вывезенного в страны СНГ, составило немногим более 700 т, подсолнечника - не более 200 т. В страны дальнего зарубежья хозяйства экспортировали шерсть (в пределах 5.5-7.3 т), подсолнечник, зерно. Большинство хозяйств намерены развивать эту деятельность самостоятельно. Основной сложностью для них было получение лицензии на вывоз.

Кроме того, экспортом сельскохозяйственной продукции начали заниматься региональные власти, создающие в этих целях полукоммерческие структуры.

3.4 Социально-культурная сфера

Положение дел в здравоохранении, образовании, культуре в 1994 г. характеризовалось следующими общими чертами:

- вследствие сохраняющейся ограниченности платежеспособного спроса подавляющей части населения на медицинские, образовательные и культурно-досуговые услуги мера зависимости отраслей социально-культурного комплекса от государственного финансирования не уменьшилась;
- сокращение размеров государственного финансирования, сопровождающееся задержками в выделении бюджетных средств, не компенсировалось ростом поступлений от платных услуг и доходов от непрофильной предпринимательской деятельности;
- проблемы с содержанием объектов социальной сферы, принадлежащих государственным и приватизируемым предприятиям, не были решены; намечавшаяся в 1994 г. их широкомасштабная муниципализация была проведена лишь частично из-за того, что не были выделены дополнительные средства местным бюджетам для содержания муниципализируемых объектов, и поэтому местные власти всячески тормозили передачу в муниципальную собственность объектов социальной сферы, принадлежащих предприятиям;
- уменьшение финансовых ресурсов обуславливает ухудшение материально-технической базы и снижение качества медицинских, образовательных, культурно-досуговых услуг, предоставляемых массовому потребителю;
- продолжался процесс эрозии ответственности органов государственной власти за состояние дел в социально-культурной сфере.

Расходы из государственного бюджета на отрасли социально-культурного комплекса в сопоставимой оценке уменьшились за год на 14.1%. Роль доходов от платных услуг населению в финансовых потоках в социально-культурную сферу постепенно растет, но остается все еще весьма скромной. Объем платных медицинских услуг (без учета услуг санаторно-курортных и оздоровительных учреждений) составил в 1992 г. 1.2% от величины бюджетных ассигнований на здравоохранение, в 1993 г. - 1.3%, в 1994 г. - 2.1%. Соответствующие показатели для отрасли культуры равнялись в 1992 г. - 6.7%, в 1993 г. - 7.7%, в 1994 г. - 7.8%, для сферы образования - 1.9% в 1993 г. и 2.6% в 1994 г.

Сокращение финансирования сказалось в первую очередь на объемах строительства объектов социально-культурного назначения и приобретения техники и оборудования взамен выходящих из строя.

Средства направлялись в первую очередь на "защищенные статьи" - оплату труда и др. В результате в истекшем году, как и в предыдущем, постепенно сокращался разрыв между средней заработной платой в здравоохранении и образовании и средней заработной платой в стране (табл.60).

Таблица 60.

Соотношение средней заработной платы в отраслях народного хозяйства, %

	1990	1991	1992	1993	1994
Всего	100	100	100	100	100
Здравоохранение, физическая культура и соц. обеспечение	68	75	65	73	78
Народное образование	68	70	62	67	73
Культура и искусство	63	69	54	64	63

Источник: данные Госкомстата РФ

Показатели ввода в действие общеобразовательных школ составили в 1994 г. 66% от уровня 1993 г., дошкольных учреждений - 65%, высших учебных заведений - 72%, больниц - 84%, поликлиник - 81%, клубных учреждений - 62%.

По сравнению с 1991 г. расходы государства на отрасли социально-культурного комплекса сократились в сопоставимом выражении на 35%. Иных средств для нормального функционирования сложившейся системы социально-культурного обслуживания населения нет. Хотя при существующем финансировании она деградирует, никто не готов взять на себя ответственность за официальный пересмотр условий и масштабов предоставления населению социально-культурных благ на бесплатной или льготной основе.

В отличие от стран с развитой экономикой, развитие образования, поддержка национальной культуры, повышение качества и эффективности здравоохранения в России не входят в систему национальных ценностей и господствующую идеологию, с которыми должны считаться политики. Поэтому деградация социально-культурной сферы будет продолжаться.

Помимо отмеченных выше общих моментов, характеризующих положение отраслей социально-культурной сферы, функционирование каждой из них имело свои особенности.

Здравоохранение

На фоне существенного сокращения численности занятых в отраслях материального производства в сфере здравоохранения наблюдалась достаточно стабильная ситуация, что отразилось даже в некотором повышении уровня обеспеченности населения России медицинскими работниками: 1991 г.- 44.3 врача на 10 тыс. человек населения, 1992 г.- 44.3, 1993 г.- 45.0, 1994 г.- 47.1. Однако рост заболеваемости населения продолжился. В 2.7 раза по сравнению с предшествующим годом увеличилось число случаев заболеваний дифтерией, в 2.5 раза - сифилисом, в 2 раза - краснухой, в 1.3 раза - коклюшем, в 1.2 - скарлатиной и бактериальной дизентерией. Об остроте проблем с состоянием здоровья населения свидетельствует и продолжающийся вот уже пятый год рост смертности населения.

Ухудшение состояния здоровья населения - это результат не только сохраняющейся сложной экологической и социально-экономической ситуации в стране, но и ухудшения уровня медицинской помощи населению. Так, обращает на себя внимание, что на 14% возросло число смертей от инфекционных и паразитарных болезней, на 13% - от болезней органов пищеварения. Это можно впрямую связать с ухудшением организации и качества медицинской помощи населению.

Радикально изменить положение дел в здравоохранении должна была реформа, предусматривающая переход к страховой медицине. Замысел реформы состоял в следующем. Финансирование здравоохранения должно происходить за счет обязательных и добровольных страховых взносов. Обязательное страхование работающих осуществляется за счет платежей предприятий, а неработающих и занятых в бюджетной сфере - за счет бюджетных ассигнований. Предприятия и органы государственного управления, выступающие страхователями, заключают договоры со страховыми организациями, которые в свою очередь выбирают медицинские учреждения и оплачивают лечебно-профилактическую помощь, предоставляемую застрахованным людям.

Предлагая и отстаивая такую модель, отраслевые органы управления в центре и в регионах, а также лидеры профессионального медицинского сообщества рассматривали ее прежде всего как средство стабилизации и роста финансовых потоков в здравоохранение. Новая модель предполагала появление внутри отрасли финансовых институтов, аккумулирующих бюджетные и внебюджетные средства и имеющих возможность на законных основаниях осуществлять с ними коммерческие операции. Для чиновников, определяющих условия перечисления бюджетных средств медицинским страховым компаниям, проводящих их лицензирование, устанавливающих цены на медицинские услуги, порядок расчетов с медицинскими учреждениями и т.п., открываются многообразные новые возможности извлечения ренты из своего положения. Осознание таких возможностей стало, по-видимому, существенным фактором, определившим очень активную реформаторскую деятельность руководства здравоохранения в центре и на местах.

Законодательство о страховой медицине было принято в 1991 г. С января 1994 г. система обязательного медицинского страхования (ОМС) должна была вводиться по всей территории России. Правда, еще в 1993 г. внедряемая модель была скорректирована. Первоначально предполагалось, что и при добровольном страховании, и при реализации программ ОМС функции посредников между страхователями и медицинскими учреждениями будут выполнять негосударственные страховые компании. Но затем в роли страховщиков разрешили выступать государственным территориальным фондам обязательного медицинского страхования и их филиалам. Им, в отличие от страховых компаний, были предоставлены некоторые налоговые льготы.

Что же было реализовано на практике? К началу 1994 г. было создано 82 территориальных фонда ОМС и более 900 филиалов. К концу года число фондов достигло 86, а филиалов - 1058. Лишь в 20 регионах посредниками между страхователями и медицинскими учреждениями в реализации программ ОМС действительно являются страховые компании. В остальных регионах функции страхования полностью или частично выполняют сами территориальные фонды ОМС и их филиалы.

С 1994 г. предприятия обязаны отчислять на медицинское страхование своих работников 3.6% фонда заработной платы. Таким образом, часть ресурсов здравоохранения стала формироваться за счет целевых налоговых выплат, и отрасль получила более стабильный источник финансирования.

Работники здравоохранения рассчитывали, что страховые поступления от юридических лиц станут дополнительными источниками средств помимо прямых ассигнований из бюджета. Но местные власти стали сокращать затраты на здравоохранение из местных бюджетов, мотивируя это как раз тем, что у отрасли теперь появился новый источник финансирования. В 1993 г. доля вышеуказанных затрат составляла 17.5% от общей суммы расходов местных бюджетов, а в 1994 г. - 15.7%. Соответствующая доля затрат в федеральном бюджете уменьшилась с 1.7% до 1.6%. В целом размеры ассигнований на здравоохранение из государственного бюджета в сопоставимой оценке сократились за 1994 г. на 19.9%. В то же время обязательные страховые взносы предприятий составили 0.7% ВВП, или 22.1% от величины бюджетных ассигнований.

Повсеместно фонды ОМС столкнулись с трудностями получения обязательных страховых взносов. Предприятия стремились утаить свое реальное финансовое положение, не перечисляли средства, объясняя это отсутствием денег даже для выплаты заработной платы и т.п.

На результативность внедрения системы медицинского страхования существенное влияние оказали различия в уровнях финансового благополучия регионов. Территориальные фонды ОМС в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах - основных источниках поступления доходов в федеральный бюджет - аккумулировали значительные средства. В то же время в целом ряде регионов России с крайне тяжелым экономическим положением, размеры фактических поступлений взносов на ОМС оказались существенно меньше, чем предполагалось. Более того, финансово сильные регионы поддерживали деятельность финансовых структур системы ОМС, депрессивные же регионы стремились использовать для других целей средства, поступающие на счета фондов ОМС.

Аналогичным образом действовали и органы федеральной власти. В июне 1994 г. была принята поправка к Закону "О медицинском страховании граждан в Российской Федерации", в соответствии с которой предусматривалось ежеквартальное перечисление 200 млрд.руб. временно свободных средств из Федерального фонда ОМС в федеральный бюджет на нужды здравоохранения.

Согласно действующему законодательству территориальные фонды ОМС должны аккумулировать средства, поступающие от юридических лиц и из бюджета. Но лишь в 50 регионах из местных бюджетов направлялись средства в фонды ОМС в порядке взносов за неработающее население. Но средства перечислялись не в полном объеме. По данным за 9 месяцев 1994 г. платежи из бюджета на страхование неработающего населения, перечисленные в фонды ОМС, составили 29% от суммы страховых взносов предприятий. Местные администрации стремились использовать созданные фонды ОМС лишь как структуры, аккумулирующие дополнительные для местных бюджетов финансовые ресурсы и при этом самостоятельно ими не распоряжающиеся.

В большинстве регионов бюджетные средства, полностью или основная их часть, остались в распоряжении территориальных органов государственного управления здравоохранением. Они и осуществляли финансирование текущих расходов медицинских учреждений, прежде всего расходов на оплату труда. Средства фондов ОМС направлялись на приобретение медикаментов, медицинской техники, санитарного транспорта, а также служили источником дополнительного финансирования расходов на оплату труда медицинских работников. Уровень использования аккумулированных фондами ОМС средств составлял в середине 1994 г. примерно 70%.

При широкомасштабном внедрении ОМС обнаружились пробелы в его нормативно-правовой базе. Основные составляющие нового механизма взаимоотношений между населением, предприятиями, государственными органами, страховыми организациями, медицинскими учреждениями не были достаточно отработаны:

- не было создано развитой системы обоснованных и детализированных нормативов издержек оказания различных медицинских услуг в рамках ОМС - медицинских стандартов для клинико-статистических групп заболеваний, которые должны выражать требования к объему и качеству медицинской помощи и быть основой для системы ценообразования и контроля качества. Отсутствие таких стандартов обусловило широкое распространение среди врачебного персонала практики завышения размеров выполненных работ - "накручивания" объема оказанной пациентам медицинской помощи. А осуществление контроля за правильностью предоставляемых лечебными учреждениями отчетных данных связано с большими затратами;

- не была вовремя разработана система межрегиональных взаиморасчетов за оказание услуг в рамках ОМС. В результате граждане практически потеряли возможность получения бесплатной медицинской помощи за пределами того региона, в котором они живут. Специализированные медицинские учреждения, создававшиеся и функционировавшие как межрегиональные центры, вынуждены теперь отказывать в бесплатной помощи жителям других регионов, так как стали финансироваться только из бюджета тех регионов, где они расположены;

- не были четко разграничены права и ответственность органов управления здравоохранением и территориальных фондов ОМС. Резкая смена десятилетиями существовавшего бюджетного механизма формирования и перераспределения средств в здравоохранении на недостаточно проработанный механизм медицинского страхования привела в некоторых регионах к частичной потере управляемости системой здравоохранения и снижению качества медицинского обслуживания населения.

В результате проведенных преобразований совокупный объем финансирования здравоохранения за счет бюджета и за счет обязательных отчислений предприятий в 1994 г. в сопоставимом выражении почти не уменьшился по сравнению с 1993 г. Но сократились размеры средств, которые стали поступать в непосредственное распоряжение медицинских чиновников. Часть финансовых потоков пошла мимо них: через фонды ОМС и страховые компании. Средства, аккумулируемые территориальными фондами ОМС, составили 35% от общего объема затрат на здравоохранение в местных бюджетах.

Утрата традиционных рычагов управления здравоохранением в рамках государственных структур, неоправдавшиеся надежды на то, что переход к страховой медицине увеличит приток ресурсов в эту сферу, отсутствие нормативно-правовой базы и отработанных процедур для рационального и гибкого использования финансовых ресурсов через систему территориальных фондов ОМС - все это породило серьезный конфликт интересов территориальных органов управления здравоохранением и фондов ОМС.

Суть претензий медицинских чиновников сводится к следующему:

- органы государственного управления продолжают нести ответственность за здравоохранение в регионе, но не обладают теперь достаточными полномочиями для контроля за расходованием средств, аккумулируемых фондами ОМС;

- необоснованное, неправильное с точки зрения региональных интересов расходование средств фондов;

- отсутствие оперативности в осуществлении финансовых расчетов с лечебными учреждениями;

- раздувание расходов на содержание аппарата территориальных фондов ОМС;

- наличие у фондов и частных страховых компаний резервов и свободных остатков полученных ими от государства средств, которые они имеют возможность использовать для коммерческих операций в своих интересах.

Негативную позицию по отношению к проведенным преобразованиям заняло Министерство здравоохранения и медицинской промышленности. В течение 1994 г. Министерство практически не занималось работой по развитию нормативно-правовой базы ОМС, и в отличие от 1993 г., не была подготовлена даже базовая программа ОМС, определяющая гарантируемый государством объем бесплатной медицинской помощи для населения страны.

В начале 1995 г. коллегия Министерства и руководители большинства региональных органов управления здравоохранением высказались в пользу передачи контроля за расходованием средств территориальных фондов обязательного медицинского страхования органам здравоохранения. Но при этом страховая медицина может превратиться в пустой звук.

Конечно, введение страховой медицины произошло у нас достаточно поверхностно и формально. К концу 1994 г. лишь 22% населения были обеспечены страховыми полисами. Качество медицинского обслуживания не улучшилось, да и не могло улучшиться при сокращении финанси-

вания здравоохранения, постоянно испытывающего нехватку современного медицинского оборудования. В условиях высокого монополизма в предложении медицинских услуг реальную возможность выбора учреждений и врачей имеют лишь жители больших городов. Введение страховой медицины само по себе не создаст конкуренции, способствующей росту качества лечения. Фактически конкуренция существует только на рынке медицинских услуг в рамках добровольного медицинского страхования, который охватывает лишь узкий слой высокодоходных групп населения.

Итак, реформирование способов и форм финансирования сложной, громоздкой и имеющей особенно высокую социальную значимость сферы не привело пока к адекватному росту уровня медицинского обслуживания населения России. Радикальность перехода от бюджетной к страховой медицине не учитывала во всей полноте ограниченных возможностей кадрового и организационно-экономического потенциала этой сферы.

Короче говоря, главные конструктивные результаты проведенных преобразований состоят в изменении каналов поступления средств в здравоохранение, созданием внутри отрасли новых финансово-кредитных институтов, некоторые из которых начали выполнять функции независимого контроля за деятельностью медицинских учреждений.

Какими должны быть следующие шаги? Баланс сил складывается не в пользу дальнейшего продолжения реформы. Сейчас это отвечает лишь интересам территориальных фондов ОМС и страховых медицинских компаний. За свертывание реформы выступают руководители отраслевых органов управления в центре и на местах, и их поддерживает большинство работников самих медицинских учреждений.

Однако в интересах всех перечисленных групп - сохранить новый источник финансирования медицины - обязательные страховые взносы юридических лиц. А поэтому даже для противников страховой медицины невыгодна ликвидация фондов ОМС как юридических лиц и превращение их в субсчета или символические обозначения определенной части бюджетов органов государственного управления. Так, например, на бумаге существуют республиканский и региональные фонды развития культуры и искусства. На самом деле это лишь отдельная строка в бюджетных расходах на культуру. Если пойти по такому пути, то через некоторое время скорее всего будет принято решение, что обязательные платежи на медицинское страхование должны направляться не в фонды ОМС, а в бюджет, из которого потом перечисляться органам отраслевого управления. Это будет означать восстановление прежнего порядка финансирования здравоохранения и воспроизводство прежних проблем.

В интересах медицинских чиновников - сохранить фонды ОМС как юридические лица, но превратить их в административно подчиненные им структуры. Вместе с тем, противникам реформы вряд ли удастся одержать полную победу и добиться подчинения фондов ОМС органам отраслевого управления во всех регионах. В некоторых из них, в частности в Москве, в Самарской области, сторонники страховой медицины достаточно сильны, чтобы защитить свои интересы и не допустить контрреформаторских преобразований. К тому же Комитет по здравоохранению Государственной Думы выступает за развитие системы страховой медицины и, по-видимому, не допустит принятия в парламенте решений об изменении статуса фондов ОМС и фактическом приостановлении реформ.

Но федеральные органы власти вряд ли смогут противостоять интересам чиновников на местах и основной массы медицинских работников. Ими будет всячески тормозиться работа по развитию и совершенствованию нормативно-правовой базы страховой медицины и соответствующая перестройка отношений в системе здравоохранения. Изменить их отношение к страховой медицине можно будет только тогда, когда в здравоохранение начнет поступать больше средств. Рассчитывать на это можно лишь после выхода страны из экономического кризиса.

Поэтому наиболее вероятен следующий вариант развития событий:

- частичный возврат к прежней системе государственного управления здравоохранением почти во всех регионах России (частичный, поскольку фонды ОМС, аккумулирующие налоговые поступления от юридических лиц, будут интегрированы в систему административного управления, но не упразднены совсем; сохранится и система добровольного медицинского страхования);

- в нескольких регионах введенная модель страховой медицины будет в целом сохранена.

Органы федеральной власти, и прежде всего Государственная Дума, в состоянии предотвратить полное восстановление административной системы управления здравоохранением. В этой системе неразрешимы проблемы контроля за качеством медицинского обслуживания населения и за-

щиты его интересов, проблемы создания действенных стимулов для роста социальной и экономической эффективности здравоохранения. Поэтому важно не допустить административного подчинения территориальных фондов ОМС региональным органам управления здравоохранением. Эти новые субъекты могут сыграть позитивную роль в дальнейшем реформировании системы здравоохранения и улучшении ее функционирования. Сама логика экономических отношений заставляет территориальные фонды медицинского страхования и страховые медицинские организации выполнять контролирующие функции и более того - содействовать развитию нормативно-правовой базы медицинского страхования, выступать субъектами реформы. Но нужна тщательная отработка нормативно-правовой базы взаимоотношений всех субъектов медицинского страхования, включая четкое распределение прав и полномочий между органами исполнительной власти на местах и территориальными фондами обязательного медицинского страхования.

Для этого следует четко определить в федеральном законе статус и основные полномочия фондов ОМС как самостоятельных субъектов в системе медицинского страхования; запретить передачу средств, аккумулируемых этими фондами, в распоряжение органов управления здравоохранением. Целесообразно также разрешить деятельность по обязательному медицинскому страхованию только некоммерческим страховым медицинским организациям.

Хотя бы в нескольких регионах важно продолжить работу по развитию и совершенствованию нормативно-правовой базы взаимоотношений всех субъектов медицинского страхования, включая четкое распределение прав и полномочий между органами исполнительной власти на местах и территориальными фондами обязательного медицинского страхования. При этом допустима и целесообразна отработка разных модификаций исходной модели. В условиях нашей страны с большим региональным разнообразием вполне оправдано использование разных вариантов организации системы здравоохранения.

В последующем, когда экономическая ситуация будет более благоприятной, можно будет с большими шансами на успех продолжить широкомасштабную реформу системы здравоохранения. Неодинаковые темпы преобразования системы здравоохранения в различных регионах - это реальность переходного периода, которая будет сохраняться в течение ближайших лет.

Образование

В 1994 г. продолжался процесс структурных изменений в образовательной системе и изменений в содержании образовательной деятельности. Они выражались в росте разнообразия форм и методов обучения, расширении практики использования авторских образовательных программ, развитии альтернативного образования. За истекший год количество гимназий возросло на 11% (с 743 до 822), обучающихся в них детей - на 19% (с 553 тыс. до 659 тыс.), лицеев - на 13% (с 447 до 505), учащихся в них - на 21% (с 284 тыс. до 345 тыс.), негосударственных школ - на 21% (с 368 до 447) и обучающихся в них - на 29% (с 33 тыс. до 40 тыс.). Но доля негосударственных школ в общем числе школ составляет всего лишь 0.6%, а доля учащихся в них детей - 0.18% от всех учащихся.

В 1994 г. в стране действовало 553 государственных и 157 негосударственных вузов. В последних обучалось 4% студентов. На 4.5% по сравнению с 1993 г. увеличился прием в вузы, но на 8.4% сократился выпуск. Количество обучающихся на условиях полного возмещения затрат выросло за год на 22% (с 95 тыс. до 116 тыс.) и составило 4.6% от общего числа студентов (в 1993 г. - 3.7%).

В 1994 г. произошли заметные изменения в концепции платного высшего образования. Вузы получили право брать плату за обучение не только с юридических лиц, но и с самих студентов.

Внедрение элементов платного обучения в вузах, однако, не сопровождалось созданием адекватной системы государственного регулирования этого процесса (введение возвратной ссуды на образование, учреждение фондов, материально поддерживающих особо одаренных студентов и т.д.). Некоторые вузы пытались самостоятельно решать эту проблему на местах, привлекая различные коммерческие структуры. Например, Алтайский государственный университет и местный коммерческий банк внедрили систему образовательного займа, позволяющую поступать в университет на дополнительные места при наличии у абитуриента определенного количества облигаций.

Несмотря на определенные позитивные изменения и сдвиги в реформировании образовательной системы России, в целом социально-экономическая ситуация в сфере образования оставалась в течение 1994 г. крайне тяжелой. Расходы государства на образование в 1994 г. сократились в со-

поставимой оценке с затратами в 1993 г. на 13.6%. Доля затрат на образование в общих расходах государственного бюджета составила в 1994 г. 11.7% (в 1993 г. - 12.1%, в 1992 г. - 11.4%). Соотношение федерального и местных бюджетов в финансировании образования, резко изменившееся в 1993 г., осталось примерно на том же уровне: доля местных бюджетов в общем объеме финансирования образования составляла в 1992 г. - 66.2%, в 1993 г. - 80.5%, в 1994 г. - 80.0%.

На фоне расширения сети новых образовательных учреждений обращает на себя внимание достаточно устойчивая тенденция сокращения в РФ числа детских дошкольных учреждений и их посещаемости. Плата за пользование детскими садами выросла в 1994 г. в 4 раза; посещаемость снизилась на 7%. Причем эти процессы идут неравномерно по регионам России: при сокращении общего количества детских дошкольных учреждений в стране сохранялась очередь на поступление в эти учреждения в отдельных территориях. В 1992 г. общий размер "листа ожидания" был равен 834 тыс. детей, в 1993 г. - 496 тыс. детей в 1994 г. - 370 тыс. детей.

Из-за недостатка средств для реконструкции и капитального ремонта зданий образовательных учреждений, ухудшается состояние материально-технической базы отрасли. Аварийный фонд общеобразовательных школ составил 6% зданий, занимаемых этими учреждениями, детских дошкольных учреждений - 10%, детских домов и интернатов для детей-сирот - 2%. Количество дошкольных учреждений и общеобразовательных школ, требующих капитального ремонта, достигло в 1994 г. 34% от их общего числа. Такое положение в сочетании с сокращением ввода новых школьных зданий обуславливает рост показателей сменности занятий в школах, что неизбежно сказывается на качестве образовательного процесса. В прошедшем году численность учеников, занимающихся во вторую и третью смены достигла 25.0% от числа всех учащихся, в то время как в 1992 г. этот показатель составлял 24.3%, а в 1985 г. - 19.3%.

В течение всего истекшего года сохранялась напряженная ситуация с финансированием издания учебно-методической литературы. Первоначально в проекте федерального бюджета на 1994 г. не было вообще предусмотрено выделения средств на эти цели. По замыслу правительства, закупку учебников с 1994 г. должны были осуществлять региональные органы управления образованием. То есть, предполагалось переложить эти расходы на местные бюджеты. Но средств для этого в местных бюджетах не было. Исключением являлись лишь экономически сильные регионы. Например, московские власти выделили 3.5 млрд.руб. на издание учебной литературы в 1994 г.

В июле правительство скорректировало свою позицию - приняло решение о финансировании издания школьных учебников и решило разрабатывать стратегию перехода к региональному финансированию программ издания и распространения учебных книг, а также механизм перехода на свободную продажу школьных учебников с учетом необходимой социальной защиты обучающихся. Допечатывание учебников, недоданных школьникам перед началом 1994/1995 учебного года, осуществлялось вплоть до января. План по выпуску учебников для общеобразовательных учреждений был выполнен лишь на 89.4%.

Уменьшение бюджетных средств, выделяемых на нужды образования, стимулирует разнообразные попытки коммерческого использования и неявной приватизации материально-технических и иных ресурсов образовательных учреждений, что, как правило, приводит к снижению качества выполнения их профильной деятельности.

1994 г. был отмечен интенсивным обсуждением институциональных проблем сферы образования и попытками одних групп пойти дальше по пути преобразования ее институциональной структуры, а других групп - вернуться к прежнему, дореформенному положению.

Серьезной угрозой процессу структурных изменений в системе образования стало представление на рассмотрение Государственной Думы законопроекта "О внесении изменений и дополнений в Закон "Об образовании". В случае его принятия резко ухудшатся экономические условия функционирования негосударственных образовательных учреждений. Законопроект предусматривает исключение нормы о возмещении гражданам затрат на обучение в частных школах; ставит в зависимость право получения частным учебным заведением лицензии от наличия собственной материальной базы; ограничивает количество преподавателей-совместителей в частных школах (не более 30%); лишает население права на получение личного государственного образовательного кредита. Это приведет к невозможности для семей со средними доходами обучать своих детей в негосударственных школах.

В поисках путей смягчения кризиса бюджетного финансирования Госкомитет по высшему образованию выступил с предложением слить местные вузы в отдельных регионах в единые региональные университеты, что позволило бы обеспечить экономию на управленческих издержках.

Преодолению кризисной ситуации могли бы послужить и институциональные преобразования другого рода - изменение состава учредителей учебных заведений, включение в их число негосударственных организаций, готовых участвовать в финансировании соответствующих вузов. Но эти предложения не были поддержаны работниками вузов.

Серьезные дискуссии в прошедшем году вызвали разработанные в Госкомимуществе варианты законопроектов о разгосударствлении и демонополизации сферы образования. Один из них предполагал проведение приватизации учебных заведений по образцу программы приватизации в промышленности и был отвергнут правительством. Другой предусматривал выборочное разгосударствление учебных заведений, при этом основные фонды остаются в государственной или муниципальной собственности и лишь переходят в пользование частному учебному учреждению. Приватизируются права учредителя, дающие возможность определять направления и формы образовательной деятельности. Данный проект не нашел поддержки ни у работников отрасли, ни у законодателей из-за ожидаемых негативных социальных последствий в случае его принятия.

Результатом дискуссий стало принятие Государственной Думой уже в начале 1995 г. закона "О сохранении статуса государственных и муниципальных образовательных учреждениях и моратории на их приватизацию". Закон предусматривает введение запрета на приватизацию в ближайшие три года всех типов образовательных учреждений, включая и объекты их производственной и социальной инфраструктуры. На этот же срок запрещается изменение состава учредителей образовательных учреждений и передача их субъектам Российской Федерации. Таким образом, защитив образовательные учреждения от бездумной поспешной приватизации, грозящей разрушением сложившейся образовательной системы, законодатели консервируют эту систему и лишают возможности проведения вообще каких бы то ни было организационно-экономических преобразований существующих образовательных учреждений.

Культура

В 1994 г. темпы сокращения расходов государства на культуру, искусство и средства массовой информации были меньше, чем темпы снижения производства ВВП. Размеры финансирования сферы культуры из государственного бюджета сократились за год в сопоставимой оценке на 3.1%. Доля этих затрат в расходах федерального бюджета возросла за год с 1.0% до 1.1%, а в расходах местных бюджетов - с 2.6% до 2.7%. Абсолютная величина соответствующих затрат федерального бюджета в сопоставимом выражении даже увеличилась на 8.1% по сравнению с размером этих затрат в 1993 г.

В 1993 г. произошло значительное перераспределение нагрузки между федеральным и местными бюджетами в финансировании сферы культуры. Если в 1992 г. соотношении федерального и местных бюджетов в финансировании культуры равнялось 51:49; то в 1993 г. - 33:67. В 1994 г. это соотношение немного изменилось в пользу федерального бюджета - 36:64.

Для поддержки культуры и искусства были введены некоторые дополнительные налоговые льготы. С 1 января 1994 г. с 3 до 5% увеличена доля не подлежащей налогообложению прибыли, безвозмездно перечисляемой юридическими лицами государственным организациям культуры и творческим союзам. От налога на добавленную стоимость освобождены печатные издания, получаемые государственными библиотеками и музеями по международному книгообмену, от уплаты таможенных пошлин - материалы и технологическое оборудование, закупаемое федеральными организациями культуры за счет бюджетных средств, и др. В середине года Указом Президента федеральные организации культуры и искусства были освобождены от обязательной продажи части валютной выручки.

Политика органов отраслевого управления в сфере культуры была, как и в предыдущие два года, направлена на достижение следующих главных целей:

- сохранить существующий комплекс государственных учреждений культуры (включая учреждения профессионального образования), их доступность для населения;
- сохранить и обеспечить воспроизводство творческих профессиональных сообществ, прежде всего в области исполнительских искусств и кинематографии;
- сохранить кадровый потенциал сферы культуры;
- сохранить существующие архивные, музейные, библиотечные фонды.

В 1994 г. практически не произошло изменений в сети государственных музеев, библиотек, театров. Открыто 147 новых детских музыкальных, художественных школ и школ искусств.

В истекшем году более резко по сравнению с предшествующими годами сократилось отечественное кинопроизводство - на 40% за год. Если в 1992 г. было создано 178 художественных кинофильмов, в 1993 г. - 137, то в 1994 г. - 82. Одновременно увеличивалось число полнометражных игровых фильмов, производство которых финансируется государством: в 1992 г. - 19 (все с полным покрытием затрат), в 1993 г. - 26 (в том числе 13 с полным покрытием затрат), в 1994 г. - 28 (в том числе 8 с полным покрытием затрат).

В прошедшем году активизировалась нормотворческая деятельность в сфере культуры. Государственной Думой приняты законы о библиотечном деле и об обязательном экземпляре документов. Разрабатываются проекты законов о музейном фонде Российской Федерации и музеях, об археологическом наследии, о кинематографе, о телевидении и радиовещании и др. Посредством принятия узкоотраслевых законов группы специальных интересов пытаются закрепить и расширить гарантии государства по поддержке соответствующих секторов сферы культуры. Например, в проекте закона о кино, подготовленном Государственным Комитетом по кинематографии, была запись о том, что государство ежегодно финансирует производство не менее 50 полнометражных кинофильмов, то есть в 1.8 раз больше, чем в прошедшем году.

Для сферы культуры в большей степени, чем для образования и здравоохранения, значимы вопросы институциональных преобразований. В первую очередь, это проблемы ущерба для учреждений культуры при передаче культовых зданий религиозным объединениям и проблемы обеспечения сохранности приватизируемых памятников истории и культуры. В истекшем году Президентом и Правительством были приняты нормативные документы, упорядочивающие такие преобразования и предусматривающие меры по защите интересов расположенных в них организаций и обеспечению охраны историко-культурного наследия.

Приватизация учреждений культуры является перспективным направлением институциональных преобразований и источником расширения средств для развития этой сфере. Но допустимые и целесообразные формы и методы приватизации объектов культуры не проработаны. Декларированное в начале года Министерством культуры проведение экспериментальной проверки принципов такой приватизации не было подкреплено практическими действиями.

3.5 Демографическая ситуация и занятость населения

Демографическая ситуация

Замедленное по сравнению с другими социальными процессами изменение демографической ситуации предопределило использование для ее анализа в России данных за последние 4 года, что позволило выявить влияние на демографические тенденции политических и экономические преобразований, осуществляемых в России.

Начиная с 1992 г. численность населения страны стала сокращаться. В течение 1992 г. постоянное население сократилось на 30.9 тыс.чел., а 1993 г. - уже на 297.6 тыс.чел. В 1994 г. наличное население страны, по предварительным итогам, составило 148.2 млн.чел., сократившись еще на 123.8 тыс.чел. и составив 99.76% численности 1991 г.

Еще в 1991 г. произошло изменение соотношения между динамикой численности городского и сельского населения России (городское население стало сокращаться, а сельское - увеличиваться). В результате городское население страны сократилось в 1990 - 1993 гг. на 1.2%, а сельское - увеличилось на 2.98%. В течение 1994 г. городское население сократилось на 779.2 тыс.чел., из которых естественная убыль составила 668.7 тыс.чел. В то же время численность проживающих в сельской местности в 1994 г. увеличилась на 55.4 тыс.чел.

Сокращение городского населения происходит за счет групп трудоспособного и моложе трудоспособного возрастов, численность же городских "стариков" растет, увеличившись в 1990 - 1993 гг. на 5.3% (в сельской местности - на 5.37%).

Возрастная группа моложе трудоспособного возраста сокращается. За последние 4 года детей и подростков стало меньше на 1563 тыс.чел., или на 4%. За последний год их численность сократилась на 665 тыс.чел. Если трудоспособное население сократилось в городах на 1.2%, то для группы населения моложе трудоспособного возраста это сокращение составило 6.1%. В сельской местности численность населения моложе трудоспособного возраста увеличивалась в течение 1991 г. на 0.6%, 1992 г. - на 1.02%, а в 1993 г. - на 0.6%. Структурное соотношение этих возрастных групп в городских и сельских поселениях пока изменилось незначительно (табл.61).

Таблица 61.

Соотношение численности населения по возрастным группам трудоспособности в городских и сельских поселениях России

	Город	Село		
	1991	1993	1991	1993
Численность постоянного населения, всего в %,	100	100	100	100
в т.ч.: - моложе трудоспособного возраста	23.2	22.4	26.4	25.9
- трудоспособного возраста	58.7	58.7	50.7	50.8
- старше трудоспособного возраста	18.1	18.9	22.8	23.1

Таким образом, доля трудоспособного населения как в городских, так и в сельских поселениях пока стабильна. Среднегодовой прирост населения трудоспособного возраста в 1991-1994 гг. составил 0.4 млн.чел., а в 1996-2000 гг. можно ожидать его существенного увеличения за счет вступления в трудовой возраст соответствующих когорт. В дальнейшем снижение рождаемости последних лет обусловит сокращение прироста трудоспособного населения.

Наиболее ярко демографическую картину последних лет характеризуют показатели рождаемости. Сокращение общей численности населения России происходит в значительной степени за счет резкого снижения естественного прироста. В 1985 г. общий коэффициент рождаемости на 1000 человек составлял 16.7, к началу осуществления реформ в 1991 г. - 12.1, в 1993 г. - 9.4. За I полугодие 1994 г. этот показатель равнялся 9.7, а по предварительным итогам за весь 1994 г. - 9.4. Говорить об изменении динамики рождаемости в 1994 г. еще рано, но можно отметить определенную ее стабилизацию. При этом следует иметь в виду, что примерно 1/4 часть всех рождений приходится на Северо-Кавказский регион.

Беспрецедентное падение рождаемости в последние годы в определенной мере связано со снижением доли женщин в фертильном возрасте (15-39 лет). В 1989 г. их доля составляла 35.9%, в 1993 г. - 35.1%. Доля женщин самой "воспроизводственной" возрастной группы - 20-29 лет сократилась с 14% в 1989 г. до 12.5% в 1993 г.

Очевидно, однако, что снижение рождаемости связано не с демографическими причинами, а вызвано резким изменением всего воспроизводственного поведения населения в условиях социально-экономического кризиса. Бедность, безработица, быстрое снижение реальных доходов, крушение социальных ориентиров, рост алкоголизма, криминализация всей общественной жизни несомненно повлияли на воспроизводственное поведение населения. Это выразилось в снижении коэффициента брачности и уровня повторного бракосочетания, увеличении количества разводов и числа вовлекаемых в них детей, а также числа аборт, значительно превышающих количество живых рождений. К этому же ряду явлений можно отнести и произошедший в последние годы резкий рост числа рождений у незамужних матерей и у женщин моложе 20 лет.

В 1991 г. в России на 1000 человек совершалось 8.6 браков, в 1993 г. - 6.8, повторных браков - соответственно 2.2 и 1.8. Разводы происходили 4 раза в расчете на 1000 человек в 1991 г., в 1993 г. - 4.45 раза. На 100 живых рождений в 1991 г. приходился 201 аборт, в 1992 г. - 216.5. Доля рождений у незамужних матерей в 1990 г. составляла 10.8%, в 1991 г. - 16%, в 1992 г. - 17.1%. Удельный вес матерей моложе 20 лет растет также стремительно: 13.9% - в 1990 г., 15.4% - в 1991 г., 16.5% - в 1992 г. Можно утверждать, что рождаемость в стране увеличивается только среди молодых (моложе 20 лет) незамужних женщин, что не может не привести в дальнейшем к серьезным социально-экономическим проблемам как для матери, так и для ребенка, усугубляя проблему бедности в стране в целом.

Воспроизводственное поведение населения слабо поддается прямому регулирующему воздействию. Оно является слепком с картины социально-экономической ситуации в стране, и путь к его нормализации состоит в преодолении общего социально-экономического кризиса. Однако учет

демографической ситуации, и характера воспроизводственного поведения населения необходим при принятии политических решений и планировании социальной политики.

Следует признать, что тяжесть социально-экономического кризиса привела к регрессивному типу воспроизводства населения в России. В перспективе это обусловит формирование "обратной пирамиды" в структуре населения, когда число пенсионеров будет превышать число работающих, со всеми негативными социально-экономическими последствиями такой ситуации.

В настоящее время кардинально изменить положение в сфере рождаемости невозможно, как в силу ограниченности бюджетных средств на проведение действенной социальной политики, так и в силу консервативности характера демографических процессов. Поэтому сейчас важно очень осторожно подходить к решению тех социально-экономических вопросов, которые затрагивают интересы семей с детьми, отражаясь на уровне их благосостояния. Прежде всего, это проблемы реформирования систем здравоохранения, дошкольного образования, образовательной системы в целом. Поэтому чисто финансовые соображения при планировании подобных мероприятий неоправданны с социальной точки зрения.

Наиболее драматично развивается ситуация в области смертности. Только за 1994 г. общий коэффициент смертности увеличился на 8%, достигнув уровня 15.6 в расчете на 1000 жителей. До 1989 г. общий коэффициент смертности снижался, достигнув своего минимума (10.7). В дальнейшем этот показатель начинает возрастать: в 1990 г. он составил - 11.2, 1991 г. - 11.4, 1992 г. - 12.2, и 1993 г. - 14.4. В 1994 г. естественная убыль составила 920.2 тыс.чел. В 1993 г. средняя продолжительность жизни равнялась 65.1 лет, в 1994 г. - 64.07 лет. Причем, по данным 1993 г., 2/3 естественной убыли населения приходится на центральные районы, 1/2 - на Москву и Московскую область и Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Следует отметить, что рост смертности населения характерен для всех стран Восточной Европы, вступивших на путь реформ, но именно в России показатели как естественной, так и насильственной смерти наиболее высоки.

Подробный анализ причин роста смертности, по-видимому, еще впереди. Пока же можно утверждать, что он слабо связан с деятельностью системы здравоохранения, поскольку смерть во многих случаях наступает за пределами лечебных учреждений. Больным, которые попадают в сферу здравоохранения, оказывается достаточно действенная помощь.

Вряд ли можно объяснить рост смертности и нарушениями в балансе питания, т.к., хотя структура потребления и значительно изменилась, кризис не достиг того порога, за которым следуют необратимые изменения в здоровье людей.

Наблюдаемая сейчас картина причин смертности, по мнению многих специалистов, напоминает ситуацию времен "Великой Депрессии", когда смертность от таких традиционных причин как рак, болезни сердца и т.п. уменьшается или стабилизируется, а от таких причин, как гипертония, депрессия, различные нервно-психологические расстройства - увеличивается. Поэтому правомерен вывод о связи роста смертности со стрессом от происходящих социально-экономических изменений.

Некоторым подтверждением этому может служить тот факт, что наиболее стремительно смертность увеличивается среди мужчин самого экономически активного возраста - 39-50 лет.

Особенно динамично в последние годы развиваются миграционные процессы. В 1990-1993 гг., миграционный оборот населения сократился с 12.5 млн.чел. до 7.5, причем 1/3 этого снижения пришлось на внутриреспубликанское перемещение.

С 1993-1994 гг. движение населения приобретает более интенсивный характер. Уже в I полугодии 1994 г. миграционный прирост населения увеличился на 104 тыс.чел., или на 26% по сравнению с соответствующим периодом 1993 г., тогда как выбыло из России за это же время 165 тыс.чел. - на 92 тыс.чел., или на 36% меньше. По предварительным оценкам, миграционный прирост населения России за весь 1994 г. составил 796.4 тыс.чел.

Изменилась и структура миграции, все больший удельный вес в ней приходится на внешнюю миграцию.

Во внутриреспубликанском движении населения необходимо отметить направление город - село. Социально-экономический кризис 1989-1992 гг. вызвал довольно интенсивное движение горжан в село. В I полугодии 1993 г. отток городских жителей в село составил 45.3 тыс.чел., и наблюдался на 55 территориях страны. В первой половине 1994 г. происходил обратный процесс, переезд сельских жителей в город превысил обратный поток на 20.1 тыс.чел. Миграционный прирост

сельского населения в первой половине 1994 г. был обусловлен только межгосударственным обменом.

В пределах республики продолжается отток населения из районов Севера, Сибири и Дальнего Востока в обжитую Европейскую часть страны. В I полугодии 1994 г. миграционные потери этих районов составили 104 тыс.чел., из них 22 тыс. эмигрировали за пределы России. Очевидно, что процесс выезда населения сдерживается стоимостью переезда и неопределенностью в решении проблем жилья и трудоустройства на новом месте жительства. При изменении этого баланса потерь и ожиданий миграционный процесс может значительно интенсифицироваться.

В целом эмиграция из России в страны дальнего зарубежья продолжается с неизменной интенсивностью: после всплеска, вызванного либерализацией процедуры выезда в 1986 г. В 1993 г. покинуло страну 116 тыс.чел., в I полугодии 1994 г. этот показатель был превышен. Как и раньше, среди эмигрантов преобладали жители Омской области, из которых за рубеж выехало 7 тыс.чел. (14% всех российских эмигрантов), Алтайского края - 5.2 тыс.чел. (11%), Москвы - 3.6 тыс. (7%), Санкт-Петербурга - 2.8 (5%), Волгоградской области - 2.2 тыс.чел. (5%).

Свыше половины эмигрантов (24.5 тыс.чел.) - немцы, четвертая часть (11.6) - русские, 14% (6.6 тыс.чел.) - евреи. Этническая эмиграция характерна для немцев и греков - соответственно 99.8% и 95.9% из них выехало в Германию и Грецию. Русские эмигранты едут в Германию - 7 тыс. (5.7), в США - 2 тыс. (17%), и в Израиль - 1.7 тыс. (14%).

Новой чертой миграционных процессов последних кризисных лет было отрицательное сальдо миграции Москвы и Санкт-Петербурга. 1994 г. и в этом отношении, по-видимому, был переломным. I полугодие 1994 г. Москва завершила с положительным сальдо миграции, для Петербурга оно осталось еще отрицательным, но резко снизилось - с 15331 до 4913 чел. Причем для обеих столиц характерно сокращение численности эмигрантов, что свидетельствует об определенной исчерпанности этой категории.

Сокращение оттока российского населения в страны ближнего зарубежья в последние годы сопровождается нарастанием притока в Россию. Положительное сальдо миграции выросло в 1989-1993 гг. со 160 до 5550 тыс.чел., т.е. более чем в 3 раза. В I полугодии 1994 г. впервые сложилось положительное сальдо миграции со всеми государствами - республиками бывшего СССР (до этого оно было отрицательным с Украиной и Белорусью). 3/4 всех переселившихся в Россию (296 тыс.) за этот период составили выходцы из государств Средней Азии, Закавказья и Казахстана. Более чем вдвое выросла миграция из Армении, выходцы из которой расселились в южных регионах с многочисленной армянской диаспорой (Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская область). Наиболее значителен приток населения из Казахстана, причем, основная его часть представляет собой возвратных переселенцев или их детей.

Самый большой миграционный прирост в I половине 1994 г. отмечен в Краснодарском крае (на 23 тыс.чел.), Ростовской области (на 19), Тюменской (на 17), Алтайском крае (на 15), Московской, Волгоградской, Саратовской, Омской, Самарской (на 10-12 тыс.).

Анализ национального состава миграции показывает, что в 1993 г. практически завершилась этническая эмиграция населения из России в страны ближнего зарубежья, т.е. завершилось этническое оформление распада Советского Союза. Доля прибывших русских из стран ближнего зарубежья в I полугодии 1993 г. составила 83.6% среди общего числа прибывших, за аналогичный период 1994 г. их доля снизилась до 66.7%, хотя их численность увеличилась на 102615 человек, поскольку возросла интенсивность прибытия лиц других национальностей. Таким образом, сейчас происходит этническое собирание России, которое сопровождается начавшимся процессом экономической и политической эмиграции в Россию из стран ближнего зарубежья.

Законодательство, регулирующее процессы миграции на территории России, является фактически новой отраслью права для нашей страны. Опеределение правоотношений, связанных с проблемами миграции осуществляется различными правовыми институтами, устанавливающими отношения собственности, наследования, купли-продажи и т.д. Принятые в 1993 г. законы РФ "О беженцах", "О вынужденных переселенцах" должны быть дополнены такими законами как закон "Об убежище в Российской Федерации", "О положении иностранных граждан и лиц без гражданства", "О регулировании экспорта и импорта рабочей силы".

Проблема беженцев в 1995 г., по-видимому, будет иметь особое значение из-за военных действий в Чечне. Пока же можно сказать, что к концу 1994 г. динамика притока беженцев и вынужденных переселенцев развивалась по ниспадающей: в 1992 г. в среднем в месяц регистрировалось 2672 человек, в 1993 г. - 2397 чел., в 1994 г. - 1840. По состоянию на 1 сентября 1994 г. в

России было зарегистрировано 595 тыс. беженцев и вынужденных переселенцев. около 15% из них составляли граждане Российской Федерации, покидающие зоны политических конфликтов и прежде всего Чечню и Осетию.

Основная проблема, связанная с беженцами, - уровень государственной социальной помощи. И здесь уже сейчас необходимо применять дифференцированный подход. Если беженцы - граждане Российской Федерации, то их бедственное положение является результатом политических или иных ошибок правительства страны, за которые оно должно нести максимальную ответственность. Уровень материальной помощи таким переселенцам должен возмещать им значительную долю потерь, включая прежде всего жилье, причем именно из федеральных фондов, а не местных бюджетов.

Таблица 62.

Миграции населения в I половине 1993 и 1994 гг.

	I полугодие 1993 г.			I полугодие 1994 г.		
	число прибывших	число выбывших	миграц. прирост (снижение)	число прибывших	число выбывших	миграц. прирост (снижение)
Миграция, всего, тыс. чел.	1697.1	1552.3	144.8	1804	1463.1	340.9
%	100	100	100	100	100	100
из нее: в пределах России, тыс. чел.	1295.3	1295		1298.4	1298.4	
%	92.2	83.4		72	88	
внешняя миграция тыс. чел.	401.8	257.0	144.8	505.6	164.7	340.9
%	7.8	16.6		28.0	11.3	
в том числе: со странами ближнего зарубежья тыс. чел.	401.0	209.4	191.6	504.3	110.0	394.3
со странами дальнего зарубежья тыс. чел.	0.8	47.6	-46.8	1.3	54.7	-53.4

Таблица 63.

Численность беженцев и вынужденных переселенцев в России в 1994 г.

	Численность на 1 июля 1994 г.		из них зарегистрировано в I полугодии 1994 г.	
	чел.	%	чел.	%
Всего	552173	100	104239	100
из них ранее постоянно проживали на территории Азербайджана	84099	15.2	6670	6.5
Армении	3955	0.7	1965	1.9

Белоруссии	41	-	24	-
Грузии	101455	18.4	10575	10.1
Казахстана	26674	4.8	18726	18,0
Киргизии	38614	7.0	17643	16.9
Латвии	6616	1.2	2372	2.3
Литвы	1037	0.2	527	0.5
Молдавии	16018	2.9	1354	1.3
России	81734	14.8	11783	11.3
в т.ч.: Северной Осетии	6174	1.1	294	0.3
Чечни, Ингушетии	73595	13.3	11350	10.9
других регионов России	1965	0.4	139	0.1
Таджикистана	144296	26.1	10250	9.8
Туркмении	989	0.2	485	0.5
Узбекистана	41371	7.5	19758	19.0
Украины	1055	0.2	774	0.7
Эстонии	3248	0.6	1198	1.1

Для иностранных граждан социальная помощь Российского государства, по-видимому, не должна быть столь полной и может быть ограничена существующим объемом ссуд на жилье, помощью в трудоустройстве, предоставлением временного жилья.

Рынок труда

В 1994 г. развитие рынка труда в Российской Федерации происходило в условиях сохраняющегося доминирования так называемой "скрытой", или латентной безработицы, над официально регистрируемой. Вместе с тем, происходил постепенный рост доли официально зарегистрированных Федеральной службой занятости (ФСЗ) России безработных в общей численности безработных, определяемой Госкомстатом РФ по методологии Международной организации труда (МОТ). Соответствующие данные представлены в таблице 64.

За 1994 г. численность официально зарегистрированных безработных в России в целом увеличилась в 1.96 раза (число безработных, учитываемых в соответствии с методологией МОТ - в 1.26 раза), в то время как в 1993 г. - в 1.45 раза. Прирост общей численности безработных (по методологии МОТ) в I полугодии 1994 г. составил 8.3%, а во II полугодии - 16.7% (для сравнения во II полугодии 1993 г. прирост составил 8%). Соответствующие приросты числа официально зарегистрированных безработных составили 16.5%, 50.8% и 30%, или в 2.1, 6.1 и 1.8 раза больше.

В 1994 г., как и в 1993 г., проявилось действие сезонных факторов, которое приводит к некоторому ослаблению напряженности на рынке труда, как правило, в конце весны - начале осени, когда спрос на рынке труда увеличивается как у работодателей, сообщаящих сведения об имеющихся вакансиях ФСЗ, так и в неналогооблагаемом секторе экономики. Однако, если в 1993 г. сезонные факторы обусловили устойчивое сокращение численности официально зарегистрированных безработных в мае-сентябре, то в 1994 г. они повлияли лишь на резкое снижение (в 2.5 раза) абсолютного прироста безработных в мае и июне по сравнению с февралем-апрелем, а также в 2 раза - в сентябре по сравнению с августом (табл.65, рис.29).

Динамика численности зарегистрированных ФСЗ безработных сильно различалась по регионам. Если в Республике Северной Осетии их количество в 1994 г. уменьшилось на 1%, то в Карачаево-Черкесской Республике, Ханты-Мансийском автономном округе и Еврейской автономной области - возросло соответственно в 4.78, 4.09 и 4.02 раза.

Такая дифференциация показателей была обусловлена результатом одновременного действия нескольких факторов, а именно:

- региональными различиями во временных лагах проявления общеэкономического спада. Например, в Орловской области, где численность безработных в 1994 г. увеличилась в 3.77 раза, темпы их роста на начальных этапах экономической реформы были относительно умеренными, в

то время как в Ярославской области, где эта численность в 1994 г. увеличилась в 1.34 раза, или Ивановской области - в 1.63 раза - достаточно высокими;

- постепенной адаптацией региональных экономик к новым экономическим условиям с сопутствующим этому процессу либо созданием и сохранением рабочих мест в местах концентрации новых импульсов развития (прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге, в которых численность безработных в 1994 г. возросла соответственно всего на 22% и 44%), либо их сокращением (в частности, в некоторых угледобывающих регионах и регионах, в структуре хозяйства которых высокий удельный вес имеют отрасли ВПК). Например, в Самарской, Пермской и Волгоградской областях численность безработных увеличилась соответственно в 3.01, 2.91 и 2.83 раза;

- увеличением предложения на некоторых региональных рынках труда из-за активного развития миграционных процессов (в 1994 г. в Россию приехали около 800 тыс.чел.).

Темпы изменения численности безработных были ниже среднереспубликанских в 39 регионах, а выше - в 50, что свидетельствует о значительной поляризации субъектов Федерации по рассматриваемому показателю.

Сложившаяся в 1994 г. ситуация на региональных рынках труда в России характеризовалась также значительной инерционностью, в силу чего значительная региональная дифференциация темпов роста числа безработицы не привела к сопоставимым изменениям в распределении регионов по уровням безработицы.

Так, из 10 регионов, имевших к началу 1994 г. самые высокие уровни безработицы, к началу 1995 г. свои места в этой десятке сохранили 8. Из 10 регионов, в которых уровень безработицы к началу 1994 г. был наиболее низким, лишь Самарская область вышла из состава этой десятки, переместившись к началу 1995 г. на 12-е место.

В целом из 89 регионов свои места, занимаемые по уровню безработицы, в 1994 г. сохранили 5 регионов, или 5.6% их общего числа; переместились на 1 место вверх или вниз 13 регионов, или 14.6%; на 2 места - 9 регионов, или 10.1%; на 3-5 мест - 25 регионов, или 28.1%. Положение более чем 50% всех регионов по уровню безработицы в 1994 г. оказалось достаточно устойчивым, что позволяло ФСЗ и ее региональным подразделениям своевременно принимать меры по регулированию рынков труда в регионах и с высокой степенью достоверности прогнозировать изменение ситуации на них.

Самое значительное относительное (на фоне других регионов) улучшение положения по уровню безработицы в 1994 г. отмечалось в Северной Осетии, г. Санкт-Петербурге и в Республике Алтай. Самое же значительное относительное ухудшение этого показателя было отмечено в Карачаево-Черкесской Республике, Хабаровском крае и в Амурской области.

Уровень безработицы в Российской Федерации в целом в 1994 г. увеличился с 1% до 2%. Наибольший прирост уровня безработицы был зафиксирован в Ивановской, Псковской и Кировской областях (соответственно на 3.3, 3.1 и 3.3 п.п.). В то же время, в Республике Северная Осетия уровень безработицы не изменился, а в Москве, Смоленской области и Чеченской Республике (в отношении последней имеющиеся данные не могут считаться вполне достоверными) возрос всего на 0.1 п.п.

Происходило углубление абсолютного разрыва между регионами Российской Федерации по уровню безработицы. Если по данным на 1 января 1994 г., абсолютный разрыв между уровнями безработицы в находившейся на 89-м месте среди регионов по этому показателю Чеченской Республике и в занимавшей 1-е место Ингушской Республике составлял 5.3 п.п., то по данным на 1 января 1995 г. (в это время самый высокий уровень безработицы был зафиксирован в Ивановской области) - уже 8.2 п.п. Средний прирост уровня безработицы в 10 регионах, имевших к началу 1994 г. самые низкие уровни безработицы, составил 0.34 п.п., а в 10 регионах, имевших самые высокие уровни безработицы - 2.25 п.п., или в 6.6 раза больше.

Распределение безработных по регионам России также носило достаточно устойчивый характер, характеризуясь прежде всего их высокой, хотя и несколько снизившейся в 1994 г., концентрацией в относительно небольшом числе регионов. Так, доля 10 регионов с наибольшим числом безработных, в общей численности безработных в России в начале 1994 г. составила 34.9%, а в начале 1995 г. - 30.3%. Доля же 10 регионов, в которых число безработных было наименьшим, в 1994 г. возросла всего с 0.53% до 0.55%.

Динамика спросовых характеристик рынка труда в России (табл.65, рис.30) в 1994 г. в целом носила ярко выраженный сезонный характер. Некоторое сокращение числа свободных рабочих мест в январе-феврале сменилось устойчивой тенденцией их роста, наблюдавшейся в марте-сен-

тябре. Начиная с октября, стал проявляться очередной цикл сокращения числа вакансий по мере завершения сезонного периода расширенных возможностей неформальной занятости, в том числе и в неналогооблагаемом секторе экономики.

Таблица 64.

Динамика безработицы в Российской Федерации в 1993-1994 гг.*

Показатели	1993		1994	
	I полугод.	II полугод.	I полугод.	II полугод.
Общая численность безработных по методологии МОТ, тыс.чел.	3880.7	4191.7	4540.0	5300.0
Из них официально зарегистрированных ФСЗ, тыс.чел.	717.1	835.5	1259.6	1636.8
Доля официально зарегистрированных ФСЗ безработных в общей численности безработных по методологии МОТ, %	18.5	19.9	27.7	30.9

* на конец соответствующих периодов

Источник: рассчитано авторами по данным Госкомстата РФ и ФСЗ России.

Таблица 65.

Некоторые показатели состояния рынка труда в Российской Федерации в 1994 г.

	Число официально зарегистрир. безработных, тыс.чел. (на нач. месяца)	Абсолютный прирост, тыс.чел.	Темп прироста, %	Заявленная потребность в работниках (на конец месяца), тыс.чел.	Число безработных в расчете на 1 вакансию (на конец месяца), чел.	Средняя продолжительность периода безработицы, мес.
I	835.7	58.1	106.95	282.7	3.16	8.12
II	893.8	95.6	110.70	274.9	3.60	7.83
III	989.4	94.0	109.50	289.4	3.74	8.69
IV	1083.4	96.5	108.91	325.0	3.63	8.50
V	1179.9	39.4	103.34	347.2	3.51	9.25
VI	1219.3	41.0	103.36	374.1	3.37	8.60
VII	1260.3	63.8	105.06	382.4	3.46	9.91
VIII	1324.1	67.9	105.13	406.2	3.43	9.84
IX	1392.0	33.6	102.41	412.0	3.46	8.02
X	1425.6	49.6	103.48	384.1	3.84	7.78
XI	1475.2	74.4	105.04	358.7	4.32	8.25
XII	1549.6	87.2	105.63	325.4	5.03	8.74
I.95	1636.8					

Источник: рассчитано на основе данных административной статистики ФСЗ России.

Таблица 66.

Распределение регионов РФ по соотношению между спросом и предложением на рынке труда

Число безработных на 1 вакансию, чел.	Число регионов 01.01.94	Доля, %	Число регионов 01.01.95	Доля, %	Изменение за год
до 1.00	7	7.9	3	3.4	- 4
1.01 - 2.00	24	27.0	3	3.4	-21
2.01 - 5.00	23	25.8	25	28.1	+ 2
5.01 - 10.00	13	14.6	23	25.8	+10
10.01 - 25.00	17	19.1	21	23.6	+ 4
25.01 - 50.00	3	3.4	9	10.1	+ 6
больше 50.00	2	2.2	5	5.6	+ 3

Таблица 67.

Распределение регионов Российской Федерации по средней продолжительности безработицы в 1994 г.

Средняя продолжительность безработицы, мес.	Число регионов в январе 1994 г.	Доля, %	Число регионов в декабре 1994 г.	Доля, %	Изменение за год
до 3	3	3.4	1		-2
3.1 - 6.0	18	20.2	10	11.2	-8
6.1 - 9.0	44	49.4	42	47.2	-2
9.1 - 12.0	11	12.4	28	1.1	+17
больше 12	13	14.6	8	9.0	-5

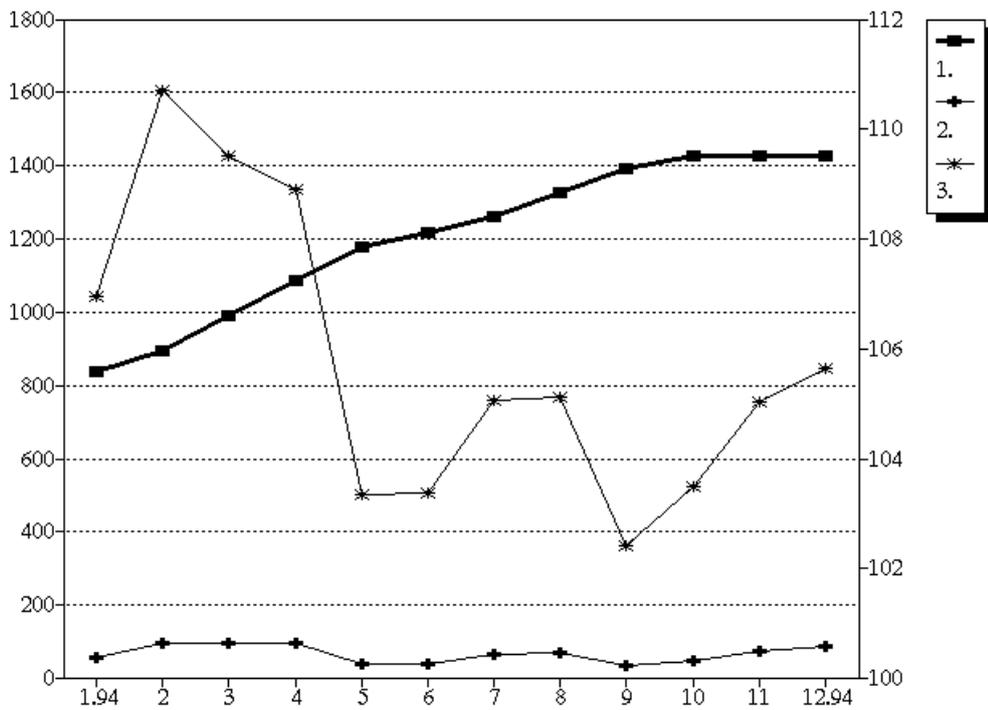
Таблица 68.

Ранговый коэффициент корреляции Спирмена между некоторыми показателями рынка труда в Российской Федерации в 1994 г.

	Темпы роста числа безработных в 1994 г.	Уровень безработицы (на конец 1994 г.)	Число безработных в расчете на 1 вакансию (XII-1994 г.)	Продолжительность безработицы (XII-1994 г.)
Темпы роста числа безработных в 1994 г.	1	-0.21021	-0.25703	-0.08366
Уровень безработицы (на конец 1994 г.)	-0.21021	1	0.7776	0.415918
Число безработных в расчете на 1 вакансию (XII-1994 г.)	-0.25703	0.7776	1	0.424396
Продолжительность безработицы (XII-1994 г.)	-0.08366	0.415918	0.424396	1

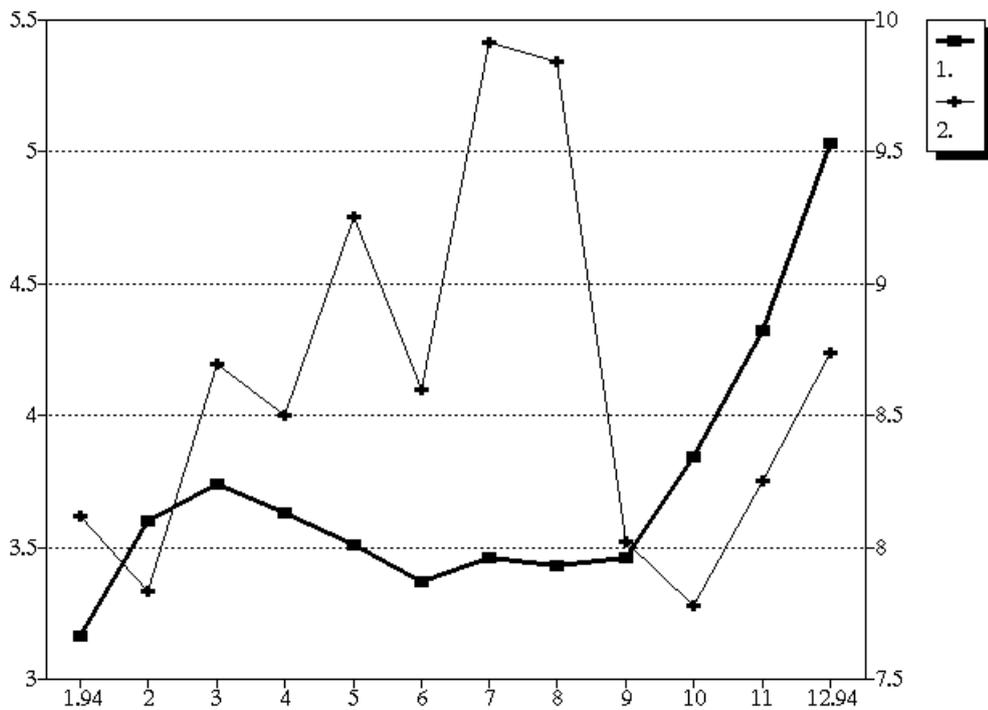
Рис.29

Динамика официально зарегистрированной безработицы в 1994 г.



- 1.- численность безработных на начало месяца, тыс.чел.
- 2.- абсолютный прирост, тыс.чел.
- 3.- темп роста, % (правая шкала)

Рис.30
Динамика показателей состояния рынка труда в 1994 г.



- 1.- число безработных в расчете на одну вакансию, чел.
- 2.- средняя продолжительность безработицы, месяцев (правая шкала)

Такая динамика спроса обусловила замедленное по сравнению с темпами роста количества безработных ухудшение соотношения между спросом и предложением на рынке труда страны. Если численность официально зарегистрированных безработных в республике возросла в 1994 г., как уже отмечалось, в 1.96 раза, то количество безработных, приходящихся в среднем на 1 заявленную работодателями вакансию, увеличилось в 1.59 раза. Иными словами, коэффициент эластичности соотношения между спросом и предложением на рынке труда по росту числа безработных составил 0.61 (в расчете на 1% увеличения числа безработных обеспеченность их свободными рабочими местами уменьшалась на 0.61%).

Численность безработных, приходящихся на 1 вакансию, увеличилось в 82 из 89 регионов. Наиболее существенно ухудшилось соотношение между предложением труда со стороны безработных и спросом на него в Агинском Бурятском автономном округе, Ивановской и Брянской областях, в которых в расчете на 1 свободное рабочее место безработных стало приходиться больше соответственно на 84, 80 и 62 человека. Самым заметным было уменьшение напряженности на рынке труда в Северной Осетии, где на 1 вакансию стали претендовать на 57 безработных меньше.

Межрегиональные различия рассматриваемого показателя были весьма значительными, причем в течение 1994 г. они увеличились. Так, в начале 1994 г. относительный разрыв между максимальным и минимальным его значениями (соответственно в Ингушской Республике и Московской области) составил 730 раз, а в начале 1995 г. (в тех же регионах) - уже 884 раза.

В 1994 г. произошли заметные изменения в группировке регионов страны по числу безработных, приходящихся на 1 свободное рабочее место (табл.66). Эти изменения проявились прежде всего в резком уменьшении числа регионов, в которых напряженность на рынке труда практически отсутствовала (в расчете на 1 вакансию приходилось не более 2 безработных). Сокращение количества регионов этой группы было самым значительным, причем почти в половине случаев (в 10 регионах из 21) соотношение между спросом и предложением на рынке труда ухудшилось в среднем не менее чем в 5 раз (по сравнению с 1.7 раза в стране в целом). Кроме того, значительно (в 2.8 раза) увеличилось число регионов с максимальным значением количества зарегистрированных безработных к свободным рабочим местам.

Однако снижение официально регистрируемого спроса на рынке труда Российской Федерации и подавляющего большинства ее регионов практически не отразилось на средней продолжительность официально регистрируемой безработицы. В декабре 1994 г. по сравнению с январем 1994 г. она практически не изменилась, увеличившись всего с 8.12 до 8.74 мес., или на 7.6% (табл.65, 66). Коэффициент эластичности роста средней продолжительности безработицы по увеличению отношения предложения к спросу составил, таким образом, 0.11 п.п.

Результаты расчетов по данным административной статистики показали, что наблюдавшаяся в апреле-сентябре 1994 г. стабилизация соотношения между спросом и предложением на рынке труда России практически не повлекла за собой сокращение продолжительности безработицы. Так, наибольшая продолжительность безработицы, приближавшаяся к 10 месяцам, была зафиксирована в июле и августе, когда официальный спрос на рынке труда увеличивался. Это является дополнительным аргументом в пользу гипотезы о сохранении в 1994 г. значительных возможностей занятости в неформальном секторе экономики, следствием чего явилось несоответствие значения средней продолжительности безработицы, рассчитываемой на основе официальных данных, с фактической продолжительностью безработицы, которая может быть определена только на основе социологических опросов.

В декабре 1994 г. по сравнению с январем средняя продолжительность безработицы уменьшилась в 32 регионах, а выросла - в 57. Наиболее заметно (по регионам со статистически значимыми показателями) она сократилась в Северной Осетии и Карачаево-Черкесской Республике (соответственно, на 25.5 и 10.3 месяца), а возросла - в Пензенской области, Калмыкии и Амурской области (соответственно, на 6.5, 5.5 и 5.2 месяца).

Изменение распределения регионов по средней продолжительности безработицы отличалось от изменения их распределения по численности безработных в расчете на 1 свободное рабочее место, но не претерпело серьезных изменений в 1994 г. (табл.67).

Несмотря на заметное увеличение числа регионов, входящих в так называемую "предмаргинальную" группу, где средняя продолжительность безработицы составляет от 9 до 12 месяцев, группа регионов с продолжительностью безработицы от 6 до 9 месяцев в декабре, как и в январе 1994 г. была самой многочисленной и стабильной по количеству регионов, входивших в нее. В то же

время почти на 40% сократилось число регионов, в которых безработица носит застойный характер (т.е. превышает по своей продолжительности 1 год).

Количественные взаимосвязи (ранговый коэффициент корреляции Спирмена, рассчитанный в разрезе регионов страны на основе данных административной статистики) между показателями, которые характеризовали развитие в 1994 г. рынка труда в Российской Федерации, представлены в таблице 68.

Приведенные в таблице 68 данные свидетельствуют, что в 1994 г. темпы роста числа безработных в регионах и уровень безработицы, отмеченный в них в конце 1994 г., находились в обратной зависимости, хотя количественно эта связь была не столь существенна. Тем не менее, в ряде регионов, где уровень безработицы к концу 1994 г. был высоким относительно большинства других регионов, темпы роста численности официально зарегистрированных безработных в течение года были ниже. Это верно, в частности, для Республики Дагестан, Ярославской, Костромской и Ивановской областей, Чувашской Республики и некоторых других. В ряде случаев было верно и обратное явление: в регионах с низким уровнем безработицы темпы роста числа безработных были высокими (такая ситуация была характерна, например, для Республик Татарстан и Саха (Якутия), Оренбургской области, Агинского Бурятского автономного округа и других).

Такой же направленности и такого же порядка была связь между темпами роста безработицы и числом безработных, приходящихся на 1 свободное рабочее место. В числе регионов с относительно высокими темпами роста числа безработных и относительно низкой напряженностью на рынке труда выделяются Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Саха (Якутия), Волгоградская, Оренбургская и Воронежская области, а среди регионов с относительно низкими темпами роста числа безработных и относительно высокой напряженностью на рынке труда - Республики Дагестан, Адыгея и Марий Эл, Ингушская и Чувашская Республики, Ивановская область.

Связь между темпами роста числа безработных и продолжительностью безработицы практически отсутствовала, что делало невозможным прогнозирование застойных явлений на региональных рынках труда на основе анализа динамики численности безработных.

Положительная и достаточно тесная связь была выявлена между уровнем безработицы и числом безработных, приходящихся на 1 вакансию, в то время как с продолжительностью безработицы ее уровень связан в существенно меньшей степени.

Наконец, не очень значительна в количественном отношении прямая связь между напряженностью на рынке труда (численностью безработных в расчете на 1 вакансию) и продолжительностью безработицы. Это объясняется региональными различиями в соотношении латентных и открытых процессов на региональных рынках труда, активностью структур ФСЗ в регионах, возможностями самостоятельного трудоустройства безработных и т.п. факторами.

3.6 Внешнеэкономическая деятельность

В 1994 г. при продолжающемся спаде производства, росте внутренних цен на продукцию и услуги, значительном снижении инвестиционной активности внешняя торговля оставалась одним из наиболее динамичных секторов народного хозяйства. Внешнеторговый оборот России увеличился по сравнению с 1993 г. на 8%, составив 83.7 млрд.долл. (включая гуманитарную помощь и неорганизованную "челночную" торговлю).

Экспорт. В условиях ухудшения конъюнктуры внутреннего рынка, которое проявляется в сокращении спроса, постоянном в условиях инфляции росте издержек производства и кризисе неплатежей происходит переориентация производителей на внешние рынки. Поэтому при сокращающихся экспортных возможностях России объем вывоза увеличился на 8% и составил 48.0 млрд.долл.

В целом товарная структура экспорта включает в себя порядка 4 тыс. различных видов отечественной продукции. Однако перечень товаров, на которые приходятся наибольшие стоимостные объемы, составляет не более 20 позиций.

Основным источником валютных поступлений остается вывоз энергоносителей - 44.7% от всего объема экспорта (в 1993 г. - 46.3%).

Ведущее место в экспорте продукции топливно-энергетического комплекса занимают поставки нефти (18.6% всего экспорта), которые в 1994 г. составили 89 млн.т, что на 11% больше прошлогодних. Увеличение экспортных поставок нефти происходит в условиях снижения ее добычи, в результате доля экспорта в объемах производства возросла в 1994 г. до 28.2% против 23.3% в 1993 г.

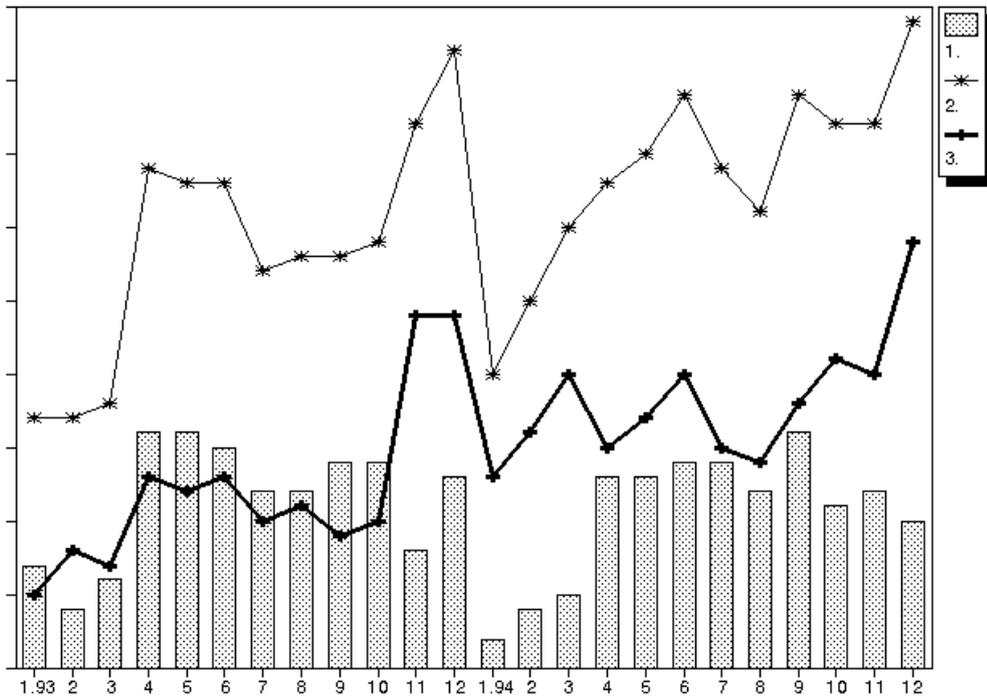
Большим спросом на европейском рынке пользуется российский газ. Поставки природного газа превысили прошлогодний уровень на 14% и составили 109 млрд.куб.м. (16.5% всего экспорта). Увеличение экспорта происходит на фоне относительно стабильной добычи природного газа.

В условиях продолжающегося сокращения производства нефтепродуктов увеличивается их экспорт, который составил 39 млн.т, что на 11% больше прошлогоднего.

Практически по всем видам топливно-энергетических товаров в 1994 г. произошло снижение экспортных цен (нефть -на 4%, природный газ - на 6%, нефтепродукты - на 12%). Таким образом, при значительно возросших поставках продукции топливно-энергетического комплекса в натуральном выражении, стоимость их экспорта возросла всего на 5%.

Рис.31

**Основные показатели российской внешней торговли
(млрд.долл.)**



1.- сальдо 2.- экспорт 3.- импорт

Таблица 69.

Экспорт основных товаров в 1994 г.

	в натуральном	в % к 1993 г.
выражении		
Сырая нефть, млн.т	89.0	111
Нефтепродукты, млн.т	39.0	111
Газ природный, млрд.куб.м	109.0	114
Уголь каменный, млн.т	17.4	89
Руды и концентраты железные, млн.т	12.5	119
Чугун, млн.т	3.4	150
Ферросплавы, тыс.т	525.0	178
Медь, тыс.т	470.0	287
Алюминий необработанный, млн.т	2.2	122
Никель, тыс.т	97.6	112
Аммиак, млн.т	3.8	125
Удобрения азотные, млн.т	5.8	121
Удобрения калийные, млн.т	3.6	133
Машины и оборудование, млрд.долл.	2.5	88

Отпуск цен на уголь в июле 1993 г. привел к падению внутреннего спроса и увеличению экспорта в конце 1993 г. Однако в 1994 г. из-за высоких транспортных тарифов эффективность экспорта резко снизилась, что привело к сокращению экспортных поставок каменного угля до 17.4 млн.т, что на 11% ниже показателя 1993 г.

Важной статьёй валютных поступлений является экспорт продукции черной и цветной металлургии. Доля экспорта черных и цветных металлов и изделий из них увеличилась в 1994 г. до 20.2% против 16.4% в 1993 г. Значительно возросшие физические объемы поставок, а также увеличение экспортных цен на черные и цветные металлы (чугун - на 6%, ферросплавы - на 40%, алюминий - на 22%, медь - на 9%, никель - на 14%) привели к увеличению стоимости экспорта этой продукции на 32.9% по сравнению с 1993 г. Экспорт цветных металлов и изделий из них стимулируется правительством путем значительного снижения экспортных пошлин.

Доля продукции химической промышленности в общих объемах экспорта в 1994 г. составила 7.6% против 6% в 1993 г. Интерес иностранных потребителей к продукции российской химической отрасли объясняется не только ее сравнительной дешевизной. Как известно, химическое производство сопряжено с загрязнением окружающей среды. В большинстве развитых стран в настоящее время ужесточается контроль за химическими заводами, поэтому иностранные фирмы готовы к активному сотрудничеству с российскими производителями, стараясь перенести наиболее вредное производство на территорию России.

Основной тенденцией экспортных операций последних лет является постепенное сокращение номенклатуры вывозимых товаров. Сначала из товарной структуры экспорта "вымывалась" наукоемкая, высокотехнологичная продукция, которая постепенно заменялась более простой техникой, затем полуфабрикатами. В настоящее время российский экспорт стал почти полностью сырьевым. На долю машин и оборудования приходится всего 5.3% (в 1993 г. - 6.5%).

Главной причиной создавшегося положения является то, что в последние годы практически полностью отсутствовали инвестиции в отрасли, определяющие экспорт современного промышленно - развитого государства, таких как биотехнология, микроэлектроника, химия, авиационная и космические отрасли. Кроме того, вырученные от экспорта средства идут на покрытие дефицита государственного бюджета, а не на поддержку государственных программ создания будущего экспортного потенциала России.

Таким образом, основные тенденции развития российского экспорта, наметившиеся в 1993 г. и получившие свое развитие в 1994 г., не изменятся и в 1995 г. К таким тенденциям относятся: "вымывание" высокотехнологичной готовой продукции из товарной структуры экспорта и дальнейшее увеличение доли сырья, не прошедшего даже первичную обработку, чему будет способствовать отмена основных видов нетарифных ограничений на экспорт стратегического сырья, а также продолжающийся рост курса доллара.

Казалось бы, наращивание экспорта сырьевых товаров должно обеспечить стабильные и значительные поступления валютных средств в бюджет. Однако по-прежнему острой остается проблема утечки валютных средств за рубеж. В 1994 г. Федеральная служба валютного и экспортного контроля оценивала нелегальную утечку валюты в 10-12 млрд.долл. Основными каналами утечки валюты являются манипуляции с экспортными ценами.

Несовершенство существующей системы оценки таможенной стоимости дает возможность занижения контрактных цен. Если учесть объемы вывозимого сырья, то конечная сумма даже при незначительном занижении может быть весьма существенной. Еще больше возможностей открывается при проведении бартерных операций. Если сложно пресечь занижение контрактных цен даже на сырьевые товары, идентификация которых не представляет большой сложности, поскольку их количество невелико, то на потребительские товары, поставляемые в рамках бартерных операций, предотвратить занижение цен практически нереально, так как и количество их, и разброс цен довольно значительны.

По данным Федеральной службы валютного и экспортного контроля 120 контрольных проверок соблюдения российскими резидентами валютного законодательства вернули государству в 1994 г. 10 млрд.руб., 33 млн.долл. и DM 1 млн.

Импорт. Вопреки повышению ставок ввозных таможенных пошлин, введенных с 1 июля, и ужесточению условий ввоза подакцизных товаров, впервые за последние годы остановлено падение импорта, который составил в 1994 г. 35.7 млрд.долл. (включая гуманитарную помощь и неорганизованную "челночную" торговлю), что на 8% больше, чем в 1993 г.

Таблица 70.

Импорт основных товаров в 1994 г.

	в натуральном выражении	в % к 1993 г.
Мясо свежеморожен-	387.0	455

ное, тыс. т		
Мясо птицы свежеморож., тыс. т	410.7	556
Масло сливочное, тыс. т	171.3	244
Цитрусовые, тыс. т	868.7	506
Яблоки свежие, тыс. т	262.7	323
Кофе, тыс. т	25.9	200
Чай, тыс. т	98.1	177
Сахар-сырец, тыс. т	1203.0	72
Сахар, тыс. т	1083.0	75
Медикаменты, млн. долл.	1264.0	423
Одежда трикотажная, млн. долл.	314.0	37
Одежда текстильная, млн. долл.	481.6	41
Обувь кожаная, млн. пар	41.2	67
Машины и оборудование, млрд. долл.	9.6	106

Доля машин и оборудования в товарной структуре импорта осталась на уровне 1993 г. (34%). Оборудование, поступающее в Россию, предназначено в основном для расширения здесь торговых возможностей западных фирм-производителей. Это оборудование, предназначенное обеспечивать хранение и упаковку товаров, складское, конторское и торговое оборудование, компьютеры, линии по производству различного вида запасных частей. Оборудование для пищевой, текстильной промышленности или для строительства, которое можно было бы отнести к процессу перевооружения отраслей, по сути дела является оборудованием для первичной обработки сырья, изготовления полуфабрикатов или изготовления запасных частей для импортной же техники. Однако в таможенной статистике почти не встречается поставок технологий и оборудования для развития наукоемких отраслей промышленности.

Стабильный спрос на продукты питания западного производства помогает сохранить высокую рентабельность внешнеторговых операций с ними даже при высоком уровне таможенных платежей.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства возросла в 1994 г. до 29.2% против 22.2% в 1993 г.

Товарная структура закупок продовольствия претерпела в 1994 г. большие изменения. Если поставки зерна сократились по сравнению с 1993 г. в 3 раза, сахара-сырца - на 28%, сахара - на 25%, то импорт мяса возрос в 4.6 раза, мяса птицы - в 5.6 раза, цитрусовых - в 5 раз, сливочного масла - в 2.4 раза.

Перечень высокорентабельных товаров не ограничивается продовольствием. Сюда относятся и поставки дорогой одежды и обуви, лекарственных препаратов, мебели.

Хотя поставки одежды и обуви в 1994 г. значительно сократились по сравнению с 1993 г., по материалам обследования, проведенного органами государственной статистики, удельный вес представленных к продаже импортных мужских костюмов, брюк, обуви, женских блузок, туфель, джемперов в общем их количестве составляет более 40%.

Что касается ввоза подакцизных товаров, то несмотря на большие сложности, с которыми приходится сталкиваться импортерам ликеро-водочных и табачных изделий и автомобилей, этот бизнес сохраняется, хотя уже и не является таким процветающим, как год назад. Несмотря на все жесткие меры, предпринимаемые в последнее время российской таможней в отношении импорта подакцизных товаров, объемы поступлений в бюджет от этих операций сокращаются. Так как российские диллеры находятся в постоянном поиске нелегальных и полунелегальных схем провоза своего товара через границу (по данным ГТК, 85% сигарет и алкоголя ввозится в Россию нелегально), доля акцизов в общем объеме таможенных сборов оказалась значительно меньше ожида-

емой. По мнению специалистов ГТК, ситуацию с нелегальным ввозом спиртного и сигарет коренным образом изменит вводимая с 1 января 1995 г. маркировка импортируемого алкоголя и табака.

В связи с тем, что в 1995 г. остановить спад производства вряд ли удастся, насыщение товарных рынков за счет импорта будет возрастать. Увеличению импортных поступлений будут способствовать и такие факторы, как пониженная конкурентоспособность отечественных товаров, опережение темпов рублевой инфляции по отношению к курсу доллара, повышение доли населения, ориентированных на более качественные импортные товары.

Сальдо внешней торговли России в 1994 г. сложилось положительное в размере 12.3 млрд.долл. (в 1993 г. - положительное, 11.3 млрд.долл.). Однако сложившаяся в настоящее время общая структура внешней торговли такова, что приходится констатировать: вывозим мы преимущественно сырье, тогда как импорт целиком составляет готовая продукция, что характерно для развивающихся стран.

В географической структуре российской внешней торговли продолжается переориентация на промышленно развитые страны. Объем товарооборота с этими странами в 1994 г. составил 52 млрд.долл. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом 1993 г. на 21%. С развивающимися странами товарооборот снизился на 11% (9 млрд.долл.), со странами Восточной Европы, Балтии, Китае, КНДР снизился на 15% (15 млрд.долл.). На долю промышленно развитых стран приходилось 68% всего российского товарооборота.

Особенно активным партнером России остается Германия, на которую приходится примерно 14% всего российского внешнеторгового оборота. Это обусловлено и наличием наработанных связей, сохранившихся с советских времен, и территориальной близостью, существенно удешевляющей доставку, а также рядом других факторов.

Торгово-экономические связи с США всегда развивались неровно и осложнялись дискриминационным режимом в отношении России, который только в последнее время стал смягчаться, не достигнув еще полной нормализации. Лишь в 1993 г. взаимная торговля двух стран стала относительно сбалансированной, преодолев традиционный российский дефицит. Предоставленный России на основе ежегодного возобновления режим наибольшего благоприятствования, облегчил ее экспорт, который в 1994 г. вырос в 2 раза.

Продолжается свертывание экономических взаимосвязей со странами Восточной Европы, на которые в 1994 г. приходилось всего 10% российского товарооборота. Наиболее крупными партнерами в этом регионе остаются Польша, Венгрия и Чехия.

В настоящее время происходит активизация двусторонних контактов стран Восточной Европы с регионами и отдельными республиками на территории России. Для стран Восточной Европы особый интерес представляют республики и области, богатые нефтью и газом (Башкирия, Татарстан, Республика Коми, Тюменская область и др.). Товарооборот восточноевропейских стран с регионами России сводится главным образом к обмену энергоносителей и сырья на продовольствие и оборудование.

Отсутствие до недавнего времени границы со странами Балтии привело к тому, что в эти страны в огромных количествах вывозились цветные, черные металлы, продукты питания, подакцизные товары. В 1994 г. продолжалось укрепление государственной границы на западном направлении. В результате, по данным таможенного комитета, только в декабре 1994 г. были предотвращены попытки вывоза в Литву, Латвию и Эстонию крупных партий товаров: в Литву - цветные металлы (123 т), в Латвию - мазут (772 т), в Эстонию - мазут (1686 т).

Развитие торговых взаимоотношений с такими странами, как Турция, Китай, ОАЭ происходит в основном за счет "челночного" бизнеса, на долю которого приходится примерно 20% российского импорта.

Внешнеэкономические связи со странами СНГ

В 1994 г. заметно изменился характер первоочередных проблем в области сотрудничества между странами СНГ.

Зимой 1993-94 гг. наиболее оживленно обсуждались вопросы, связанные с воссозданием единого рублевого пространства, в особенности, перспективы создания валютного союза между Россией и Белоруссией. Окончательное решение, однако, так и не было принято. Теперь на первый план выдвинулась проблема реального функционирования Экономического Союза в рамках Содруже-

ства, договор о создании которого был подписан 23 сентября 1993 г. Потребовался год для принятия стержневых соглашений по реализации рамочного Договора. На встрече в Москве 21 октября главами государств Содружества были подписаны Соглашения о создании Межгосударственного экономического комитета (МЭК) с контрольно-распорядительными и исполнительными функциями и Соглашение о Платежном союзе.

По-видимому, в руководящих кругах стран Содружества постепенно осознали, что объединение валют было бы преждевременным и привело бы к отрицательным экономическим результатам в силу слишком резких различий между отдельными членами СНГ по уровню экономического развития, глубине и темпам хозяйственных преобразований, внешнеторговому потенциалу, степени включенности в мировой рынок и т.д.

Был принят более взвешенный подход в соответствии с которым экономическая интеграция будет развиваться последовательно; причем лишь в перспективе, на более высоких ступенях этого процесса, ожидается формирование многосторонней системы расчетов в коллективной валюте. Пока же обеспечение экономического сотрудничества в аспекте валютных отношений будет осуществляться в рамках Платежного Союза и согласно механизмов взаимной конвертации.

Однако, по мнению наблюдателей, октябрьская встреча в практику экономических взаимоотношений стран ближнего зарубежья ничего существенно нового не внесла, пока трудно говорить о реализации принятых решений, возможно, как и многие предыдущие, они долгое время не получат реального воплощения. Поэтому экономические процессы в Содружестве можно охарактеризовать как вяло текущую интеграцию.

Тем не менее, за прошедший год политические и экономические условия для дальнейшего развития и управления СНГ в целом стали более благоприятными. После президентских и парламентских выборов на Украине произошло заметное сближение позиций между двумя крупнейшими государствами Содружества. Курс на интеграцию поддерживает и новое политическое руководство Белоруссии. Состав СНГ в последнее время расширился: Грузия вступила в члены Содружества и подписала соглашение о свободной торговле в мае 1994 г.

В развитие Договора об экономическом Союзе 15 апреля 1994 г. государствами СНГ подписано многостороннее Соглашение о создании зоны свободной торговли, провозглашающее намерение сторон формировать режим свободной торговли на всей территории государств СНГ и предполагающее полугодовой от даты вступления Соглашения в силу переход от двусторонних соглашений о свободной торговле к многосторонним обязательствам с общими поэтапными перечнями исключений из режима свободной торговли в переходный период. Этим Соглашением предусматривается взаимодействие в решении конкретных задач, направленных на постепенную отмену таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, и количественных ограничений во взаимной торговле. Сама же зона свободной торговли рассматривается в этом Соглашении как переходный этап к формированию Таможенного союза. В разработке находится проект многостороннего соглашения о принципах формирования Таможенного союза стран СНГ, основанный на требованиях ГАТТ. 20 января в Москве на встрече глав государств и правительств России и Казахстана было подписано соглашение о таможенном союзе, а также о едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности, протокол о введении режима свободной торговли без изъятий и ограничений при объединении таможенных территорий. К таможенному союзу присоединилась и Белоруссия. Однако это соглашение не приведет в обозримом будущем к ликвидации российских таможенных постов на границах с этими государствами; посты необходимо пока сохранять (по мнению представителей Таможенного комитета РФ) для ведения внешней статистики, а также для осуществления выборочного контроля за движением товаров. За период с 1 по 31 декабря 1994 г. на границе РФ со странами - бывшими республиками СССР таможи произвели задержание различных товаров на сумму 2.8 млрд.руб.; из них стратегически важных сырьевых товаров, недопущенных к вывозу из России на сумму 1.8 млрд.руб. При этом на долю Казахстана пришлось третья часть всех задержанных вывозимых грузов. Стоимость нефтепродуктов, задержанных при попытке вывоза из России в Казахстан, составила 296 млн.руб., машиностроительной продукции - 145 млн.руб.

В 1994 г. произошли некоторые изменения в законодательных актах, регламентирующих торговлю в рамках Содружества. С 1 сентября вступило в действие подписанное главами таможенных ведомств СНГ соглашение "Об упрощении и унификации таможенных процедур таможенного оформления на таможенных границах", которым предусмотрены значительные облегчения в порядке таможенного оформления товаров.

Как известно, в сфере внешней торговли между странами СНГ значительная роль принадлежит производственной кооперации, 23 декабря 1993 г. было заключено Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств СНГ. Это Соглашение определяет пути и методы государственной поддержки прямого производственного взаимодействия хозяйствующих субъектов, отраслевых и межотраслевых комплексов всех форм собственности. Для стимулирования этого процесса в СНГ предусмотрено не применять ввозные и вывозные пошлины, налоги, акцизы и количественные ограничения в отношении товаров, поставляемых по кооперации и в рамках таможенных режимов переработки, а также предоставляемых услуг. В октябре 1994 г. Минсотрудничество подготовило проект национального положения о кооперации. Проект будет рассмотрен и проанализирован в части возможных потерь от неприменения экспортных пошлин, после чего возможно будет ратифицирован Государственной Думой. Новые договоры в рамках международной кооперации на поставки товаров в страны Содружества отныне будут заключаться на основании порядка, установленного для стран дальнего зарубежья, за исключением товаров вывоз которых осуществляется по лицензиям. Это нововведение, сближающее условия торговли со странами СНГ и дальнего зарубежья, будет иметь негативные последствия для производственного сектора страны, хотя в более долгосрочной перспективе отвечает экономическим интересам России и позволит в некоторой степени смягчить инфляционные потери за счет поступления на внутренний рынок страны аналогичных дешевых и качественных товаров из более развитых стран.

Россия, как и в предыдущие годы, сохраняет активное сальдо внешней торговли со странами СНГ. Внешнеторговый оборот России с государствами Содружества в 1994 г. (включая гуманитарную помощь и неорганизованную "челночную" торговлю) составил 59 трлн.руб., в том числе экспорт - 31 трлн.руб., импорт - 28 трлн.руб. По-прежнему основными партнерами России во внешнеэкономической деятельности остаются три крупнейших государства СНГ.

В 1994 г тенденции внешней торговли со странами ближнего зарубежья были не вполне однозначны. При увеличении объемов внешней торговли в стоимостной оценке физические объемы продукции и товаров, экспортируемые странами снизились. В 1994 г. экспорт основных природных видов топлива из России в страны СНГ составил: нефти - 34.1 млн.тонн, газа - 74.8 млрд.куб.м угля - 4.9 млн.тонн, т.е. по сравнению с прошлогодним уровнем сократился по нефти на 20%, газу - на 1%, углю -30%. Меньше нефти получили Туркменистан и Армения, автомобильного бензина - Грузия, Армения и Украина. Резко сокращена поставка нефтепродуктов Узбекистану и топочного мазута Кыргызстану. С другой стороны, в течение года отмечалось наращивание от месяца к месяцу общих объемов ежемесячных поставок топлива в страны ближнего зарубежья и изменение географии экспортных поставок.

Межправительственные соглашения по поставкам товаров на взаимосвязанной основе в 1994 г. по данным Росконтракта были выполнены в еще меньшей степени, чем в прошлом году (табл.72).

К тому же, если до недавнего времени дисциплина поставок из России была выше, чем из других стран Содружества, то в этом году такого различия не наблюдается. По-видимому, руководители российских предприятий не хотят больше мириться с односторонним соблюдением обязательств.

В области импортных поступлений из ближнего зарубежья в Россию также наблюдается снижение объемов поставок товаров и услуг. Годовые соглашения по поставке Казахстаном нефти России были выполнены только на 40%; на 40% сокращен Туркменистаном объем экспортируемого природного газа, в том числе России - на 88%, значительно меньше поставлено туркменского хлопкового волокна и шерсти основному импортеру - России (на 70-80%).

Таблица 71.**Внешняя торговля России со странами Содружества в 1994 г.**

	Экспорт	Импорт
Всего	100	100
Украина	49.7	40.4
Казахстан	15.1	21.7
Белоруссия	20.8	20.4

Таблица 72.**Выполнение соглашений по поставкам товаров
(млрд.руб.)**

	Предусмотрено по контрактам поставок	Фактически поставлено	Процент выполнения плана
ввоз в Россию	3304.78	1299.66	0.39
вывоз из России	3558.19	1526.59	0.43

Эти данные, характеризующие снижение уровня взаимопоставок стран-СНГ, свидетельствуют зачастую не только о падении производства в сопредельных государствах, но и о большей ориентированности бывших республик на внешнеторговые связи за пределами Содружества (так, общий объем экспорта государств СНГ в 1994 г. в страны дальнего зарубежья по сравнению с 1993 г. увеличился на 9%, а импорта - на 6%). Но в тоже время существующие объективно теснейшие экономические связи, действия руководителей стран СНГ и межправительственных органов в 1994 г., принятие ряда ключевых соглашений позволяют, несмотря на противоречивую политическую ситуацию в ряде стран, отсутствие действенных институциональных решений в рамках СНГ, дать позитивные оценки перспективам развития экономической интеграции на постсоветском пространстве.

Регулирование внешнеэкономической деятельности

В течение 1994 г. продолжалась работа по совершенствованию механизма регулирования внешнеэкономической деятельности, направленная на его дальнейшее приближение к нормам, принятым в международной практике. В результате этой работы можно констатировать, что уже сегодня российское внешнеторговое законодательство в основном соответствует требованиям ГАТТ/ВТО, к которому Россия собирается присоединиться.

Регулирование экспорта. С 1 июля 1994 г. действовавшая ранее система квотирования и лицензирования экспорта претерпела кардинальное изменение. Необходимость квот и лицензий сохранена лишь для продукции, экспортируемой в соответствии с международными обязательствами России, а также для специфических товаров. При этом ликвидированы все льготы по обложению вывозными таможенными пошлинами за исключением льгот, предоставляемых в соответствии с действующим тарифным и налоговым законодательством, и тарифных преференций при поставке товаров в страны ближнего зарубежья в соответствии с межправительственными соглашениями. ГТК оценивает средства, неполученные бюджетом в 1994 г. из-за тарифных льгот (кроме льгот для поставок в счет госнужд), в 4.5 трлн.руб.

Для предприятий нефтяного комплекса существующий ранее порядок был продлен до 1 января 1995 г. По окончании этого срока поставки нефти и нефтепродуктов на экспорт нефтяными компаниями и предприятиями-производителями осуществляются через организации, зарегистрированные для этих целей в установленном порядке, с уплатой вывозных таможенных пошлин со всего объема экспорта.

Новым моментом в оформлении экспорта стратегически важных сырьевых товаров (СВСТ) стало введение регистрации контрактов на их вывоз с июля 1994 г. Переход на регистрацию экспортных контрактов взамен прежнего лицензирования экспорта позволил МВЭСу не только сохранить за собой основные рычаги контроля за экспортом стратегического сырья, но даже упрочить свои позиции. Регистрация контрактов возложена на региональных уполномоченных МВЭС. Оснований для отказа предусмотрено немало, в том числе превышение количественных ограничений на экспорт товаров, подпадающих под действие международных обязательств России (необ-

ходимое условие присоединения России к ГАТТ), а также, если уровень цен будет ниже сложившихся мировых с учетом их динамики на период действия контракта (недопущение демпинга также является необходимым условием для присоединения России к ГАТТ).

В течение года продолжалась работа по корректировке ставок вывозных таможенных пошлин и сокращению перечня товаров, которыми они облагаются.

В ноябре 1994 г. правительственным постановлением был установлен режим вывоза отдельных товаров в государства-бывшие республики СССР, при котором товары вывозятся с таможенной территории РФ без взимания таможенных пошлин и применения мер экономической политики. К ним относятся товары, предназначенные для обеспечения деятельности расположенных на территории этих государств учреждений социальной сферы, имущество которых относится к федеральной собственности или государственной собственности субъектов РФ, а также для проведения на территории указанных государств российскими предприятиями и организациями на некоммерческой основе научно-исследовательских работ в интересах РФ.

Регулирование импорта. Центральным событием в сфере регулирования импорта товаров на территорию РФ явилось введение с 1 июля 1994 г. новых (повышенных) ставок импортного тарифа. Уровень тарифного обложения ввозимых товаров повысился в среднем на 5-7%. Увеличилось число товаров, подпадающих под такое регулирование. В отличие от ранее действовавшего единого адвалорного порядка исчисления ставок ввозных пошлин введены также специфические пошлины, комбинированные и сезонные пошлины. В течение II полугодия 1994 г. ставки импортного тарифа по некоторым группам товаров корректировались вплоть до отмены по отдельным позициям.

В сентябре 1994 г. был введен в действие новый перечень стран-пользователей схемой преференций РФ. Импорт из наименее развитых стран (по классификации ООН) осуществляется беспошлинно. Утвержден также новый список товаров, на которые при импорте на территорию РФ режим преференций не распространяется.

Определено, что национальная схема преференций РФ подлежит ежегодному пересмотру на основании мотивированного представления МВЭС и МИД РФ с учетом сложившихся реалий внутри страны и изменения ситуации в международной торговле.

Этим было положено начало внедрению в таможенную практику России национальной схемы предоставления льгот при ввозе товаров в страну из развивающихся государств на качественно новом уровне. Впервые уровень тарифного обложения импорта из стран, пользующихся схемой преференций, был увязан с товарной номенклатурой ввоза.

В конце ноября 1994 г. от обложения таможенной пошлиной освобождены материалы, оборудование, машины, механизмы и комплектующие изделия (кроме подакцизных товаров), ввозимые для производственного развития предприятий на таможенную территорию РФ по контрактам, заключенным до 1 января 1993 г. и прошедшие регистрацию в установленном порядке, а также в рамках использования кредитов, предоставленных РФ иностранными государствами и международными финансовыми организациями.

В целях совершенствования механизма защиты экономических интересов РФ при ввозе товаров на территорию РФ в ноябре 1994 г. была образована Комиссия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле в форме количественных ограничений (импортных квот), специальных пошлин, антидемпинговых и компенсационных пошлин.

Пристальное внимание в течение 1994 г. было уделено импортным подакцизным товарам. Были пересмотрены ставки акцизов на алкогольную и табачную продукцию (специфические ставки введены - в августе 1994 г.), определен механизм и сроки введения нового порядка взимания акцизов в виде марок акцизного сбора (апрель, август). Изменен подход к начислению акцизов - вместо процента от таможенной стоимости оплата установлена в ЭКЮ за единицу товара. Целью такого изменения - воспрепятствовать одному из наиболее распространенных способов минимизации обязательных таможенных платежей - занижению таможенной стоимости. Значительно снижены ставки обеспечения уплаты таможенных платежей для всех импортируемых подакцизных товаров.

С сентября 1994 г. при импорте подакцизных товаров были отменены все ранее предоставленные льготы по платежам, подлежащим зачислению в федеральный бюджет. Государственным таможенным комитетом уточнены условные цены, используемые для временной (условной) оценки подакцизных товаров в связи с изменениями конъюнктуры рынка и динамики внешнеторговых цен.

В конце декабря 1994 г. в развитие ранее принятых правительственных постановлений о введении марок акцизного сбора на ввозимую в РФ алкогольную и табачную продукцию утвержден порядок проведения инвентаризации подакцизных товаров иностранного производства, находящихся на территории РФ и подлежащих маркировке. Немаркированный товар, прошедший инвентаризацию, должен быть реализован: сигареты - до 1 марта 1995 г., алкогольная продукция - до 1 февраля 1995 г.

В области льготного налогообложения при осуществлении внешнеэкономической деятельности важным документом стал Указ Президента РФ (июнь 1994 г.), согласно которому хозяйствующие субъекты, ввозящие на территорию РФ оборудование, машины и механизмы (кроме подакцизных), предназначенные для своего производственного развития, по контрактам, заключенным до 1 января 1993 г. и прошедшим регистрацию в установленном порядке, освобождены в 1994 г. от уплаты НДС и спецналога. Освобождены от НДС и спецналога также товары, ввозимые на территорию РФ (кроме подакцизных) в рамках кредитов, предоставленных РФ правительствами иностранных государств и международными финансовыми организациями, а также товары (за исключением подакцизных), ввозимые в счет погашения государственных кредитов, предоставленных иностранным государствам бывшим СССР и Российской Федерацией.

Общие контуры системы внешнеэкономического регулирования на 1995 г. в целом определены в последние месяцы 1994 г.

Основная политика в области импортного тарифа сводится к тому, что импортные пошлины будут устанавливаться исходя из потребностей внутреннего производства: минимальные - на те товары, которые в самой России не производятся, максимальные - на те, которыми отечественная промышленность в состоянии обеспечить внутренний рынок.

Предполагается введение квотирования импорта, которое является совершенно новым методом регулирования внешней торговли для российского рынка.

Приложение 3.6 **Платежный баланс России в 1992-1995 гг.** *(в млрд.долл., на конец периода, без СНГ)*

	1992	1993	1994	1995
				прогноз
Счет текущих операций	-5.4	-0.8	-2.8	-1.7
Торговый баланс	4.7	9.5	9.8	12.8
Экспорт	41.6	44.6	49.5	55.1
Импорт	-36.9	-34.9	-39.7	-42.5
Услуги	-10.1	-10.3	-12.6	-14.3
Нефакторные услуги	-5.5	-5.7	-7.1	-7.6
Доходы от инвестиций (кредиты и депозиты)	-4.6	-4.6	-5.5	-6.7
Поступления	0.9	0.5	0.4	0.4
Платежи (график)	-5.5	-5.1	-5.9	-7.1
Счет операций с капиталом	-7.9	-13.9	-17.5	-13.3
Трансферты	3.0	2.8	2.4	0.0
Привлеченные и среднесрочные кредиты				
Использовано	12.8	4.8	3.2	3.0
Амортизировано	-8.9	-14.8	-14.1	-12.5

(график)				
Другие	-0.6	0.5	-1.6	-1.0
Прямые и портфельные инвестиции (нетто)	0.7	0.4	1.0	2.5
Краткосрочные капиталы				
Текущие и корр. счета и депозиты	-5.8	0.4	-0.1	-0.9
Наличная валюта в обращении -	0.0	-2.2	-8.3	-5.8
Прочее	-0.1	-1.3	-0.1	-0.4
Монетизация золота	0.2	0.9	-0.4	0.0
Пропуски и ошибки	-9.2	-5.4	-0.2	0.0
Общий баланс	-13.3	-14.7	-20.5	-15.0
Финансирование	13.3	14.7	20.5	15.0
Валютные резервы	-0.8	-3.3	4.1	0.5
Перенесенные и просроченные платежи по долгу -	14.1	18.0	16.4	14.5

3.7 Инвестиции и капитальное строительство

Экономическая ситуация в течение года крайне неоднозначно влияла на динамику валового национального накопления, формирование рынка инвестиций и поведение институциональных инвесторов.

Источники финансирования инвестиций

За 1994 г. объем капитальных вложений в народное хозяйство по всем источникам финансирования составил 106.2 трлн.руб или 74% от уровня предыдущего года, причем в I полугодии было некоторое оживление инвестиционной активности, которому способствовал рост средней нормы накопления денежных средств и быстрое развитие сети институциональных инвесторов, аккумулирующих средства населения: сберегательные банки, страховые компании, негосударственные пенсионные и инвестиционные фонды.

В первой половине 1994 г. при довольно устойчивом замедлении темпов инфляции формировались предпосылки для возрождения инвестиционного потенциала экономики. Банковские структуры стали проявлять интерес к финансированию реального сектора экономики, началась диверсификация кредитных портфелей крупных коммерческих банков за счет включения в них инвестиционных кредитов, в т.ч. долгосрочных.

Однако с осени 1994 г. инвестиционные намерения банков и других финансовых структур в этом процессе были заблокированы новой инфляционной волной.

Характерным явлением в капитальном строительстве стала децентрализация инвестиционного процесса, переход к новым формам собственности и формирование альтернативных источников финансирования инвестиций (табл.73).

Резкое сокращение инвестиционной деятельности государства неизбежно уменьшило емкость рынка и ухудшило его конъюнктуру. Недоинвестирование экономики в конечном счете привело к дополнительному спаду производства. В этой ситуации многие предприятия перестали уповать на централизованные инвестиции и начали искать дополнительные источники инвестирования: во-первых, за счет продажи незавершенных строительных объектов, избыточных основных

средств (зданий, неустановленного оборудования и т.п.), земли; во-вторых, за счет активного привлечения инвесторов под конкретные проекты. Однако негосударственные инвесторы пока не способны компенсировать свертывание деятельности государства на инвестиционном рынке, поскольку финансируемое из централизованных источников производственное строительство, как правило, капиталоемко и зачастую не очень привлекательно с точки зрения получения прибыли. В 1994 г. производственные капитальные вложения составили 61 трлн.руб и сократились более чем на треть от уровня предшествующего года.

Реализация умеренно жесткой финансово-кредитной и денежной политики привела к сокращению доли бюджетного финансирования и льготного государственного инвестиционного кредитования. Повышение роли внебюджетных инвестиционных фондов и активизация инвестиционной деятельности совместных предприятий и иностранных фирм, а также поступление инвестиционных ресурсов по альтернативным каналам обусловили постепенное ослабление нагрузки на бюджет.

Собственные средства предприятий и организаций становятся преобладающим источником финансирования инвестиций. Однако несмотря на проведенные мероприятия по улучшению учета движения основных производственных фондов, амортизационные отчисления не оказывают заметного влияния на финансовую поддержку инвестиционной деятельности, поскольку в условиях дефицита платежных средств и при отсутствии действенного механизма контроля за их использованием, амортизация зачастую направляется на финансирование неотложных платежей. В итоге потенциально мощный финансовый эффект переоценки основного капитала и индексации амортизационных отчислений не используется по своему прямому функциональному назначению. Сдерживающим инвестиционную активность фактором является снижение уровня загрузки производственных мощностей в среднем по народному хозяйству до 40-50%. Рост условно-постоянных расходов, связанных с поддержанием мощностей, влияет на динамику объемов собственных средств предприятий, направляемых на капитальные вложения.

Направления инвестиций

Инвесторы переориентируют свою инвестиционную политику в пользу непромышленной сферы, и прежде всего жилищного строительства, где сроки окупаемости и оборачиваемости финансовых средств значительно меньше, чем в производственной сфере. Это позволило замедлить темпы падения ввода жилья, наблюдавшееся с 1990 г. В 1994 г. было введено жилых домов общей площадью 38.5 млн.кв.м, что на 8% меньше, чем в предыдущем году. Строительство жилья за счет частных вложений составило 7 млн.кв.м, что на четверть превышает уровень 1993 г. Доля индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода жилья увеличилось с 11.8% в 1992 г. до 13.4% в 1993 г. и до 18.2% в 1994 г.

Таблица 73.

Структура капитальных вложений по источникам финансирования (в % к итогу)

	Всего	По предприятиям и организациям отдельных форм собственности			
		государственная -	муниципальная	смешанная	частная
Капитальные вложения,	100	100	100	100	100
в том числе					
- централизованные	23.3	33.3	80.6	12.5	7.2
за счет:					
федерального бюджета	13.1	24.9	23.6	6.6	2.5
местного бюджета	10.2	8.4	57	5.9	4.7
- льготные государственные инвести-	1.4	1.8	0.1	2.9	0.6

цион ные кре- диты --					
- централизо- ванные вне бюджетные инвестицион- ные фонды	5.7	11.5	2.0	3.5	0.3
- собственные средства предприятий	62.2	53.4	17.3	73.5	63.5
- средства со- вместных предприятий и инофирм	3.3			7.6	1.2
- средства на- селения	4.1				27.2

Источник: данные Госкомстата РФ

Таблица 74.

Структура использования капитальных вложений по формам собственности

	1993	1994	
	ВСЕГО	в т.ч.	ВСЕГО
	производ-	-	
ственные			
Капитальные вложения	100	100	100
в т.ч. по формам собственности:			
- государственная	53	59.7	38
из нее:			
-- федеральная	41.9	49.8	31
-- субъектов Фе- дерации	11.1	9.9	7
- муниципальная	13	3.4	9
- смешанная	20	23.9	33
- частная	14	11.9	16

Источник: данные Госкомстата РФ

Таблица 75.

Структура источников финансирования капитальных вложений по народнохозяйственным комплексам

ВСЕГО		в том числе:			
		бюджет- ные сред- ства	льгот- ный гос. кредит	гос. внебюд- жетные фонды	собстве- ные сред- ства предприя- тий
Топливоно- энергетический	100	100	7.9	1.2	3.8
87.1					
Металлурги- ческий	100	0.5	1.3	1.4	96.8
Химико-лес- ной	100	4.8	8.4	0.1	86.7
Машиностро- ительный	100	12.2	11.4	0.3	76.1

Транспорт и связь	100	8.5	-	45.8	45.6
Строительный	100	8.0	5.0	3.2	83.8
Агропромышленный	100	36.0	1.7	0.7	61.5

Источник: данные Госкомстата РФ

Предприятиями и организациями государственной и смешанной форм собственности в 1994 г. введено почти две трети жилых домов. Частный капитал постепенно начинает формировать инвестиционный рынок не только в жилищном, но и в социально-культурном строительстве (поликлиники, больницы, общеобразовательные школы, детские дошкольные учреждения и т.д.). Особенно интенсивно развивается частно-предпринимательская деятельность в строительстве рекреационных объектов.

Сокращение государственных вложений в социально-гражданское строительство в целом не компенсируется возрастающей инвестиционной активностью частного капитала и индивидуальных застройщиков.

Федеральная инвестиционная программа 1994 г. выполнена примерно на 30% (табл.76). Первоначально она включала 450 объектов, из которых 128 предполагалось финансировать за счет бюджета и 322 - за счет инвестиционного кредита. В процессе выполнения программы произошло резкое сокращение перечня объектов. Такая мера предпринималась для предотвращения распыления финансовых ресурсов и концентрации их на пусковых объектах. Однако выделенные объемы финансирования не смогли обеспечить ввод в эксплуатацию важнейших строек и объектов, в результате прирост объемов незавершенного строительства составил 60% за год.

Из 275 пусковых объектов для федеральных государственных нужд приняты в эксплуатацию 84 (45 объектов полностью и на 39 осуществлен частичный ввод мощностей). Кроме того, введены в действие 8 объектов федеральной инвестиционной программы, сроки ввода которых были намечены в 1995 г.

При оценке инвестиционной деятельности необходимо учитывать высокую инерционность процессов в капитальном строительстве. Поэтому инвестиционная программа 1995 г. в значительной степени связана с реализацией прошлых строительных проектов, сохраняющих гигантский фронт незавершенного строительства. При этом переходящие объекты для инвесторов экономичнее продолжать, чем ставить на консервацию, зачастую требующую больших капитальных затрат.

Индекс цен по капитальным вложениям в 1994 г. вырос в 5.6 раза против уровня 1993 г., при среднемесечном удорожании капитальных вложений на 11%. В ожидании новых витков кредитной поддержки и раскрутке инфляции предприятия не в состоянии выработать активную технико-технологическую структурную политику. В этом и состоит самый серьезный недостаток проводимых реформ, поскольку поддержание инвестиционной активности по существу остается прерогативой государства.

Сокращение объемов производственных инвестиций проходит на фоне перераспределения ресурсов в пользу добывающих отраслей и усиливает технико-технологическую разбалансированность народного хозяйства.

Таблица 76.

Выполнение федеральной инвестиционной программы 1994 года (единиц объектов)

	из бюджетных средств			из кредитных ресурсов		
	предусмотрено на год	введено в действие	освоено КВ в % к итогу	предусмотрено на год	введено в действие	освоено КВ в % к итогу
ВСЕГО	61	20	100	214	64	100
в т.ч.						

по комплексам:						
топливно-энергетический	15	2	55.5	12	2	11.0
машиностроительный -	5	4	22.8	62	39	53.2
металлургический -		-	-	23	3	13.9
химико-лесной	31	7	11.7	43	4	11.2
строительный	-	-	-	44	10	9.0
транспорт и связь	10	7	10.0	8	5	0.3

Таблица 77.

Структура производственных капитальных вложений по комплексам, %

	1993	1994
Капитальные вложения на		
производственное строительство	100.0	100.0
из них:		
- Топливо-энергетический комплекс	35.0	36.6
- Metallургический комплекс	6.7	5.4
- Машиностроительный комплекс	8.3	9.1
- Химико-лесной комплекс	3.3	1.8
- Строительный комплекс	5.0	5.4
- Транспорт и связь	18.3	23.6
- АПК	18.3	16.4

Источник: данные Госкомстата РФ

По-прежнему приоритетными объектами инвестирования остаются отрасли топливно-энергетического комплекса. Однако инвестиционная ситуация в отраслях ТЭКа остается весьма сложной и неустойчивой.

В 1994 г. пришлось законсервировать ряд строек с высокой степенью готовности. Сложности с инвестированием в ТЭК обусловлены, главным образом, ростом неплатежей за поставки топлива и энергии. Это привело к значительному снижению ввода новых мощностей, сокращению объемов производства.

В 1994 г. в отраслях топливной промышленности и энергетики ввод мощностей составил половину от пусковой годовой программы. Ввод газопроводов магистральных и отводов от них составил треть годовой программы, эксплуатационных нефтяных и газовых скважин, соответственно, 83% и 85% от намеченного на год. Поддержание уровня нефтедобычи было обеспечено вводом в эксплуатацию новых месторождений, повышением объемов ремонта скважин и внедрением новых методов повышения нефтеотдачи пластов. Однако недостаток инвестиционных средств привел к свертыванию объемов эксплуатационного и разведочного бурения почти на треть по сравнению с 1993 г., а ограниченность вложений в отрасли, производящие нефтяное оборудование, сдерживала темпы вовлечения в хозяйственный оборот бездействующего фонда нефтяных скважин, а также их ремонт и обустройство.

Наметился рост инвестиций в отрасли нефтепереработки и газовой промышленности. Именно в этих подотраслях износ основных производственных фондов составляет, соответственно, более 80% и 50%, что требует безотлагательную модернизацию производства. В этой связи на 1995 г. предполагается усилить ориентацию на обновление основных фондов этих отраслей за счет инвестирования соответствующих отраслей машиностроения при сокращении импорта.

В угольной промышленности сокращение капитальных затрат на подготовительные работы в шахтах и вскрышные работы в разрезах явилось фактором спада производства в отрасли.

На этом фоне наиболее благополучно выглядит состояние газовой промышленности, где освоение вновь введенных мощностей и месторождений послужило фактором стабилизации.

В металлургии намечавшийся в 1994 г. ввод мощностей по добыче железной руды, непрерывной разливке стали с машин непрерывного литья заготовок, переработке металлолома, производству стальных труб не был осуществлен. Это привело к срыву программы технического перевооружения в отрасли. Износ основных фондов в черной и цветной металлургии составляет более 50%. Лишь десятая часть оборудования соответствует мировому уровню, а 60% нуждается в основательной модернизации. Промедление с внедрением передовых технологий выпуска металлов и металлопродукции ведет к непроизводительным затратам энергоресурсов и электроэнергии, что в конечном итоге сказывается на рациональности структуры использования капитальных вложений в добывающих и обрабатывающих секторах экономики.

В машиностроительном комплексе производство практически всех важнейших видов машин и оборудования значительно сокращается из-за спросовых ограничений. Осуществлен ввод лишь отдельных мощностей. Общий выпуск машиностроительной продукции в целом по комплексу уменьшился на 43%, хотя со II полугодия темпы спада производства несколько замедлились.

Динамика объемов производства в отраслях машиностроения находится в определяющей зависимости от инвестиционной и инновационной активности. Кризис производства оказал деградирующее влияние на технико-технологические характеристики состояния производственного аппарата. По оценке, в промышленности лишь пятая часть парка машин и оборудования соответствует по технико-экономическим параметрам мировым стандартам, а половина - хотя и удовлетворяет отечественным стандартам, но подлежит модернизации в самое ближайшее время. В этой ситуации прослеживается, к сожалению, тенденция сокращения капитальных вложений, прежде всего, в инвестиционные отрасли машиностроения: станкостроительную и инструментальную промышленности, приборостроение, тяжелое и энергетическое машиностроение, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение. Это приводит к ограничению возможностей обновления активной части основных фондов и разрушению производственного потенциала экономики.

Положение усугубляется тем, что не подтверждаются ожидания на превращение конверсии в один из ведущих факторов структурной перестройки экономики, повышения ее эффективности и конкурентоспособности, увеличения экспортного потенциала на базе интеллектуальных и технологических возможностей в оборонной промышленности. Это связано прежде всего с тем, что свертывание производства в отраслях комплекса при действующей направленности конверсии не имеет ярко выраженный структурный характер.

В силу бюджетных ограничений и отсутствия иных финансовых источников производство машин и оборудования, ориентированное на закупки государства, не подкрепляется адекватным спросом. Например, прогнозируемый спрос на суда и летательные аппараты был рассчитан предприятиями в надежде на их выкуп за счет средств государственного бюджета, однако не был профинансирован. В этой связи для развития отечественного авиастроения, а также судостроения необходимо определить источники и механизмы финансирования технического перевооружения отраслей, гарантированного обязательствами государства.

Наибольших успехов в конверсии добились те предприятия, которые сумели изменить свой подход к методам формирования производственной программы.

Капитальное строительство в машиностроительном комплексе базировалось в основном на опережающем развитии производственного строительства, его удельный вес в общем объеме капитальных вложений в отрасли составил 73% против 43% в 1993 г. Основным источником финансирования в отрасли являются собственные средства предприятий. Централизованные капитальные вложения составляют примерно четверть от общих вложений по комплексу. Надо отметить, что в связи с изменением структуры производства в народном хозяйстве и платежеспособного спроса наблюдается сильная дифференциация темпов инвестирования по подотраслям.

В 1994 г. на развитие аграрного сектора экономики использовано за счет всех источников финансирования более 11 трлн.руб. капитальных вложений, что составляет десятую часть от общих инвестиций в экономику России.

На предприятия государственной формы собственности приходится 28% этих средств, смешанной - 26%, частной - 44%. Основным источником финансирования строительства объектов этого сектора являются собственные средства предприятий и организаций. Доля бюджетных ассигнований снизилась по сравнению с 1993 г. на 8 пунктов.

Из 105 объектов аграрного сектора экономики, строящихся в соответствии с федеральными целевыми программами, 41 объект принят в эксплуатацию за счет средств федерального бюджета и 64 - за счет фонда финансовой поддержки приоритетных отраслей экономики. Выполнение пусковой программы не превысило 14%.

Две трети общего объема капиталовложений в аграрный сектор было направлено в производственное строительство.

При сокращении доли АПК в объеме капитальных вложений происходит постепенная их реструктуризация в пользу перерабатывающих отраслей. Именно это направление является наиболее перспективным как с точки зрения производства в агрокомплексе, так и с позиции инвестирования.

Развитие транспортных коммуникационных сетей является неотъемлемой частью успеха структурных преобразований в российской экономике. После продолжительной паузы в 1994 г. намечилось некоторое повышение доли капитальных вложений в эту отрасль: электрифицированы железнодорожные линии, построены взлетно-посадочные полосы с твердым покрытием, 6.5 тыс.км автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования.

Однако отпущенных средств на финансирование капитального строительства в транспортных подотраслях явно недостаточно, поскольку все они находятся в кризисном состоянии. Формирование новой системы производительных сил требует модернизации и развития сложившейся сети автомобильных и железных дорог, воздушных авиалиний и морских портов. Выполнение разработанной федеральной программы практически было сорвано. Для государства сохранение монополии в этой сфере становится крайне обременительным. В этой связи особенно актуально ускорение процесса разгосударствления и широкого привлечения частного и иностранного капитала в строительство транспортных коммуникаций и инфраструктуры.

Объем подрядных работ, выполненных организациями всех форм собственности, за 1994 г. составил 56 трлн.руб., или 76% от уровня 1993 г. и 45% уровня 1991 г. (табл.78).

Падение объемов работ связано прежде всего с низкой инвестиционной активностью заказчиков. На конец 1994 г. заказчиками не было оплачено 15% выполненных работ.

Произошли изменения в структуре выполняемых работ, связанные с переориентацией подрядных организаций на жилищно-гражданское строительство, работы по капитальному и текущему ремонтам. На объектах производственного назначения в 1991 г. выполнено 47% общего объема подрядных работ, в 1994 г. - 42%, на объектах социальной сферы - соответственно 33% и 35%. Уменьшается доля строительно-монтажных работ, выполненных подрядными организациями на объектах агропромышленного комплекса.

Отличительной особенностью текущей инвестиционной ситуации становится реструктуризация инвестиционного спроса в непроизводственную сферу. В целом по народному хозяйству это приводит к увеличению доли строительной компоненты в инвестициях. Однако в производственной сфере начинает обнаруживаться тенденция к некоторому росту вложений в активную часть основных фондов. Особенно наглядно это видно на примере работы частных, совместных предприятий и иностранных фирм. В 1994 г. ими было освоено 3.5 трлн.руб. капитальных вложений. Технологическая структура капитальных вложений совместных предприятий и инофирм в реальный сектор экономики характеризуется повышением доли вложений в машины, оборудование и новые технологии. В целом по промышленности затраты на их приобретение составили примерно 62% капитальных вложений, а в отдельных отраслях они полностью направлялись только на эти цели: топливно-энергетический комплекс, машиностроение, транспорт и связь, промышленность стройматериалов и пищевая. Для этих же предприятий характерна высокая доля вложений валютных средств (табл.79).

Таблица 78.**Объем подрядных работ, выполненный организациями различных форм собственности**

	Общий объем подрядных работ		Удельный вес в общем объеме подрядных работ	
	выполнено трлн.руб	в % к итогу	СМР	капитальный ремонт
Всего по подрядным организациям	56.0	100	77	16
в том числе по формам собственности				
*государственная	11.2	20	67	25
*муниципальная	0.8	1	34	59
*смешанная	26.5	48	82	12
*частная	16.6	29.4	78	15

Таблица 79.**Структура затрат на технологии, машины и оборудование в иностранных инвестициях по комплексам, %**

	рублевые средства	валютные средства
Капитальные вложения на производственное строительство	100.0	100.0
из них:		
- Топливо-энергетический комплекс	0.9	27.8
- Metallургический комплекс	0.5	0.1
- Машиностроительный комплекс	14.1	17.9
- Химико-лесной комплекс	5.9	10.8
- Строительный комплекс	21.9	1.8
- Транспорт и связь	1.3	10.7
- АПК	15.3	3.2

Особенно интересно отметить, что отрасли машиностроительного комплекса относятся к приоритетной сфере привлечения капитала в реальный сектор экономики. Хотя удельный вес иностранных инвестиций в машиностроение составляет 11% в рублях и 3.3% - в иностранной валюте, на долю капитальных вложений приходится, соответственно 30% и 52%. Напротив, в топливно-энергетическом комплексе, занимающем львиную долю инвестиций, на реальные вложения в производство приходится 15% в рублях и 4% в валюте.

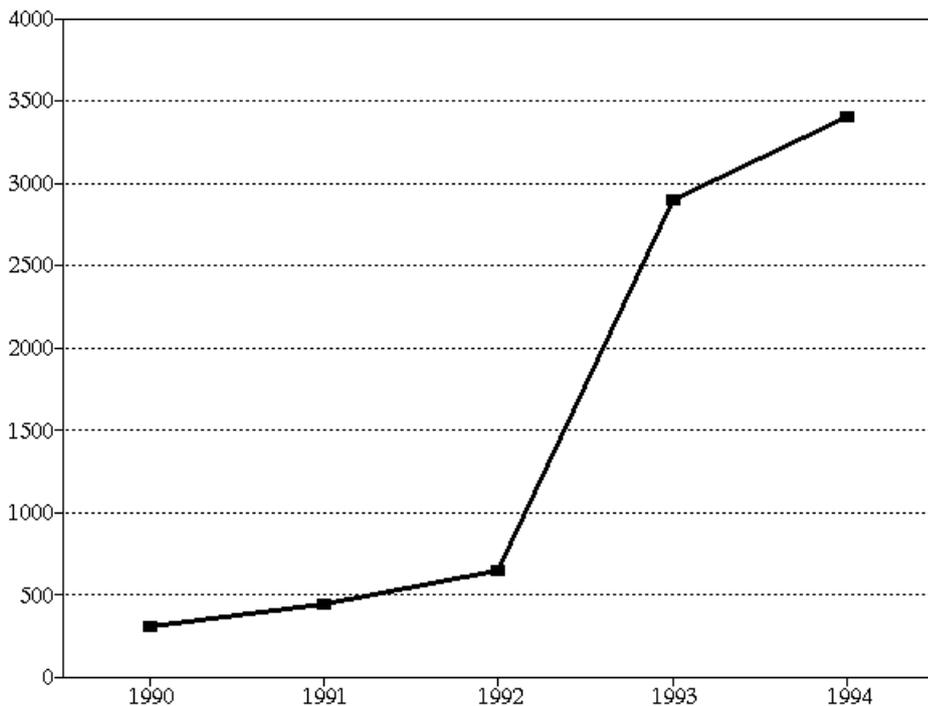
3.8 Предприятия с иностранными инвестициями

В 1994 г. в Государственный реестр было внесено 4330 предприятий с иностранными инвестициями, что меньше, чем в 1993 г. (около 5400 ПИИ). Приток прямых иностранных инвестиций в экономику России в 1994 г. по оценкам Госкомстата РФ составил 1-1.1 млрд.долл. Все имеющиеся оценки притока портфельных иноинвестиций колеблются в диапазоне от 1 до 3 млрд.долл.

По нашим оценкам, общий объем иностранных инвестиций в Россию в 1994 г., включая портфельные, составил не менее 3.2-3.5 млрд.долл. Таким образом, повышательная тенденция поступления общих иноинвестиций в Россию сохраняется (рис.32), однако наблюдается существенное сокращение притока прямых зарубежных вложений.

Рис.32

Объем иностранных инвестиций*
(млн.долл.)



* в объеме иностранных инвестиций 1993 г. доля портфельных вложений незначительна (около 2%), в 1994 г. эта доля по средней оценке составляет 55-60%.

Обращает на себя внимание расхождение оценок притока иностранных инвестиций и неполнота этих оценок Госкомстатом РФ. По нашим наблюдениям (по Ярославской, Пермской областям, Приморскому краю и др.) значительная часть таких инвестиций - от 40 до 60% - не включается в официальную отчетность.

Данные об участии иностранных инвесторов в приватизации также не подлежат систематическому учету. По данным Госкомимущества, по итогам чековой приватизации 10% акций, выставленных на продажу, были куплены иностранными лицами (объем средств иноинвесторов, затраченных на покупку таких акций, согласно информации ГКИ, составил на 1 июля 1994 г. около 150 млн.долл.). Отличительной чертой становится все более скрытый или, точнее, опосредованный характер участия иностранных инвесторов в приватизации, например, через российских лиц-посредников.

Прирост иноинвестиций (преимущественно портфельных) в 1994 г. связан прежде всего с наметившейся в первой половине года стабилизацией экономической конъюнктуры (замедлением инфляции), подписанием договора об общественном согласии, замедлением спада производства, а также открывшимися возможностями участия иностранных инвесторов во втором, т.н. "денежном" этапе приватизации. В то же время, обращает на себя внимание преимущественно спекулятивный характер капитала, притекающего в форме портфельных инвестиций с расчетом на перепродажу акций по повышенным ценам. Поэтому, на наш взгляд, пока не следует ожидать последующего массового перетока этих средств в сферу прямых инвестиций.

Доля иностранных инвестиций в общей массе капвложений в экономику России выросла с 2.6% в 1993 г. до 3.8% в 1994 г. По экспертным оценкам, иностранные инвесторы вышли на первое место (34.2%) среди потенциальных инвесторов по спросу на приватизированное имущество, опережая население и банки. Очевидно, что это дало Правительству основание для ожидания резкого увеличения притока иностранных инвестиций в российскую экономику в 1995 г. (до 8-10 млрд.долл. и выше). Однако события осени 1994 г. (резкое падение курса рубля, усилившаяся инфляция, конфликт в Чечне и связанные с ним последствия) не позволяют считать такие оптимистические прогнозы реальными.

Страновая структура иностранных инвестиций характеризуется сохранением лидирующей роли фирм США, ФРГ, Великобритании по числу зарегистрированных предприятий (14.7%, 11.9%, 6.1% соответственно от общей численности ПИИ, зарегистрированных на начало октября 1994 г.). Снизилась активность итальянских, австрийских, китайских предпринимателей в формировании СП в России.

Некоторая стабилизация инвестиционного климата в первой половине 1994 г. вызвала увеличение производственных инвестиций со стороны российских финансовых структур. Есть основания полагать, что в прошедшем году начался также приток в Россию капитала, ранее вывезенного из страны преимущественно в оффшорные зоны. Так, за январь-июль 1994 г. в уставных фондах предприятий созданных на территории РФ с фирмами Вирджинских о-вов и Люксембурга были согласованы вклады в объеме, на порядок превышающем объемы 1993 г.

Выросли в 1994 г. объемы инвестирования со стороны фирм Швейцарии, Нидерландов, Франции. Лидируют среди всех стран-доноров по объему согласованных инвестиций США (около 70 млн.долл.). В то же время отмечен отток из России капитала фирм Великобритании, КНР, Австрии, Дании и ряда других стран.

В отраслевой структуре иноинвестиций серьезных изменений в 1994 г. по сравнению с 1993 г. не произошло. По-прежнему преобладающая доля инвестиций направляется в топливную промышленность (77.8%), в торгово-посредническую деятельность, в общественное питание. Приток иноинвестиций в массовое производство потребительских и технического назначения товаров по-прежнему незначителен и не стимулируется российским хозяйственным законодательством. Мало интересуют инвесторов капиталоемкие машиностроение и металлообработка. Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность вызывает у иностранных инвесторов устойчивый и растущий интерес. По итогам аукционов и конкурсов значительная доля (от 8 до 14%) акций приватизированных предприятий этих отраслей в Карелии, Краснодарском, Хабаровском краях, Архангельской области куплено фирмами из Великобритании, Германии, Канады, Франции, Лихтенштейна.

В конце года стали увеличиваться портфельные вложения иностранных инвесторов в предприятия алюминиевой промышленности. Эта отрасль, контролируемая государством, владеющим

15-20% акций нескольких заводов, стала объектом пристального внимания иностранных инвесторов.

На региональной структуре иностранных инвестиций сказались их преимущественное привлечение на предприятия ТЭК. За 9 месяцев 1994 г. сумма прямых инвестиций в нефтегазоносные районы (Тюменскую, Архангельскую, Иркутскую области и Республику Коми) составила более 70% таких инвестиций в экономику России в целом.

Ряд регионов самостоятельно, в пределах своих полномочий, устанавливает льготы и гарантии для инвесторов (Республика Коми, Калининградская область, Санкт-Петербург). Заметно растет активность администраций субъектов Федерации по привлечению российских и зарубежных инвестиций в регионы.

Общий объем производства ПИИ за 9 месяцев 1994 г. составил 7.35 трлн.руб. в текущих ценах. Как видно из рисунков 33-34, ситуация с постоянным повышением доли объема производства ПИИ в ВВП изменилась. За 9 месяцев 1994 г. этот показатель снизился до 1.5% в сравнении с 3% в 1993 г.

Вместе с тем, характерен продолжающийся рост доли ПИИ во внешнеторговом обороте России. По итогам 9-ти месяцев 1994 г. доля экспорта (абсолютный объем - 3 млрд.долл) и импорта (1.72 млрд.долл.) ПИИ в экспорте и импорте страны выросла до 9.5 и 9% соответственно (рис.35-38).

Экспорт ПИИ имеет в основном сырьевую направленность. Так, за 9 месяцев 1994 г. доля экспортируемой продукции таких предприятий, зарегистрированных в ТЭК, возросла до 75%, в то время как в общестрановом экспорте доля предприятий ТЭК составила 50%.

Как видно из рисунка 37, начиная с 1992 г. идет интенсификация импортной деятельности ПИИ. Наибольшую активность в импорте проявляют ПИИ в сфере торговли и общественного питания, объем импорта которых более чем в два раза превышает ввоз из-за рубежа со стороны ПИИ в промышленности.

Таким образом, деятельность ПИИ усугубляет негативные тенденции роста доли сырьевых компонентов в структуре экспорта РФ и потребительских - в структуре импорта страны.

Возрастание доли внешнеторговых операций ПИИ в соответствующих общестрановых показателях на фоне резкого уменьшения удельного веса объема производства ПИИ в ВВП России свидетельствует, во-первых, об углублении тенденции ухода ПИИ из производственной деятельности, и, во-вторых, о расширении экспорта ими продукции несобственного производства.

Снижение темпов инфляции, замедление спада производства, переход к денежному этапу приватизации положительно повлияли в 1994 г. на оживление инвестиционных инициатив предприятий, рост интереса российских банков к практическим производственным инвестициям, способствовали расширению содействия международных организаций развитию иностранных инвестиций в российскую экономику. Так, программа Европейского союза по созданию и развитию совместных предприятий в странах Центральной и Восточной Европы (ПСП-ТАСИС) предусматривает финансовую поддержку проектов российских СП в размере до 1 млн.ЭКЮ каждому одобренному проекту.

Правлением Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) одобрен 41 проект инвестиций в Россию с общим объемом финансирования 1.2 млрд.долл. Крупнейшим из этих проектов является программа создания региональных венчурных фондов. В Смоленской области уже организован первый такой фонд. К концу 1996 г. ЕБРР намерен учредить 10 таких фондов. В российской нефтяной и газовой промышленности ЕБРР финансирует 5 проектов общим размером 500 млн.долл.

Из числа заключенных в 1994 г. соглашений следует отметить следующие:

- 1 сентября 1994 г. в трубопроводную систему России поступила первая нефть, добытая российско-американским предприятием "Полярное сияние" на Ардалинском месторождении (Тимано-Печорский бассейн). С этого же дня "Полярное сияние", созданное "Коноко" (США) и геологоразведочным предприятием "Архангельскгеология", получает право поставлять нефть на экспорт. "Коноко" инвестировала в Ардалинский комплекс 375 млн.долл. Это крупнейшее вложение западной компании в бизнес России. "Коноко", "Архангельскгеология" и еще несколько компаний рассматривают возможность строительства нефтяного терминала на побережье Баренцева моря для транспортировки нефти. Возведение терминала обойдется примерно в 2 млрд.долл. Обсуждается проект "Балтийская труба" (прокладка магистрального трубопровода к берегам Балтики);

- первое конверсионное СП с участием фирмы "Гамильтон-Стандарт", входящей в корпорацию "Юнайтед технолоджис" (США), было создано в декабре 1994 г. на базе АО НПО "Наука". Общая стоимость проекта превышает 35 млн.долл.;
 - в Ростове-на-Дону начало работу новое предприятие связи - АО "Донтелеком", созданное при участии АО "Ростелеком", Ростовского производственно-технического управления связи и Международной корпорации по развитию средств связи в России (BTDC, представитель американской корпорации US-West в России). Компания намерена инвестировать в Ростовскую связь более 60 млн.долл.;
 - АО "Рыбинские моторы" и "General Electric" подписали соглашение о создании СП по производству промышленных газовых турбин и обсудили совместные программы выпуска турбовинтовых и турбовальных авиадвигателей;
 - был создан Консультативный совет по иностранным инвестициям в России с участием руководителей российских ведомств и представителей крупных зарубежных компаний. Целью создания этого органа является привлечение иностранных фирм - потенциальных инвесторов к обсуждению путей совершенствования инвестиционного климата в России.
- Сейчас инвестиционный климат России зарубежными экспертами оценивается по-прежнему низко (последние оценки журнала "Euromoney" - 136-е место в мире, 1993 - 149-е место). Среди проблем, которые являются причиной этого и будут заметно определять в 1995 г. процесс привлечения и использования иностранных инвестиций в экономике России, необходимо выделить:
1. Ухудшение политической ситуации в конце прошлого года, в первую очередь обусловленное конфликтом в Чечне. Достаточно ясно, что этот конфликт вызовет существенные бюджетные расходы.
 2. Резкое снижение ВВП, протекающее на фоне односторонней ориентации экономики на экспорт продукции добывающих отраслей при отставании развития остальных секторов промышленного производства. Как правило, западные инвестиции не идут в страну, промышленное производство которой падает.
 3. Инфляция, дестабилизирующая финансово-кредитную сферу и обесценивающая валюту РФ. Характерно, что в первой половине 1994 г. снижающиеся темпы инфляции и понижение учетных ставок ЦБ отмечалось западными экспертами как заметный фактор улучшения инвестиционного климата, вызывающий рост платежеспособности и самостоятельности российских партнеров.
 4. Безработица, которая при дальнейшем падении промышленного производства может выйти на уровень, достаточно серьезный для того, чтобы дополнительно дестабилизировать социально-политическую ситуацию в России, и, соответственно, ухудшить и без того плохие условия для иностранных капиталовложений.

Рис.33

Объем производства ПИИ

(млрд.руб., в текущих ценах)

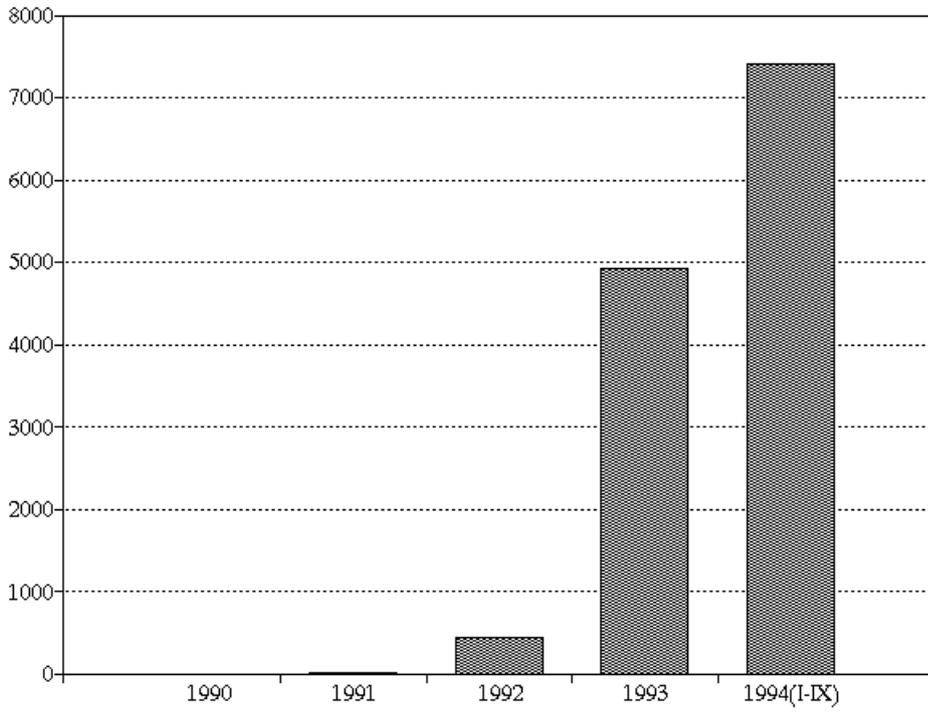


Рис.34
Доля объема пр-ва ПИИ в ВВП, %



Рис.35
Экспорт ПИИ
(млн.долл.)

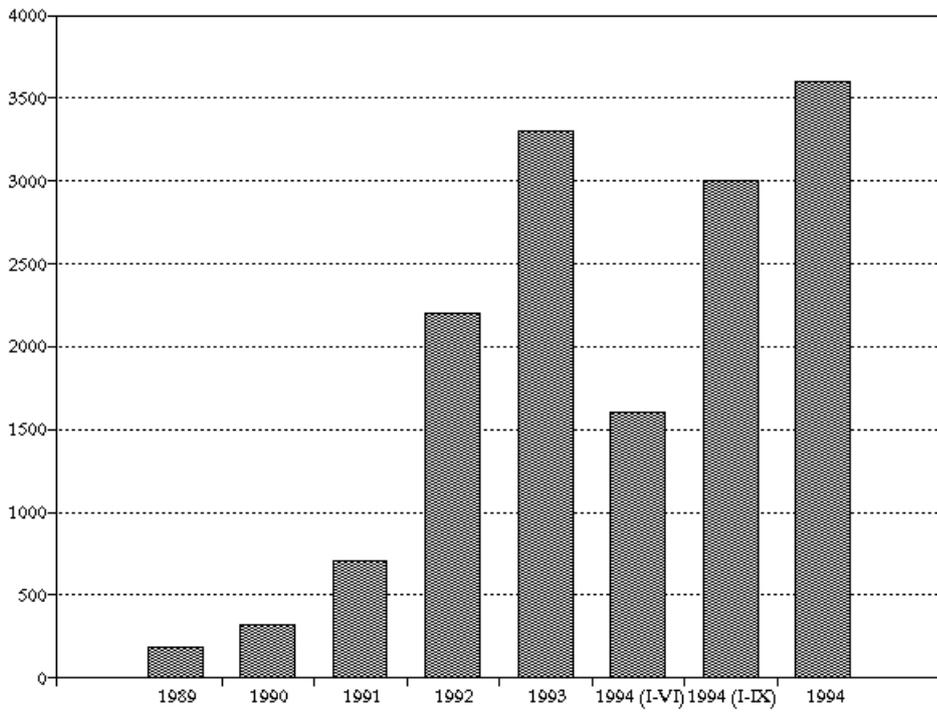


Рис.36
Доля ПИИ в российском экспорте, %

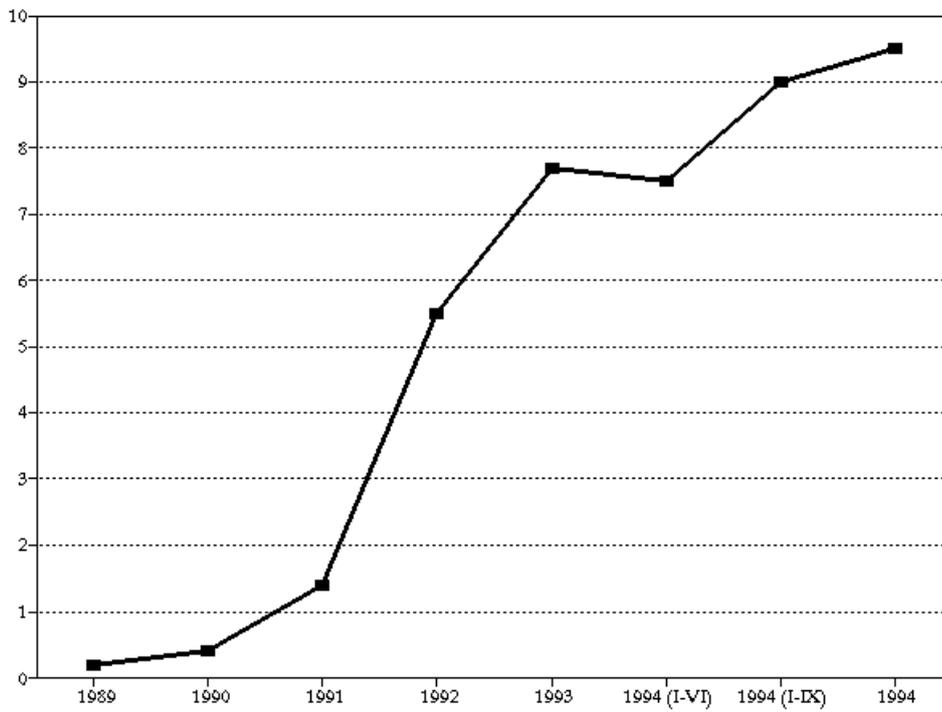


Рис.37
Импорт ПИИ
(млн.долл.)

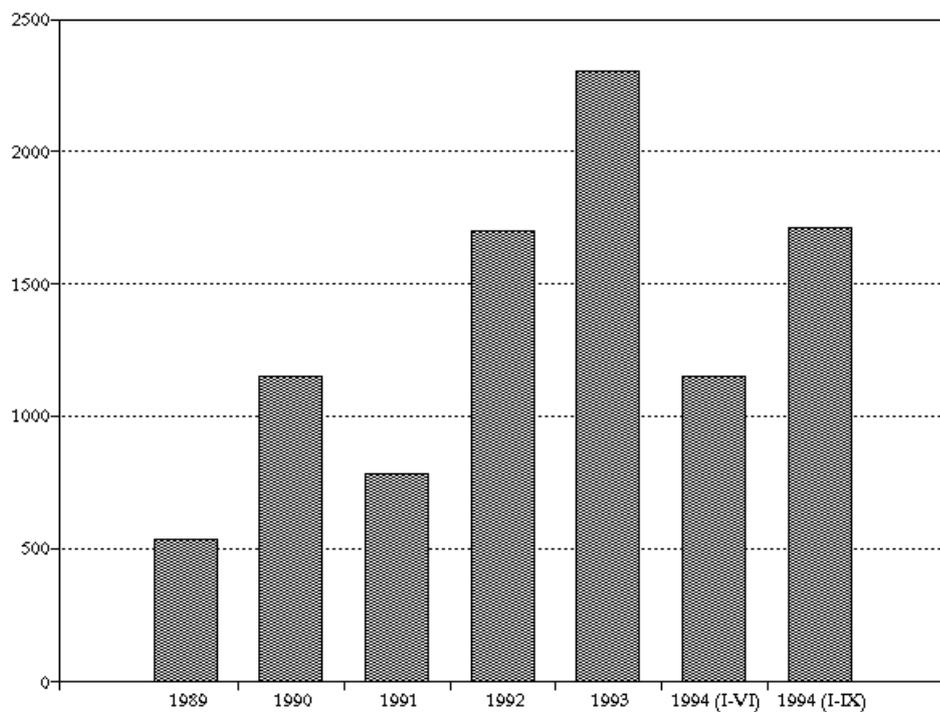
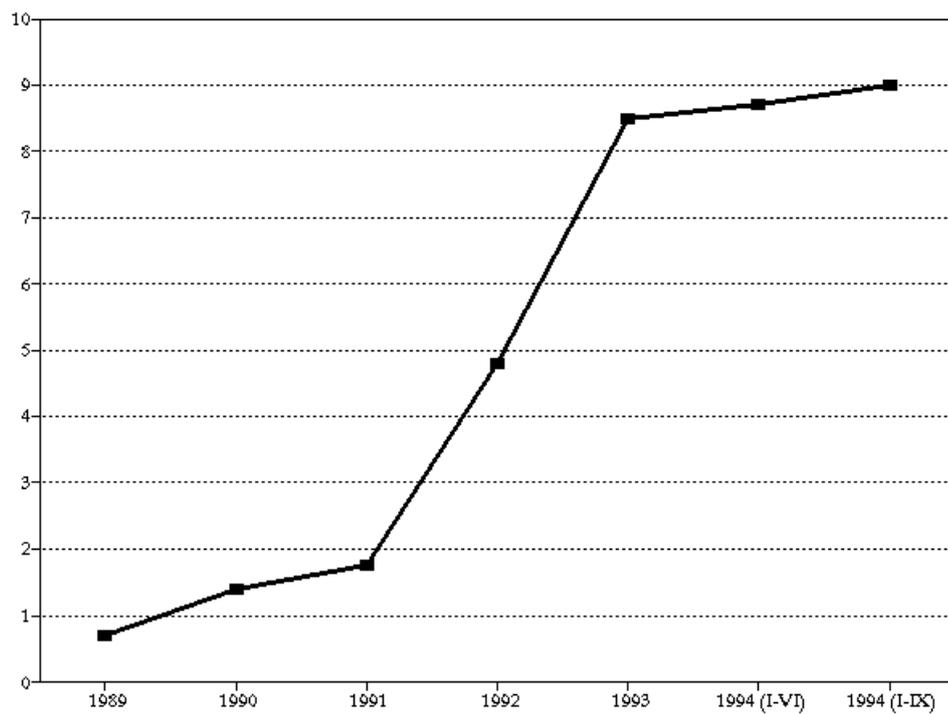


Рис.38
Доля ПИИ в российском импорте, %



5. Неплатежеспособность большого числа российских предприятий, низкая ответственность по договорным обязательствам. Внедрение практики процедур санации и банкротств неплатежеспособных предприятий позволит рассчитывать на увеличение притока иностранного капитала, привыкшего к работе по цивилизованным правилам.

6. Рост преступности, "нависающей" над всяким бизнесом национальным или с участием иностранного капитала. Не случайно в Россию опасаются идти серьезные западные предприниматели, рассчитывающие на долговременные капиталовложения в средние и малые предприятия обрабатывающих отраслей.

7. Коррупция в органах власти, ответственных за принятие решений в области предпринимательства, расходы на взятки которым планируются в статьях затрат российских и иностранных предпринимателей.

Одной из серьезных причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций в российскую экономику, является несовершенство действующего в этой сфере законодательства и, в частности, отсутствие четких законодательных гарантий сохранности капитала, ввезенного иностранным инвестором на территорию России.

Большие надежды на правовую регламентацию привлечения иностранного капитала в Россию были связаны с Указом Президента РФ от 27 сентября 1993 г. N1456 "О совершенствовании работы с иностранными инвестициями", регламентирующим неухудшение в течение 3 лет нормативного регулирования деятельности предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Но положения Указа, во-первых, не получили еще законодательного закрепления. К тому же, срок иммунитета в 3 года явно недостаточен для промышленных предприятий, осваивающих новое производство. Указ обязал Правительство РФ представить в двухмесячный срок конкретные предложения по ряду принципиальных вопросов, связанных с совершенствованием действующего законодательства. Однако до сих пор не представлены на рассмотрение парламента проекты законов "Об изменениях и дополнениях Закона РСФСР "Об иностранных инвестициях в РСФСР", "О концессиях", "О свободных экономических зонах" и др., в январе 1995 г. проходившие доработку на уровне правительства.

В 1994 г. был принят ряд нормативных актов, направленных на активизацию привлечения крупных иностранных инвестиций в экономику России, преимущественно, в производственную сферу.

В их числе следует отметить в первую очередь Указ Президента РФ от 23 мая 1994 г. N1004 "О некоторых вопросах налоговой политики". В соответствии с этим Указом ПИИ, занимающимся производственной деятельностью и зарегистрированным после 1 января 1994 г., предоставляются определенные льготы по уплате налога на прибыль в федеральный бюджет. Если оплаченная доля ПИИ в уставном фонде составляет не менее 30% и в эквивалентной сумме - не менее 10 млн.долл.США, то на эти предприятия распространяется порядок налогообложения прибыли, предусмотренный для малых предприятий.

На развитие национальной промышленности и поддержку инвестиционной активности направлен и Указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. N1199 "О некоторых мерах по стимулированию инвестиционной деятельности, в том числе осуществляемой с привлечением иностранных кредитов". Согласно Указу, предприятия, ввозящие на территорию РФ оборудование, машины и механизмы (кроме подакцизных), предназначенные для производственного развития предприятий по контрактам, заключенным до 1 января 1993 г., подлежали освобождению в 1994 г. от уплаты НДС и специального налога на поддержание важнейших отраслей народного хозяйства.

25 января 1995 г. Президентом РФ подписан еще один Указ (N73) "О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации", ориентированный на дополнительное привлечение иностранных инвестиций для осуществления крупномасштабных проектов. Указ предусматривает уменьшение в два раза ставок ввозных таможенных пошлин в отношении иностранных товаров в течение не более 5 лет при соблюдении следующих условий: иностранные компании, поставляющие товары, во-первых, должны быть учредителями (с вкладом более 10 млн.долл.) предприятий по производству аналогичных товаров на территории РФ с использованием отечественного сырья и труда российских работников и, во-вторых, осуществлять прямые капиталовложения в отрасли материального производства РФ в сумме, эквивалентной не менее 100 млн.долл.США. Вышеупомянутые уменьшенные ставки могут применяться по решению Правительства РФ, принимаемому на основании соответствующего инвестиционного соглашения между иностранным инвестором и соответствующим органом исполнительной власти.

Представляемые отмеченными Указами льготы ориентированы на поддержку реализации крупных проектов. Они не ориентированы на активизацию предпринимательской деятельности с участием иностранных инвестиций на уровне среднего и малого бизнеса, развитие которого чрезвычайно важно для использования зарубежного технологического и организационного опыта и в целом для закрепления результатов реформирования экономики России.

Более активному привлечению к предпринимательской деятельности результатов интеллектуального труда как российских, так и зарубежных авторов способствует принятие Правительством РФ 3 ноября 1994 г. постановления (N1224) "О присоединении Российской Федерации к Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений в редакции 1971 г., Всемирной конвенции об авторском праве в редакции 1971 г. и дополнительным Протоколам 1 и 2, Конвенции 1971 г. об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм".

Для решения задачи улучшения инвестиционного климата необходимо принятие и обеспечение действенности следующих законодательных актов:

- обеспечивающих более четкую регламентацию функций и полномочий центра и субъектов Федерации;
- уголовного кодекса с отражением норм, гарантирующих защиту интересов, прав и личности предпринимателя;
- закона о коррупции;
- обеспечивающих законодательное регулирование применения новых форм привлечения иностранных инвестиций (законов о свободных экономических зонах, о концессиях, о договорах с разделом продукции и др.);
- об изменении налогового законодательства, имея ввиду обеспечение благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций;
- обеспечивающих утверждение действующей программы приватизации на уровне парламента;
- регламентирующих организационно-правовые формы хозяйственной деятельности на территории России исходя из установок недавно введенного в действие Гражданского Кодекса РФ;
- поправок и дополнений к действующему закону об иностранных инвестициях.

В качестве мер, стимулирующих привлечение иностранных инвестиций в Россию и подлежащих законодательному закреплению, следует отметить, в частности:

- освобождение от налогообложения прибыли предприятий с иностранными инвестициями и вывоза доли иностранного инвестора в этой прибыли в течение 2 лет с момента регистрации предприятий, а также уплату в третьем-четвертом годах деятельности только 50% налога на прибыль, распространив эту льготу на все предприятия в сфере материального производства;
- неухудшение условий, на которых иностранный инвестор участвовал в создании предприятия на территории России, расширив срок действия этой нормы от 3 до 5 лет;
- гарантии возмещения убытков в результате реквизиции и конфискации имущества иностранного инвестора, определив при этом орган, возмещающий причиненные убытки, и механизм возмещения;
- четкий круг отраслей и регионов, в рамках которых правительство будет наделено полномочием предоставлять определенные льготы предприятиям с участием иностранного капитала;
- условие, продекларированное в Указе Президента РФ от 27 сентября 1993 г. N1466 "О совершенствовании работы с иностранными инвестициями" и предусматривающее возможность установления ограничений в деятельности иностранных инвесторов на территории РФ только законами РФ.

Раздел 4.

Институциональные и микроэкономические проблемы

4.1. Приватизация и сдвиги в структуре собственности

4.1.1. Итоги приватизационного процесса в 1994 г.

Ключевым событием 1994 года стало завершение российской программы массовой приватизации.

Критики и сторонники чековой модели сходятся только в одном: формальный количественный успех программы "массовой приватизации" бесспорен и очевиден (табл.80-82). К началу 1995 г. приватизировано свыше 110000 предприятий. По отношению к общему числу предприятий, имевшемуся в России к началу приватизационной программы (1 января 1992 г.), приватизировано около 50% предприятий. Из общего числа поданных заявок на приватизацию (143968) реализовано 78%. В общероссийский реестр предприятий, подлежащих акционированию, было включено свыше 32000 предприятий, зарегистрировано 25000 акционерных обществ, созданных на базе государственных (муниципальных) предприятий, с совокупным уставным капиталом около 1.5 трлн.руб. в старых балансовых ценах.

По данным на начало 1995 г., 62% ВВП России за 1994 г. было произведено в негосударственном секторе. В эти 62% входит и сформировавшийся вне процесса приватизации частный сектор, на долю которого приходится около 25% ВВП за 1994 г. При этом, начиная с осени 1994 г. можно говорить о том, что в России частный (квази-частный) сектор в большинстве отраслей экономики доминирует и по количеству предприятий (табл.83), и по числу занятых.

Сводные аналитические показатели приватизационного процесса по России в целом в 1994 г. превышали аналогичные за 1992-1993 гг. (табл.81). Хотя некоторые показатели темпов приватизации заметно колебались в течение года, в том числе очень существенно по регионам, показатель интенсивности приватизации (число реализованных заявок / число предприятий, подлежащих приватизации) возрос заметно: до 0.938 в декабре 1994 г. при средних в 1992 и 1993 гг. соответственно 0.369 и 0.582.

Вместе с тем, период с июля 1994 г. по февраль 1995 г. (и, скорее всего, до конца первого полугодия 1995 г.) можно назвать переходным от чековой к денежной модели приватизации. На основе целого ряда нормативных документов оставшиеся в обороте приватизационные чеки постепенно "выбирались" и после 1 июля. Что же касается полномасштабного развертывания механизмов, заложенных в "Основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г.", то этого пока не произошло. Наиболее типичными явлениями для этого переходного периода стали денежные аукционы по продаже остатков акций после чековых аукционов. Состоялись единичные показательные продажи предприятий-банкротов (при наличии в списках неплатежеспособных Федерального управления по делам о состоятельности (ФУДН) около 800 федеральных предприятий).

В целом для этого периода можно отметить явное замедление темпов приватизационного процесса. Причиной этого стали и объективные факторы (переходный период от чековой к денежной приватизационной модели, явный спад в инициировании приватизации со стороны оставшихся госпредприятий), и сохраняющаяся неопределенность в отношении возможных будущих методов приватизации. Последнее связано с формальным замораживанием Государственной Думой приватизационных сделок до принятия новой программы (федерального закона) и с явно неожиданными заявлениями экс-председателя Госкомимущества РФ в декабре-январе относительно возможной национализации и пересмотра некоторых сделок. Сказывается и отсутствие многих нормативных документов, которые необходимы для реального запуска второго этапа приватизации.

В приватизации земли и недвижимости заметный прогресс пока отсутствует. К концу 1994 г. продано 3172 объекта недвижимости стоимостью 2.7 трлн.руб., из них 98.4% составили незанятые помещения, и лишь 1.5% - арендуемые. Последняя пропорция является лучшим свидетельством политики местных властей в отношении объектов малой приватизации и формирования реального рынка недвижимости. Ситуация с земельными сделками еще более негативна: продано лишь 783.3 га земли на сумму 600 млн.руб., что составляет лишь 0.1% от общего числа сделок с недвижимостью.

Таблица 80.

Основные показатели хода приватизации в РФ за 1992-1994 гг.*

Нарастающим итогом	к 1.04	к 1.01	к 1.04	к 1.01	к 1.04	к 1.07	к 1.01
с 1 января 1992 г.:	1992	1993	1993	1994	1994	1994	1995
1.Гос-предприятия на самостоят. балансе (ед.)	139904	204998	194190	156635	151486	138619	126846
2.Подано заявок на приватизацию (ед.)	18366	102330	114725	125492	132605	137501	143968
3.Отклонено заявок (ед.)	656	5390	6879	9985	10802	11488	12317
4.Заявки в стадии реализации (ед.)	12677	46628	42788	24992	21637	19308	17491
5.Реализовано заявок (ед.)	5023	46815	61810	88577	98262	103796	112625
6.Продажная цена собств. (млрд.руб.)	1.9	57	297	752	901	1107	1867
7.Стоимость имущества предприятия по реализованным заявкам (млрд.руб.)	1.1	193	405	648	788	958	2357
8.Гос-предприятия, преобразованные в АО, акции которых выпущены в продажу (ед.)	59	2376	4805	14073	16751	20298	24048

9.Предприятия на аренде	9451	22216	19435	20886	19833	20606	16826
в том числе на аренде с выкупом (ед.)	7581	13868	10850	14978	14964	15658	12806

* 1 января 1992 г. является датой официального старта приватизационной программы в России.
Источник: база данных ГКИ.

Таблица 81.

Сводная аналитическая таблица хода приватизации в среднем по России, 1992-1994 гг.*

	T1	T2	T3	T4	T5
В среднем за 1992 г.	0.430	0.457	0.197	0.532	0.369
В среднем за 1993 г.	0.501	0.610	0.308	0.530	0.582
В среднем за 1994 г.	0.598	0.744	0.445	0.534	0.834
За январь 1994 г.	0.579	0.718	0.415	0.529	0.785
За декабрь 1994 г.	0.641	0.782	0.501	0.535	0.938

* T1 - Темпы подачи заявок (количество поданных заявок/количество предприятий на самостоятельном балансе); T2 - Темпы реализации заявок (количество реализованных заявок/количество поданных); T3 - Фактические темпы приватизации (количество реализованных заявок/количество предприятий на самостоятельном балансе); T4 - Планируемые темпы приватизации (количество предприятий по Программе/ количество предприятий на самостоятельном балансе); T5 - Интенсивность приватизации (количество реализованных заявок/ количество предприятий, подлежащих приватизации по Программе).

Источник: база данных ГКИ.

Таблица 82.

Итоги акционирования государственных предприятий в РФ по процедуре указа N 721 к 1 января 1995 г.

	Подлежат обязательно (крупные)		Преобразуются добровольно (средние)		Подраздел., выделенные в виде АО	
	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01
	1993	1995	1993	1995	1993	1995
1.Включены в реестр предприятий, подлежащих акционированию	4978	6884	-	-	-	-
2.Принято решение о преобразовании (комитетом)	2520	5348	2545	20890*	547	1987
3.Утверждено планов приватизации и актов оценки	1326	5163	1546	20330	283	1197
4.Количество заре-	674	4532	737	19502	139	1155

гистр. АО						
5. Уставный капитал (млрд. руб.)	116.5	646	28.6	381	2.7	16.8
6. Стоимость имущества передаваемого по льготным схемам (млрд. руб.)	24.5	149	10.0	72	0.44	5.5

* При этом рабочие комиссии по корпоратизации созданы к 1 января 1993 г. на 6565 предприятиях, к 1 января 1995 г. - на 24300 предприятиях.

Источник: база данных ГКИ.

Таблица 83.

Структура собственности в РФ на 1 января 1995 г. *, в %

	Госсектор	Частный сектор
Легкая промышленность	46	54
Пищевая промышленность	45	55
Строительство	57	43
Промышленность стройматериалов	44	56
Автотранспорт и авторемонт	55	45
Торговля оптовая	47	53
Торговля розничная	36	64
Общепит	46	54
Бытовое обслуживание	38	62
Прочие	72	28
Всего по России	49	51

* Оценка производилась относительно условным образом: доля частного сектора определялась как отношение числа приватизированных предприятий к сумме приватизированных предприятий и госпредприятий с самостоятельным балансом на ту же дату. Частные предприятия, образованные вне приватизационного процесса, в оценке не учитывались.

Источник: расчеты авторов по базе данных ГКИ.

В целом приватизационная политика и, соответственно, институциональная среда для приватизированных предприятий, в кратко- и среднесрочной перспективе будут определяться следующими основными факторами:

- способностью правительства реализовать на практике (подготовив необходимые нормативные акты) потенциал, заложенный в Основных положениях;
- реальным началом процедур банкротства;
- по крайней мере законодательным оформлением вопросов, связанных с рынком ценных бумаг и компаниями;
- реальными возможностями предприятий приобретать земельные участки и недвижимость.

4.1.2. Изменения в структуре акционерного капитала

Итоги реализации программы массовой приватизации, лежащие за рамками количественных оценок, всегда были и остаются предметом как острых содержательных дискуссий, так и спекуляций в политических целях.

Это не случайно, ибо во многом благодаря реализованной приватизационной программе 1992-1994 гг. процесс реанимации государственной монополии и системы административно-бюрократического управления российскими предприятиями стал труднообратимым, хотя сбрасывать со счета такую вероятность пока рано. В более широкой постановке, гигантские сдвиги этого периода в сфере отношений собственности создали базу и для модификации властных отношений в российском обществе.

В этой связи анализ уже сложившейся в России в ходе приватизации структуры собственности (акционерного капитала) и ее возможной динамики приобретает особое социально-экономическое и политическое значение.

В процессе первичного закрепления прав собственности на приватизируемые объекты четко просматривались две тенденции: формирование закрытого для внешних инвесторов капитала российских корпораций и сохранение регионально-отраслевого монополизма.

Первая тенденция стала результатом использования льгот первой и второй модели. Комплекс мощных льгот работникам предприятий (бесплатных и льготных акций, фонда акционирования и приватизационного фонда из прибыли предприятия) наряду с повсеместно практиковавшимся снижением стоимости приватизируемого имущества первоначально позволили трудовым коллективам и администрации при минимальных издержках стать собственником крупных национальных фирм через закрепление за ними контрольного пакета акций либо посредством отданной в трастовое управление доли, принадлежащей 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 капитала, которая, подпадая формально под юридический статус акционерного общества открытого типа, во многих случаях больше напоминала структуру капитала корпораций закрытого типа.

Вторая тенденция - это 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, позволят в то же время 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 действие крайне неоднозначно.

Вместе с тем, несмотря на имеющуюся замкнутость структуры капитала российских приватизированных предприятий, начался достаточно интенсивный процесс перехода прав собственности, полученных в ходе первичного размещения акций, в пользу внешних инвесторов, а также менеджеров предприятий. Иными словами, первичное размещение акций приватизированных предприятий, при всех отмеченных ограничениях динамики структуры их капитала, есть относительно кратковременный этап первичного закрепления прав собственности, за которым неизбежно последует целая серия вторичных трансакций (идеальным итогом которых должно стать появление "эффективного собственника").

Другой важный процесс - это начавшаяся концентрация первоначально распыленного в ходе ваучерной приватизации акционерного капитала.

Третий важный факт состоит в том, что в рамках действовавшей в 1992 - первой половине 1994 гг. модели приватизации одним из наиболее перспективных (равно как и вынужденных) путей участия любого серьезного инвестора, как иностранного, так и отечественного, в капитале приватизируемых российских предприятий становится путь приобретения доли капитала уже посредством вторичных сделок с акциями первого выпуска или в ходе дополнительной эмиссии.

Для более детального анализа этих процессов необходимо прежде всего рассмотреть наиболее типичные варианты и динамику структуры капитала новых АО, которые складываются в ходе первичного размещения акций.

Прежде всего, начался процесс "размывания" первоначального пакета акций, полученного работниками в ходе закрытой подписки. Практика показывает, что на большинстве предприятий дирекция в состоянии получить 15-25% акций. Для этого используются различные механизмы: пропорциональное распределение акций по закрытой подписке сверх единого минимума для всех, право опциона, перекупка акций у работников после закрытой подписки, покупка акций на чековых аукционах, а также использование подставных фирм.

Данные опроса 426 директоров промышленных предприятий, проведенного в январе 1994 г. Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), показали, что доля директоров в акционерном капитале выше на мелких и средних предприятиях. Особенно интересен тот факт, что в 1993 г. по сравнению с 1992 г. в большей степени улучшилось экономическое положение на тех предприятиях, где выше доля дирекции в акционерном капитале (табл.84). Такая же тенденция была характерна для предприятий с относительно более высокой долей иностранных инвесторов, банков и теневых дельцов. Напротив, там, где выше доля трудового коллектива, динамика экономического положения была более негативной.

Таблица 84.

Структура собственников на предприятиях, где экономическое положение по-разному изменилось в 1993 г. по сравнению с 1992 г.* (оценки директоров, в %)

Собственники	В 1993 г. по сравнению с 1992 г.		
	экономическое положение предприятия:		
	улучшилось	не изменилось	ухудшилось
Фонд имущества	11	11	12
Трудовой коллектив	51	66	65
Директора	16	7	6
Инвестиционные фонды	1	2	3
Госпредприятия	0	1	1
Частные предприятия	6	6	3
Иностранные инвесторы	3	1	0
Банки и прочие	12	6	10
Итого	100	100	100

* Таблица подготовлена по данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), который проводился в 1994 г. и охватывал 426 российских предприятий разных форм собственности, размеров и отраслей. Были опрошены не только приватизированные, но и государственные и изначально частные предприятия, поэтому данные настоящей таблицы служат иллюстрацией динамики, указанной в ее заголовке, но не отражают полностью структуру собственности на приватизированных предприятиях.

Типична и ситуация, когда держателями относительно крупных пакетов (1-2%) становятся представители ИТР и "рабочей аристократии", тогда как многие рядовые работники продают свои акции в течение 2-3 месяцев после получения. Этому может способствовать и тот факт, что только 1/3 из всех приватизированных АО намеревались выплачивать дивиденды по итогам 1993 г. Во многих случаях привлекательной для работника становится рыночная цена, предлагаемая посредниками. Так, например, летом 1994 г. многие работники "Мосэнерго" продавали свои акции, полученные по закрытой подписке за чеки, по цене 120-200 руб. за акцию (при номинале 1000 руб.).

Естественно, пока нет и речи о ликвидности акций подавляющего большинства предприятий, и продажа возможна только посреднику, действующему по конкретному заказу (внешнего покупателя или той же дирекции) или для перепродажи собранного пакета по иной цене на рынке. Появились и новые проблемы: повальная дискриминация прав внешнего акционера дирекцией, незаконный запрет работникам продавать свои акции "на сторону" под угрозой увольнения, противоправные уставные ограничения по верхнему пределу пакета акций и многое другое.

На чековых аукционах совершенно явно доминировали крупные покупатели. Львиную долю из примерно 20% акций, выставяемых средним предприятием на чековый аукцион, приобретали чековые инвестиционные фонды, посреднические фирмы для перепродажи институциональному держателю и опять же дирекция. Если первоначально соотношение дирекции и сторонних инвестиционных институтов (как покупателей на чековых аукционах) составляло, к примеру, в Санкт-Петербурге 4:1, то во второй половине 1993 - первой половине 1994 гг. оно явно изменилось в пользу сторонних инвесторов. Вместе с тем, это не означало антагонизма между указанными группами. Наоборот, можно говорить о тенденции к их сращиванию, так как многие чековые фонды опосредованно создавались приватизируемыми предприятиями. В этом случае чековые фонды служили для аккумуляции средств на "самовыкуп" предприятий и для покупки (по договоренности или "агрессивно") доли в капитале смежников и контрагентов на товарном рынке. Другим вариантом сращивания чековых фондов с менеджментом предприятий стало совместное управление пакетами акций менеджмента и акций, приобретенных чековым фондом.

Многие крупные "внешние" инвесторы, участвовавшие в аукционах, в первую очередь принимали во внимание такие факторы, как величина продаваемого пакета акций, размер доли государства, наличие привилегированных неголосующих акций, размер уставного капитала, что свидетельствует о приоритетной ориентации на установление контроля. Немаловажным фактором яв-

лялся и размер земельного участка как потенциальное условие получения кредитов "под собственность".

Необходимо отметить и дальнейшее сокращение числа мелких инвесторов на аукционах в пользу указанных выше покупателей. Если в середине 1993 г. доля мелких частных инвесторов на аукционах составляла порядка 15% выставляемых акций (причем половина из них - это работники предприятия), то в 1994 г. эта доля уменьшилась до 5-10%. В целом же доля сторонних мелких инвесторов в уставном капитале приватизированных предприятий в течение 1994 г. изменилась несущественно.

Та же тенденция - растущая крупнооптовая продажа акций приватизируемых предприятий - была характерна и для первичного размещения акций на региональных биржах (Южно-Уральской, Владивостокской международной, Пермской товарно-фондовой, Екатеринбургской), которые совместно с местными фондами имущества проводили регулярные торги.

Для лета-осени была характерной заметная активизация вторичных сделок на рынке акций приватизированных предприятий, однако следует отметить, что это касалось ограниченного круга (20-30) предприятий. Мотив контроля по-прежнему остается доминирующим для подавляющего большинства сделок, но наиболее существенной составляющей резкого роста котировок некоторых акций был чисто спекулятивный фактор.

В кратко- и среднесрочной перспективе следует ожидать следующих процессов на вторичном рынке, которые, помимо формирования огромного предложения, могут обусловить резкое падение курса и так не самых первосортных акций:

- прямая продажа части или полного пакета акций, аккумулированных дирекцией, в силу сложного финансового положения или отсутствия реальной стратегии на будущее у многих предприятий;

- "сброс" чековыми фондами целого ряда пакетов акций, приобретенных ими на чековых аукционах, для расчетов с собственными акционерами и улучшения финансового положения;

- при "перегреве" вторичного рынка можно ожидать и "сброса" части аккумулированных акций посредниками, специально скупавшими акции для перепродажи;

- возможна продажа пакетов акций, закрепленных в федеральной собственности;

- многие предприятия попытаются поправить свои дела за счет дополнительной эмиссии (табл.85), которая вряд ли сможет быть размещена посредством открытой подписки, без конкретного заинтересованного инвестора.

Уже первая волна первичного размещения и перераспределения акций приватизируемых предприятий России позволяет предположить, что структура акционерного капитала появившихся АО тяготеет не к дисперсной англо-американской модели, а к континентальной европейской модели с четким мажоритарным контролем капитала, конечно, с российской спецификой и издержками переходного периода.

Данные на декабрь 1994 г. (табл.86) подтверждают наиболее общие выводы, сформулированные выше. Как видно из сравнения данных за апрель и декабрь 1994 г., весь этот период продолжалось размывание доли трудового коллектива (в среднем она сократилась с 52 до 49.5%) и сокращение доли государства (с 14.13 до 6.9%). Одновременно возросли доли администрации (с 14.16 до 15.8%) и внешних инвесторов. Примечательно, что наиболее заметно возросла доля крупных внешних инвесторов - с 11.53 до 16.4%.

Вместе с тем, на наш взгляд, вряд ли формирование такой структуры капитала в ближайшее время заметно повлияет на улучшение показателей эффективности деятельности приватизированных предприятий. Это связано с тем, что значительная часть пакетов акций хотя и сконцентрирована у относительно крупных институциональных держателей, но предназначена на данном этапе для перепродажи. В силу этого многие нынешние держатели вряд ли будут заинтересованы в долгосрочных инвестициях, связанных с реконструкцией и развитием предприятий.

В более широком плане все вышесказанное позволяет сделать вывод, что в России уже имеются все необходимые условия для перераспределения первоначально сформировавшейся в ходе приватизации собственности в масштабах, сопоставимых с масштабами "большой приватизации" первого этапа.

Таблица 85.

Прогноз инвестиционного климата на приватизированных предприятиях в конце 1994 - начале 1995 гг.*

Отрасль	Намечена вторичная эмиссия на сумму, млрд.руб.		Направления использования инвестиций от вторичной эмиссии, %			
	Само-выкуп	На рынок	Новое оборудование	Новое строительство	Соц. развитие	Прочее
Машиностроение	37.93	1331.95	64.67	10.67	4.67	20.00
Строительство и	стройматериалы	13.89	598.92	46.50	19.50	34.00
0.00						
Легкая и пищевая	19.07	65.41	68.57	30.00	0.00	1.43
Торговля, общепит и бытовое обслуживание	158.65	391.35	36.67	35.00	11.67	16.67
Прочие	47.09	50.57	61.54	3.85	10.38	24.23
Всего	276.63	2438.20	57.55	16.18	12.06	14.22

* по оценкам администрации предприятий

Источник: Ассоциация маркетинга.

Таблица 86.

Распределение пакетов акций в АО, созданных в процессе приватизации, по отраслям и основным инвесторам*, в %

(1) - к апрелю 1994 г., (2) - к декабрю 1994 г.

Держатели акций	Размер пакета акций, в %									
	Машиностроение -		Хим. пром-ть		Пищевая пром-ть		Легкая пром-ть		В среднем	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Трудовой коллектив	51.86	46.00	54.50	47.00	51.26	49.00	56.09	56.00	52.01	49.5
Администрация -	14.81	16.00	8.25	15.50	13.38	14.00	13.15	18.00	14.16	15.8
Крупные"внешние"	12.64	19.00	9.25	17.50	10.83	21.00	7.28	8.00	11.53	16.4
Мелкие"внешние"	7.69	8.00	11.00	9.50	9.36	14.25	6.41	14.00	8.17	11.4
Гос-во	13.00	11.00	17.00	10.50	15.17	1.75	17.07	4.00	14.13	6.9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* в апреле опрошено 1000 АО, созданных на базе госпредприятий, в 26 регионах России (декабрьская выборка несколько отличалась от апрельской).

Источник: базы данных ГКИ, Ассоциации маркетинга РФ.

4.1.3 Малая приватизация

Под термином "малая приватизация" в настоящем разделе подразумевается процесс приватизации предприятий в торговле, общественном питании и бытовом обслуживании. В статистике малой приватизации Госкомимущества РФ учтены как собственно малые предприятия (по критерию численности работающих), так и все другие предприятия данных отраслей.

1994 г. не был ознаменован заметными изменениями в этой сфере, особенно по сравнению с предыдущим годом. Законодательной базой всего приватизационного процесса являлась Государственная программа приватизации, действующая с начала 1994 г. по Указу Президента РФ N 2284 от 24 декабря 1993 г. В отношении малой приватизации она определила порядок продажи ранее арендованных объектов нежилого фонда, упразднила льготы трудовым коллективам малых предприятий при приватизации через аукцион и конкурс, введя детальную систему учета региональных особенностей. Указ Президента РФ "Основные положения Госпрограммы приватизации после 1 июля 1994 г." касается малой приватизации лишь в установлении общей процедуры переоценки имущества.

Общая динамика малой приватизации

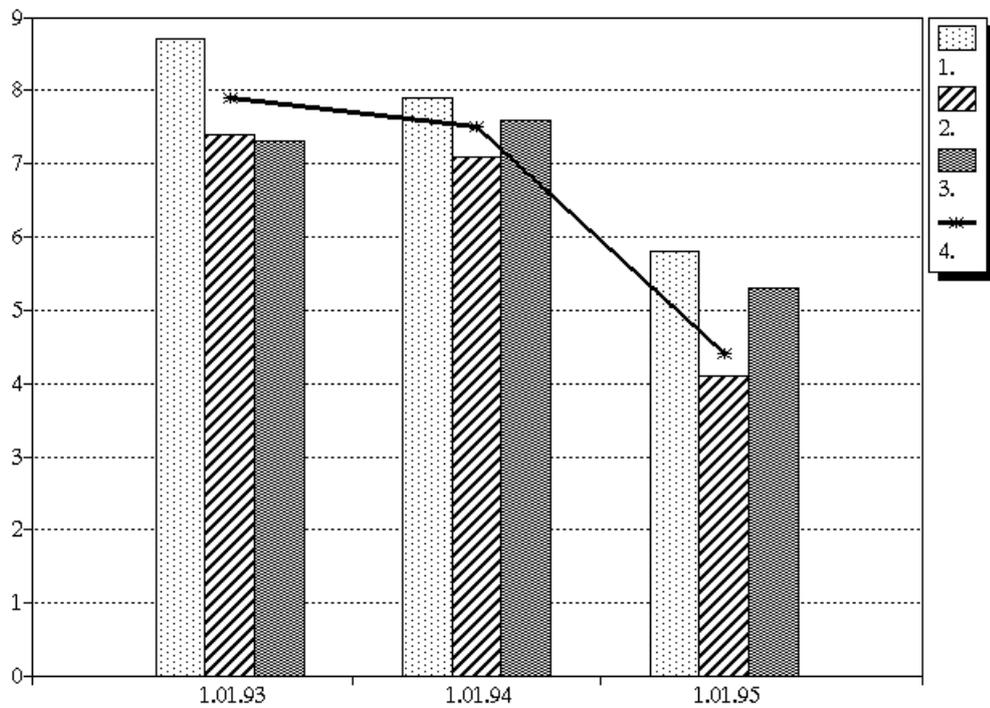
Количественные результаты процесса малой приватизации за прошедший год таковы: на 1 января 1995 г. было приватизировано 3/4 всех объектов, подлежащих приватизации, в том числе 71.7% - в торговле, 78.3% - в общественном питании, 80.6% - в бытовом обслуживании. Доля приватизированных предприятий в их общей массе возросла лишь на 6 п.п., в то время как в 1993 г. рост составил почти 32 п.п. Количество приватизированных за год предприятий также сократилось с 36.5 тыс. в 1993 г. до 10.8 тыс. Помесячная продажная цена неуклонно уменьшалась в абсолютном выражении в январе-августе 1994 г. (исключая февраль), но начиная с сентября стала расти, достигнув и даже превзойдя результаты большинства месяцев 1993 г.

Общая тенденция постепенного торможения малой приватизации, возникшая с середины 1993 г. объясняется постепенным уменьшением в большинстве регионов количества предприятий, подлежащих безусловной приватизации, смещением внимания местных властей с чисто приватизационных проблем на вопросы определения разумного круга объектов муниципальной собственности, постприватизационного поведения предприятий, их влияния на ситуацию на локальных рынках потребительских товаров и услуг, роль доходов от приватизации для региональных бюджетов.

При росте совокупной продажной цены всех приватизированных предприятий за год на 83%, отношение продажной цены к начальной снизилось с 7.5 на 1 января 1994 г. до 4.4 на 1 января 1995 г. Этот показатель оказался самым низким за весь период малой приватизации (кроме 1 октября 1992 г.). Как и в начале 1994 г. в ходе малой приватизации наибольшее превышение продажной цены над начальной наблюдалось по объектам торговли, наименьшее - по объектам общественного питания (рис.39). По всей видимости, произошедшее сокращение платежеспособного спроса на объекты малой приватизации вызвано его естественной переориентацией в связи с возможностью приобретения акций доходных предприятий других секторов экономики в конце ваучерного этапа и особенно с началом денежной приватизации, а также тем, что наиболее ценные объекты получили новых собственников ранее.

Рис.39

Динамика отношения продажной цены к начальной



- 1.- в торговле
- 2.- в общественном питании
- 3.- в бытовом обслуживании
- 4.- по всем отраслям

Сдвиги в методах приватизации и структуре собственников

За прошедший год состав покупателей и структура используемых в процессе малой приватизации способов значительно изменились.

Основными методами по-прежнему остаются выкуп ранее арендованного имущества и конкурс, с помощью которых приватизировано соответственно 43.7% и 41.4% всех предприятий с момента начала приватизации.

Серьезные сдвиги в предпочтении тех или иных способов приватизации можно отметить, если сравнить тенденции отдельно по группам предприятий, приватизированных в 1992, 1993 и 1994 гг. (табл.87). Еще более значимыми оказались изменения в структуре новых собственников (табл.88). Во второй половине 1994 г., впервые с начала процесса малой приватизации, собственностью трудовых коллективов стало менее половины приватизированных за этот период предприятий. Такой сдвиг скорее всего связан с повышением доли конкурсов и сокращением доли предприятий, приватизированных посредством выкупа ранее арендованного имущества, - метода, который дает очевидное преимущество работникам предприятия. По-видимому, начали сказываться сокращение льгот трудовым коллективам в области малой приватизации, предоставляемых ранее согласно программы приватизации 1993 г.), общая переоценка имущества в постчекочный период, а также постепенное сокращение числа арендных предприятий по мере их выкупа. При этом необходимо повторить, что перемены, которые произошли в 1994 г., особенно в его второй половине, в структуре использованных способов приватизации и новых собственников, мало отразились на всем массиве предприятий, сменивших форму собственности с начала приватизации ввиду, относительно небольшого количества объектов, приватизированных именно в этот период.

Как можно было ожидать, процесс выкупа недвижимого имущества (помещений) ранее приватизированных предприятий, которые стали их арендовать, идет медленно. Так, по данным на 1 ноября 1994 г. из 3172 проданных объектов недвижимости арендованные объекты составили около 1.5%.

Таблица 87.

Структура методов, использованных в ходе малой приватизации

(в % от общего числа малых предприятий, приватизированных в данном году)

	конкурс	аукцион	аренда	акционирование
1992	45.2	19.2	32.1	3.4
1993	35.3	4.6	56.2	3.9
1994	52.2	0.9	31.7	15.4

Источник: база данных ГКИ и расчеты авторов

Таблица 88.

Структура собственников объектов малой приватизации, %

	трудовой	юридическое	физическое
	коллектив	лицо	лицо
1992	60.0	26.5	13.5
1993	77.1	17.3	5.6
1994	53.3	36.5	10.2
1994 (июнь-декабрь)	37.0	52.7	10.3

Источник: база данных ГКИ и расчеты авторов

Региональные особенности

Все экономические районы России распределяются по доле приватизированных предприятий следующим образом: более 90% предприятий приватизировано в Восточно-Сибирском, Северо-Западном, Центральном районах; от 75 до 82% - в Центрально-Черноземном, Дальневосточном, Северо-Кавказском, Западно-Сибирском, Поволжском, менее 70% - в Уральском и Северном.

По сравнению с ситуацией на начало 1994 г. отношение продажной цены к начальной уменьшилось во всех экономических районах России, за исключением Центрально-Черноземного. На более низком региональном уровне ситуация выглядит не столь однозначно. За истекший год в 26

субъектах Федерации отношение продажной цены к начальной выросло, в значительной степени за счет регионов, где малая приватизация в 1992-1993 гг. осуществлялась в быстром темпе без должной отдачи. В республике Марий-Эл, Кировской, Воронежской, Тамбовской областях рост был довольно значительным. Группа регионов-лидеров по этому показателю (со значением коэффициента 20 раз и более) сократилась: из нее выбыли Выборгский район Ленинградской области, Дагестан, Омская и Калининградская области, а к оставшимся в ней Санкт-Петербургу, Костромской области и Приморскому краю добавилась лишь Сахалинская область.

В истекшем году произошло определенное размывание ранее четко просматривавшейся группы регионов-аутсайдеров по доле приватизированных объектов. Можно выделить регионы с особыми природно-климатическими условиями - Мурманскую, Тюменскую области, Приморский край, Ханты-Мансийский автономный округ, - где этот показатель превысил половину всех предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Seriously продвинулась малая приватизация в Калмыкии, Якутии, Мордовии, Татарстане, хотя 50%-й рубеж там пока не достигнут. В явной форме этот процесс стагнировал в Кабардино-Балкарии, Северной Осетии, Башкортостане, Коми, где доля приватизированных предприятий на начало 1995 г. не превышала 27% (в Коми - 41%) и ряде автономных округов (Коми-Пермяцкий, Таймырский и т.п.). Можно констатировать, что особые процедуры малой приватизации, определенные специальной программой приватизации для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей (Приложение к Государственной программе приватизации от 24 декабря 1993 г.), в целом оказались достаточно обоснованными.

Вопросы постприватизационной деятельности

По мере количественного расширения сети приватизированных предприятий на первый план все более выходят вопросы их способности выполнять те или иные задачи в новых экономических условиях: влияния на рынки товаров и услуг, социальную обстановку в регионах. В некоторых регионах (Карелия, Смоленская область, Омск) во второй половине 1994 - начале 1995 гг. принимались решения о приостановке приватизации. Имели место факты возвращения в муниципальную собственность посредством выкупа ранее приватизированных объектов, условия функционирования которых оказались нарушены новым собственником, либо объектов с серьезно ухудшившимися после приватизации результатами работы.

Уровень рыночной самоорганизации в сфере услуг и сервиса, за исключением торговли, остается невысоким, примером чему может служить состояние легкового пассажирского транспорта в Москве. Быстрая приватизация автопарка, проведенная по решению мэрии столицы путем его продажи водителям, через определенное время с неизбежностью привела к его сокращению по причине износа автомобилей и из-за отсутствия структур, способных аккумулировать средства для приобретения новых машин. Для выхода из такой ситуации было решено приобрести на лизинговой основе импортные автомашины под гарантию столичного правительства и организовать их работу в качестве муниципального, а не частного предприятия. В этом же русле лежит другое решение московских властей по организации новой городской сети закусочных как альтернативы предприятиям, уже работающим по импортным технологиям.

4.2 Чековые инвестиционные фонды

К середине 1994 г. период бурного роста системы чековых инвестиционных фондов закончился и начался процесс ликвидации фондов, не способных выжить в условиях конкуренции. Менее двух лет потребовалось фондам чтобы стать крупнейшими участниками рынка ценных бумаг как по количеству институтов, так и по размерам оплаченного капитала и количеству акционеров. К середине 1994 г. в России насчитывалось более 650 чековых инвестиционных фондов, которые аккумулировали более 40 млн. приватизационных чеков и имеют 22 млн. акционеров, что составляет около 15% населения страны.

Чековые инвестиционные фонды сформировались как крупные институциональные инвесторы, которым принадлежит порядка 12-15% акций предприятий, приватизированных через чековые аукционы. Фондам удалось разместить большую часть собранных ими чеков. Причем они активно участвовали не только в региональных, но и в межрегиональных чековых аукционах и владеют акциями предприятий, расположенных по всей территории страны. Это характерно прежде всего для московских фондов, которые инвестировали 70% всех ваучеров, вложенных инвестиционными фондами в предприятия, продававшиеся на межрегиональных чековых аукционах.

В результате развития системы чековых инвестиционных фондов произошло дальнейшее усиление роли Москвы как главного финансового центра России. В Москве и Московской области действуют более 25% всех инвестиционных фондов. Здесь находятся все крупнейшие межрегиональные фонды.

С 1 июля 1994 г. начался новый этап в развитии чековых инвестиционных фондов, произошла кардинальная смена ориентиров в их работе. Если в предыдущий период основное внимание уделялось привлечению приватизационных чеков граждан, операциям с чеками и приобретению акций на чековых аукционах, то с окончанием срока действия чека основными в работе фондов стали вопросы, связанные с управлением инвестиционным портфелем и проведением операций на рынке ценных бумаг. Фонды лишились преимуществ по сравнению с другими участниками рынка ценных бумаг в части льготного размещения своих акций в обмен на приватизационные чеки. Это должно было компенсироваться активизацией работы ЧИФ на рынке ценных бумаг. Однако рынок в настоящее время характеризуется низкой ликвидностью или неликвидностью акций большинства предприятий, небольшими объемами сделок с ценными бумагами, отсутствием достоверной информации об эмитентах. Сделки с ценными бумагами на бирже носят единичный характер, а внебиржевой оборот практически "непрозрачен" с точки зрения информации о сделках, ценах и объемах.

В настоящее время фонды стоят перед сложной проблемой обеспечения доходности. Рассчитывать на дивиденды по акциям приватизированных предприятий, находящимся в портфеле фонда, как и в прошлом году не приходится. Эти доходы по большинству фондов не только не обеспечат прибыльность, но и не позволят покрыть расходы.

Ряд чековых инвестиционных фондов находится в настоящее время на грани банкротства и живет за счет "проедания" своих активов. За вторую половину 1994 г. количество фондов сократилось на 5%. Как показывает практика, наименее жизнеспособными оказались мелкие фонды. Одним из вариантов улучшения положения таких фондов стало слияние нескольких фондов или поглощение одного фонда другим в целях концентрации капитала и снижения издержек.

Очевидно, что с окончанием чековой приватизации инвестиционные фонды нуждаются в реорганизации. Процедур реорганизации фондов путем слияния, предусмотренных распоряжением Госкомимущества РФ N44 от 10 января 1994 г., недостаточно, так как они не решают всех проблем развития инвестиционных фондов в постприватизационный период. Перспективным представляется преобразование чековых инвестиционных фондов в инвестиционные банки, холдинговые структуры, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные компании, инвестиционные фонды открытого типа. Разнообразие вариантов определяется разнообразием инвестиционных фондов по размерам, финансовому состоянию, инвестиционной стратегии и другим параметрам. Так, фонды, сориентированные на приобретение крупных пакетов акций приватизированных предприятий с целью участия в управлении и контроля за предприятием, тяготеют к холдингам (ЛЛД-фонд, Эксиммер-инвест). Крупные фонды с большим количеством мелких акционеров, пакеты которых составлены из акций различных предприятий и рассчитаны на получение доходов или рост курсовой стоимости в перспективе, могут быть преобразованы в негосударственные пенсионные фонды. Однако в ближайший период реорганизаций фондов, за исключением слияний, не произойдет, так как для указанных процедур нет достаточных условий и нормативно-правовой базы.

В 1994 г. ряд фондов предпринял попытку преобразоваться полностью или частично в открытые общества путем обеспечения свободного выкупа своих акций у акционеров. В соответствии с Указом Президента РФ "О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий" от 7 октября 1992 г. чековые инвестиционные фонды могут функционировать только как компании закрытого типа. Однако, по данным Госкомимущества, 11 из 25 опрошенных московских фондов осуществляют выкуп своих акций у акционеров либо непосредственно сами, либо через управляющую компанию, либо через образованные ими фондовые магазины.

Нет необходимости оспаривать преимущества открытых инвестиционных фондов. Но для их развития необходимы определенные условия: сформировавшийся активный рынок ценных бумаг с развитой инфраструктурой и системой регулирования и контроля, открытостью и доступностью достоверной информации не только для специалистов, но и для широкого круга людей.

На российском фондовом рынке, на наш взгляд, в настоящее время нет реальных предпосылок для преобразования чековых инвестиционных фондов в открытые. Отсутствие вторичного рынка

акций фондов, их неликвидность, невозможность определить реальную стоимость чистых активов, а соответственно, и цену акции фонда, незащищенность прав акционеров, несоординированность системы госорганов, регулирующих фондовый рынок, и их неспособность обеспечить надежный контроль за деятельностью фондов, все это свидетельствует о нецелесообразности и даже опасности для формирующегося рынка ценных бумаг трансформации чековых инвестиционных фондов в открытые общества в сложившихся условиях.

Дальнейшее функционирование инвестиционных фондов тесно связано с развитием и регулированием рынка ценных бумаг, который остается "беспризорным" несмотря на наличие целого ряда государственных органов, призванных его регулировать: Министерство финансов России, Центральный банк, Госкомимущество, Антимонопольный комитет с их аппаратами на местах, Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам при Правительстве РФ. Нормальное функционирование участников рынка ценных бумаг сдерживается недостаточностью нормативно-правовой базы: нет Закона о ценных бумагах и Закона об акционерных обществах, Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации не предусматривает ответственности за ряд преступлений на рынке ценных бумаг, нет единой системы стандартов, правил и требований к участникам рынка и проводимым ими операциям.

Чтобы не допустить подрыва доверия населения к фондовому рынку, его криминализации, необходимо срочно реорганизовать систему регулирования рынка ценных бумаг, обеспечить нормативно-правовую базу его функционирования, защиту прав инвесторов, систему стандартов и правил, а также установить жесткий контроль за их соблюдением.

4.3 Антимонопольная политика

и регулирование естественных монополий

Макроэкономические условия, сложившиеся в России в ходе экономической реформы, в 1994 г. в значительной мере определяли состояние конкуренции на товарных рынках и развитие процессов демополизации экономики. Продолжающееся сокращение производства ограничивало спрос на продукцию монопольных производителей, в итоге многие из них не могли в полной мере злоупотреблять своим особым положением. Недостаточный спрос на внутреннем рынке на традиционно производимую предприятиями продукцию вынуждал наиболее рыночно ориентированных хозяйствующих субъектов переключаться на производство новых для них товаров, что заметно усиливало конкуренцию на некоторых товарных рынках.

Важнейшее значение для развития конкуренции имел широкий импорт товаров. В ряде отраслей, в которых на протяжении десятилетий господствовали отдельные производители, появилось реальное или потенциальное предложение зарубежных товаров, зачастую превосходящих по качеству отечественные аналоги. Это явление безусловно начало влиять на поведение российских предприятий на рынке и заставило их более внимательно учитывать нужды потребителей.

Главным государственным органом, ответственным за развитие конкуренции и проведение антимонопольной политики, оставался Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур РФ (ГКАП). Образованный в 1990 г., ГКАП состоит из центрального аппарата и более 80 территориальных управлений, которые имеют федеральное подчинение.

Из таблицы 89 видно, что в 1994 г. ГКАП принял к рассмотрению 3720 заявлений по фактам нарушений Закона РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках".

ГКАП устранено 1300 нарушений Закона без возбуждения дел. Всего было возбуждено 1467 дел. Большая часть - 773 (57.1%) из выданных ГКАП 1353 предписаний об устранении нарушений антимонопольного законодательства велась по фактам злоупотребления хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением на товарных рынках. Широкое распространение получили такие действия как создание невыгодных условий для контрагентов, нарушение правил ценообразования, изъятие товара с рынка с целью поддержания дефицита, препятствование доступу на рынок. Заметное место занимали также предписания по пресечению действий органов власти, направленных на ограничение конкуренции 334 (24.6%). Предписаний об отмене соглашений, ограничивающих конкуренцию было немного - только 75 (5.5%), но это не означает отсутствия сговоров о ценах и разделе рынков между хозяйствующими субъектами, а свидетель-

ствуется лишь о сложности выявления скрытых картелей и ведения соответствующих расследований при отсутствии четко разработанных методических рекомендаций.

Большое внимание ГКАП уделял работе по согласованию документов о создании, слиянии, преобразовании и ликвидации хозяйствующих субъектов - согласие было получено в 4100 случаях, 550 обращений были отклонены в связи с наличием доминирующего положения хозяйствующих субъектов на соответствующих товарных рынках. Вместе с тем, все большее внимание ГКАП уделяет слежению за ростом размеров уставных капиталов акционерных обществ, за перераспределением прав собственности (приобретение акций, паев, долей участия), которые могли бы приводить к монополизации товарных рынков. Об этом свидетельствует почти двухкратный рост числа выданных согласований по таким вопросам.

На основе Закона "О конкуренции..." органы ГКАП поддержали 110 решений о разделении хозяйствующих субъектов. Заметим, что в 1992 г. таких случаев было 567. Причем в 1994 г. крупных дел по разделению промышленных предприятий не проводилось, что связано как со сложностью быстрой переориентации технологических связей, так и с наличием социальной инфраструктуры, поддерживаемой и финансируемой гигантскими предприятиями. Вместе с тем, следует заметить, что Госкомимущество оказывало значительную поддержку разделению предприятий в ходе их приватизации.

Территориальные управления ГКАП с трудом справляются с регистрацией акционерных обществ с капиталом свыше 500 млн.руб. Имеют место случаи создания АО без согласия территориальных управлений ГКАП, последние приостанавливают работу АО по формальным причинам, хотя угрозы для конкуренции при продолжении их работы могло бы и не возникнуть.

В 1994 г. территориальные управления от произвольного и необоснованного включения предприятий в списки монополистов с последующим их регулированием перешли к конкретному изучению товарных рынков. По итогам проведенных исследований делались попытки повлиять на развитие конкуренции на соответствующих товарных рынках. Как показал опыт, изучение одного товарного рынка занимало около 3 месяцев. Территориальные управления не способны исследовать много товарных рынков собственными силами, поэтому акцент делался на изучении рынков потребительских товаров.

Весной 1994 г. была утверждена Государственная программа демонополизации экономики. Она определила сферы для первоочередных мероприятий по демонополизации: торговля, строительство, отрасли связи, транспортно-дорожный комплекс (исключая железнодорожный транспорт), машиностроение. Вместе с тем данная программа имеет общий характер и не содержит действенных мер по развитию конкуренции. Отраслевые программы демонополизации, разрабатываемые соответствующими министерствами в рамках Государственной программы, консервируют сложившиеся организационные структуры и в значительной степени носят косметический характер. Заметим также, что исключение железнодорожного транспорта из перечня отраслей для первоочередной демонополизации может создать препятствия для изменения структуры данной отрасли, чрезвычайно перегруженной вспомогательными службами и производствами. Например, выделение предприятий по ремонту путей и подвижного состава из состава Министерства путей сообщения могло бы привести к появлению конкуренции на рынках соответствующих услуг и в итоге к экономии на издержках, не связанных с размерами движения и составляющих до 75% от общего объема издержек.

В ГКАП России предпринимались попытки расширить свои полномочия, приняв участие в регулировании финансовых рынков. Заметим, что Закон "О конкуренции..." ограничивает сферу активности ГКАП товарными рынками. Хотя ГКАП имеет некоторый опыт работы с товарными биржами (их регистрация), которые в последнее время все более включались в операции на фондовом рынке, но, на наш взгляд, регулирование фондовых рынков не должно относиться к сфере компетенции ГКАП, для подобного регулирования необходимо создавать специальные органы. Они могут быть оформлены как государственные, так и как негосударственные структуры, но в их работе непосредственное участие должны принимать финансовые институты. Осенью 1994 г. была создана Федеральная комиссия по ценным бумагам под руководством первого вице-премьера А.Чубайса. Данная комиссия может взять на себя решение многих вопросов, которые ставил ГКАП в области регулирования финансовых рынков.

В декабре 1993 г. был издан специальный Указ Президента РФ N 2096, который стал импульсом для появления официально зарегистрированных финансово-промышленных групп (ФПГ). В качестве цели создания ФПГ обычно выдвигается усиление конкурентоспособности российской

продукции на внешних рынках посредством аккумуляции научно-технических достижений крупными производственными структурами с участием банковского капитала. Указ предполагал как добровольное, так и директивное (в случае государственной собственности) объединение предприятий, банков, научных учреждений. Однако возможны и более спонтанные пути формирования ФПГ. Так в ходе приватизации государственных предприятий был создан, например, многопрофильный концерн "Гермес"; другие крупные экономические структуры, созданные на основе решений президента и правительства, ("Газпром", "Лукойл") также имеют тенденцию к развитию в структуры типа ФПГ.

В 1994 г. только 8 ФПГ прошли официальную регистрацию в Госкомпроме России: "Уральские заводы", "Сокол", "Драгоценности Урала", "Русхим", "Сибирь", "Объединенный горно-металлургический комплекс", "Скоростной флот", "Интеррос". Подготовлены материалы для оформления еще двух ФПГ - "Нижегородские автомобили" и "Объединенная промышленно-строительная компания". 10 проектов дорабатываются заинтересованными предприятиями совместно с Госкомпромом и еще 40 только поступило на рассмотрение.

Однако создание ФПГ вызывает беспокойство у независимых наблюдателей, т.к. ФПГ могут сдерживать конкуренцию. Хотя в документах об образовании ФПГ декларируется положение о том, что ими не будет создаваться угроза для конкуренции на рынке, проекты не проходят необходимой антимонопольной экспертизы и угроза конкуренции может возникать если и не напрямую (объединение субъектов, поставляющих товары на один рынок), то косвенно, например, через поглощение ФПГ источников сырья или сетей распределения для производителей одноименной продукции.

16 января 1995 г. Правительством была утверждена Программа содействия формированию финансово-промышленных групп. В программе декларируется необходимость учета антимонопольных требований при создании ФПГ, в частности, недопущение приобретения ими монопольного влияния на местных товарных рынках и ограничения доступа на них других субъектов, включая иностранных. Вместе с тем, программа не содержит конкретных мер и процедур, которые бы могли предотвратить монополизацию товарных рынков отдельными ФПГ.

С начала 1994 г. полностью прекратилось декларирование цен и регулирование рентабельности для предприятий, включенных в Государственный реестр предприятий-монополистов. Это связано с истечением срока действия специальных правительственных постановлений по регулированию. Реестр стал лишь списком предприятий, особое положение которых на рынке определяет необходимость отслеживания возможных проявлений монополизма. На 1 января 1994 г. в нем содержалось около 2200 хозяйствующих субъектов, из них 582 - в федеральном разделе. Включения и исключения предприятий из Реестра в течение 1994 г. не привели к существенному изменению его размеров, но при этом была принципиально изменена его концепция. Реестр из инструмента для регулирования на постоянной основе превратился в список хозяйствующих субъектов, которые находятся под особым контролем ГКАП на предмет злоупотребления ими своим монопольным положением. Регулирование монополий в 1992-1994 гг. в целом не имело успеха. Это произошло по ряду причин. Во-первых, регулирование осуществлялось на основе Реестра предприятий-монополистов, который был составлен произвольно и в спешке и включал в себя чрезмерно большое число предприятий, значительно превосходивших масштабы сферы естественных монополий. Во-вторых, упрощенные методы, применявшиеся при регулировании, плохо срабатывали в условиях высоких темпов инфляции. Регулируемые предприятия завышали издержки, стремясь уложиться в заданные границы рентабельности, или тратили впустую время, ежемесячно декларируя "свободные" цены.

Исходя из имеющегося негативного опыта регулирования, можно было бы сделать вывод о необходимости отказа от регулирования предприятий-монополистов. Однако многочисленны случаи завышения цен предприятиями, действительно занимающими доминирующее положение на рынке, а с другой стороны, открытым остается вопрос о естественных монополистах, деятельность которых так или иначе регулируется во всех странах мира.

Отдельные случаи завышения цен предприятиями-монополистами могут пресекаться на основе Закона "О конкуренции...", но для этого в него необходимо внести некоторые уточнения и дополнения, расширяющие компетенцию ГКАП по преследованию соответствующих действий в судебном порядке. Необходимые предложения были переданы ГКАП в Государственную Думу. ГКАП были также подготовлены временные рекомендации по пресечению монопольного завышения цен, однако, по мнению работников территориальных управлений ГКАП, они содержат

некоторые положения, усложняющие работу. Так, необходимость доказывать преднамеренное изъятие продукции из обращения приводит к приостановке дел по ряду злоупотреблений монопольным положением из-за невозможности доказательства фактов изъятия продукции.

В 1994 г. широко обсуждалась проблема естественных монополий. Под естественными монополиями понимаются сферы деятельности, в которых наличие более одного хозяйствующего субъекта ведет к потерям в эффективности общественного производства. Во многих случаях это связано с сетевой организацией хозяйства, когда содержание параллельных сетей ведет к неоправданному росту затрат на единицу производимой продукции. Лучшими примерами здесь могут быть передача электроэнергии, воды, нефти и газа, а также отдельные отрасли связи и железнодорожные перевозки.

Данные Госкомстата России и результаты проверки, проведенной ГКАП России в регионах, показывают, что предприятия в электроэнергетике, в нефтяной и газовой промышленности, на железнодорожном транспорте ведут себя как монополисты.

Рост тарифов на услуги естественных монополий происходит заметно быстрее, чем повышение цен в среднем по промышленности. В июне 1994 г. сводный промышленный индекс цен, рассчитанный по набору товаров-представителей, вырос по отношению к декабрю 1991 г. почти в 648 раз, одновременно тарифы на электроэнергию возросли в 1698 раз, а на грузовые железнодорожные перевозки - в 2885 раз.

Отчасти приведенные данные можно объяснить тем, что цены на соответствующие товары и услуги до реформы были относительно занижены, но наметившаяся устойчивая динамика опережения роста цен у естественных монополий не может не вызывать опасений. В I полугодии 1994 г. индекс цен производителей в промышленности составил 661%, а в электроэнергетике его величина была 1095%.

Естественные монополии, пользуясь особым положением и недостаточным контролем со стороны государства, повышают цены на свои услуги с большей скоростью, чем растут затраты. Рост тарифов на услуги связи в I квартале 1994 г. составил 2.7 раза при росте цен на энергоресурсы в 1.5 раза, материальных затрат - в 1.8 раза, транспортных расходов - в 2.5 раза. Расходы на заработную плату возросли в отрасли в 2.4 раза.

Заработная плата работников предприятий - естественных монополий в регионах значительно превышает среднюю заработную плату по промышленности: в электроэнергетике Ставропольского края - в 5.1 раза, Пензенской области - в 4.4 раза, Дагестана - в 4.0 раза. На железнодорожном транспорте такое превышение составило в Тамбовской области 4.1 раза, Брянской - 3.8 раза, Тульской - 2.6 раза. В Рязанской, Владимирской, Ивановской и других областях заработная плата работников связи в 1.5-2 раза была выше, чем в среднем по промышленности.

Интересно сравнить заработную плату в отраслях - естественных монополиях с заработной платой в других отраслях народного хозяйства. Из таблицы 90 видно, что практически во всех отраслях, содержащих естественно-монопольные сегменты, заработная плата заметно превышала среднюю по экономике величину, а в отраслях топливно-энергетического комплекса - более, чем в 2 раза. Транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство отличались более высокими темпами роста средней заработной платы.

Имело место перекрестное субсидирование одних видов деятельности за счет других в рамках отраслей. Так, компенсация льготных тарифов для населения и бюджетных организаций в электроэнергетике осуществлялась за счет предприятий промышленности и железнодорожного транспорта. В 1993 г. тарифы на электроэнергию для железнодорожного транспорта возросли в среднем в 18.9 раза.

Многие дела, возбуждаемые территориальными управлениями ГКАП России по нарушениям Закона "О конкуренции...", были связаны с действиями естественных монополистов. Выявлены случаи завышения тарифов, отказа от обслуживания отдельных групп потребителей, включение в договора дополнительных условий (участие в строительстве производственных объектов отраслей, передача жилых помещений, предоставление материальных ресурсов). Только Екатеринбургское территориальное управление ГКАП возбудило 4 дела против местной железной дороги. За рубежом практически нет общих законов для всех естественных монополий. Там система регулирования формировалась в течение десятилетий. В России нужно создать систему регулирования, адекватную рыночной экономике, за считанные месяцы. Поэтому необходимость принятия Закона "О естественных монополиях" достаточно очевидна.

На наш взгляд, проект Закона "О естественных монополиях", разработанный ГКАП России совместно с Российским центром приватизации, отвечает основным требованиям, которые выдвигает практика перехода к рыночной экономике. Данный законопроект в июле был представлен правительством в Государственную Думу и в случае его принятия позволит создать правовую основу для системы регулирования, которая обеспечит эффективное назначение тарифов на услуги, согласованное как с производителями независимо от формы собственности, так и с потребителями. Однако законодатели не спешат с принятием законопроекта, что можно объяснить наличием сильного противодействия лоббистов, представляющих интересы соответствующих отраслей..

В дальнейшем необходимо будет принять также ряд отраслевых законов и подзаконных актов для конкретизации механизмов регулирования в отраслях. Ясно, что методы регулирования будут заметно различаться в зависимости от отраслевых особенностей, а регулирующие органы могут быть устроены различными способами.

Однако во всех случаях должна быть обеспечена максимальная независимость регулирующих комиссий от других органов государственного управления и регулируемых хозяйствующих субъектов. Лучшим вариантом является организация их как постоянных органов, коллегиальное руководство которых назначается высшими органами власти на заданный продолжительный срок. Причем отстранение руководителей комиссий от должностей должно быть невозможным без строго оговоренных в Законе оснований.

В 1994 г. действовала только одна система органов по регулированию, которая действует вне рамок отраслевых министерств. Это Федеральная (ФЭК) и региональные (РЭК) энергетические комиссии, созданные в марте 1992 г. для регулирования тарифов на электроэнергию. ФЭК была создана при Госкомцен, она регулирует оптовые тарифы для РАО ЕЭС России и атомных электростанций, плату РАО ЕЭС России за доступ к электросетям и диспетчерское обслуживание, а также оптовые тарифы для региональных энергокомпаний. РЭК регулируют местные тарифы и тарифы для населения. РЭК могут разрешать свои споры в ФЭК, как в своего рода арбитражном органе.

До недавнего времени энергетические комиссии не имели профессионального аппарата, и работа членов комиссий не оплачивалась. В марте 1994 г. ФЭК была вновь образована при Министерстве экономики, ее председателем стал министр экономики. Позднее ФЭК возглавил первый вице-премьер А.Чубайс. В состав комиссии вошли представители министерства экономики, энергопроизводящих (Минтопэнерго, Минатом) и энергопотребляющих министерств (МПС, Минсвязи и др.). Хотя такое развитие ФЭК в целом можно оценить положительно, но при этом не была обеспечена независимость комиссии от различных лоббистских влияний.

Регулирование других естественных монополий осуществляется соответствующими министерствами (Минтопэнерго, Министерство путей сообщения, Минсвязи). Так, например, МПС в 1994 г. разрешено ежемесячно индексировать тарифы на перевозки с учетом роста цен на 11 видов продукции, потребляемой его предприятиями в качестве материальных ресурсов. Минэкономики и Министерство финансов ежеквартально корректировали тарифы с учетом финансового состояния отрасли.

Методы регулирования естественных монополий при быстрой инфляции и неполной политической стабильности будут иметь некоторую специфику. Соответственно, необходимо учесть опыт стран Латинской Америки, которые в течение продолжительного времени регулировали естественные монополии в аналогичных условиях.

На основе анализа, проделанного выше можно сделать следующие выводы:

во-первых, реальные сдвиги в состоянии конкуренции и процессы демонополизации определялись макроэкономическими условиями реформы. Предприятия-монополисты не могли в полной мере злоупотреблять своим положением из-за спросовых ограничений. Но в перспективе с достижением финансовой стабилизации монопольные проявления станут более многочисленными и безусловно проявятся тенденции к образованию новых монополий уже на рыночной основе. Этому может способствовать развитие процесса формирования ФПГ;

во-вторых, территориальные управления ГКАП зачастую проявляли большую активность, чем центральный аппарат в конкретной работе по реализации Закона РФ "О конкуренции...". Важное значение имело противодействие местным органам власти, которые стремились ограничить конкуренцию на своих внутренних рынках;

в-третьих, положительно можно оценить тот факт, что ГКАП полностью отказался от широкого регулирования хозяйственной деятельности предприятий-монополистов на основе Реестра. Вме-

сте с тем, была осознана необходимость регулирования естественных монополий. В течение года ГКАП проводил большую работу по подготовке и продвижению в Государственной Думе законопроекта "О естественных монополиях", используя идею создания регулирующих комиссий, не зависимых от отраслевых государственных органов.

Таблица 89.
Работа ГКАП и его территориальных управлений
по соблюдению Закона РФ "О конкуренции..." в 1992-1994 гг.

	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Поступило заявлений	8929	11470	н.д.
из них принято к рассмотрению	н.д.	3243	3720
Устранено нарушений без возбуждения дел	1213	1234	1300
Возбуждено дел	1067	875	1467
Выдано предписаний	852	944	1353
из них исполнено	764	507	973
в том числе:			
по фактам злоупотребления доминирующим положением на рынке	573	528	773
из них выполнено	429	327	555
об отмене (изменении) соглашений, ограничивающих конкуренцию	38	72	75
из них выполнено	29	40	62
об отмене актов и действий органов власти, направленных на ограничение конкуренции	199	186	334
из них выполнено	154	87	222
Дано согласий на создание (ликвидацию) хозяйствующих субъектов	2597	4868	4100
отказано в связи с доминирующим положением	328	714	550
Поддержано решений о разделении	567	244	110
Выдано согласований на приобретение акций, паев, долей участия	126	866	1581
Возбуждено административных дел	297	412	385
из них закончено с привлечением к административной ответственности	173	201	198

Таблица 90.
Среднемесячная заработная плата работников
по отраслям экономики в 1994 г.

	1994 г. (тыс.руб.)	1994 г. в % к 1993 г.	в % к среднему уровню
Всего	216.6	364	100
в том числе:			
в промышленности	229.2	354	107
из нее			
- в электроэнергетике	440.6	367	216
- в топливной промышленности	501.1	348	236
в том числе:			
в нефтедобывающей	552.1	311	255
нефтеперерабатывающей	424.4	378	211
газовой	937.9	441	445
угольной	460.8	346	230
- в черной металлургии	250.9	319	123
- в легкой промышленности	119.1	281	56
в сельском хозяйстве	107.7	309	50
в строительстве	297.1	353	137
на транспорте	337.1	380	156
в жилищно-коммунальном хозяйстве	242.0	404	112
в аппарате органов управления	280.4	400	129

4.4 Проблема банкротства предприятий

Правовая основа для проведения процедур банкротства создана Законом РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий", принятым в ноябре 1992 г. В 1995 г. продажа несостоятельных предприятий-должников должна стать одним из каналов приватизации, т.е. приватизации через банкротства. Первые дела о банкротстве предприятий в России были рассмотрены арбитражным судом в 1993 г. Однако в 1993-1994 гг. банкротство предприятий было скорее исключением, чем правилом.

Включение механизма банкротств тормозилось рядом факторов. К объективным факторам можно отнести недостаточную упорядоченность отношений собственности, неразвитость рыночных подходов к оценке стоимости земли и недвижимости, отсутствие системы социального страхования работников на случай банкротств предприятий. К организационным факторам относятся: отсутствие нормативно-законодательной базы, опыта в проведении процедур банкротств и санации в нашей стране, системы подготовки и переподготовки специалистов по антикризисному управлению предприятиями, сложности при разрешении хозяйственных споров о несостоятельности юридических и физических лиц через арбитражные суды. Социальными факторами являются незаинтересованность руководителей предприятий в проведении подобных процедур, негативное отношение работников к банкротствам, страх перед ними. Большинство людей предпочитают длительные неоплачиваемые отпуска, неполную рабочую неделю, низкие заработки процедуре банкротства и санации.

Особенностью экономики России является ее функционирование практически вне судебной системы. Правовой нигилизм связан со слабостью судебной власти, массой сложностей при разрешении хозяйственных споров о несостоятельности физических и юридических лиц через арбитражные суды, длительными сроками и попросту отсутствием надлежащего исполнительного производства. В 1993 г. арбитражные суды России рассмотрели около 10 дел, связанных с несостоятельностью предприятий, в 1994 г. - более 100 дел.

Основная работа по проведению процедур банкротства государственных предприятий возложена на созданное в 1993 г. Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе РФ. Федеральное управление должно решать следующие задачи:

- осуществление государственной политики, направленной на предотвращение банкротств предприятий, оказание помощи предприятиям, имеющим признаки банкротства;
- представление интересов государства при решении вопросов, связанных с банкротством и санацией государственных предприятий;
- организация работы по привлечению инвесторов для участия в финансировании реорганизационных мероприятий;
- организация работы по созданию нормативной и методической базы для реализации Закона "О несостоятельности (банкротстве) предприятий".

В качестве одного из основных рычагов воздействия на госпредприятия с целью предотвращения банкротств стало разделение понятий неплатежеспособности и несостоятельности (банкротства). К неплатежеспособным относятся предприятия, имеющие неудовлетворительную структуру баланса. Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса утверждена Постановлением Правительства РФ от 20 мая 1994 г. "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий". К ним относятся: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления или утраты платежеспособности. По данным Госкомстата РФ за 9 месяцев 1994 г. коэффициент текущей ликвидности более 2 имеют только 17.4% обследованных предприятий, в том числе в промышленности - 14.5%, от 1.5 до 2 - соответственно 8.6 и 12.1% процента, а менее 1 - 26.3 и 27.7%. Как свидетельствуют данные, уровень платежеспособности предприятий очень низок.

Однако признание предприятия неплатежеспособным не означает, что фактическое банкротство неизбежно. Опыт работы Федерального управления по делам о несостоятельности в 1994 г. показал, что признание предприятия неплатежеспособным часто приводило к усилению внимания администрации к финансовому положению своего предприятия. Под угрозой банкротства и увольнения директора многие госпредприятия в кратчайшие сроки провели самосанацию, значительно улучшив финансовые показатели без финансовой или иной помощи со стороны. Финансовым управлением были отменены 26% актов о признании предприятий неплатежеспособными вследствие восстановления их платежеспособности.

В настоящее время Финансовое управление по банкротству создает сеть агентов для проведения санации неплатежеспособных предприятий. Предполагается, что ими станут несколько российских коммерческих банков. В 1994 г. на восстановление платежеспособности предприятий выделено из бюджета 300 млрд.руб. В проекте бюджета на 1995 г. предполагается выделить на эту цель 800 млрд.руб. Такие суммы позволят оказать финансовую помощь лишь небольшому количеству предприятий.

К 1995 г. созданы все необходимые условия для проведения массовых банкротств предприятий: нормативная и законодательная база, регламентированы отношения с Госкомимуществом РФ и Российским фондом федерального имущества - основными партнерами Федерального управления по продаже предприятий-должников. Федеральное управление по банкротству располагает банком данных о предприятиях, находящихся в федеральной собственности (около 40 тысяч предприятий). Часть из них проверена с точки зрения выявления неплатежеспособных. По данным Федерального управления количество государственных предприятий, официально признанных неплатежеспособными, постоянно растет. К середине января 1995 г. признаны неплатежеспособными и в ближайшее время будут подвергнуты процедурам санации 1240 российских предприятий, относящихся к федеральной собственности. Всего признаки неплатежеспособности имеют более 4.5 тысяч предприятий, на которых работает около 2 млн. человек, общая сумма их кредиторской задолженности составляет около 11 трлн.руб.

Продажа неплатежеспособных государственных предприятий осуществляется в соответствии с Указом Президента РФ от 2 июня 1994 г. "О продаже государственных предприятий-должников". Неплатежеспособные предприятия или предприятия-должники могут продаваться различными способами:

- путем реализации на коммерческом или инвестиционном конкурсах с сохранением статуса юридического лица;
- путем ликвидации предприятия с последующей реализацией их имущества на аукционах, коммерческих и инвестиционных конкурсах;
- путем реализации на аукционах находящихся в государственной собственности долей (паев, акций) предприятий-должников.

Продажа государственных предприятий-должников может осуществляться в рамках внесудебных процедур, а в случае разногласий с кредиторами - через арбитражные суды. Возможность реорганизации неплатежеспособных предприятий в рамках внесудебных процедур создает реальную основу для проведения массовых банкротств в 1995 г. Основная доля банкротств в этом году придется именно на государственные предприятия, так как инициатором и организатором процедур является Федеральное управление по делам о несостоятельности.

4.5 Поведение промышленных предприятий

4.5.1 Экономические условия и основная модель поведения промышленных предприятий

Анализ базируется на обобщении данных анкетных опросов и глубоких интервью с руководителями промышленных предприятий (государственных, приватизированных, находящихся в процессе акционирования и приватизации), проведенных в течение последних трех лет.

Условия деятельности предприятий

Экономические условия деятельности предприятий изменялись в течение года. Если в первую его половину ситуацию определяли меры экономической политики, направленные на финансовую стабилизацию, то в третьем квартале кредитно-денежная политика смягчилась, что затем отразилось на положении промышленных предприятий. Условия их функционирования характеризовались следующими основными чертами.

После январского скачка инфляция постепенно замедлялась, и к лету уровень ее стабилизировался, оставались довольно стабильными и темпы ежемесячного падения курса рубля, резких его изменений после января не происходило. Однако инфляционные ожидания не были преодолены, стабилизация воспринималась как временная, что и подтвердилось осенью.

В первой половине года ужесточилась кредитная политика. Начавшееся постепенное снижение ставок процента совпало с тем, что многие предприятия исчерпали возможности получения кредитов, оказались отрезанными от льгот, так что для этих предприятий фактические ставки процента увеличились. К концу года кредит подорожал. По-прежнему отсутствует сколько-нибудь

значимое долгосрочное кредитование на рыночной основе вне корпоративных групп и государственной избирательной поддержки.

Продолжалось ухудшение платежного оборота, дисциплины платежей. Уже к весне резко обострился платежный кризис, и рост кредитных вложений в народное хозяйство его существенно не облегчил. Действительно, по данным Госкомстата РФ по промышленности в целом к середине года имели просроченную задолженность поставщикам около половины предприятий, а на 1 декабря 1994 г. - 62%. Также в промышленности продолжалось сокращение денежных средств предприятий по сравнению с величиной просроченной задолженности поставщикам: на начало второго полугодия 1993 г. это отношение было еще 1.25, но уже на 1 января 1994 г. оно составило 50.7%, к началу второго полугодия опустилось до 23.3, а к 1 октября - до 20.7%, хотя к началу декабря данное отношение незначительно повысилось - до 24.7%. На многих предприятиях уровень кредиторской задолженности устойчиво превышал дебиторскую.

Завершился первый этап ваучерной приватизации и начался переход к денежным ее формам. Промышленные предприятия в основном преобразовались в акционерные общества, где контрольный (или весь) пакет акций доставался трудовым коллективам.

Продолжалась практика регулирования промышленных предприятий на местном уровне, где устанавливались пределы торговых наценок, нормативов рентабельности, иногда - и цен, а также фиксировались цены на муниципальные заказы. Существуют также примеры, когда предприятия принуждались к продаже продукции только на местных рынках.

Совокупный спрос на продукцию промышленности в условиях продолжающегося спада, относительного замедления роста денежных доходов многих категорий населения и сдерживания бюджетных расходов продолжал уменьшаться. На многих товарных рынках ощущалась нарастающая конкуренция, в том числе со стороны импортных товаров, более дешевой в рублевых ценах продукции некоторых стран СНГ.

Для большинства предприятий ситуация выливалась в обострение сбытового кризиса. В результате спад промышленного производства в целом превысил уровень 1993 г., хотя и стал замедляться во втором полугодии. Однако финансовое положение предприятий оставалось неблагоприятным. Просроченная кредиторская задолженность росла, хотя темпы ее роста к концу года уменьшились. Снизились лишь размеры просроченной задолженности по выплате заработной платы работникам - в декабре на 13%. Падала рентабельность, продолжался рост числа убыточных предприятий, к концу года их было уже более 23%. Многие предприятия оказались неплатежеспособными.

Руководители предприятий оценивают ситуацию 1994 г. как ухудшающуюся: спад глубокий, финансовые ограничения чрезмерно жесткие, возможности приспособления своими силами лимитированы. А ослабление условий дало лишь "временную передышку".

Основные проблемы предприятий и способы приспособления к ним

На уровне предприятий наиболее острыми проблемами были финансовые и сбытовые.

Финансовые проблемы

Финансовые проблемы для предприятий уже в течение последних трех лет играют роль "лидера". В 1994 г. среди финансовых проблем на первый план вышли взаимные неплатежи. Они несколько отодвинули такой традиционно преобладающий объект нареканий как система налогообложения, где, видимо, срабатывает умение уходить от налогов.

Продолжался рост издержек производства. Наиболее болезненным стал рост цен на энергоносители, так что многие предприятия с энергоемкими технологиями уже вышли за приемлемый для потребителей уровень цен, вплотную приблизившись к мировым, и испытывают конкуренцию со стороны более эффективных российских производителей и импорта. Очень остро восприняли многие предприятия рост транспортных тарифов, практически замкнувших их производство на местные рынки. В истекшем году тарифы на грузовые перевозки, особенно на железнодорожный транспорт, росли быстрее цен на продукцию промышленности.

Пределы цен некоторым предприятиям установлены не только рынком, но и местными властями. Есть примеры, когда последние формируют муниципальный заказ на продукцию предприятий, назначая при этом цены, по мнению директоров, необоснованно заниженные. Но, пожалуй, более существенным фактором стала неплатежеспособность местных бюджетов. Предприятия, как правило, не способны противостоять давлению местных властей и вынуждены поставлять продук-

цию, выполнять работы по их заказам без предоплаты, допуская, что они будут оплачены не скоро или вообще останутся без возмещения.

Хотя достаточно широко используется предоплата, предприятия сохраняют практику отгрузки "в долг" традиционным потребителям. Причины тут двоякие. Одна - характерная для ряда производств узкая специализация, привязка к определенному кругу потребителей. И при неплатежеспособности последних руководители стоят перед дилеммой работать на склад вплоть до остановки предприятия или поставлять продукцию в надежде на оплату. Обычно ситуацию разрешают частичным сжатием, сворачиванием производства с продолжением отгрузки постоянным потребителям в определенных пределах. Вторая причина сохранения такой практики - "директорская этика", обуславливающая особое отношение с традиционными партнерами.

В "своем кругу" продолжают и поставки без предоплаты, а иногда заведомо в долг, с отсрочкой платежей, действует и практика ценовой дискриминации (в данном случае - заниженный уровень цен). Однако трудности финансового положения предприятий уже перевешивают этические нормы, сужая "свой круг" до минимума.

Наращивание взаимных неплатежей предприятиями, решение проблемы которых они пытаются переложить на плечи государства, стало распространенным способом преодоления спросовых ограничений. Существенный прямой, да и косвенный вклад в рост неплатежей внесли задержки с оплатой заказов федеральных и местных властей, давшие руководству предприятий моральное оправдание практики поставок в долг.

На промышленных предприятиях все шире распространяется и работа с наличными деньгами. Она не только дает возможность "решать" налоговые проблемы, но и гарантирует платежи. Поэтому наиболее часто прибегают к наличному обороту при поставках новым или разовым потребителям, в первую очередь - коммерческим структурам, частным предпринимателям.

Наличный оборот и другие, обычно бартерные формы ухода из контролируемой финансовой сферы, - еще один способ приспособления предприятий. Подчеркнем, что бартер, вызванный дефицитом товаров, себя исчерпал; ему на смену пришел бартер, обусловленный нехваткой платежных средств, барьерами в расчетах со странами ближнего и дальнего зарубежья и т.п. Если ранее бартер свидетельствовал о диктате поставщика, обычно решавшего снабженческие проблемы, то теперь инициатива в его применении переходит к потребителю. Производитель, не имеющий или не ищущий активно других потребителей, вынужден соглашаться на бремя реализации чужой продукции.

Снабженческие и сбытовые проблемы

Серьезных проблем со снабжением, дефицита материальных ресурсов предприятия не испытывают, в основном все упирается в высокие цены, в том числе обусловленные монопольным положением отдельных поставщиков. Последствия информационно-организационного кризиса, сопровождавшего распад командно-административной системы управления и развал союзного государства, в основном преодолены. Предприятия сохранили и восстановили большей частью свои традиционные прямые связи с контрагентами.

Что касается сбытового кризиса 1994 г., то в сравнении с предшествующим периодом он уже носит более острый характер на фоне существенного спада производства и более широкий, захвативший и отрасли потребительских товаров, в том числе и предприятия, имевшие в 1992-93 гг. неплохие сбытовые возможности. В сознании руководителей происходит сдвиг в восприятии трудностей сбыта: преодолевается подход "от потребностей", и на первый план выходят спросовые ограничения. Падение спроса на продукцию, узость рынка из-за специализации, региональной ориентации, роста транспортных расходов и т.п. осознаются как проблемы, требующие переориентации производства, хотя у некоторых директоров сохраняется ориентация на "потребности", предполагающая консервацию прежних производств. В начале реформы сбытовые трудности часто воспринимались как временные, как следствие нехватки средств у предприятий, в первую очередь по "вине" инфляции. Период относительно невысокой инфляции помог увидеть зависимость финансового положения предприятия в конечном счете от его сбытовой и производственной политики.

Меняется поведение предприятия на рынке: идет переход от диктата производителя к активной рыночной политике. Ее важнейшим элементом становится пересмотр ассортимента продукции, а в отдельных случаях и существенное переупаковка выпуска. Основной причиной этого стали сдвиги в спросе и рост себестоимости некоторых видов продукции. Формируя политику

производства и сбыта, многие руководители учитывают требования нормализации финансового состояния. В производстве происходит изменение структуры продукции на имеющую сбыт, более рентабельную, быстро оборачиваемую. Однако оборотной стороной таких процессов стало падение технического уровня производимой продукции и другие регрессивные изменения в структуре.

Перестраивая ассортимент, предприятия стараются либо заранее сориентировать выпуск под конкретного потребителя, либо выйти на платежеспособных потребителей, способных на предоплату, оплату наличными. Некоторые предприятия пытаются наладить собственную систему реализации продукции, включающую фирменные магазины, маркетинговые центры.

Основной формой установления хозяйственных связей является ориентация на традиционные связи, которые предприятия в основном поддерживают самостоятельно, не прибегая к услугам посредников. Однако многие были вынуждены частично свернуть старые связи, отказаться от прежних потребителей. Основная причина - их неплатежеспособность; сыграли свою роль и трудности в торговле и расчетах со странами СНГ. Предприятия пытаются найти новые рынки сбыта, новых потребителей. При этом некоторые работают и над стратегией сбыта, придавая значение не только сегодняшнему финансовому благополучию партнера, но и перспективам: конкурентоспособности, устойчивости предъявляемого спроса.

В условиях сужения внутреннего рынка активизировалась политика по сбыту продукции в страны дальнего и ближнего зарубежья.

В ценообразовании по-прежнему превалирует затратный метод, но расширяется ориентация на цены аналогов под влиянием конкуренции. Сокращается сфера ценовой дискриминации, идет сближение уровней цен для различных потребителей.

Несмотря на ужесточение спросовых ограничений обычно цены не снижают. Устойчивость цен соседствует с тенденцией к сжатию объема производства и попытками переструктурирования его ассортимента. Однако что касается издержек производства, то если поначалу их уровень просто закладывался в цену, то постепенно некоторые предприятия начинают экономить затраты, совершенствуя технологию, пытаясь найти новых поставщиков или самим организовать производство комплектации, коммерциализировать условия использования социально-бытовой инфраструктуры и др.

Что касается трудовых ресурсов, то, несмотря на общую тенденцию к относительному избытку, на некоторых предприятиях есть и вакансии, особенно для высококвалифицированных работников. Если в Москве, крупных городах речь идет о рабочих, то в малых городах - о специалистах, часто там просто нет необходимых предприятиям работников.

Политика занятости еще не стала реальным объектом влияния финансовых ограничений. Хотя осознается необходимость сокращений, реально они крайне редки. Избегая принудительных увольнений на предприятиях стараются найти дополнительную работу, вынудить ненужных работников добровольно уйти, при этом пытаясь сохранить костяк занятых, применяют также различные меры по сокращению рабочего времени, порождая тем самым значительную скрытую безработицу. На ряде предприятий некоторым работникам, фактически уже не работающим там, постоянно выплачивается минимальная заработная плата, которая служит своеобразным пособием по безработице. Сводные итоги подобной политики занятости характеризуют данные Госкомстата России: в сравнении с предыдущим годом падение объемов промышленного производства составило в 1992 г. - 18%, в 1993 г. - 16%, в 1994 г. - около 21%, в то время как численность занятых сократилась всего на 4,8, 7 и 8,3% соответственно. Очевидно замораживание избыточной численности на предприятиях, что ведет к снижению эффективности труда, исключению конкуренции за рабочие места в рамках предприятий, ибо свернут прием новых работников.

Приспосабливаясь к ужесточающимся финансовым и спросовым ограничениям, пытаясь повлиять на соотношение расходов и доходов, предприятия в первую очередь стараются увеличить последние. Здесь наблюдаются различные формы поведения "в поисках ренты" (rent-seeking behavior): получение субсидий, льгот и привилегий, возведение протекционистских барьеров, регулирование местных рынков и др. Сюда же примыкает по сути и наращивание взаимных неплатежей. Можно упомянуть и приспособление на рынке кредитных ресурсов, позволяющее рассчитывать на избирательное смягчение условий банковскими структурами и другими финансовыми институтами.

Подробнее о сложившихся стратегиях поведения предприятий см. предыдущие обзоры Института.

Проблема развития и инвестиций

За три года реформ большинство руководителей осознано необходимость активного приспособления к спросовым ограничениям для улучшения финансового состояния. Предприятия в основном исчерпали резервы приспособления и реструктуризации производства без существенных вложений. В инвестиционной сфере сложилась политика "краткосрочных инвестиций", которая недостаточна для стабилизации и эффективной реструктуризации производства. Осознание этого фактора, а также опасности утраты имевшегося потенциала, подталкивает предприятия для своего выживания формировать стратегические планы и искать источники их реализации. Необходимость осуществления крупных инвестиционных проектов сталкивается с отсутствием финансовых средств, как собственных, так и заемных, хотя доля долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений (по данным Госкомстата) немного повысилась: с 3.5% в конце 1993 г. до 4.6% в декабре 1994 г..

В таких условиях тем не менее продолжают инвестироваться в социальную сферу - прежде всего в строительство жилых домов, но также медицинских и рекреационных учреждений и т.п. Многие директора считают их частью вложений в производство, необходимых данному предприятию для развития. Часто инвестиции в социальную сферу оказываются первоочередными в сравнении с финансированием непосредственно перестройки производства.

У предприятий складываются определенные намерения и практическая политика в отношении внешних инвесторов.

Наиболее привлекательным инвестором для руководителей является государство как источник дешевых денег - прямых бюджетных субсидий или льготных кредитов, которое, во всяком случае ранее, не претендовало на получение дополнительной части собственности или контроля.

Есть заинтересованность в привлечении иностранных инвесторов, хотя реально это удается немногим. Привлекательность иностранных инвесторов объясняется не только их платежеспособностью в сравнении с отечественными. С иностранцами готовы сотрудничать, поскольку речь часто идет о работе за счет кредитов, об организации совместного предприятия или производства, которое не затронуло бы прав собственности на базовое предприятие.

Среди отечественных потенциальных инвесторов, безусловно, предпочитают государственные и приватизированные предприятия. Однако их возможности ограничены скудностью средств в промышленном секторе. Что касается частного капитала - средств коммерческих структур, то пока преобладает настороженное отношение к ним. Из-за боязни утраты полного контроля над собственностью закрыта дорога направленной политике поиска инвесторов среди частных структур. Однако уже встречаются примеры реализации совместных проектов с участием частного капитала, где часто речь идет о хорошо известных, знакомых предпринимателях.

Особой активности банковского капитала в перестройке промышленности не наблюдается, хотя редкие случаи участия в конкретных проектах уже есть.

Предприятия заинтересованы в формировании финансово-промышленных групп. Некоторые руководители видят во вхождении в них доступ к инвестициям. Однако деятельность подобной группы часто представляется аналогичной бывшим отраслевым структурам. Для многих директоров привлекательность финансово-промышленных групп основывается на предположении о возможности получения финансовой помощи без раздела прав собственности с "чужими".

С определенной условностью можно говорить о трех группах предприятий, различающихся по политике реструктуризации производства. Первая - это предприятия, у которых, по всей видимости, нет перспектив, где необходимо кардинальное репрофилирование, а возможно и закрытие, продажа имущества. Такой путь для руководства и трудового коллектива пока не приемлем; хотя реальных путей выхода из кризиса нет, руководство пассивно ждет государственной помощи. Такие предприятия чаще встречаются среди производителей промежуточной продукции.

Вторая группа охватывает большинство предприятий. Здесь наблюдается стремление к частичной перестройке в рамках основного профиля, обычно формируются программы реструктуризации производства. Однако они большей частью опираются на имеющийся производственный и кадровый потенциал, нежели учет требований рынка; уровень маркетинговой проработки проектов явно недостаточен. Обычно ведутся небольшие работы за счет собственных средств или кредитов, а для расширения этих работ руководство рассчитывает на кредиты, помощь государства или местных властей, организацию новых совместных производств. Выход на "открытый" фина-

нсовый рынок для привлечения капиталов не предусматривается, нет и целенаправленной политики поиска внешних инвесторов.

Третья группа - предприятия, где руководство обладает стратегическими установками, готово пойти на существенное изменение номенклатуры выпуска и состав потребителей, и - что важно - ищет внешнего инвестора посредством продажи пакета акций или дополнительной эмиссии, хотя пока старается сохранить принципиальный контроль над предприятием. Обычно это небольшие и средние предприятия, рассчитывающие найти инвесторов среди "своих" в отраслевых структурах и регионах.

Сформировавшаяся в ходе приватизации установка на закрытость приходит в конфликт с необходимостью привлечения на предприятия внешних инвесторов. Предприятия, которые объективно привлекательны и субъективно готовы поделиться правами собственности, имеют возможность выжить и развиваться на новой основе. На сегодняшний день таких в промышленности меньшинство. Но можно ожидать, что при определенных экономических условиях - продолжении политики реформ и финансовой стабилизации - руководство многих предприятий пойдет на перераспределение собственности и контроля для привлечения инвестиций. По всей видимости, озабоченные проблемами занятости местные власти станут катализатором, гарантом и участником этих процессов на региональном уровне. Здесь неформальные связи известных потенциальных партнеров компенсируют неразвитость инфраструктуры финансовых рынков и отсутствие информации о репутации фирм-посредников и потенциальных инвесторов.

Особенности модели поведения предприятий

После динамичных первых двух лет реформы, когда наблюдались существенные сдвиги в поведении предприятий, ситуация в истекшем году характеризовалась стабилизацией базовой модели поведения. В целом она противоречива, причем не только в промышленности в целом, но и на уровне каждого конкретного объекта, где по сферам деятельности изменения идут различными темпами, а иногда в различных направлениях.

Представляется возможным говорить о формировании ориентации на выживание как господствующей установке. Поведение предприятий нацелено на сохранение в рамках традиционных экономических отношений и нахождении путей включения в новые. Соответственно, основное направление функционирования предприятия - сохранение его как целостности, включая трудовой коллектив, контроль администрации, основные связи с контрагентами, традиционные источники развития и виды деятельности. В таком контексте способы поведения выступают как стратегии выживания.

В рамках ориентации на выживание особое место занимает установка на сохранение базового коллектива, доказавшая свою живучесть. Даже находящиеся в тяжелом финансовом положении предприятия предпочитают сдерживать зарплату, нежели провести сокращение. Эту ситуацию можно интерпретировать как формирование негласного соглашения между администрацией (директором, узкой группой высших лиц) и трудовыми коллективами. Последний консервирует рабочие места, а директорат в ходе массовой приватизации упрочивает свой контроль над собственностью. Тем самым создаются предпосылки для совместного давления на государство для получения финансовой поддержки. Подкрепляет эту установку и политика местных властей, которые в "борьбе с безработицей" оказывают на предприятия давление с целью недопущения сокращений, взамен способствуя доступу к субсидиям.

Возникновение подобной модели поведения есть результат действия целой группы факторов и условий, характерных именно для переходной российской экономики.

Внешние условия - это прежде всего отсутствие рыночной среды, механизмов конкуренции и инфраструктуры рынка - институциональной и информационной. Действующая хозяйственная система перестала быть командно-административной, но преждевременно было бы квалифицировать ее как рыночную. Более того, по-прежнему сохраняется регулирование некоторых секторов экономики.

Наряду с "системными" причинами действуют и другие внешние факторы. Это практическая политика государства (правительства), давшая прецеденты неустойчивости, "слабости" в отношениях с директорским корпусом и трудовыми коллективами. При этом финансовые вливания в экономику в основном проводились бессистемно и были просто реакцией на давление, а не продуманной промышленной политикой. В последнее время на первый план вышли взамен прямых

субсидий косвенные их формы, связанные с возведением протекционистских барьеров, ограждающих отечественного производителя от внешней конкуренции. В то же время многие льготы переместились на региональный уровень, где их предоставляют - по мере возможностей - местные власти, в свою очередь активно и небезуспешно добивающиеся "поддержки регионов" от государства.

Вторая группа факторов, формирующая модель экономического поведения предприятий, отражает собственно внутренние детерминанты, обусловленные институциональными изменениями. Здесь наиболее значим имевший место фактически "негосударственный" характер государственной собственности, размытость прав собственности. Следует упомянуть и традиции дореформенной советской экономики с ее сильной бюрократией и слабым правом, которую поддерживала система неформальных отношений.

По-прежнему велика роль корпоративных структур, большей частью реорганизованных из бывших отраслевых министерств и их подразделений. Многие предприятия продолжают входить в подобные структуры, что позволяет получить помощь в снабжении и сбыте, во внешнеэкономической деятельности, но что особенно важно - финансовую поддержку корпоративных финансовых институтов, а также лоббирование интересов в верхних эшелонах власти. Взамен от предприятий требуется соблюдение определенных правил, часто противоречащих рыночным установкам. В корпоративных структурах сохраняются сложившиеся связи, источники деловой информации.

Неформальной частью и основой сохранения корпоративных структур в промышленности становится "директорская этика", воздействующая и на экономическое поведение предприятий. Она предполагает наличие норм во взаимоотношениях руководителей "определенного круга", который не обязательно должен быть частью какой-либо формальной структуры. Компонентом директорской этики можно считать ориентацию на сохранение коллектива, хотя она имеет и самостоятельное значение.

Еще один устойчивый элемент поведения предприятий - ориентация на государственный патернализм. В переходной экономике он прежде всего выразился в стремлении иметь права собственности без экономической ответственности, получить доступ к субсидиям, чтобы сохранить предприятие, рабочие места. Традиции патернализма пронизывали все общество и по-прежнему сильны, хотя постепенно они размываются, от государства спускаются "вниз" - на региональный уровень, в крупные отраслевые структуры, по-видимому, и в финансово-промышленные группы. В определенной степени они сохраняются в рамках предприятия, в отношениях руководства и работников. Формы поддержки модифицируются и кроме прямых льгот включают разнообразные косвенные меры, в основном по регулированию рынка и защиты от конкуренции, в том числе - на рынке труда.

Важную роль в формировании модели поведения сыграл информационно-организационный кризис, порожденный распадом прежней системы управления. Экономическое поведение основано не только на конкретных данных о поставщиках, потребителях, ценах, но и обобщающих сигналах, позволяющих судить о качестве товара, репутации фирмы-партнера, авторитете торговой марки и др. Предприятия реально обладали лишь информацией, сосредоточенной в системе традиционных хозяйственных связей, что и предопределило значение последних в переходной экономике. Хотя и предпринимаются меры по реформированию связей, включая организацию маркетинговых исследований, рекламы, но для активной политики реструктуризации производства и связей по-прежнему недостаточно информации на микроуровне.

Амортизатором информационной ограниченности стали неформальные отношения и взаимодействия, которые также страхуют от неразвитости законодательства и механизмов правового регулирования, нечеткости прав собственности. Эти отношения существуют в отраслевых корпоративных группах, в деятельности по получению финансовой поддержки. Они развиваются и усиливаются в регионах, где практически опосредуются взаимодействием региональных элит. Как следствие, усиливается регионализация экономической жизни, "закрытость" регионов при перераспределении собственности.

Поведение предприятий изменилось, но характер и скорость этих изменений различаются по отраслям промышленности, по отдельным предприятиям. Один из наиболее значимых факторов вариации поведения - субъективный. Именно личность директора предприятия - его квалификация, прошлый опыт, уровень предпринимательской активности, мотивации - предопределили во мно-

гом характер изменений поведения предприятий. А процессы приватизации, происходившие под сильным влиянием директорского корпуса, пока упрочили его контроль над предприятиями.

4.5.2 Анализ тенденций изменения финансового состояния предприятий

Особую актуальность анализ финансового состояния предприятия приобретает в современных условиях из-за высоких темпов инфляции, разрыва традиционных связей, кризиса неплатежей и непомерного бремени налогов. Для оптимального финансово-хозяйственного поведения конкретного предприятия важно изучить динамику изменения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

Безусловно, следует различать проведение финансового анализа предприятия для внутреннего использования (составления годового финансового плана и платежного календаря) и для внешних пользователей - налоговой инспекции, кредитных учреждений, деловых партнеров, акционеров и потенциальных инвесторов.

Что касается внутреннего финансового планирования, то в нынешней ситуации реальный финансовый план можно составить только на квартал. В доходной части финансового плана показывается планируемая прибыль, начисляемый за квартал износ, выручка от реализации выбывшего имущества, другие доходы, которые ожидаются в течение квартала. В расходной части - суммы налоговых платежей, проценты за банковский кредит в части, причитающейся к уплате за счет прибыли, страховые взносы (не включаемые в себестоимость), сумма чистой прибыли и направления ее использования (накопление, потребление, резервный фонд). Кроме финансового планирования на предприятии рекомендуется также вести текущую аналитическую работу по определению финансового состояния и факторов, влияющих на него. Эта работа имеет целью установить основные показатели финансового состояния и попытаться улучшить их еще до составления квартальной отчетности.

Показатели финансового состояния предприятий для внешних пользователей можно разделить на несколько групп по потребителям. Например, налоговым органам важен ответ на вопрос, способно ли предприятие к уплате налогов. Поэтому их интересуют прежде всего следующие параметры: объем выручки; балансовая прибыль; рентабельность активов (балансовая прибыль в процентах к стоимости активов); рентабельность реализации (балансовая прибыль в процентах к выручке от реализации); балансовая прибыль на 1 руб. средств на оплату труда. Для кредитующих банков прежде всего важно имущественное положение предприятия, наличие достаточно ликвидных активов, характеризующихся коэффициентами платежеспособности и общим коэффициентом покрытия. Уровень дебиторской и кредиторской задолженностей и их соотношение также характеризует потенциальные возможности предприятия рассчитаться по кредитам. Показатели предприятия, необходимые для партнеров по договорным отношениям, включают в себя помимо показателей платежеспособности и ликвидности также характеристики финансовой устойчивости. Последние можно разделить на две группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние основных средств. Это коэффициенты маневренности собственных средств, обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами, коэффициенты накопления износа основных средств, коэффициенты автономии, коэффициенты соотношения собственных и заемных средств.

Однако использование традиционных показателей финансового состояния предприятия осложняется необходимостью коррекции отдельных статей баланса с учетом инфляции.

Рассматривая факторы, определяющие финансовое положение предприятий, можно выделить две основные их группы - внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести налоговое окружение, денежную и фискальную политику государства, а также уровень инфляции и динамику изменения отдельных рынков сбыта продукции; а к внутренним - деловую активность предприятия и избранную учетную и финансовую политику.

Без всяких сомнений преобладающую роль играют внешние факторы, определяющие систему координат в которой приходится функционировать предприятиям. С микроэкономической точки зрения внешнее окружение можно было бы рассматривать как постоянный фактор и "правила игры". Однако постоянно меняющееся законодательство и выход новых нормативных документов и подзаконных актов в области бухгалтерского учета и налогообложения косвенным образом переходят в разряд внутренних факторов, поскольку бухгалтера (на которых возложена значительная текущая работа по представлению квартальных отчетов) просто физически не успевают от-

следить все публикуемые документы. И если внедрение в практику бухучета постановлений и указов, касающихся улучшения финансового состояния, налоговую инспекцию не интересует, то ошибочное отражение финансовых результатов приводит к значительным штрафным санкциям. В условиях инфляции все стандартные процедуры оценки финансового состояния требуют соответствующих корректив. Даже при оценке имущественного положения результаты переоценок основных фондов коренным образом искажают соотношение между недвижимым имуществом и текущими активами. В этой связи требуется индексировать статьи баланса в соответствии с изменившейся покупательной способностью денег, чтобы подойти к искомому определению экономического результата цикла и соответствующего ему функционирующего капитала. Если не проводить такую индексацию, то при расчетах можно получить недостоверные экономические результаты.

Для предприятия наиболее существенным моментом является рост цен на закупаемое сырье, материалы и услуги, необходимые при осуществлении производственной деятельности. Широкий спектр используемых материалов в машиностроительной отрасли требует детального анализа структурной инфляции по отдельным элементам. Для адекватного представления о финансовом состоянии предприятий необходимо руководствоваться сводными (или отдельными) индексами оптовых цен.

В качестве примера можно рассмотреть в динамике рост затрат АО "Уралмаш" на изготовление единицы продукции по некоторым основным видам продукции (табл.91-92).

Как следует из анализа этих таблиц, рост стоимости готовой продукции - экскаватора - опережал рост стоимости полуфабриката - проката.

В результате недооценки стоимости актива предприятие не может выработать адекватную политику начисления амортизации. Это, в свою очередь, приводит к занижению потребностей предприятия в собственном капитале и недооценке запасов предприятия, необходимых для его нормального функционирования.

Таблица 91.

**Калькуляция затрат
на изготовление 1 тонны прокатного оборудования**

Наименование статей затрат	на 1 июля 1993 г.	на 1 июля 1993 г.	К-т роста
1. Материалы основные	37.6	72.7	1.93
2. Кооперация заводов - филиалов (металлур. завод)	750	1955	2.6
3. Отходы (-)	4.1	8.4	2.6
Итого по статьям (1-3)	783.5	2019.3	2.05
4. Зарплата основная	118.4	202.6	2.58
5. Зарплата дополнительная	25.9	35.4	1.71
6. Отчисления на соцстрах	56.3	92.8	1.37
7. Износ инструмента	42.1	94.6	2.25
8. РСЭО	228	402.6	1.77
9. Цеховые расходы	334.8	374.2	1.09
10. Общезаводские расходы	651.1	1114.3	1.71
11. Итого себестоимость производства	2250.1	4335.8	1.93
12. Внепроизводственные расходы	67.5	130.1	1.93
Итого полная себестоимость	2317.6	4465.9	1.93

Таблица 92.

**Калькуляция затрат
на изготовление экскаватора ЭКГ-5А
(в руб.)**

Наименование статей затрат	на 1 июля 1993 г.	на 1 июля 1994 г.	К-т роста
1. Материалы основные	600000	3250000	5.4
2. Кооперация заводов - филиалов	25166314	77241800	3.06
3. Кооп. изделия, полуфабрикаты	19881273	26562000	1.33
4. Кооп. металлургический завод	6000000	34844535	5.8
5. Отходы (-)			

Итого по статьям (1-4)	51647587	141898335	3.8
6. Зарплата основная	1211198	2725392	2.25
7. Зарплата дополнительная	204789	522586	2.55
8. Отчисления на соцстрах	552537	1266710	2.29
9. РСЭО	1937412	6583454	3.39
10. Цеховые расходы	2043337	9750447	4.47
11. Общезаводские расходы	4239191	14989654	3.53
Итого себестоимость производства	61835750	164245578	2.65
12. Внепроизводственные расходы	2164250	4927367	2.27
Итого полная себестоимость	64000000	169172945	2.64

Остатки сырья на 01.01.94:

6786.6 т по цене 116950 рублей за тонну			
50827.3	-"-	74970	-"-
21435.2	-"-	97460	-"-

Таблица 93.

Приход

Месяц	Масса сырья, т	Цена, руб./т	Стоимость, руб.
февраль	6252.7	97460	609388142
апрель	23979.3	204700	4908562710
апрель	28070.3	204700	5745990410
май	19013.2	386600	7212657420
май	39043.0	386600	15094023800
июнь	15002.8	386600	5643308820
сентябрь	40402.4	525800	21243581920
октябрь	14689.8	525800	7723894840

Таблица 94.

Расход

Месяц	Масса сырья, т	Цена, руб./т	Стоимость, руб.
январь	15826.4	74970	1186505208
февраль	10005.2	97460	975106792
март	1611.7	116950	188488315
март	5471.7	97460	533271882
апрель	25441.4	74970	1907341758
апрель	5174.5	116950	605157775
май	9559.5	74970	716675715
май	17449.3	204700	3571871710
июнь	22597.0	204700	4625605900
июнь	1310.9	386600	506793940
июль	12003.3	204700	2457075510
июль	12548.7	386600	4851327480
сентябрь	12678.7	386600	4901585420
октябрь	25053.4	386600	9685644440
октябрь	9873.3	386600	3817017780
ноябрь	17416.6	525800	9157648280
декабрь	19640.7	525800	10327080600

Таблица 95.

Месяц	Отклонение I (ЛИФО - средняя себестоимость)	Отклонение II (ЛИФО - фактическое списани)
январь	334641345	488198774
февраль	127946487	0

март	81058888	- 31412033
апрель	- 203156595	- 76602287
май	935415943	1240153935
июнь	2314241686	4110394300
июль	2005039080	2183400270
август	-	-
сентябрь	1035406035	0
октябрь	4570200607	4861796640
ноябрь	1854664125	0
декабрь	- 1164131466	- 325566760
ИТОГО	11891326345	9520292839

Наряду с этим искажение действительных потребностей в финансировании приводит к следующим проблемам:

- росту номинальной стоимости запасов на конец отчетного периода;
- отсутствию адекватной амортизационной политики;
- образованию завышенной, так называемой инфляционной сверхприбыли;
- налогообложению инфляционной сверхприбыли;
- отсутствию четкой концепции распределения добавочной стоимости в рамках предприятия.

Вследствие инфляционных процессов происходит постоянная индексация заработной платы, что приводит к еще большему ослаблению финансовой системы, причем данная тенденция охватывает практически все отрасли экономики, включая убыточные секторы.

Кроме того, предприятия постоянно испытывают на себе налоговый пресс, еще более усугубляющий финансовое положение, инфляционные процессы, оказывающие негативное влияние на политику внутреннего и внешнего финансирования предприятия. Добавим к этому постоянный рост банковского процента, ставящий предприятие в положение постоянной финансовой зависимости, и мы получим общую картину финансового положения предприятия в условиях инфляции.

Инфляционные процессы вызывают так называемый эффект "монетаристской иллюзии", приводящий к ошибкам управления с точки зрения оценки конечных результатов работы предприятия, политики амортизации, политики управления дебиторской задолженностью и управления кассой. Большое значение в условиях инфляции имеет выработка правильной амортизационной политики, направленной на пополнение оборотного капитала, поскольку недооценка средств, необходимых для замены изношенного оборудования, будет пополняться из прибыли предприятия.

С другой стороны, политика ускоренной амортизации при постоянном уровне цен образует так называемый кумулятивный эффект роста амортизационного фонда.

Политика регулирования задолженности, основывающаяся на доле собственных средств в заемном капитале, создает дополнительные трудности для предприятия, поскольку тенденция взаимных неплатежей в условиях инфляции начинает приобретать массовый характер. В России данная проблема неоднократно вставала на повестку дня на правительственном уровне, однако до сих пор не найден достаточно эффективный механизм для ее решения.

Главный отрицательный момент заключается в том, что хронические неплатежи лишают предприятие возможности эффективного использования собственных оборотных средств.

Стоимость заемного капитала возрастает пропорционально темпам инфляции, в то время как норма рентабельности вложенного капитала, наоборот, уменьшается. И, как следствие, происходит недооценка потребностей в оборотном капитале, которая имеет тенденцию роста пропорционально темпам инфляции.

В условиях высокой инфляции предприятия вынуждены платить дополнительный налог за счет образования так называемой инфляционной сверхприбыли, подпадающей под налогообложение (как правило - авансовыми платежами налога на прибыль). Такая сверхприбыль возникает из-за существующей практики учета - постоянно недооценивается стоимость отдельных текущих производственных затрат, сырья. Материальные затраты учитываются в стоимости готовой продукции в ценах их приобретения, и поэтому, когда возникает необходимость закупки очередных партий сырья, выясняется, что вырученных средств от продажи готовой продукции не хватает для закупки сырья даже в прежних объемах - в течение производственного цикла цены весьма

значительно выросли. Чтобы восполнить нехватку подточенных инфляцией оборотных средств, приходится использовать чистую прибыль или специальные фонды.

Получается, что реальная ставка налогообложения прибыли для производителей оказывается существенно выше номинальной - по мере роста цен увеличивается часть прибыли (т.н. инфляционная сверхприбыль), не являющаяся доходами предприятия, но попадающая под налогообложение (в случае нулевой инфляции реальная ставка равна номинальной). В декабре 1994 г. реальная ставка налогообложения, учитывающая инфляционный налог, превысила номинальную в 2.9 раза. Иными словами, вместо налога по ставке 35% предприятия реально отдают практически всю свою прибыль.

Понимая критическую ситуацию с оборотными средствами, Правительство Российской Федерации приняло ряд мер, которые в некоторой степени позволяют улучшить финансовое положение предприятий. Это, в первую очередь, принятие Постановления Правительства от 19 августа N 967 "Об использовании механизма ускоренной амортизации и переоценке основных фондов", в соответствии с которым предприятиям предоставлено право до переоценки основных фондов проводить индексирование амортизационных отчислений. Следующим положительным моментом было разрешение использования метода оценки фактической себестоимости сырья и материалов, списываемых в производство, по ценам последних закупок - метода ЛИФО.

С целью оценки преимуществ внедрения метода ЛИФО были выбраны данные о поступлении сырья и материалов и способа их списания в производство.

В таблицах 93 и 94 приведены данные аналитического учета материальной группы о поступлении сырья и материалов на склад и их списании в производство в 1994 г.

В таблице 95 представлены отклонения в величине затрат на спецсырье, рассчитанные по методу ЛИФО, от величин, рассчитанных по методу средней себестоимости, и по сравнению с фактическим списанием сырья в производство.

Как следует из таблицы 95 общая сумма отклонений в себестоимости продукции за 1994 год при списании сырья в производство методом средней себестоимости составляет 11.89 млрд.руб. и при методе, применяемом на заводе (т.е. при фактическом положении) 9.5 млрд.руб. Иными словами, внедрение метода ЛИФО в 1994 г. позволило бы получить предприятию дополнительно от 9.5 до почти 12 млрд.руб. оборотных средств, а если учесть, что рассматриваемое сырье составляет 50% от всего сырья и материалов, используемых при производстве продукции, то указанная сумма ориентировочно должна увеличиться вдвое.

Собственно финансовый анализ проводился на основе расчета комплекса коэффициентов и показателей. С нашей точки зрения можно разделить все показатели на шесть групп:

1. показатели, характеризующие имущественное положение предприятия и использование основных фондов;
2. показатели платежеспособности и ликвидности;
3. показатели финансовой устойчивости;
4. показатели деловой активности;
5. показатели рентабельности производства;
6. показатели банкротства.

На примере машиностроительных заводов - АО "Уралмаш" (г.Екатеринбург), АО "Воскресенский завод Машиностроитель" (г.Воскресенск, Моск.обл.), АО "Брянский автозавод" (г.Брянск), АОЗТ "ИНМАН" (г.Ишимбай), АО "Бесотрал" (г.Сосновоборск Красноярский край) и ряда конверсионных производств - анализируются данные об изменении соответствующих показателей за 1993 и I-III кварталы 1994 г.

Анализ имущественного положения предприятий

Анализ изменений в составе имущества предприятия и источниках его формирования проводится на основе определения отдельных статей актива и пассива баланса, их удельного веса в общем итоге (валюте) баланса, а также суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом.

Для проведения аналитических исследований финансового положения машиностроительных заводов проведена перегруппировка статей отчетного баланса. Построение сравнительных балансов-нетто дает возможность произвести общую оценку финансового состояния предприятий и его изменений за отчетный период, а также оценить воздействие тех или иных факторов на финансовое положение.

Как правило, все машиностроительные заводы имеют значительно изношенное оборудование (коэффициент износа по исследуемым предприятиям колеблется от 60% до 88%). Исключение составляет АОЗТ "ИНМАН", относительно недавно созданное, и имеющее практически новое оборудование. Доля активных основных фондов варьирует весьма значительно - от 22 (на конверсионных заводах) и до 60% (АОЗТ "ИНМАН"). Это объясняется тем, что достаточно старые производства уже "обросли" своей инфраструктурой, соцкультбытом, а также вспомогательным хозяйством, которое зачастую по стоимости превышает стоимость активной части основных средств. Достаточно трудно проследить динамику освобождения предприятий от "лишних" неактивных фондов по данным консолидированных балансов, поскольку проводимая на 1 января 1993 г. переоценка основных средств значительно искажает картину. Тем не менее, по данным аналитического учета, многие предприятия резко сократили свои непроизводственные фонды, продавая простаивающие и устаревшие основные средства и передавая объекты соцкультбыта и жилье в собственность муниципалитетам, тем самым пытаясь сократить платежи по налогу на имущество.

Характерна динамика изменения соотношения недвижимого имущества и текущих активов за 1993 г. и I полугодие 1994 г. Как правило, некоторое преобладание недвижимого имущества (55-60% общих активов) над текущими активами к началу 1993 г. выглядит достаточно сбалансированно. К концу 1993 г. соотношение текущих активов и недвижимого имущества существенно изменилось (до 70-80% и 20-30% общей суммы активов соответственно) как в связи с ростом цен закупаемых товаров, так и из-за роста отпускных цен на собственную продукцию предприятий (при постоянной стоимости основных фондов). После переоценки основных фондов в I квартале 1994 г. это соотношение вновь существенно изменилось, и уже основные фонды составляли 70-90%. В 1994 г. наблюдалась та же тенденция: текущие активы росли более быстро, чем недвижимое имущество. Однако темпы их роста существенно снизились, и, повидимому, к концу года не будет таких резких скачков при переоценке на 1 января 1995 г. Это объясняется прежде всего тем, что в 1994 г. (по крайней мере в I полугодии) темпы инфляции были существенно ниже, чем в 1993 г. Тем не менее, переоценка на 1 января 1994 г. увеличила стоимость основных фондов в 2-3 раза в среднем по предприятиям. Такие тенденции изменения структуры баланса в 1993-94 гг. были характерны для предприятий всех отраслей в связи со значительной инфляцией и отсутствием методики учета инфляционной составляющей.

Низкая эффективность вложения средств в основные фонды приводит к резкому увеличению финансовых вложений (как долгосрочных, так и краткосрочных). Так, за 1993-94 гг. в текущие активы было вложено почти в 10-15 раз больше средств, чем в недвижимое имущество.

В условиях постоянного роста цен и неритмичности поставок закупаемых материалов и комплектующих предприятия пытаются создавать сверхнормативные запасы, что при длительном производственном цикле, приводит к ухудшению финансового положения за счет налогообложения инфляционной "сверхприбыли" и роста налога на имущество. Так, к концу 1993 г. предприятия имели до 40% производственных запасов (от общей валюты баланса). В целом, невысокая доля готовой продукции (по данным квартальных балансов 1994 г., от 0.7 до 3%) свидетельствует об устойчивом сбыте продукции машиностроения (другое дело - поступление оплаты за продукцию). В этой связи анализ денежных средств показывает катастрофическую нехватку наличности (от 5-6% до 0.2% у Брянского автозавода). В некоторых случаях в течение 1994 г. отмечалось уменьшение этого раздела как в относительных, так и абсолютных значениях. Практически все денежные средства за отгруженную продукцию переходили в разряд дебиторской задолженности. Только за I полугодие 1994 г. в абсолютном значении дебиторская задолженность практически по всем предприятиям возросла в 2 раза. Этот факт делает необходимым дальнейший углубленный анализ структуры и состава дебиторской задолженности по данным аналитического учета на каждом предприятии.

Дополнительным фактором, вносящим искажения в анализ финансовой и бухгалтерской отчетности, явились переоценки товарно-материальных ценностей.

Структура пассивной части балансов также претерпевала в течение 1993 г. существенные перемены. Если в начале года заемные средства составляли только 20-37% от общей суммы пассивов, то уже к концу года эта доля превысила 80%.

Проведенная переоценка основных средств в начале 1994 г. коренным образом изменила соотношение собственных и заемных средств. И хотя абсолютная величина заемных средств в течение 1994 г. возросла весьма существенно, относительная их доля уменьшилась до 18-31%. Отчетливо прослеживается негативная тенденция роста доли заемных средств в течение всех рассматрива-

емых периодов. Некоторые изменения произошли и в самой структуре заемных средств: рост кредиторской задолженности (с 5 до 17%) сопровождался ростом доли как долгосрочных (с 3.4 до 4.3% на АО "Уралмаш"), так и краткосрочных кредитов (до 10% от общей суммы пассивов - Брянский автозавод).

Это свидетельствует об опасной тенденции привлечения дорогостоящих краткосрочных кредитов, что в конечном итоге может привести к потере платежеспособности предприятия. Несомненно отрицательным моментом является превышение кредиторской задолженности над дебиторской (более чем в два раза к концу I полугодия 1994 г.). При анализе структуры кредиторской задолженности легко заметить существенную долю задолженности перед бюджетом - от 30 до 70% общей кредиторской задолженности, что при наличии просроченных обязательств приведет к высоким штрафным начислениям. Настоящее положение обязывает предприятие более детально подойти к анализу структуры своей кредиторской задолженности.

Оценка ликвидности средств

Оценка ликвидности предприятий (табл.96) осуществлялась на основе расчета общепринятых коэффициентов ликвидности по данным бухгалтерской отчетности за 1993-94 гг.

Категория "оборотные средства" включает в себя все ликвидные статьи баланса, которые и определяют кредитоспособность предприятия. Оценивая абсолютные значения функционирующего капитала, можно отметить тот факт, что за первую половину 1994 г. произошло снижение этого показателя. Такое положение достаточно типично для российских предприятий и вызвано обострившимся кризисом неплатежей. Естественно, наибольшие трудности испытывают предприятия с длительным циклом производства, такие как АО "Уралмаш", конверсионные заводы.

Другим существенным показателем является маневренность функционирующего капитала - отношение второго раздела актива к сумме второго и третьего раздела актива баланса. Коэффициент маневренности характеризует финансовую независимость предприятия. Анализ динамики данного показателя отражает достаточно стабильный рост абсолютных значений, что свидетельствует о наличии у предприятий достаточных средств для финансовой автономии. На наш взгляд, это в значительной мере обусловлено инфляционными процессами.

Коэффициент покрытия дает общую оценку платежеспособности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными оборотными средствами. По предприятиям его значения варьировали от 0.08 до 1.83. За последнее полугодие значение показателя держалось в интервале от 1.228 до 0.88, что говорит, с одной стороны, о недостаточном обеспечении предприятия оборотными средствами, с другой стороны, о росте кредиторской задолженности - положение, к сожалению, типичное для российских предприятий.

Коэффициент быстрой ликвидности исчисляется в виде отношения итога третьего раздела актива к текущим обязательствам. Он указывает, какая часть текущих обязательств может быть единовременно погашена за счет денежных средств предприятия. Некоторое снижение данного показателя также свидетельствует о явном недостатке денежных средств на расчетных счетах предприятий.

Следующий показатель - коэффициент абсолютной ликвидности - также говорит о нехватке денежных средств у предприятия. Он рассчитывается в виде отношения денежных средств к текущим обязательствам. Значение показателя находится в районе критических отметок - при теоретически допустимом значении 0.2-0.25; т.е. в случае необходимости срочного погашения краткосрочных кредитов на 1 июля 1994 г. такие предприятия как Брянский автозавод смогут сделать это только на 1-2.5%.

Показатель доли оборотных средств в активах также отражает нехватку оборотных средств у предприятий, причем, как уже подчеркивалось, ситуация еще более обострилась за последнее полугодие из-за нерешенной проблемы взаимных расчетов между российскими предприятиями.

Наряду с этим сохранялся значительный удельный вес производственных запасов в текущих активах. Этот факт внушает оптимизм, поскольку предприятия располагают значительным запасом ликвидных средств, которыми (и это уже следующий вопрос) они должны правильно распорядиться.

Оценка финансовой устойчивости

Одним из наиболее существенных компонентов финансового анализа предприятия является оценка его финансовой устойчивости. Она основывается на анализе финансовой структуры баланса предприятия, что показывает степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Показатели данной группы (табл.97) отражают соотношение стоимости материаль-

ных оборотных средств и значения собственных и заемных источников, которые их формируют. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости.

Коэффициент концентрации собственного капитала отражает долю собственных средств (владельцев) предприятия в общей сумме средств, вложенных в предприятие. В зарубежной практике нижним пределом этого показателя считается 60%. На рассматриваемых машиностроительных предприятиях данный показатель находился на достаточно высоком уровне (70-90%), что, безусловно, должно расцениваться как положительный момент. Однако в действительности это обеспеченность изношенными, устаревшими фондами. Их рыночная цена скорее отражает цену на землю в крупных промышленных городах, где построены эти заводы.

Коэффициент маневренности собственного капитала отражает долю собственных средств, направленную на финансирование текущей деятельности, т.е. указывает на то, какая доля вложена в оборотные средства, а какая - капитализирована. Данный показатель рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу. Значительное уменьшение этого показателя в I квартале и I полугодии 1994 г. (до 1-8%) - свидетельство переоценки основных средств, а также реальное снижение доли собственных средств, используемых в качестве оборотных.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала отражает отношение привлеченных средств к общей валюте баланса. Можно заметить слабую тенденцию к увеличению доли привлеченных средств.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств показывает долю долгосрочных кредитов и займов в общей структуре собственных и заемных средств. Можно отметить тенденцию к росту этого показателя на протяжении 1993 г. К концу года (до переоценки основных средств, которая вошла в баланс I квартала 1994 г.) этот показатель достиг 45% (конверсионные производства), а затем резко упал до 4%, что свидетельствует не о возврате долгосрочных кредитов, а лишь о росте добавочного капитала. Поэтому трактовать относительный рост этого коэффициента можно однозначно - предприятию не хватает собственных оборотных средств, и оно вынуждено привлекать для капвложений заемные средства. С другой стороны, невысокое значение этого коэффициента может быть достаточно обманчивым, поскольку после переоценки основных средств и сооружений добавочный капитал не в полной мере отражает реальное финансовое состояние предприятия.

Важно подчеркнуть, что не существует единых критериев для значений этих показателей. Среди машиностроительных заводов имелся существенный разброс значений показателей финансовой устойчивости.

Однако, как правило, руководители (владельцы) предприятия предпочитают разумный рост доли заемных средств (т.е. увеличение оборотных средств), а кредиторы (банки, поставщики сырья и др.), напротив, отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью. Видимо, здесь необходим некоторый компромисс, который должен быть найден руководством предприятия.

Оценка деловой активности

Деловая активность предприятия проявляется в динамичности его развития и достижения поставленных целей, в эффективном использовании экономического потенциала и расширении рынков сбыта своей продукции.

В таблице 98 приведены натуральные и стоимостные показатели деловой активности машиностроительных предприятий, начиная с 1992 г.

При анализе данных коэффициентов необходимо учитывать специфику этого вида производств - как правило, длительный производственный цикл, значительно подверженный влиянию инфляции.

Эффективность использования трудовых и материальных ресурсов измеряется показателем фондотдачи (отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств). Его динамика говорит о снижении интенсивности использования основных средств производства. Данная ситуация, к сожалению, достаточно типична для крупных машиностроительных производств и предприятий конверсионного характера. Сокращение, а в некоторых случаях полное прекращение финансирования государственных заказов, привело к снижению загрузки основных средств. Кроме того, такая ситуация обусловлена спецификой расчета данного показателя - выручка от реализации показывается во 2-й форме бухгалтерской отчетности предприятия накопительно, а

стоимость основных средств практически постоянна. Тем не менее, выручка за отчетный период (9 месяцев 1994 года) позволяла покрыть стоимость всех основных фондов на 10-30%.

Эффективность использования финансовых ресурсов определяется их оборачиваемостью. При этом можно анализировать как общую сумму финансовых ресурсов предприятия, так и отдельные их виды.

Значительное снижение оборачиваемости средств в расчетах (до 90-100 дней к концу III квартала 1994 г. по АО "Уралмаш") может быть вызвано как некоторым повышением уровня дебиторской задолженности, так и реальным ростом наличных средств.

Аналогичная ситуация с показателями оборачиваемости производственных запасов (до 1156 дней) свидетельствует, по видимому, не о реальном производственном цикле, а вызвана ростом цен на закупаемое сырье и трудностями со сбытом готовой продукции (вернее, реальным получением средств на расчетный счет предприятия).

Что касается оборачиваемости собственного и основного капитала, то при тех же темпах роста в 1994 г. они вряд ли достигнут показателей 1993 г. Кроме этого, переоценка основных фондов, которая намечена на начало 1995 г., также приведет к формальному ухудшению этих показателей. В этой связи руководству предприятия можно рекомендовать максимально возможную амортизацию основных средств в IV квартале 1994 г.

Анализ рентабельности предприятий

Для анализа рентабельности предприятия нами использовались следующие показатели (табл.98, 99):

- чистая прибыль предприятия за отчетный период;
- коэффициент рентабельности продукции в целом (отношение прибыли от реализации к выручке от реализации в целом);
- рентабельность основной деятельности (отношение прибыли от реализации к затратам на производство продукции);
- рентабельность основного капитала (отношение балансовой прибыли к средней валюте баланса за исследуемый период);
- рентабельность собственного капитала (отношение балансовой прибыли к средней величине собственного капитала);
- период окупаемости собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к чистой прибыли).

Анализируя эти показатели, можно сделать следующие выводы:

1. Рост чистой прибыли за 1992-93 гг. и I полугодие 1994 г. практически по всем предприятиям не успевает за уровнем инфляции. Например, АО Воскресенский машиностроительный завод за I полугодие 1994 г. получило чистой прибыли около 10% от прибыли за 1993 г. АО "Бесотрал" за 9 месяцев 1994 г. получило чистую прибыль в размере 1.9 млрд.руб., относительно 1.6 млрд.руб. за 1993 г. Источники формирования балансовой прибыли также существенно изменились. В 1994 г. все более заметную роль стали играть доходы от внереализационных операций - курсовые разницы, доходы от ценных бумаг, а также доходы от прочей реализации. У АО "Уралмаш" до 10% балансовой прибыли формируется от прочей реализации.

2. Некоторое улучшение показателей рентабельности и в особенности периода окупаемости собственного капитала к концу 1993 г. произошло лишь из-за существующей методики отражения результатов переоценки основных фондов - они указываются в балансе за I квартал следующего года. После перерасчета собственного капитала произошло резкое ухудшение всех показателей (I и II кварталы 1994 г.).

3. Особенно неблагоприятное впечатление производит динамика рентабельности собственного капитала. За I полугодие 1994 г. инвестирование одного рубля в машиностроительное производство принесло бы балансовой прибыли от 2 до 10 копеек.

Это свидетельствует о высоком уровне обеспеченности собственными средствами и весьма неэффективном их использовании. Перегруженность основными фондами вызывает помимо высокого налога на имущество искажение показателей рентабельности и снижает инвестиционную привлекательность предприятий.

4. Аналогична ситуация и с показателем оборачиваемости собственного капитала. За I полугодие 1994 г. чистая прибыль была почти в 50-200 раз меньше собственного капитала.

Существенные особенности показателей рентабельности состоят в следующем:

- во-первых, коэффициент рентабельности продукции определяется только результативностью работы предприятия в отчетном периоде, вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. В случае с конверсионными производствами это может быть связано с переходом на новые виды продукции, требующие значительных капитальных затрат. Несомненно, рентабельность капитала в эти периоды может существенно снижаться. Однако, если стратегия выбрана правильно, то понесенные затраты в дальнейшем окупятся, т.е. снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности;

- вторая особенность связана с проблемой оценки. Числитель и знаменатель показателя рентабельности собственного капитала выражены, в некотором смысле, в денежных единицах разной покупательной способности. Числитель показателя (прибыль) динамичен и отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на продукцию предприятия за истекший период. А знаменатель показателя (собственный капитал) складывался в течение ряда лет и выражается в учетной оценке, которая может существенно отличаться от текущей, что и находит свое отражение в периодической переоценке основных фондов. Однако жесткие (фиксированные) коэффициенты пересчета для всех предприятий не всегда верно отражают реальную рыночную стоимость основных средств. Для конверсионных производств, кроме того, характерен высокий уровень незавершенных капитальных вложений и новых производств, которые руководство предприятий вынуждено репрофилировать.

Анализ неплатежеспособности (банкротства) предприятий

Согласно постановления Правительства РФ от 20 мая 1994 г. N 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий", а также "Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса", утвержденных Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) распоряжением N 31-р от 12 августа 1994 г., неудовлетворительная структура баланса оценивается двумя коэффициентами:

- коэффициентом текущей ликвидности;
- коэффициентом обеспеченности собственными средствами.

Если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода меньше 2 и/или коэффициент обеспеченности собственными средствами меньше 0.1, то необходимо рассчитывать коэффициенты утраты (восстановления) платежеспособности.

В таблице 100 представлены результаты расчетов показателей банкротства, начиная с 1993 г. Следует отметить, что в настоящий момент среди обследованных предприятий нет ни одного, удовлетворяющего формальным требованиям Управления по делам о несостоятельности. У одних положение лучше, у других хуже, но в целом даже расчеты коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности из расчета 6 месяцев не позволяют надеяться, что ситуация улучшится. Только в начале 1992 г. структура баланса была вполне удовлетворительна по некоторым предприятиям.

Как правило, ниже нормативного показатель текущей ликвидности (от 0.8 до 1.5), а обеспеченность собственными средствами может даже существенно превышать теоретически минимальное значение 0.1.

* * *

Анализ финансового положения выборки предприятий машиностроения, поэлементное представление затрат по отдельным видам изделий позволяют выделить уровни значимости проблем финансов предприятий в современных условиях.

Прежде всего, следует отметить, что ряд показателей текущей деятельности выходит за границы релевантного ранга, значимого для таких показателей. В наибольшей степени это относится к коэффициентам абсолютной ликвидности, оборачиваемости средств в расчетах и привлечения долгосрочных заемных средств. Эти показатели в инфляционной среде должны интерпретироваться и трактоваться с большой осторожностью.

Следующее замечание относится к взаимосвязи показателей, которая может с известными допущениями характеризоваться как эластичность. В инфляционном окружении результаты финансовой деятельности теряют эластичность по некоторым параметрам. Так, на конечные результаты практически не влияет маневренность капитала и образование сверхнормативных запасов. С другой стороны, критически значимой становится длительность производственного цикла.

Динамика показателей ликвидности предприятий машиностроения*

Показатели	на 01.01.93	на 01.07.93	на 01.01.94	на 01.04.94	на 01.07.94	на 01.10.94
1. Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал), тыс.руб.						
предприятие 1	2157528	8764546	13903783			
предприятие 2	64862	-	1333629	1046279	448655	
предприятие 3			791125	-	-	-2881817
предприятие 4	333388	-	549046	-	-	528688
предприятие 5	2918770	-	6265984	4438846	2279626	
2. Маневренность функционирующего капитала						
предприятие 1	0.735	0.610	0.721			
предприятие 2	0.607	-	0.779	0.656	0.765	
предприятие 3			0.769	-	-	0.750
предприятие 4	0.535	-	0.617	-	-	0.775
предприятие 5	0.495	-	0.635	0.650	0.655	
3. Коэффициент покрытия						
предприятие 1	1.376	1.664	1.333			
предприятие 2	1.181	-	1.512	1.228		
предприятие 3			1.088	-	-	0.880
предприятие 4	1.096	-	1.038	-	-	1.023
предприятие 5	1.835	-	1.180	1.086	1.031	-
4. Коэффициент быстрой ликвидности						
предприятие 1	0.365	0.582	0.372			
предприятие 2	0.464	-	0.334	0.422	0.250	
предприятие 3			0.252	-	-	0.210
предприятие 4	0.510	-	0.397	-	-	0.230
предприятие 5	0.927	-	0.431	0.380	0.355	
5. Коэффициент абсолютной ликвидн.						
предприятие 1	0.010	0.022	0.025			
предприятие 2	0.015	-	0.013	0.042	0.028	
предприятие 3			0.025	-	-	0.01
предприятие 4	0.012	-	0.014	-	-	-
предприятие 5	0.647	-	0.028	0.024	0.035	
6. Доля оборотных средств в активах						
предприятие 1	0.482	0.726	0.875			
предприятие 2	0.679	-	0.910	0.530	0.593	
предприятие 3			0.088	-	-	0.17
предприятие 4	0.472	-	0.765	-	-	0.153
предприятие 5	0.385	-	0.764	0.226	0.283	
7. Доля запасов в текущих активах						
предприятие 1	0.735	0.650	0.721			
предприятие 2	0.607	-	0.779	0.656	0.765	
предприятие 3			0.769	-	-	0.750
предприятие 4	0.535	-	0.617	-	-	0.775
предприятие 5	0.495	-	0.635	0.650	0.655	

* в таблицах 96-100 использованы следующие обозначения:

предприятие 1 - АО "Уралмаш" (г.Екатеринбург)

предприятие 2 - АО "Воскресенский завод "Машиностроитель" (г.Воскресенск, Московской области)

предприятие 3 - АО "Брянский автозавод" (г.Брянск)

предприятие 4 - АО "Бесотрал" (г.Сосновоборск, Красноярского края)

предприятие 5 - конверсионное производство.

Показатели	на 01.01.93	на 01.01.94	на 01.04.94	на 01.07.94	на 01.10.94
1. Коэффициент концентрации собственного капитала					
предприятие 1	0.64	0.25	0.73	0.68	0.65
предприятие 2	0.43	0.40	0.50	0.43	
предприятие 3		0.90	-	-	0.79
предприятие 4	0.60	0.20	-	-	0.80
предприятие 5	0.66	0.19	0.76	0.68	
2. Коэффициент финансовой зависимости					
предприятие 1	0.64	0.25	1.36	1.47	1.54
предприятие 2	2.35	2.51	1.98	2.30	
предприятие 3		1.11	-	-	1.27
предприятие 4	1.80	4.10	-	-	1.20
предприятие 5	1.52	5.17	1.32	1.47	
3. Коэффициент маневренности собственного капитала					
предприятие 1	0.64	0.25	0.10	0.16	0.19
предприятие 2	0.24	0.77	0.19	0.08	
предприятие 3		0.01	-	-	-0.03
предприятие 4	0.10	0.10	-	-	0.01
предприятие 5	0.27	0.60	0.02	0.01	
4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала					
предприятие 1	0.64	0.25	0.25	0.31	0.33
предприятие 2	0.57	0.60	0.43	0.55	
предприятие 3		0.10	-	-	0.21
предприятие 4	0.40	0.70	-	-	0.20
предприятие 5	0.34	0.81	0.24	0.32	
5. Коэффициент структуры долгосрочных вложений					
предприятие 1		0.029	0.045	0.093	0.111
предприятие 2	0	0	0	0	
предприятие 3					
предприятие 4					
предприятие 5	0.21	0.67	0.04	0.06	
6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств					
предприятие 1		0.027	0.041	0.080	0.094
предприятие 2	0	0		0	
предприятие 3					
предприятие 4					
предприятие 5	0.17	0.45	0.04	0.06	
7. Коэффициент структуры привлеченного капитала			0		
предприятие 1		0.120		0.193	0.202
предприятие 2	0	0	0	0	
предприятие 3					
предприятие 4					
предприятие 5					
8. Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала					
предприятие 1	0.64	0.25	0.345	0.453	0.513
предприятие 2	1.35	1.51	0.86	1.28	
предприятие 3		0.11	-	-	0.27
предприятие 4	0.80	3.10	-	-	0.20
предприятие 5	0.52	4.18	0.32	0.47	

Таблица 98.

Динамика показателей деловой активности

Показатели	на 01.01.93	на 01.01.94	на 01.04.94	на 01.07.94	на 01.10.94
1. Выручка от реализации, тыс.руб.					
предприятие 1	9000670	13877441	23651262	52709650	97544414
предприятие 2		12756197	3075797	8198663	

предприятие 3					19444550
предприятие 4		9253891			
предприятие 5		41077549	16590333	32187690	
2. Балансовая прибыль, тыс.руб.					
предприятие 1	1652907	13039111	7100756	14680346	28452972
предприятие 2		3457720	244704	499395	
предприятие 3					97136
предприятие 4		3618077			
предприятие 5		12027863	2867068	3776302	
3. Фондоотдача					
предприятие 1	2.460	2.760	0.053	0.120	0.207
предприятие 2		31.540	0.356	0.950	
предприятие 3		0.109	-	-	0.109
предприятие 4	1.108	1.131	-	-	0.052
предприятие 5	0.350	3.290	0.110	0.050	
4. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)					
предприятие 1	20.89	2.96	1.148	1.416	2.754
предприятие 2		15.31	1.77	5.38	
предприятие 3		32.46	-	-	17.98
предприятие 4	4.37	1.35	-	-	1.73
предприятие 5	4.82	3.47	4.38	3.82	
5. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)					
предприятие 1	17.2	94.5	78.2	127	97
предприятие 2		23.52	50.97	33.5	
предприятие 3		6.20	-	-	8.43
предприятие 4	61.7	199.4	-	-	117.0
предприятие 5	74.6	103.6	82.27	94.23	
6. Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах)					
предприятие 1	20.90	2.98	0.205	0.397	0.530
предприятие 2		2.38	0.62	1.08	
предприятие 3		2.23	-	-	0.75
предприятие 4	7.19	1.57	-	-	0.45
предприятие 5	0.91	1.02	0.34	0.50	
6. Оборачиваемость производственных запасов (в днях)					
предприятие 1		1156	440	403	509
предприятие 2		151	144	167	
предприятие 3		93	-	-	151
предприятие 4	37	172	-	-	334
предприятие 5	396	354	1068	721	
7. Оборачиваемость собственного капитала					
предприятие 1	4.04	2.63	0.112	0.255	0.438
предприятие 2		7.40	0.58	1.53	
предприятие 3		0.19	-	-	0.19
предприятие 4	1.64	1.60	-	-	0.07
предприятие 5	0.43	3.96	0.10	0.20	
8. Оборачиваемость основного капитала					
предприятие 1	2.60	0.67	0.083	0.173	0.286
предприятие 2		2.95	0.29	0.66	
предприятие 3		0.17	-	-	0.151
предприятие 4	0.95	0.40	-	-	0.06
предприятие 5	0.28	0.77	0.07	0.13	

Таблица 99.

Динамика показателей рентабельности

Показатели	на 01.01.93	на 01.01.94	на 01.04.94	на 01.07.94	на 01.10.94
1. Чистая прибыль, тыс.руб.					
предприятие 1			4139787	7866126	16217118
предприятие 2		1960152	65662	190759	
предприятие 3					97135
предприятие 4		1657534	-	-	1923224

предприятие 5	660857	7460626	1452961	2344798	
2. Рентабельность продукции					
предприятие 1			0.286	0.276	0.287
предприятие 2		0.261	0.079	0.064	
предприятие 3					0.04
предприятие 4		1.11	-	-	0.34
предприятие 5	0.18	0.20	0.08	0.10	
3. Рентабельность основной деятельности					
предприятие 1			0.528	0.512	0.541
предприятие 2		0.456	0.106	0.087	
предприятие 3					0.05
предприятие 4		0.57	-	-	0.28
предприятие 5	0.29	0.31	0.11	0.13	
4. Рентабельность основного капитала					
предприятие 1			0.025	0.048	0.083
предприятие 2		0.800	0.027	0.040	
предприятие 3		0.00	-	-	0.00
предприятие 4	0.30	0.12	-	-	0.01
предприятие 5	0.05	0.24	0.01	0.02	
5. Рентабельность собственного капитала					
предприятие 1			0.035	0.071	0.128
предприятие 2		2.00	0.046	0.093	
предприятие 3		0.00	-	-	0.00
предприятие 4	0.53	0.51	-	-	0.02
предприятие 5	0.08	1.16	0.01	0.02	
6. Период окупаемости собственного капитала					
предприятие 1			49.6	26.3	13.7
предприятие 2		0.88	81.4	28.1	
предприятие 3		1037	-	-	1038
предприятие 4	2.77	2.85	-	-	68.5
предприятие 5	16.59	1.39	130.0	78.7	

Таблица 100.

Динамика показателей банкротства

Показатели	на 01.01.93	на 01.01.94	на 01.04.94	на 01.07.94	на 01.10.94
1. Коэффициент текущей ликвидности					
предприятие 1		1.332	1.346	1.431	1.470
предприятие 2	1.181	1.512	1.228	1.065	
предприятие 3		0.920			0.810
предприятие 4	1.100	1.040	-	-	0.800
предприятие 5	1.908	1.259	1.150	1.154	
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами					
предприятие 1		0.116	0.116	0.114	0.118
предприятие 2	0.153	0.338	0.063	0.044	
предприятие 3		-0.070			-0.030
предприятие 4	0.100	0.01	-	-	0.10
предприятие 5	0.109	-0.056	-0.072	-0.090	

Как показывают расчеты, вложения в оборотный капитал в этой ситуации обладают сверхчувствительностью к асинхронности движения запасов и готовой продукции.

В условиях инфляционной "накачки" и устаревших основных фондов резко возрастает роль амортизации, отличаясь однако от традиционной. Еще в конце 80-х гг. обнаружилась тенденция использования амортизации для финансирования дочерних предприятий. Сегодня амортизация стала одним из основных источников пополнения оборотных средств.

Сохранение в себестоимости высокой доли накладных расходов свидетельствует о том, что предприятия пока не освободились от перегрузки рентабельных производств затратами, не связанными непосредственно с их функционированием. Существует своего рода дилемма, характерная для поведения большинства промышленных предприятий сегодня. С одной стороны, налицо тенденция выделения и обособления рентабельных производств от прочей деятельности. С другой

стороны, чем выше рентабельность отдельных производств, тем сильнее искушение переложить на них тяжесть сторонних затрат, что выставляет рентабельные производства своего рода "локомотивами" отсталой промышленной инфраструктуры. По всей видимости, здесь главными препятствиями являются условия социального характера, мешающие замораживанию нерентабельных производств. В этой области могла бы быть эффективной правительственная политика, направленная на поддержку и обособление высокоэффективных направлений. Но пока для предприятий действенным стимулом остается искусственное завышение себестоимости с целью снижения облагаемой налогами базы, говорить о динамичном развитии высокорентабельных производств не приходится.

4.5.3 Малый бизнес в 1994 г.: проблемы и поведение

Анализ базируется на материалах серии глубоких интервью в 4 городах и анкетного опроса по репрезентативной выборке 338 предпринимателей Центрального региона России (12 областных центров и 7 областей). Опрос проведен в 1994 г. РЦЭР при Правительстве РФ при участии ИЭППП по заказу Консультативного экспертного совета по проблемам экономической реформы при Миннауки РФ.

Основные проблемы малого бизнеса

Главными препятствиями в начале работы для большинства малых предприятий стали "финансовые затруднения", на что указали почти 64% опрошенных. При этом разброс в оценках по предприятиям, различающимся по способам организации и видам деятельности, оказался незначительным. Следующая по рейтингу причина - "трудности с поиском, арендой или приобретением помещения" - получила уже только 28.7% "голосов". Но по вновь созданным предприятиям эта проблема собрала почти 40%.

Общэкономические условия переходного периода, а именно сочетание продолжающейся инфляции и угнетающей активность предприятий кредитной и бюджетной политики, предопределили лидирующую роль финансовых проблем (табл.101). Первые четыре по степени значимости проблемы относятся как раз к финансовым. Степень остроты проблем зависит от отраслевой принадлежности предприятий. Как правило, малый бизнес объединяет под одной крышей достаточно разнообразные виды деятельности. Так, почти 80% предприятий промышленности заняты и другими видами деятельности. Это же можно сказать о строительстве, торговле, других отраслях. Но и при жесткой классификации, когда в группы включаются многопрофильные предприятия, видно, что для промышленности и строительства финансовые проблемы более остры, нежели для торговли или сферы услуг. Торговля, как и следовало ожидать, относительно спокойнее воспринимает проблему инфляции, также несколько менее остра для нее и проблема развития.

В субъективных оценках мер экономической политики государства, предпочитаемых предпринимателями, со значительным отрывом лидируют меры по смягчению финансовых ограничений. Наибольшее количество "голосов" (82.2%) отдано "предоставлению налоговых льгот". На третьем месте, пропустив все-таки вперед меры по созданию законодательных гарантий развитию малого бизнеса, получившее 69.9% "голосов", оказалось "получение льготных кредитов под конкретные проекты", которое отметили 53.3% предпринимателей. Другие же меры, связанные с организационной, информационной и иной поддержкой малого бизнеса, отмечались лишь 13-16% респондентов.

Приспособление к налоговой системе

Вопросы налогообложения для предпринимателей - наиболее острые. Подавляющее большинство жалуется на величину налогов, которые по их мнению не дают малому бизнесу возможности не только нормально развиваться, но и выживать. Особые нарекания вызывает налогообложение заработной платы, мешающее "нормально" платить работникам, а также ограничивающий реализацию налог на добавленную стоимость. Некоторые предприниматели с ностальгией вспоминали 1990-1991 гг., когда, согласно еще союзному законодательству, малые предприятия имели налоговые льготы. Сейчас же они достаются только отдельным предприятиям, например, народных промыслов. Иногда малые предприятия освобождаются от налогов в местные бюджеты по решению местных властей.

Таблица 101.

**Сравнительная острота проблем по основным группам малых предприятий
(в % к числу опрошенных по каждой группе)**

Основные проблемы:	Все предприятия	Торговля, обществ. питание	Промышленность, строительство	в т.ч. промышленность	Услуги
большие налоги	78.1	79.8	85.2	89.2	78.8
нехватка собственных финансовых средств на развитие	55.6	46.8	62.5	65.6	58.9
нехватка денежных оборотных средств	41.1	40.4	50.8	51.6	40.4
инфляция, ненадежность рубля -	40.5	37.6	47.7	50.5	41.8
отсутствие надежных правовых гарантий развития, нестабильность законодательства -	39.6	45.9	44.1	45.2	41.1
проблемы со сбытом продукции, товаров	23.4	22.0	29.7	36.6	24.0
трудности с приобретением сырья, товаров	9.8	5.5	13.3	16.1	10.3
угроза рэкета, мафии	8.9	11.0	7.0	8.6	12.3
трудности с приобретением оборудования -	5.6	2.8	5.5	6.5	3.4
вмешательство местных властей -	4.7	8.3	3.1	1.1	4.8
большая конкуренция	4.4	8.3	1.6	2.2	5.5

Предмет критики - нестабильность налогового законодательства, постоянные изменения в практике взимания налоговых платежей, штрафов. Безусловно негативно воспринимаются местные налоги, список которых постоянно растет. Здесь существует широкое поле для произвола чиновников, которое практически не контролируется федеральными властями и не регулируется законодательством. Вполне "законно" местные налоги и сборы заменяют широко распространенную в прошлом шефскую помощь. Местные власти пытаются решать проблемы бюджетов, предприниматели же видят в этом еще один фактор нестабильности.

Некоторые руководители жаловались на механизм взимания налогов. Видов налогов много, постоянно вводятся новые, их расчет и оплата ведутся по-разному. Все, безусловно, заинтересованы в упрощении системы налогообложения, в том, чтобы она была понятной и начинающему. Существенным именно для малого бизнеса становится вопрос о своевременном информировании об изменениях налогового законодательства и порядка взимания налогов. Сейчас никто не предоставляет подобной информации. Обычно предприниматели сами ее отслеживают, пользуясь периодикой. Некоторым руководителям удавалось получать помощь и консультации в налоговой инспекции, что характерно скорее для небольших городов, где все "знают друг друга". К платным консультациям по налоговым и финансовым вопросам прибегают крайне редко. Многим они не нужны, у других же нет средств. Последние поэтому обращаются к помощи знакомых, работников государственных предприятий, коллег-предпринимателей. Наличие "проблем с бухгалтерией" характерно прежде всего для небольших предприятий, новичков в бизнесе. Более крупные и "богатые" предприятия имеют возможность привлечь квалифицированных бухгалтеров или юристов. У государственных или бывших государственных структур подобных проблем меньше - там финансовая и бухгалтерская деятельность отлажены, есть квалифицированные кадры, да и прежние информационные каналы сохраняются, иногда на неформальном уровне. Так, 1/5 всех респондентов одно из существенных направлений улучшения работы своего предприятия видела в "улучшении ведения бухгалтерской отчетности, финансовой документации". Если среди предприятий, возникших на базе и в составе госсектора, таких было всего 12.6%, то среди вновь возникших - более четверти.

Разумеется, практика сокрытия доходов от налогообложения процветает. Некоторые руководители сами говорили об "умении читать законы", хотя о конкретных способах и не упоминали. Об этой практике косвенно свидетельствует прежде всего распространение работы с наличными средствами: торговля "вне рабочих мест", на улицах, предприятиях, "обрастание" производственных предприятий своими магазинами, переплетение оптовой и розничной торговли и т.п. Наличие устойчивых контактов со "своими" поставщиками и потребителями - также возможность работы без документального оформления деятельности. В этом же направлении используется и бартер. Очевидно, у предприятий, непосредственно работающих с населением, больше возможностей избежать налогообложения.

Безусловно предприниматели не спешат раскрывать "кухню" собственной деятельности, только единицы в порыве откровенности делятся секретами. Но когда в рамках анкетного опроса им было предложено оценить распространенность практики работы без документального оформления договоров в целом в малом бизнесе, то сами предприниматели оценили ее следующим образом. Считают, что не оформляется договорами менее четверти работ 31.7%, от четверти до половины работ - 27.8%, а 19.2% опрошенных полагают, что договорами не оформляется вообще свыше половины сделок, (если отбросить тех, кто уклонился от ответа, то эта последняя группа возрастет почти до четверти). Только 0.9% посчитали, что договора оформляются на все выполненные работы. Эти данные - достаточно достоверная основа для оценки объемов деятельности, остающейся за рамками учета.

Финансовое положение

и приспособление малых предприятий

Руководители малых предприятий в основном оценивают их текущее финансовое положение как неблагоприятное. Здесь наиболее остро стоят вопросы обеспеченности оборотными средствами и снижения издержек.

Среди причин подобного положения называется инфляция, которая обесценивает средства предприятий. Другой существенный фактор - спросовые ограничения, обусловленные нарастающей конкуренцией импортных товаров, замедлением темпов роста доходов некоторых категорий населения, продолжающимся спадом производства в народном хозяйстве и снижением спроса на продукцию производственно-технического назначения.

И третий фактор, обуславливающий трудности с оборотными средствами - это неплатежи потребителей. Отчасти они отражают ужесточение спросовых ограничений. Малые предприятия вовлечены в волну неплатежей государственных (и бывших государственных) предприятий, от которых деятельность многих из них зависит. Кроме того, есть и неплатежи в своей среде, где иногда они возникают как результат сознательного обмана, мошенничества некоторых предпринимателей. Существенной причиной роста задолженности в малом бизнесе в 1994 г. стали заказы

местных властей, от которых руководители предприятий не могут отказываться несмотря на то, что местные бюджеты пусты.

Неблагоприятна ситуация для производственных видов деятельности. Хуже всего приходится предприятиям, производящим промежуточную продукцию, комплектацию для других предприятий (обычно государственных) - спрос на нее упал существенно. Предприятия, специализировавшиеся на продукции производственно-технического назначения, обычно не работают на полную мощность: часть оборудования простаивает, уровень загрузки мощностей - от 20 до 50% по оценкам самих руководителей. Работающие же на потребительский рынок, хотя и чувствуют конкуренцию, имеют больше возможностей для сбыта.

Торговые и посреднические фирмы острой нехватки оборотных средств не испытывают, иногда даже обходятся собственными средствами, не прибегая к кредитам. Более того, инфляция для этих видов деятельности скорее стимул развития. Как правило, эти предприятия лишь иногда ощущают затруднения со сбытом и замедление оборота, связанные во многом с возникновением конкуренции в сфере посредничества и торговли.

Финансовые затруднения отражаются на практике платежей и расчетов. Многие малые предприятия стараются работать только по предоплате или частичной предоплате. Используется в расчетах и бартер, при этом у предприятия возникает необходимость в реализации полученной продукции. Все шире распространяется практика наличных расчетов. Вообще, роль наличного оборота в малом бизнесе исключительно велика. Его используют не только для того, чтобы обезопасить себя от неплатежей, ускорить расчеты и оборот, уйти от налогообложения, но и чтобы иметь неподконтрольные властным структурам средства, который малый бизнес может и зачастую вынужден использовать в теневом и полутеновом обороте. В частном секторе наличный оборот стал традиционной, привычной формой работы, которую затруднительно переломить, тем более, что она распространилась и на приватизированные предприятия.

Малый бизнес ощущает постоянный рост издержек. "Виновата" здесь инфляция, хотя некоторые виды затрат растут темпами более быстрыми и часто непредсказуемо. Самый острый вопрос - постоянно растущая арендная плата за помещения. Зависимость от "прихоти" собственника или квази-собственника (местных властей, предприятий госсектора), неопределенность будущего существенно ограничивают свободу финансового маневра. Предприниматели ощущают, как "деньги просто уходят в песок". Также постоянно растут издержки по содержанию зданий и оборудования. Резко возросла и стоимость транспортных услуг, поэтому многие стараются обзавестись собственным транспортом и иногда сами сдают его в аренду.

Несколько лучше положение тех предприятий, которые организовались на базе госсектора и смогли сохранить хорошие отношения с "материнским" предприятием. Тогда помещение, оборудование, транспорт часто предоставляются на льготных условиях или вообще бесплатно.

Рост издержек ограничивает уровень рентабельности, особенно в производстве. Хотя в торговле, посредничестве удастся пока в основном переложить издержки на потребителя, но рентабельность в связи с усиливающейся конкуренцией также несколько уменьшается.

Приводить конкретные данные не имеет смысла - они скорее отразят "умение" предпринимателей уходить от налогообложения, нежели реальное состояние.

Снижение издержек - наиболее желаемое направление улучшения деятельности, однако возможности малого бизнеса ограничены. Изменение оборудования, технологии - путь капиталоемкий. Экономить на текущих издержках затруднительно, поскольку они во многом определены валютным курсом, условиями, диктуемыми поставщиками материалов и товаров.

Большинство руководителей не видят существенной разницы в уровне оплаты труда на своих предприятиях в сравнении с другими, а некоторые считают уровень зарплат заниженным. Поэтому многие представители малого бизнеса связывают снижение издержек лишь с государственной поддержкой.

Для преодоления финансовых затруднений предприниматели вынуждены принимать и более радикальные меры - изменение профиля деятельности, поиск новых ее видов, изменение ассортимента продукции и услуг. Наиболее быстро и гибко реагирует торговля: ищет новые типы товаров, развивает разные формы торговли, ускоряет оборот за счет гибкой политики наценок, поиска выгодных поставщиков и т.п.

Реакция производственных предприятий явно слабее: они плохо чувствуют рынок, не могут быстро перестроить производство (не хватает средств). Явно менее гибки приватизированные предприятия: по типу поведения они ближе к "большим" государственным предприятиям, нежели к

малому частному сектору, который изначально не включен в сложившееся распределение прав собственности и систему хозяйственных связей и отношений.

Кредиты и иные финансовые источники

Для расширения масштабов деятельности, преодоления финансовых затруднений малый бизнес прибегает к банковским кредитам. Возможность реального доступа к ним тесно связана с отраслевой принадлежностью и "историей" создания малого предприятия.

Предприниматели жалуются на дороговизну кредитов. Другая проблема - сроки их предоставления, которые имеют тенденцию к сокращению. Если в 1992 г. можно было еще рассчитывать на 3-6-месячный кредит, то к концу 1993 г. "стандартным" становится кредит на месяц, хотя возможность его пролонгации и существовала. В 1994 г. в связи с замедлением инфляции сроки кредитов несколько выросли, но все равно в основном не превышали трех месяцев. А вот долгосрочных кредитов для развития предприятия получить невозможно ни под какие проценты.

Доступ к кредитам затруднен для предприятий с длительным сроком оборота. Да и сами предприниматели часто избегают брать кредиты, так как боятся, что не смогут расплатиться. Что касается предприятий торговли, посредничества, то получение кредитов для них под текущую деятельность не проблема, хотя ставки процента велики.

В то же время, наметившаяся тенденция к снижению прибыльности в торговле, замедлению оборота, заставляет торговые предприятия задуматься об уровне издержек по уплате процентов. Поэтому там, где возможно, начинают отказываться от кредитов. Так, например, часть предприятий торговли, как раз из числа достаточно крупных приватизированных магазинов, часто обходится собственными оборотными средствами. Это зависит от того, требуют ли поставщики предоплату за товары. И если государственные предприятия-производители поставляют товары только по предоплате, то оптовые посредники поступают по-разному. Поэтому предприятия розничной торговли ищут оптовых посредников, которые готовы работать с частичной предоплатой поставок или с оплатой после продажи. Снижению потребности в оборотных средствах способствует и уменьшение размеров партии товара.

Однако не всегда предприятия имеют доступ к кредитам, даже если хотят его получить и на рыночных условиях. Часто банки отказывают в выдаче кредитов, считая гарантии недостаточными или не доверяя данному предприятию. Проблема гарантий оказывается трудноразрешимой. Иногда при оформлении кредитов банки выдвигают слишком жесткие условия его получения - залог личного имущества, квартиры предпринимателя. Некоторые предприниматели, получив отказы в кредитах на развитие производства, считают, что он возможен только при взятках. Кроме того, трудности возникают при оформлении маленьких кредитов, банки не хотят возиться с мелкими клиентами.

В основном малому бизнесу не приходится рассчитывать на льготы, которые возможны при прочных связях с банками. Такая форма их поддержания, как статус учредителя или крупного акционера банка, для подавляющего большинства малых предприятий недоступна. Здесь в лучшем положении оказываются предприятия из числа приватизированных или реорганизованных из государственных, которые сохранили прежние связи с банками (точнее, руководители которых смогли сохранить хорошие отношения с руководством банков).

В целом малому бизнесу трудно надеяться на поддержку других организаций и властных структур при получении кредитов. Только 3.3% предприятий получали кредиты с помощью союзов, ассоциаций. Определенные льготы по кредитам и другие формы финансовой поддержки предоставляют малому бизнесу местные власти, о чем упоминала уже 1/5 опрошенных предпринимателей. Этот момент достаточно новый, ибо ранее мы скорее сталкивались лишь с практикой изъятия средств у малого бизнеса, нежели помощи ему. Безусловно, есть направленная поддержка "своих" предпринимателей, которые в ответ оказывают "услуги". Но действуют и другие, объективные мотивы. Во многих городах местные администрации встают на путь сотрудничества, а не конфронтации с предпринимательскими структурами, увидев в них не "спекулянтов", а реальную экономическую силу, с помощью которой можно решать назревшие местные проблемы, будь то насыщение потребительского рынка или обеспечение занятости населения.

Дороговизна и недоступность кредитов вызвала к жизни "частный кредит", широко распространившийся в предпринимательской среде. Этот кредит иногда идет полуофициальным путем, через заключение договоров о взаимном сотрудничестве, финансовой помощи. Но чаще осуществляется неофициально, просто передачей наличных денег из рук в руки. Известны примеры формирования группами предпринимателей "черной кассы" для взаимного краткосрочного кредито-

вания при временных затруднениях. Частный кредит бывает беспроцентным, а может даваться и под проценты, но меньшие, нежели в банках.

Встречаются примеры взаимного кредита, возникшего на базе прочных хозяйственных связей. Так, по сути дела беспроцентным кредитом становятся поставки продукции в долг, которые осуществляются по взаимной договоренности партнеров. Весьма распространены такие поставки, как мы уже упоминали, среди оптовых посредников, в долг поставляющих товары в розничную торговлю. Но есть и принудительный кредит поставщика как следствие неплатежей потребителей. Кроме того, встречаются и примеры получения кредита от традиционного потребителя, обычно в счет будущих поставок продукции.

Особой формой кредитования становится и временное привлечение средств сотрудников, в особенности - владельцев предприятия, вынужденных при определенных ситуациях направлять в него доходы от другой деятельности.

Роль финансовых ограничений

в становлении и развитии малого бизнеса

Финансовые ограничения начинают "работать" в малом бизнесе еще до создания самого предприятия. Для 23.4% предпринимателей решающее значение при выборе видов деятельности имело то, что они не требовали серьезных первоначальных вложений.

Финансовые ограничения проходят через всю деятельность малых предприятий, определяя и то, что они делают, и то, что сделать не могут. Если мы обратимся к анализу направлений вложения средств малыми предприятиями, то увидим, что 49% предприятий осуществляли ремонт помещений и приобретение оборудования, 40% приобретали транспорт. Строительство или приобретение помещений оказалось возможным только для 15%. При этом ощущали необходимость в приобретении оборудования и транспорта 20% предприятий, а необходимость в приобретении помещения - 30%.

При выборе первоочередных направлений улучшения работы предприятий на первое место по значимости вышло "снижение издержек" (41.7% респондентов), на второе - "приобретение нового, более производительного оборудования" (35.5%), на третье - "приобретение помещения, расширение производственных площадей" (34.6%). Поскольку прямо указали на трудности приобретения нужного оборудования в нашем опросе только 5.6% предпринимателей, то за его нехваткой, как и за проблемой издержек, стоят финансовые ограничения.

Приходят в упадок производственные виды деятельности. До 1992 г. они могли нормально развиваться и вкладывать средства в сырье, оборудование, технологию, используя в основном запасы сырья, купленного по твердым ценам, и связи с государственными структурами. Запас прочности уже исчерпан. "Конек" многих малых предприятий - опытное производство, маленькие партии довольно высокотехнологичной продукции, научно-технические разработки - не находят сбыта. Ограничение спроса и медленный оборот заставляют в условиях инфляции одних свернуть производство до минимума, поддерживая его и работников за счет коммерции. Есть случаи серьезного сокращения объемов работ и занятых, распродажи купленного ранее оборудования. Другие же существуют за счет сращивания с госпредприятиями, ориентируясь на поиск дополнительных заработков для их работников.

В лучшем положении находятся малые производственные предприятия, возникшие в ходе приватизации. Они иногда пытаются приобрести оборудование, модернизировать производство. Некоторые из этих предприятий по-прежнему имеют финансовую поддержку государства, другие же на нее рассчитывают. Многие предприниматели не считают возможным развитие малого бизнеса без льгот государства.

Торговые предприятия, в особенности крупные приватизированные магазины, и сейчас осуществляют вложения в развитие: покупают прежде всего автотранспорт, ремонтируют помещения, приобретают новое оборудование для торговых залов и т.п. У небольших магазинов возможностей меньше, но и здесь деньги вкладываются в ремонт, закупку оборудования. Развитие торговли идет в рамках именно этого вида деятельности.

Финансовые проблемы толкают предпринимателей к поиску путей повышения прибыльности, устойчивости предприятия. В первую очередь можно говорить о тенденции к диверсификации деятельности: у 44.7% предприятий видов деятельности стало больше, и только у 9.5 - меньше.

Изменения в основном идут в сторону расширения непроизводственных видов деятельности: если в дополнение к производству 32% предприятий еще занялись и коммерцией, то, напротив, дополнили коммерческую деятельность производственной всего 7.4%. При этом еще 5.3% предпри-

ятий совсем отказались от производства, сосредоточившись на разного рода коммерческой деятельности. И здесь предприятия, руководители которых отметили в качестве основной проблемы деятельности "нехватку собственных финансовых средств на развитие", в большей степени продемонстрировали склонность к коммерческой деятельности. Среди них в дополнение к производству занялись коммерцией 40.4%, а вот дополнили свою деятельность производственной - 5.3%. Совсем же отказались от производства, переключившись на коммерцию, 5.9%.

Существенным ограничением выступает и неполнота прав собственности, поскольку даже приватизированным малым предприятиям помещения обычно передавались на правах аренды. Поэтому инвестиции часто ограничиваются легко реализуемыми активами, все предприниматели избегают безвозвратных издержек. Есть желание приобрести помещения, но даже выкуп арендованных тормозится местными властями. Помещения продаются крайне редко, особенно производственные, и для подавляющего большинства малых предприятий уровень цен на недвижимость слишком высок.

Собственных финансовых средств для развития предприятиям недостаточно. Где-то средства еще направляются на выкуп предприятия, а где-то их уже вкладывают в развитие. При этом многим руководителям пока удается уговорить других собственников не "проедать будущее". Хотя в тех малых предприятиях, где собственность равномерно размыта (обычно это акционерные общества закрытого типа, где собственник - коллектив), уже есть реальная угроза перекачивания средств в дивиденды. В тех предприятиях, где с момента создания во главе стоит группа лиц, обладающая контрольным пакетом, или в частных предприятиях дилемму будущего решать легче.

В сложившихся условиях целью многих малых предприятий становится выживание, поддержание более или менее устойчивого состояния предприятия. В нашем опросе ориентируются на выживание как основную цель 35.2% руководителей малых предприятий. Интересно, что среди руководителей вновь созданных предприятий таких оказалось 30.1%, а вот среди руководителей государственных и бывших государственных - 44.5%. Соответственно среди последних 47.8% ставят цели, связанные с закреплением на рынке и продвижением в новые сферы деятельности, тогда как среди новых предпринимателей эти цели отметили почти 64% опрошенных. Косвенно это свидетельствует о том, что именно вновь созданные предприятия в большей мере ориентированы на рыночные установки, нежели выросшие из госсектора.

Затруднено развитие многих предприятий, прежде всего в сфере производства. В то же время нестабильность условий дает возможность малому бизнесу быстро и практически без хозяйственного риска зарабатывать деньги на различного рода посреднических операциях, на спекулятивных сделках. В результате в предпринимательской среде распространяются установки на краткосрочные результаты, максимизацию любыми средствами текущих доходов, быстрый выход из деятельности при малейших признаках падения ее доходности. Это не способствует формированию стратегий развития и цивилизованного предпринимательства, а создает предпосылки для расширения теневого оборота, криминализации экономики.

4.5.4 Конъюнктура промышленности

Ежемесячные опросы руководителей промышленных предприятий по гармонизированной европейской анкете конъюнктурного теста дают представление об оценках и прогнозах, формирующихся на уровне предприятий.

Производство

В течение 1994 г. промышленные предприятия пережили два периода, различающихся по характеру динамики объемов выпуска.

Первая половина года отличалась нарастанием скорости промышленного спада, которая достигла к июлю по балансу -58%. В январе 1994 г. этот показатель составлял -36%. Самая большая скорость спада производства была зарегистрирована в феврале 1994 г., когда балансовая разность упала сразу на 17 пунктов и достигла -53% (рис.40).

Сопоставление динамики промышленного производства с оценками запасов готовой продукции и спроса показывает, что резкое увеличение скорости спада началось еще с сентября 1993 г., когда правительство стало проводить относительно жесткую кредитно-финансовую политику и прибегать к задержке даже обязательных бюджетных платежей. В декабре 1993 - январе 1994 гг. предприятия не отметили улучшений запасов или спроса, однако позволили себе немного увеличить объемы производства, что выразилось в замедлении спада с -41% до -36%. Потере рыночной ориентации на рубеже 1993-94 гг. способствовали выборы в Федеральное собрание с после-

дующим изменением состава Правительства и объявленным курсом на борьбу с инфляцией "немонетаристскими" методами. Но уже в феврале для предприятий стало очевидным сохранение прежней политики, и они отреагировали максимальным снижением выпусков. Примечательно, что ни оценки запасов, ни спроса не давали оснований для таких действий. Поэтому причины февральского спада производства лежат скорее в области политической борьбы и психологии.

После февраля увеличение скорости спада производства составило всего 5 пунктов.

С августа 1994 г. промышленные предприятия стали сообщать о замедлении спада промышленного производства. А улучшение прогнозов началось с июля, когда фактические изменения производства не давали поводов для оптимизма. Единственной основой для формирования более оптимистичных прогнозов стало улучшение оценок запасов готовой продукции. Баланс этого показателя в июле снизился по сравнению с январем на 18 пунктов. Снижение баланса оценок запасов означает уменьшение преобладания доли предприятий с избыточными запасами над долей предприятий с недостаточными запасами.

В октябре прогнозы изменения объемов производства во второй раз с марта 1992 г. стали положительными. Доля предприятий, ожидавших рост выпуска, превысила долю предприятий, прогнозовавших его снижение. Однако в 1994 г. это превышение оказалось минимальным (+1%) и краткосрочным (1 месяц), тогда как в начале 1993 г. оптимизм достиг +17% и сохранялся 2 месяца. В ноябре и декабре 1994 г. прогнозы изменения производства в целом по промышленности вернулись к умеренному пессимизму сентября и составили от -8 до -9%. Вместе с тем, с сентября 1994 г. надежды на сохранение достигнутого уровня выпуска регистрируются в целом не менее чем у 50% предприятий.

Ожидания роста в 1994 г. были устойчивы только в деревообрабатывающей промышленности (сентябрь-декабрь). Но реализовывались они только в двух месяцах. В двух других спад в отрасли оказывался минимальным (от -5% до -4%). Но и этой отрасли не удалось избежать воздействия свертывания платежеспособного спроса и связанных с этим мрачных прогнозов. В июне пессимизм достиг -64% и превзошел все другие отрасли (даже в машиностроительной отрасли баланс ожидаемых изменений производства оценивался -30%). В июне 1993 г. прогнозы деревообрабатывающих предприятий составляли +10%.

Самый мрачный прогноз 1994 г. был зарегистрирован в апреле среди предприятий легкой промышленности (-71%). Это является и рекордом всех опросов за два с половиной года.

Глубина пессимистичности прогнозов машиностроительных заводов в 1994 г. была достигнута в апреле (-54%). Худшая ситуация отмечалась только один раз - в мае 1992 г. (-56%). Но уже к октябрю прогнозы улучшились до -4%, что является лучшим показателем в отрасли с марта 1992 г.

Спрос

Платежеспособный спрос в течение 1994 г. являлся для предприятий одной из самых острых проблем, сдерживающих рост производства (рис.41). Но к четвертому кварталу на первое место вышла нехватка оборотных средств. А в I квартале 1995 г. низкий платежеспособный спрос переместился на третье место (58% предприятий упоминали этот фактор). В январе 1995 г. чаще упоминалась нехватка оборотных средств (83%) и впервые введенный в анкету фактор "неплатежи потребителей" (63%).

Резкое свертывание спроса, по оценкам предприятий, началось со II квартала 1993 г. Тогда баланс ответов "возрос"- "снизился" был еще нулевым. Но в течение трех следующих кварталов он упал до -60% (рис.42).

Оценки спроса по шкале "нормальный"- "выше/ниже нормы" изменились с -38% в апреле 1993 г. до -87% в феврале 1994 г. В период максимального сжатия спроса его нормальные оценки в целом упали до 8-9%. В машиностроении в апреле 1994 г. удовлетворенность спросом составляла 1%.

Замедление падения спроса началось в IV квартале 1994 г. и продолжилось в I квартале 1995 г. Однако этот процесс мало повлиял на оценки спроса. Балансовая кривая оценок спроса при общей повышательной тенденции имеет неустойчивый характер (рост - снижение) и достигла к декабрю лишь -65% (рост 22 пункта). Доля ответов "нормальный" составила 25% и еще не возросла в целом до уровня значений августа-сентября 1993 г. (43-44%).

Быстрее всего восстановился спрос на продукцию деревообрабатывающей промышленности. Уже в августе доля ответов "нормальный" выросла до 64% и после некоторого снижения в октябре закрепилась на уровне 60%. До 35-36% выросли оценки нормального спроса в легкой и пищевой отраслях. В машиностроении спрос удовлетворял только 11-14% заводов.

Как показывают опросы, оценки спроса не оказывают существенного влияния на ценовую политику производителей. И при нормальном, и при низком спросе о фактическом повышении цен сообщали одинаковое количество предприятий. Не влияет восприятие спроса и на ценовые прогнозы - различие ожиданий невелико и не дает оснований для утверждений о регуливающей роли спроса.

Фактическая ценовая политика предприятий в условиях высокой инфляции ориентирована на опережающий рост цен по сравнению с ростом спроса. Определим "адекватную" реакцию предприятий как повышение цен при повышении спроса, понижение цен - при понижении спроса и сохранение цен при сохранении объема спроса. "Опережающей" реакцией будем называть увеличение цен при неизменном или снижающемся спросе и сохранение цен при снижающемся спросе. "Отстающая" реакция - снижение цен при росте или сохранении спроса и сохранение цен при росте спроса. В этих терминах поведение предприятий характеризуется следующей таблицей (табл.102).

Таблица 102.

Зависимость изменения цен от изменения спроса, %

	опережающая	адекватная	отстающая	баланс
октябрь 94 г.	65	27	3	+62
январь 95 г.	73	25	2	+71

Источник: результаты опросов.

Таким образом, лишь около четверти предприятий фактически соизмеряют изменение отпускных цен с изменением спроса на свою продукцию. Остальные поднимают цены без оглядки на спросовые ограничители.

В 1994 г. предприятия имели возможность реагировать на спрос главным образом объемами выпусков. В терминах адекватной, опережающей и отстающей реакции объемами производства на спрос поведение предприятий выглядит следующим образом (табл.103).

Таблица 103.

Зависимость изменения объемов производства от изменения спроса, %

	опережающая	адекватная	отстающая	баланс	
январь 94 г.	20	58	8	+12	
апрель	20	67	8	+12	
июль	18	68	12	+6	
октябрь	20	55	20	0	
январь 95 г.	23	56	18	+5	

Запасы

Оценки объемов запасов готовой продукции в течение 1994 г. претерпели существенные изменения (рис.43).

В результате сжатия спроса к январю 1994 г. баланс оценок запасов достиг +48%. Это худшее значение для 1993-1994 гг. Последовавшее в феврале резкое свертывание объемов производства позволило предприятиям остановить нарастание избыточных запасов. Спрос в этот период сохранялся на крайне низком уровне, поэтому сдерживание запасов происходило главным образом за счет сокращения выпуска.

Уже с марта начинается нормализация запасов. В этот период стали немного улучшаться оценки спроса. Но главным рычагом восстановления приемлемых для производителей объемов запасов оставалось сокращение собственного производства, которое продолжало свертываться до июля 1994 г. В этом месяце оценки запасов сравнялись с оценками июля 1993 г. Однако в 1994 г. отсутствовал нормальный период роста избыточных запасов в летние месяцы. До октября в 1994 г. происходил явный процесс сокращения избыточных запасов.

Замедление сокращения объемов спроса в конце 1994 - начале 1995 гг. позволило предприятиям избавиться от накопленных зимой и весной 1994 г. излишков запасов готовой продукции. В октябре 1994 г. впервые доля ответов "ниже нормы" превысила долю ответов "выше нормы" (баланс стал отрицательным). В течение следующих трех месяцев баланс вновь стал положитель-

ным (преобладают оценки "выше нормы"), но стабилизировался на низком уровне (от +1 до +7%). Избыточные запасы устойчивы только в машиностроении и промышленности строительных материалов. В других отраслях четыре-пять последних месяцев преобладают ответы "ниже нормы".

Наиболее интенсивно снижение объема запасов готовой продукции происходит в пищевой промышленности и стройиндустрии. Машиностроение, больше всего страдающее от излишков, уменьшает запасы медленнее других отраслей (-5%).

Зависимость изменений производства от оценок запасов готовой продукции может быть также описана в терминах опережающей, адекватной и отстающей реакции. Адекватная реакция: увеличение выпуска при недостаточных запасах, неизменение - при нормальных и сокращение - при избыточных. Тогда согласование динамики производства с оценками запасов в 1994 г. выглядит следующим образом (табл.104).

Таблица 104.

Зависимость изменений выпуска от оценок запасов готовой продукции в 1994 г., %

	опережающая	адекватная	отстающая
январь	30	40	21
февраль	25	44	23
март	23	47	24
апрель	19	48	25
май	17	49	25
июнь	9	52	31
июль	19	43	34
август	14	38	39
сентябрь	16	37	37
октябрь	19	38	37
ноябрь	23	39	32
декабрь	23	38	32

Максимум адекватной зависимости объемов производства от оценок запасов приходится на период марта-июня 1994 г. В это время предприятия сообщают о максимальном сокращении производства и начале сброса избыточных запасов. После июля улучшение оценок запасов происходит наиболее быстро и сочетается уже с замедлением сброса выпусков. Предприятия начинают запаздывать в своей реакции на улучшение оценок запасов - доля "отстающей" реакции возрастает с 25% до 39%.

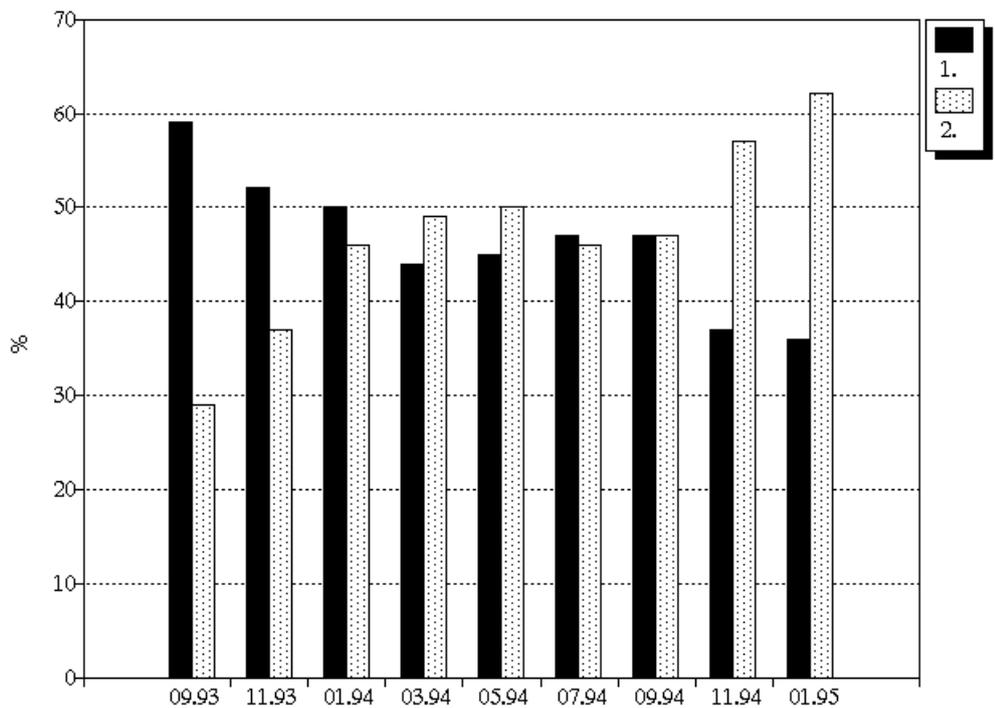
Инфляционные ожидания

Регулярные конъюнктурные опросы дают уникальную информацию о краткосрочных ценовых прогнозах производителей. Других источников количественных данных об инфляционных ожиданиях в промышленности сейчас не существует.

Как показывают результаты опросов, минимальные инфляционные ожидания существовали в российской промышленности в июне 1994 г. В этом месяце балансовая разность между ожиданиями роста отпускных цен и их снижения составила всего 50%, а 38% предприятий сообщили о намерении не изменять уровень отпускных цен (рис.44). В начале года баланс достигал 91%, а сохранять цены планировали только 5% предприятий. Максимум инфляционных ожиданий за все время опросов был зарегистрирован в апреле 1993 г. (баланс +95%, сохранение цен 2%).

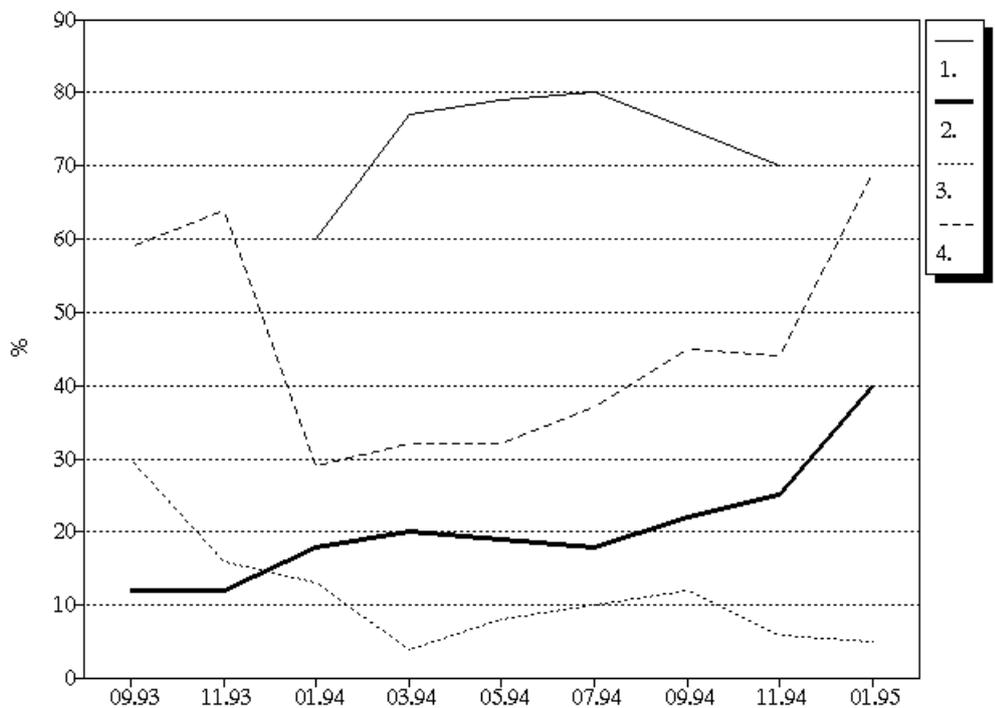
Снижение инфляционных ожиданий в первой половине прошедшего года происходило очень быстрыми темпами. С марта по июнь они снизились сразу на 39 пунктов. Это был результат "умеренно-жесткой" политики правительства. Однако отказ от такого курса и накачка экономики деньгами в апреле-августе 1994 г. со всей очевидностью проявился в устойчивом росте инфляционных ожиданий в июле-декабре (рис.44). Следует обратить внимание, что в декабре плавный и замедляющийся рост балансовой кривой был прерван резким скачком на 7 пунктов. Доля ответов "цены не изменятся" оказалась минимальной за последние 9 месяцев.

Рис.45 Оценка производственной программы



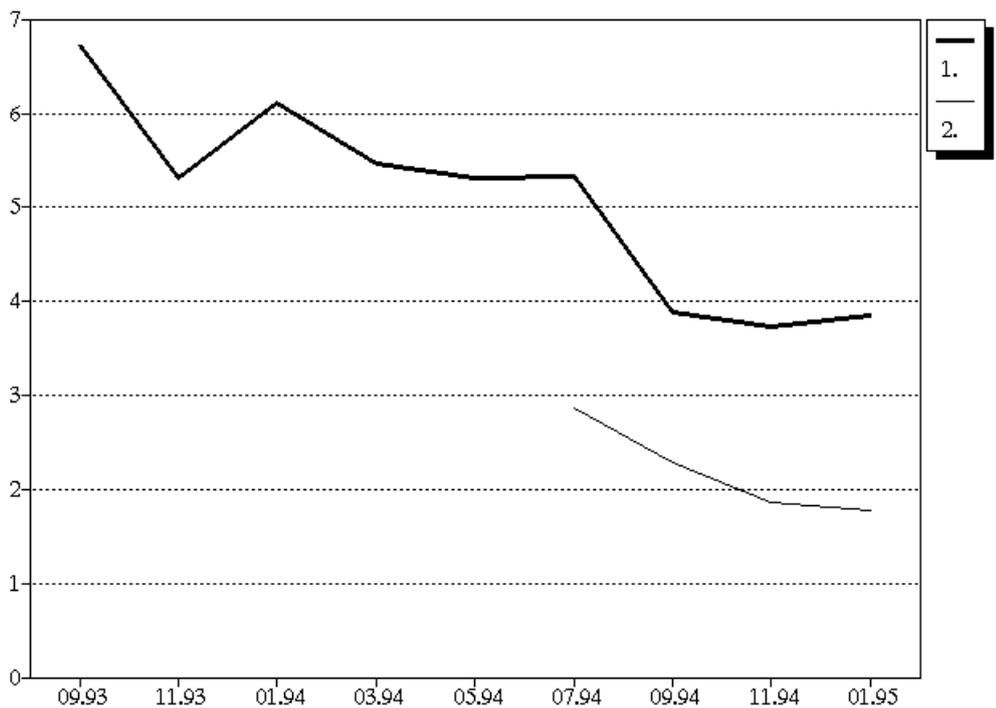
1.- нормальная
2.- ниже нормы

Рис.46 Помехи нормальной работе



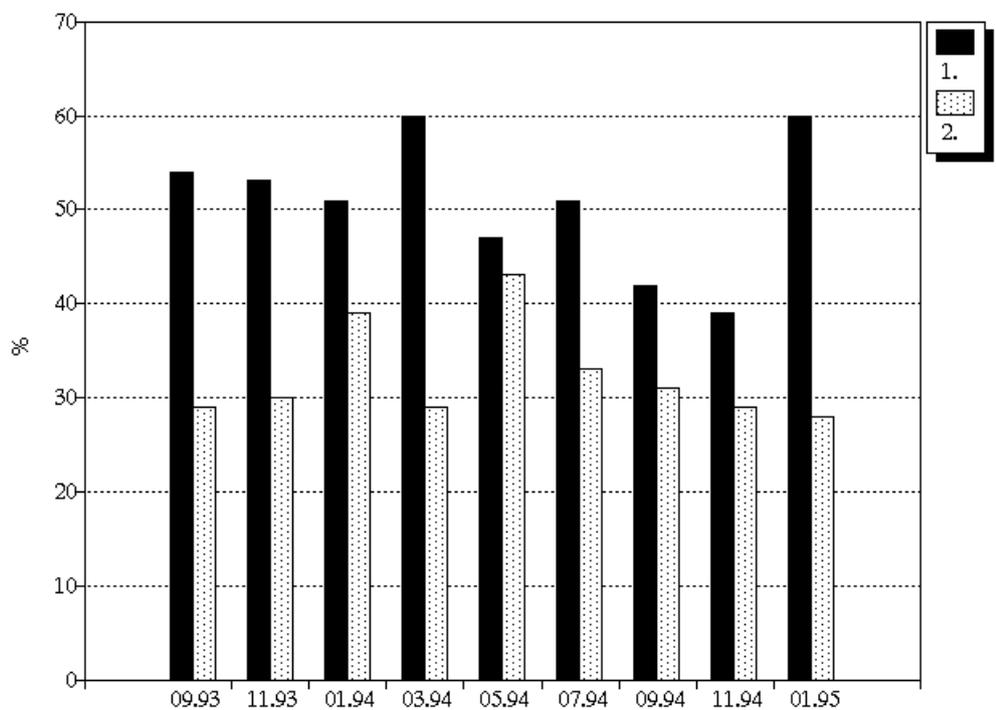
1.- недостаток заказов
2.- нехватка рабочих
3.- необеспеченность финансированием
4.- задержка платежей

Рис.47 Средняя обеспеченность заказами и финансированием в месяцах



1.- заказы
2.- финансирование

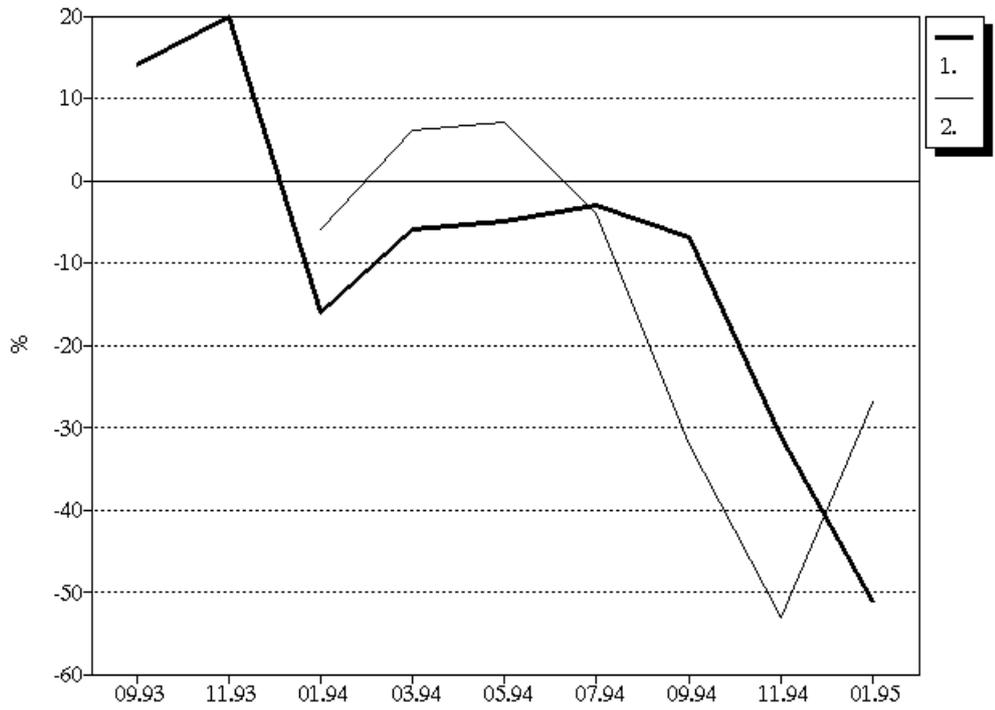
Рис.48 Ожидаемые изменения стоимости работ



1.- возрастет
2.- не изменится

Рис.49

**Изменения объемов работ
(баланс=рост-снижение)**



1.- фактические

2.- ожидаемые

В январе 1995 г. инфляционные ожидания остались на высоком декабрьском уровне. О планах сохранения уровня цен сообщили еще меньше предприятий (12%). Самый интенсивный рост цен в ближайшие месяцы следует ожидать на продукцию пищевой промышленности и стройиндустрии. Машиностроительные заводы в последние несколько месяцев, наоборот, сообщают о прогнозах минимального по сравнению с другими отраслями увеличения отпускных цен. Ценовые ожидания госпредприятий и акционерных обществ различались в январе всего на два пункта.

4.5.5 Конъюнктура строительства

В 1994 г. на основе гармонизированной европейской анкеты конъюнктурного теста было проведено 6 опросов предприятий строительства. Опросы проводились в европейской части России.

Анализ полученных данных дает основание определить общее положение в строительном секторе как очень сложное. Динамику ситуации в целом точнее всего отражают изменения объема строительно-монтажных работ и оценки производственной программы. В течение года баланс по объемам работ (т.е. разница между количеством организаций, расширивших и сузивших фронт работ) оставался отрицательной величиной, хотя и претерпевал значительные колебания. С января 1994 г., когда он составлял -16%, баланс повысился до -3% в июле, а в ноябре упал до -31% (для сравнения: в ноябре 1993 г. баланс составлял +20%). Доля организаций, сообщивших о сокращении объемов работ в ноябре 1994 г., достигла 48%, а в группе средних организаций (с численностью 51-200 чел.) объемы работ снизили 55%.

Серьезные перепады в оценках изменения реальных объемов работ лишь отчасти объясняются сезонными колебаниями. Это можно отчетливо увидеть, если проследить динамику субъективных оценок руководителями организаций своей производственной программы (рис.45).

В январе 1994 г. по сравнению с ноябрем 1993 г. баланс оценок производственной программы резко снизился на 16 процентных пунктов и составил -43%. Доля организаций, сокративших объемы работ, возросла с 19% до 37%, причем 20% от числа таких строительных предприятий ожидали спад производства в январе и восприняли снижение объемов работ как "норму". Поэтому в целом доля "нормальных" оценок производственной программы осталась практически на прежнем уровне (50% респондентов). Однако организации, воспринявшие сокращение производства в январе как нормальное явление (связанное с сезонным характером их работ), в общей совокупности респондентов составили лишь около 8%, что не позволяет назвать сезонный фактор определяющим для резкого снижения баланса по объемам работ.

В течение всего рассматриваемого периода ситуация с производственной загрузкой оставалась крайне тяжелой. Только в июле было отмечено незначительное увеличение баланса до -40%. Данное улучшение было в большей степени связано с сезонным увеличением заказов на определенные виды работ. Наиболее заметное изменение ситуации с производственной программой было отмечено в организациях, специализирующихся на строительстве объектов инфраструктуры, а также социально-культурного и административного назначения, где соответствующие показатели достигли -37% и -19%. При этом только 30% организаций, задействованных на объектах социальной сферы, отметили недостаточную загрузку мощностей.

С сентября началось новое сокращение строительно-монтажных работ, а в ноябре было зарегистрировано рекордно низкое значение баланса оценок производственной программы (-52%), причем лишь 12% организаций, сокративших объемы работ, было готово к такому снижению (это составляет всего около 6% от общего числа респондентов). Доля неудовлетворительных оценок производственной загрузки увеличилась до 57%, что на 10 процентных пунктов выше сентябрьского уровня.

Таким образом, негативные оценки собственного положения, сложившиеся в 1994 г. у значительной части строительных организаций, не были вызваны ни сезонными колебаниями, ни какими-либо внутренними трудностями (например, отсутствием необходимых строительных материалов, оборудования или невозможностью организовать работу в тяжелых погодных условиях).

Основным ограничением в развитии строительного сектора было несвоевременное финансирование строительно-монтажных работ. Прежде всего это обуславливалось задержками платежей при прохождении по "инстанциям" и через банки (на эту проблему указывали от 60 до 80% общего числа респондентов), а так же отсутствием финансовых средств у заказчика в связи с поздним принятием бюджета на 1994 г. (значимость данного фактора отмечали от 29 до 49% организаций). Эти проблемы носили настолько острый характер, что на протяжении года от 18 до 25% респондентов испытывали серьезные затруднения с поиском заказов с приемлемыми условиями финансирования (рис.46).

Следует отметить, что в ноябре 1994 г., когда обострилась проблема поиска заказов, 6% от числа опрошенных организаций указали на конкуренцию как на помеху в своей работе. Во всех предыдущих опросах величина данного показателя была в 2 раза меньше (3%).

В течение года ухудшалась обеспеченность организаций заказами. Так, к ноябрю значительно увеличилась (с 42% до 71%) доля строительных предприятий, обеспеченность заказами которых составляет меньше 3-х месяцев. Средняя обеспеченность заказами с января по ноябрь сократилась с 6.1 до 3.7 месяца, а средняя обеспеченность финансированием работ (расчет которой мы начали с июля 1994 г.) - с 2.7 до 1.9 месяца.

Доля организаций, практически не обеспеченных финансированием (меньше одного месяца), увеличилась с июля по ноябрь на 16 процентных пунктов и достигла 53% от общего числа респондентов (рис.47).

Последствия длительных задержек платежей в условиях инфляции очевидны. Прежде всего, это отсутствие оборотных средств у строительных фирм, а значит, нарушение графика строительных работ, потери прибыли, несвоевременные выплаты заработной платы. В результате - вынужденные увольнения и потеря высококвалифицированных специалистов. Интересно проследить взаимосвязь показателей, имеющих отношение к кадровой политике строительных организаций, с динамикой баланса по объемам работ.

Таблица 105.

Взаимосвязь показателей динамики общей ситуации в строительстве и ожидаемых изменений занятости
(% к числу всех респондентов)

	IX/93	XI/93	I/94	III/94	V/94	VII/94	IX/94	XI/94
Баланс по объемам работ	+14	+20	-16	-6	-5	-3	-7	-31
Баланс ожидаемых изменений занятости	-21	-27	-18	-12	-6	-14	-20	-29
Потребность в квалифицированных кадрах	30	16	13	4	8	10	12	6

Источник: расчеты по результатам опросов.

Из приведенных данных видно, что прогноз изменения численности занятых напрямую связан с динамикой общей ситуации по объемам работ. Отрицательное значение баланса ожидаемых изменений численности занятых в июле (-14%) говорит о том, что надежды на смену общей тенденции в строительстве из-за ряда внешних ограничений не оправдались, и руководители предприятий уже тогда предвидели дальнейшее усугубление ситуации. С этого момента значения баланса ожидаемых изменений численности резко понижаются. Однако в течение всего года (включая ноябрь) около 60% респондентов стремились сохранить численность работающих на прежнем уровне.

Анализ конъюнктуры строительства в 1994 г. будет не полным, если не рассмотреть динамику инфляционных ожиданий руководителей предприятий (рис.48).

В течение всего наблюдаемого периода баланс инфляционных ожиданий, т.е. разница между организациями, собирающимися повысить и понизить договорные цены (реальные расценки на строительные-монтажные работы), удерживался на высоких значениях. Тем не менее, его нельзя назвать устойчивым показателем. В марте его значение достигло +55%, что было на 8 процентных пунктов выше январского уровня. Но с этого момента началось постепенное уменьшение величины баланса: в ноябре он составил всего +14%. Снижение инфляционных ожиданий с мая 1994 г. в условиях роста цен на сырье и материалы можно назвать планомерным и вызванным искусственными ограничениями: запаздыванием утверждения новых инфляционных коэффициентов к расценкам на строительные-монтажные работы, их частичным или полным "замораживанием" (например, в мае-июне расчеты велись по "апрельским" коэффициентам). Явно заниженное значение баланса в ноябре 1994 г. вызвано еще и неопределенностью ситуации в связи концом

финансового года и со сроками принятия нового бюджета. Здесь уместно обратить внимание на ноябрьские оценки респондентами уровня договорных цен на свои работы. У 13% руководителей организаций данный вопрос вызвал затруднение, 22% ответивших респондентов заключили договора по заниженным для себя расценкам, баланс составил -13%.

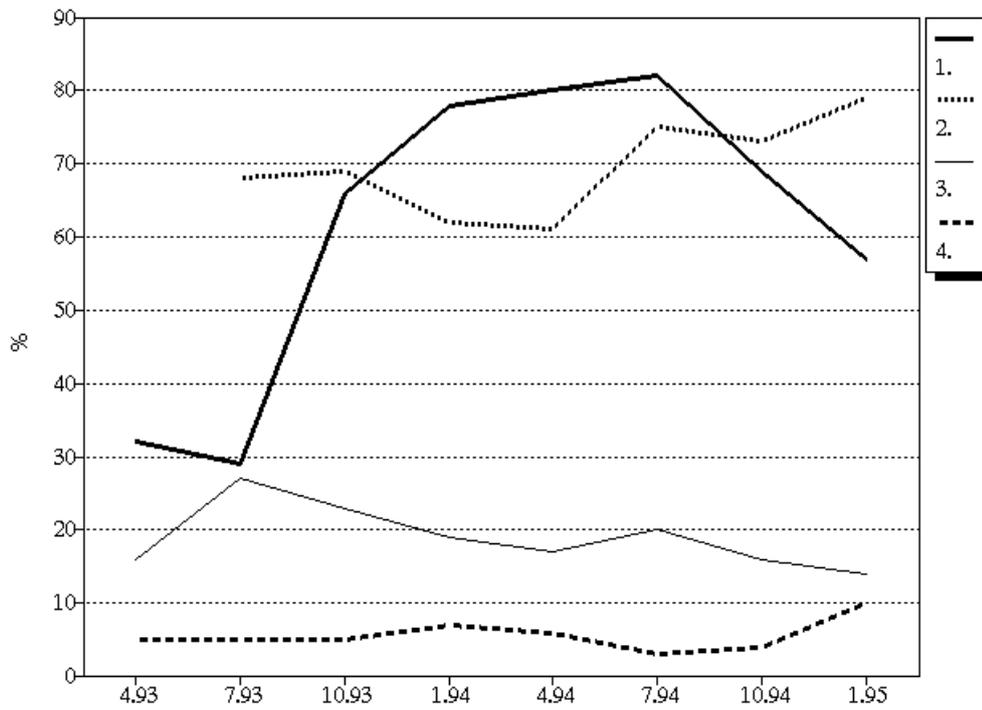
Данные, накопленные по всем конъюнктурным опросам, дают основание прогнозировать в январе 1995 г. самое глубокое падение строительного производства за весь обследованный период (сентябрь 1993 г. - сентябрь 1994 г.). Более того, высока вероятность, что январские показатели станут самой низкой "отметкой" в 1995 г. Такой вывод следует из анализа динамики всего набора показателей, причем решающую роль здесь играет соотношение балансов ожидаемых и реальных изменений объемов строительно-монтажных работ. В январе 1994 г. баланс по реальным объемам работ резко снизился на 36 процентных пунктов. Ноябрьское значение баланса (-31%) почти совпало с ожидаемым значением, полученным еще в сентябре (-32%). Последнее значение баланса ожидаемых изменений объемов работ достигло -53%, скачок вниз составил 21 процентный пункт. Точность оценок респондентами ожидаемых изменений объемов строительно-монтажных работ хорошо видна на графике (рис.49).

Рис.40 Изменения объема производства (баланс=возрастет-снизится)



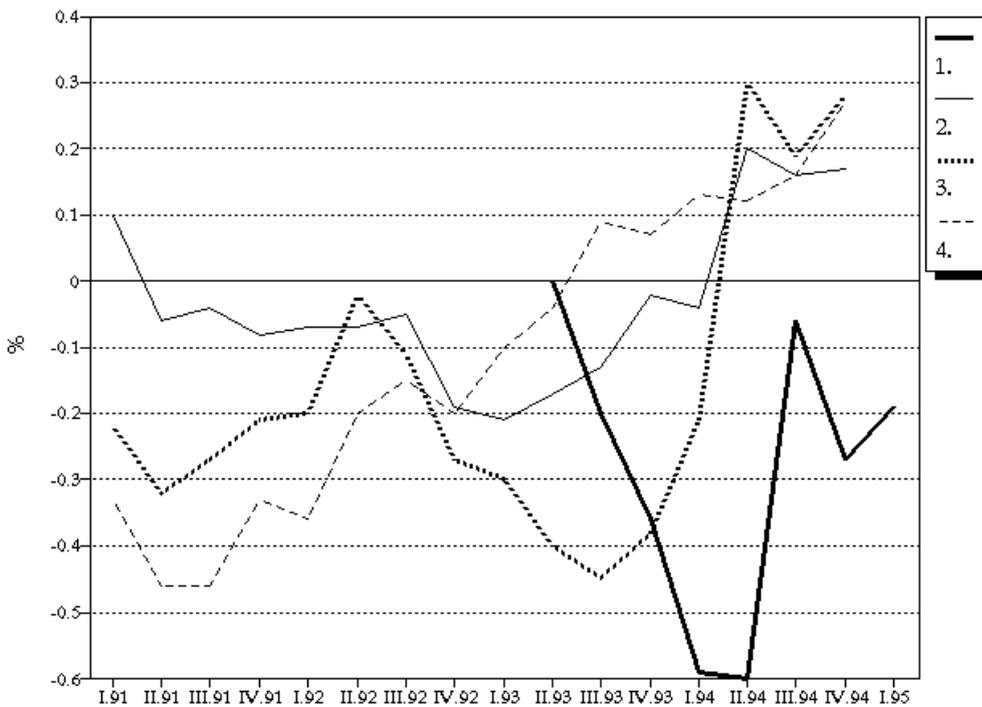
- 1.- фактические
- 2.- ожидаемые

**Рис.41
Помехи росту производства**



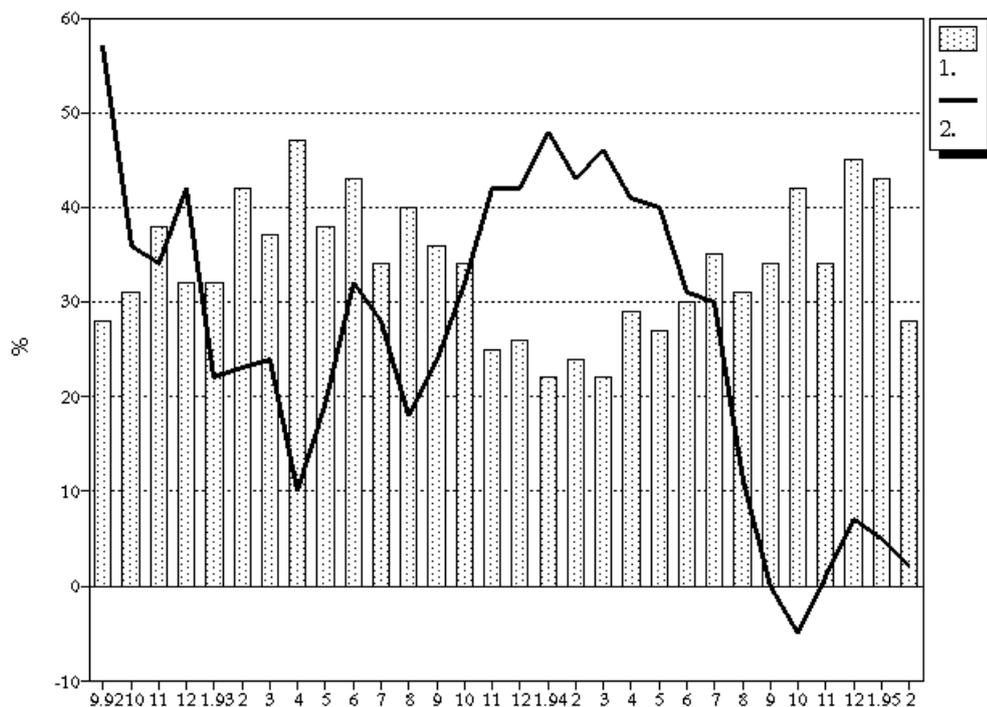
- 1.- нехватка рабочих
- 2.- недостаток заказов
- 3.- недостаток оборотных средств
- 4.- низкий спрос

Рис.42 Фактические изменения спроса (баланс=возрос-снизился)



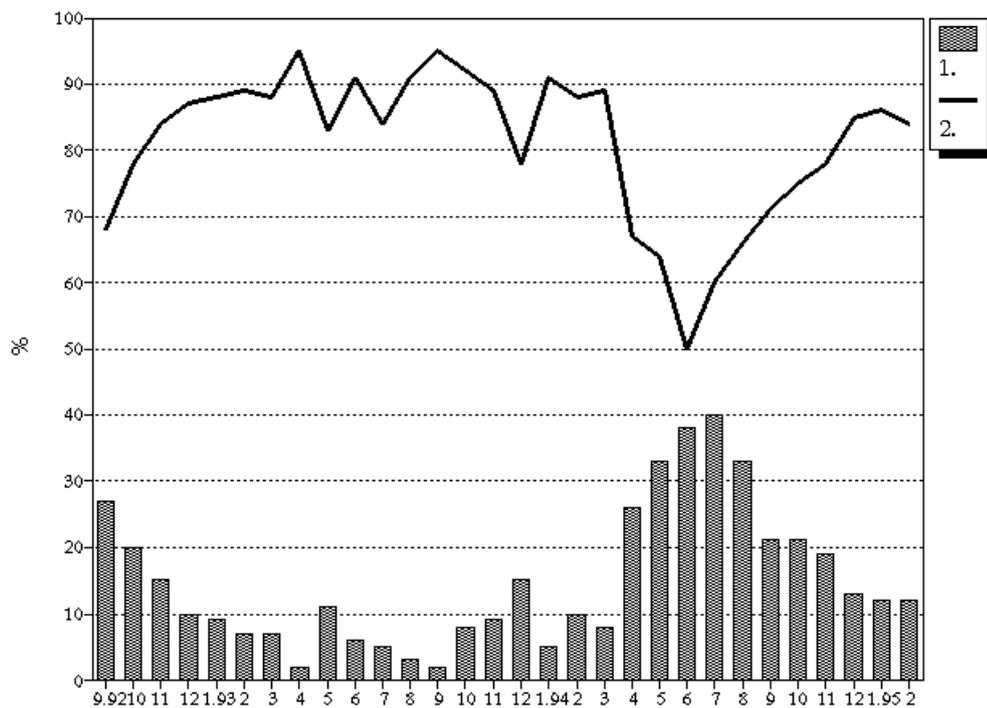
- 1.- Россия
- 2.- Великобритания
- 3.- Франция
- 4.- Германия

Рис.43
Оценка запасов готовой продукции
 (баланс=выше нормы-ниже нормы)



1.- нормальные
 2.- баланс

Рис.44
Ожидаемые изменения отпускных цен
 (баланс=возрастут-снизятся)



- 1.- не изменятся
- 2.- баланс

