

*ИНСТИТУТ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА*

*РОССИЙСКАЯ  
ЭКОНОМИКА  
в 1992 году*

**ТЕНДЕНЦИИ И  
ПЕРСПЕКТИВЫ**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

***РОССИЙСКАЯ***  
***ЭКОНОМИКА***

*в 1992 году*

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Москва  
Февраль 1993 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**

Совет директоров: С.Н.Журавлев  
В.В.Иванов  
И.В.Колосницын  
В.А.Мау  
С.Г.Синельников-Мурылев  
А.В.Улюкаев

117571, Москва, проспект Вернадского, 82  
Академия народного хозяйства

Настоящий обзор продолжает серию обзоров российской экономики, выпущенных Институтом экономической политики АНХ и РАН в 1991-1992 годах.

с Институт экономических проблем переходного периода, 1992.

**Редакционная коллегия:** Е.Г.Гайдар, В.В.Иванов, В.А.Мау,  
С.Г.Синельников, Н.Г.Главацкая, А.Б.Колбасова

**Авторы текста:**

Раздел 1.1, 1.2, 1.4: В.А.Мау, В.В.Ступин.  
Раздел 1.3: Л.Бызов, С.А.Марков  
Раздел 1.4: С.В.Тагор, Т.А.Хохлова  
Раздел 2.1: Г.О.Куранов, О.И.Изряднова  
Раздел 2.2: С.Г.Синельников-Мурылев, Л.И.Анисимова, С.А.Титов  
Раздел 3.1: Ю.Н.Бобылев, В.Н.Волков, А.В.Чернявский  
Раздел 3.2: Г.О.Куранов, О.И.Изряднова, Ю.О.Полтавец  
Раздел 3.3: Л.С.Корбут  
Раздел 3.4: И.В.Колосницын  
Раздел 4.1: М.Н.Лемешко, Н.П.Воловик  
Раздел 4.2: В.Е.Жучков, Н.Г.Николаева, Н.А.Николащенко,  
И.В.Макаров, И.С.Мухамедшин, И.С.Пильман, С.В.Приходько,  
Т.Е.Пустовойт, В.В.Раненко, Л.Н.Сивашенкова  
Приложение 4: Сарафанов М.А. (ВНИКИ МВЭС)  
Раздел 5.1: А.Д.Радыгин  
Приложение 5.1: М.Е.Салун  
Раздел 5.2.1: А.А.Яковлев  
Раздел 5.2.2: А.В.Данилова  
Раздел 5.3.1: И.Н.Боева, Т.Г.Долгопятова  
Раздел 5.3.2: С.В.Малахов, М.Ю.Егоров, Е.Н.Мисанченко  
Приложение 5.3: С.В.Цухло  
Монтаж текста: Н.П.Воловик, Н.Г.Главацкая, А.Б.Колбасова,  
Т.А.Лютая, Е.Н.Мисанченко

## **СОДЕРЖАНИЕ**

### 1. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

1.1. Социально-политические предпосылки и последствия радикального экономического курса

1.2. Правительство и Парламент

1.3. Политические субъекты

1.4. Региональная политика

### 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

2.1. Основные тенденции развития

2.2. Государственные финансы

### 3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС

3.1. Материальное производство

3.2. Производственные инвестиции

3.3. Проблемы сельского хозяйства

2.3. Доходы и потребительский спрос населения

### 4. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

4.1. Внешняя торговля

4.2. Иностранные инвестиции

Приложение 4. Платежный баланс

### 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ

### И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

5.1. Приватизация

и сдвиги в структуре собственности

Приложение 5.1 Приватизация и проблемы оценки предприятий

5.2. Формирование инфраструктуры рынка

5.2.1. Частный сектор оптового рынка

5.2.2. Российский фондовый рынок

5.3. Экономические проблемы предприятий

5.3.1. Экономическое поведение государственных предприятий

5.3.2. Финансовая политика промышленных предприятий:

кризис оборачиваемости капитала

Приложение 5.3 Конъюнктурные опросы промышленных предприятий

# 1. СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

## 1.1. Социально-политические предпосылки и последствия радикального экономического курса

Исторические и логические рамки 1992 года не совпадали со строгими календарными датами его начала и завершения. Коренные изменения во всем комплексе процессов экономической и политической жизни постсоветской России делают необходимым выделение в качестве самостоятельного и практически нерасчлняемого периода примерно в 14 месяцев, старт которому был дан в ноябре 1991 года.

### *Исходная ситуация накануне радикальных реформ*

Осенью 1991 года страна оказалась в двойственной ситуации. Советская система по существу рухнула. Ее основные экономические и политические устои (твердые, государственно устанавливаемые цены, абсолютное доминирование государственной собственности, монополия компартии на идеологию и власть, Союз ССР как форма осуществления этой власти) оказались размытыми и окончательно подорванными. Но формально система продолжала существовать, осложняя и запутывая политическую среду давно созревших экономических реформ.

Союзные структуры власти, уже будучи бессильными, продолжали оттягивать на себя значительную долю ответственности за неосуществление решительных реформаторских действий. Это сковывало политическую активность республиканских структур (в первую очередь российских), привыкших за прошедшие годы к пассивному следованию в фарватере союзного курса, безоговорочно принимая или (с 1990 года) ожесточенно критикуя его.

Формальное сохранение Союза ССР поддерживало иллюзию возможности единой (или хотя бы тесно согласованной) экономической политики как в вопросах организации производства, так и проведения рыночных реформ субъектами советской федерации. Многие политические лидеры и экономисты полагали, что аргументы экономической целесообразности (поддержания сложившихся производственных связей) обеспечат согласованность действий республик. На самом деле глубина расхождения политических и социальных интересов укрепившихся у власти местных элит, соединенная с быстро давшими о себе знать различиями национально-культурных традиций, разводила советские республики в стороны, зачастую противоположные друг другу. В едином государстве, в едином экономико-политическом пространстве не могли оставаться субъекты, ориентированные на ценности западной демократии, на практическое воплощение опыта авторитарных режимов новых индустриальных стран Восточной Азии, на ценности исламского фундаментализма или, наконец, на сохранение политического статус-кво с приданием тоталитарному режиму национально-коммунистической окраски.

Последние надежды были рассеяны в сентябре 1991 года, когда провалилась попытка подписания экономического соглашения между республиками (без прибалтийских) в Алма-Ате.

Официальное прекращение существования Советского Союза имело два важных последствия для экономических реформ в России.

Во-первых, политическое пространство этих реформ становилось достаточно четко фиксируемым. Разумеется, ситуация осложнялась неурегулированностью комплекса политико-правовых вопросов взаимоотношений с бывшими союзными республиками, абсолютной прозрачностью границ, неразделенностью денежно-кредитной системы и т.д., но, во всяком случае, были заданы определенные рамки и направление решения

межреспубликанских проблем. Руководство России, равно как и руководство других ставших суверенными государств, отныне могло четко фиксировать реальные границы своей компетенции в деле экономических и политических реформ.

Во-вторых, завершилась борьба суверенитетов, центр тяжести которой находился во взаимоотношениях государственных органов СССР и России. Это привело к качественным сдвигам в соотношении экономических и политических проблем в общественной жизни. Практически все годы перестройки, и особенно 1989-1991 гг., характеризовались безусловным доминированием политических задач, когда экономика оказывалась лишь полем борьбы за власть (примерами могут служить антиалкогольная компания, полемика вокруг кооперативов, налоговая война между Россией и СССР, соревнование по повышению закупочных цен, война экономических программ). С ликвидацией СССР ситуация в экономике становилась решающим критерием поддержания устойчивости системы российской власти, которая наконец-то лишилась своего основного политического конкурента. Правда, политическая борьба внутри самой России отнюдь не утихла, и всплески ее продолжали и продолжают сказываться на экономическом положении страны.

Изменения в соотношении экономических и политических факторов вызывались к концу 1991 года и самим характером материально-производственной и макроэкономической динамики. К этому времени кризисные явления в экономике стали не только устойчивыми, но и набрали инерционную силу. Углубление экономического кризиса, спад производства все меньше определялись событиями в политической сфере, а, напротив, начинали активно влиять на политическую жизнь.

В этой ситуации общая макроэкономическая несбалансированность определяла как политические решения, так и шоковый их характер. Выбор состоял лишь в форме шокового воздействия на хозяйство: или попытка жесткого антирыночного регулирования через контроль за распределением продуктов быстро сжимающегося производства, или немедленный перевод ситуации в стандартную систему рыночных ценностей со свободой цен и товаропотоков.

Решение о либерализации цен, принятое осенью 1991 года, по силе своего звучания было равноценно решению о роспуске СССР: ликвидировалась фундаментальная основа тоталитарного строя.

Однако эти, безусловно, самые радикальные за последние 70 лет российской истории меры не только призваны были разрушить старую систему, но являлись и первыми шагами к построению новой системы общественных отношений.

Словом, на рубеже 1991-1992 годов в экономико-политической жизни России оказались тесно переплетенными задачи как разрушения, так и созидания нового строя. Опыт революционного преобразования общественных отношений свидетельствует, что для решения деструктивных задач наиболее благоприятными общественно-политическими условиями являются:

отсутствие сколько-нибудь доминирующей и организованной социальной силы консервативной ориентации;

наличие радикальной партии, обладающей политической волей и решительностью;

высокая активность широких масс народа.

Иные условия необходимы для решения задач преодоления кризиса и осуществления стабилизационной экономической политики, обычно требующей существенных социальных жертв и дающей позитивный результат лишь по прошествии некоторого периода времени. Хозяйственная стабилизация и формирование новых общественных отношений предполагает:

- наличие социальной группировки (силы), утвердившей свое политическое господство в ходе предшествовавших этапов общественной борьбы, ее доминирование и способность

подчинить своим интересам созидания новых отношений интересы других социальных групп;

- усталость народа от политических битв прошлого, его политическая пассивность, компенсируемая (при благоприятном стечении обстоятельств) активностью граждан в хозяйственной сфере, в решении проблем собственного материального благополучия.

Развитие этих двух факторов в 1992 году и сформировало решающие политические предпосылки осуществления радикальных либеральных реформ. В первую очередь - в сфере экономической.

### *Социальная стабильность*

Ситуация в сфере массовых общественных настроений на протяжении всего периода, начиная с осени 1991 года, в общем была благоприятной для осуществления болезненных реформ либерального типа.

После провозглашения в конце октября курса на либерализацию цен и зарплаты в средствах массовой информации доминировали ожидания серьезных социальных потрясений, массовых акций протеста накануне, во время или после неизбежного скачка цен. Ситуация усугублялась быстрым разрушением потребительского рынка, деградация которого, естественно, особенно резко проявилась в ноябре-декабре, поскольку производители и торговля были заинтересованы в придерживании запасов до 2 января.

Страх перед открытой инфляцией переплетался в общественном сознании с безысходностью ситуации тотального дефицита, отсутствием в магазинах практически всех товаров, многочасовыми очередями за предметами первой необходимости, усилившимися перебоями в торговле хлебом.

Пессимизм подстегивался резко возросшей в этих условиях активностью некоммунистических группировок, стремившихся воспользоваться переходной ситуацией (угрозой гиперинфляции при пустых магазинах) для дестабилизации политического процесса и блокирования продвижения к рыночной демократии. Попытка организации массовых акций протеста в середине декабря под общим лозунгом "марш голодных очередей" стала наиболее показательной в этом отношении.

Однако большинство исследований общественного мнения не подтверждали многочисленные мрачные прогнозы. Политическая активность людей после августовского путча явно пошла на спад. Хотя более половины граждан не исключала возможности в ближайшее время массовых антиправительственных акций, менее 1/3 выражали готовность принять участие в них.

В общественном сознании наблюдался очень важный сдвиг от патерналистских ожиданий и иждивенчества. От 2/3 до 3/4 россиян не связывали личного благосостояния ни с какими государственными или общественными организациями.

Наконец, в обществе отсутствовали явно выраженные черты "революции ожиданий" или "туннельного эффекта", когда первые признаки улучшения в отдельных сферах (отраслях, регионах) формируют надежды на скорые сдвиги к лучшему, а разочарование в этих чувствах ведет к резкому обострению социальной ситуации. Напротив, в России конца 1991 года практически полностью испарились надежды на "экономическое чудо": почти 2/3 граждан не верили в возможность преодоления кризиса без "временного снижения уровня жизни людей". Осознание неизбежности тягот в ходе грядущих реформ свидетельствовало о наличии важных стабилизирующих установок в сознании основной массы населения.

Снижение политической активности населения наглядно отражалось в численности митингов и демонстраций - как в поддержку реформ, так и антиправительственных, причем их массовость и степень эмоционального воздействия на институты власти в течение года неуклонно снижались.



Показательна социальная структура участников митингов (табл.1.1). Выборочные исследования, проведенные в декабре 1991 г., феврале, июле и ноябре 1992 г., свидетельствуют об устойчивом доминировании среди участников как национал-коммунистических, так и демократических мероприятий пенсионеров (30-40 процентов) и служащих - работников бюджетной сферы (30-40 процентов). Доля рабочих никогда не превышала 9-12 процентов, доля молодежи была примерно 10 процентов. Подчеркнем, что состав участников митингов обоих полюсов политического спектра был практически идентичен.

Положительную роль для осуществления комплекса болезненных мер экономической реформы играло и отсутствие в России массовых популярных рабочих организаций (типа польской "Солидарности"), тяготеющих к популистским лозунгам и требованиям. Официальные профсоюзы, объединенные в ФНПР, оставались в основном чуждыми трудящимся, хотя всячески стремились утвердить себя в этой роли и выступать от имени народа не только в сфере трудовых отношений, но и по политическим вопросам.

Из альтернативных профсоюзов наиболее политически активный Независимый профсоюз горняков занимал в основном проправительственные реформаторские позиции, активно участвовал в политическом противостоянии консерваторов и радикалов. Другие профсоюзы существенного влияния на ход экономических реформ оказывать не стремились, да и не могли.

Это отразилось на динамике забастовочного движения. С осени 1991 года в России наблюдается его существенный спад. Практически прекращаются политические забастовки. Центр тяжести забастовок смещается из материального производства в бюджетные отрасли (учителя, врачи), на которые в 1992 году приходится более 90% потерь от забастовок (табл.1.2).

Таким образом, не подтвердились опасения одних и надежды других на антирыночный (или прокоммунистический) социальный взрыв в результате скачка цен при либерализации или из-за их дальнейшего роста.

Социальную ситуацию смогут дестабилизировать скорее чересчур активные попытки вмешательства государства в экономический процесс, ведущие к восстановлению тотального дефицита при неспособности власти организовать прямое распределение необходимых товаров.

Однако сохраняется и пока не проявил себя еще один потенциальный фактор политической нестабильности. Переведя в открытую форму инфляцию, правительство Е.Т.Гайдара так и не смогло решить вторую часть этой задачи - перевести в открытую форму безработицу как неизбежного спутника глубокой структурной перестройки. В принципе на протяжении 1992 года происходили определенные сдвиги в этом направлении: неуклонно увеличивалось количество безработных, причем число не имеющих работу превысило официально объявляемые предприятиями данные об имеющихся вакансиях (табл.1.3). Но до массовых увольнений пока дело не дошло. В основном безработица остается скрытой - в виде длительных неоплачиваемых отпусков коллективов ряда предприятий, работы неполный рабочий день и неполную рабочую неделю.

Остается пока неясным, какую реакцию населения вызовет появление массовой безработицы. Даже по оптимистическим правительственным оценкам она могла охватить 6 млн. человек к концу 1992 года, а по другим расчетам - 10-12 миллионов. (Правда, аналогичные цифры ожидалась и к концу 1991 года). По-видимому, эти параметры все-таки будут достигнуты, хотя и с существенным опозданием против прогнозов. Это станет еще одним моментом испытания на прочность российского курса в направлении рыночной демократии. Хотя здесь, наверное, не произойдет явного скачка, аналогичного ценовому. Безработица будет плавно нарастать (по-видимому, с некоторым ускорением), и одновременно общественное сознание будет адаптироваться к новой ситуации на рынке

труда. Смягчающую роль может играть вовлеченность работников в процесс приватизации своих предприятий (во всяком случае, пока они не окажутся банкротами), а со временем и укрепление реального частного сектора.

Значительный рост социальной напряженности из-за ухудшения условий на рынке труда будет, скорее всего, иметь в 1993 году локальный характер, концентрируясь в основном в потенциальных районах застойной безработицы (особенно в районах моноотраслевого профиля). В этом отношении опасны крупные и индустриальные центры, но в них напряженность будет смягчаться диверсификацией производственного комплекса и оттоком высвобождаемых рабочих в частный сектор. Могут обостриться конфликты между различными группами занятых. Практически неизбежной представляется люмпенизация части рабочих и служащих низкой и средней квалификации.

#### *Соотношение социально-политических сил*

Ситуация осени 1991 года характеризовалась отсутствием сколько-нибудь влиятельных социальных сил, в достаточной мере организованных, чтобы быть способными четко формулировать свои интересы, отстаивать и тем более навязывать их обществу.

Наиболее мощные лобби военно-промышленного комплекса и аграрное (колхозно-совхозное) были деморализованы после поражения августовского путча, в который некоторые авторитетные лидеры лоббистов оказались непосредственно втянуты на стороне консервативных сил. Хозяйственные руководители, тяготевшие к сохранению и воспроизводству старой системы экономической жизни (отношений собственности) и согласные в лучшем случае на постепенное реформирование этих отношений, оказались дезориентированы политически и дезорганизованы.

Одновременно еще не успели сложиться и сколько-нибудь влиятельные группировки новых хозяйственных структур.

Образовался своеобразный политический вакуум, в котором доминирующей оказалась личность Президента России Б.Н.Ельцина. Его популярность достигла тогда своего пика, превысив 70%. Соответственно, за ним оставалось и решающее слово в выборе курса экономической политики. Тем самым, возможности для первых шагов реформы были практически безграничны и определялись почти исключительно политической волей Президента.

Политика либерализации была в тот момент по сути дела безальтернативной: ослабленное государство не имело ни административных, ни идеологических рычагов установления жесткого и хоть в какой-то мере эффективного контроля за товарно-материальными потоками. Однако сам либеральный курс, переводящий инфляцию из скрыто-подавленной в открытую форму, оставлял поле для выбора между двумя вариантами экономической политики.

Во-первых, возможен инфляционный путь, когда благодаря непрекращающейся эмиссии (прежде всего кредитной) обеспечивается поддержка основных отраслей производственной и непроизводственной сферы. Это политика обычно имеет вполне определенную социальную базу в виде тех отраслей, которые получают первичные кредиты и могут больше других воспользоваться динамикой цен, получая даже своеобразный инфляционный доход. Недаром инфляционистская политика, как правило, имеет в обществе сильных, хотя и немногочисленных сторонников. Однако, здесь постоянно сохраняется опасность гиперинфляции, с ее тяжелыми последствиями для экономики страны, социальной стабильности и условий жизни народа.

Во-вторых, антиинфляционная политика, сопровождаемая банкротством многих предприятий и глубокими структурными сдвигами в народном хозяйстве. Основанная на требованиях "жестких денег", эта политика в лучшем случае индифферентна к различным группам давления и зачастую не имеет четко выраженной социальной базы. Ясно, что

остановка инфляции в общем выгодна всем, но опасность потери своего положения (статуса, производства, доходов) в краткосрочной перспективе делают практически все производственные группировки резкими противниками подобного курса.

Разумеется, любое правительство может лишь стремиться к осуществлению той или иной альтернативы. Практическая деятельность располагается между ними при острой борьбе сторонников обеих линий.

Сформированное в ноябре 1991 года Правительство не имело явных и устойчивых связей ни с какими группами интересов производственно-хозяйственной сферы, а поэтому смогло однозначно заявить о своей приверженности антиинфляционному курсу. Либерализация цен на основную массу товаров и услуг, сопровождаемая ценовым скачком (шоком) в совокупности с ужесточением финансовой, кредитной и денежной политики должна была привести к результатам, которые могли бы рассматриваться в качестве критериальных. Это - быстрое (в течение нескольких месяцев) замедление роста цен и выход на "ценовое плато", появление товаров в магазинах и преодоление ситуации товарного дефицита; постепенная стабилизация валютного курса и отказ от множественности курсов; активизация процессов структурной перестройки, начиная с банкротства неэффективных предприятий и заметного роста безработицы.

Правительство на первом этапе было вынуждено действовать при отсутствии явной социальной опоры своему курсу. Тем самым оно развязывало себе руки в проведении непопулярных, но необходимых мер, оставаясь максимально нейтральным по отношению к различным "группам давления". Хотя быть невосприимчивым к их настойчивому лоббированию на практике оказалось нереальным.

Технически решение названных выше задач явилось вполне возможным. Главным, если не единственным, препятствием к проведению антиинфляционного курса была его социальная цена и политическое сопротивление реципиентов государственной помощи (в виде субсидий, льготных цен, дотаций и т.д.), круг которых по мере падения эффективности советской экономики все более расширялся. Тем самым уровень инфляции после либерализации цен становился не столько экономическим, сколько интегральным политическим показателем, характеризующим устойчивость позиций правительственной команды радикальных реформаторов, состояние политического климата в России и перспективы реализации данного типа рыночных реформ.

Уже первые шаги Правительства вызвали резкое сопротивление, которое поначалу приняло чисто политические формы. Против либерализации цен решительно высказались вице-президент А.В.Руцкой (в декабре) и Председатель Верховного Совета Р.И.Хасбулатов (в январе). При всей серьезности таких заявлений за ними пока стояла не сколько-нибудь внушительная общественная сила, а политические комбинации в институтах власти (в парламенте и в администрации Президента) и склонность политических деятелей к популизму.

Однако уже весной появились явные признаки сплочения социальных групп в оппозицию решительному антиинфляционному курсу Правительства, к этому времени уже отождествляемого с именем Е.Т.Гайдара.

Нарастание кризиса неплатежей стало общей основой формирования оппозиционного блока, основу которого составил директорский корпус госпредприятий. Взаимная задолженность как бы уравнивала различные предприятия, отодвигала на задний план более глубокие различия по возможностям адаптации к рыночным условиям. И потенциальные банкроты, и потенциальные лидеры оказались в одинаковой ситуации отсутствия финансовых ресурсов, запутанности взаиморасчетов с поставщиками и потребителями. Социальное единство разнородных производителей было в какой-то мере закреплено и июньским Указом Президента о банкротстве, в соответствии с которым практически любое предприятие попадало под формальные признаки банкрота.

Другой причиной, побудившей различные слои производителей к быстрой политической самоорганизации, стала дискуссия вокруг либерализации цен по энергоносителям. Соответствующее заявление в Меморандуме, направленном в международные финансовые институты (март 1992 года), стало едва ли не самой серьезной политической ошибкой Правительства. Здесь в какой-то мере была предпринята попытка повторить благоприятный опыт заблаговременного объявления о либерализации цен осенью 1991 года. Тогда этот шаг позволил населению психологически подготовиться к жизни в новых условиях, а производители и товаропроводящая сеть смогли накопить запасы. Кроме того, абсолютное большинство промышленников до 2 января еще довольно смутно представляли себе последствия отпуска цен со стороны спроса: многие из директоров госпредприятий смотрели на свободу цен как на возможность улучшить свое положение за счет потребителей, имея слабое представление о феномене "спросовых ограничителей". К весне ситуация резко изменилась, и опасность освобождения цен на энергоносители в совокупности с кризисом неплатежей и маячившей (пока, правда, на уровне политических деклараций) угрозой банкротства сыграли цементирующую роль в формировании производственной "партии интересов" - мощного союза постсоветских производителей, на время объединившего на общей платформе как умеренных, так и консервативных политиков.

В апреле-мае сложился причудливый союз производителей различных отраслей и сфер хозяйственной деятельности, до того являвшихся непримиримыми конкурентами при делении ресурсов госбюджета. Особенно ярко это проявилось в коалиции лидеров военно-промышленного и агропромышленного комплексов: первые требовали кредитных инъекций не только для себя непосредственно, но и для аграрников, рассчитывая, что эти кредиты будут использованы прежде всего на закупку производимой ими же продукции сельскохозяйственного машиностроения, спрос на которую в 1992 году резко упал.

Одновременно усиливалось взаимодействие между организациями промышленников и традиционными профсоюзами. Особенно показательным было заключение майского соглашения между РСПП и ФНПР, имевшее явно сепаратистский и антиправительственный характер. Речь шла о формировании механизма согласованных действий между двумя участниками шедших с февраля переговоров в рамках "трехсторонней комиссии" в противовес третьей стороне - Правительству. Цель соглашения была с самого начала очевидна - и промышленники, и профсоюзы стремились предотвратить опасность остановки инфляции ценой начала реальных банкротств и роста безработицы. Лидеры ФНПР и Московской федерации профсоюзов уже в марте недвусмысленно давали понять, что с их точки зрения инфляция является для трудящихся меньшим злом, чем безработица (хотя вопрос об уровне приемлемой инфляции в этом контексте не обсуждался и не ставился).

Словом, к началу лета 1992 года сложился мощный проинфляционный блок, включавший разнообразные группы интересов. Блок, имевший сильные позиции в производственной сфере, и в среде законодателей (о чем наглядно свидетельствовали решения VI Съезда народных депутатов России), и в средствах массовой информации. Политическое оформление этот блок получил в конце мая - начале июня, когда была создана партийная надстройка РСПП - Всероссийский союз "Обновление", а вскоре сформировался и "Гражданский союз", включивший в себя ряд партий и организаций центристской и левоцентристской ориентации. Все это убедительно свидетельствовало о преодолении послепутчевых дезорганизации и деморализации в среде постсоветских "партий интересов".

Летом 1992 года проинфляционный блок оказался лучше организованным и политически более мощным. Правительство Е.Т.Гайдара не могло с этим не считаться, и одной из основных партийно-политических задач июня - августа стало позиционное маневрирование с целью ослабления инфляционистов. Во-первых, это требовало усиления внимания Правительства к формированию (и расширению) собственной социальной базы. Во-вторых,

неизбежными становились компромиссы и лавирование ради раскола оппозиции. И то, и другое означало известное отступление от первоначально заявленных целей быстрой стабилизации, замедления инфляции, сведения к минимуму бюджетного дефицита. Впрочем, отступление не могло явиться чем-то неожиданным, его неизбежность была предопределена радикальностью реформаторского курса первых месяцев 1992 года.

Радикальные реформаторы должны были вступить в союз с частью промышленников - директоров госпредприятий, и прежде всего с теми из них, кто видел для себя приемлемые перспективы вхождения в рыночную экономику и функционирования в новых условиях. Подобный союз обеспечивал поддержку или по крайней мере нейтральность немалой части инженерно-технических работников и рабочих соответствующих предприятий.

Компромисс был достигнут ценой ряда уступок в денежно-кредитной и внешнеэкономической сферах, а внешне оформлен путем введения в состав Правительства ряда видных представителей директорского корпуса, связанных с военно-промышленным (В.Ф.Шумейко и Г.С.Хижа) и топливно-энергетическим (В.С.Черномырдин) комплексами. Ценой компромисса стало резкое ускорение роста цен в сентябре - ноябре (до 5% в неделю) и обвальное падение курса рубля (в 3 раза за 2 месяца). Не состоялся и ожидавшийся перевод безработицы из скрытой формы в открытую.

Однако этот курс позволил достичь ряда важных политических целей. Во-первых, в рядах промышленно-аграрной оппозиции уже к осени наметился раскол. Он стал заметен уже в августе на учредительном съезде товаропроизводителей. Значительная часть промышленников дистанцировалась от резкой антиправительственной и проинфляционной позиции организаторов этого съезда, в качестве которых выступили лидеры парламентской фракции "Промышленный союз" и часть руководства Верховного Совета (Р.И.Хасбулатов, Ю.М.Воронин, Ю.Г.Гехт). В дальнейшем, в течение осени, происходила явная поляризация директорского корпуса, часть которого все более явственно занимала сторону Правительства, а другая склонилась к позициям Ю.Г.Гехта и его фракции. Встреча Е.Т.Гайдара с промышленниками в Тольятти (октябрь), съезд РСПП, на котором состоялся взаимопользительный диалог радикальных реформаторов с директорами госпредприятий (ноябрь) и, наконец, резко антиправительственный съезд товаропроизводителей незадолго до открытия декабрьского съезда народных депутатов не только наглядно продемонстрировали, но и формально закрепили этот раскол.

Во-вторых, резкое ухудшение экономической конъюнктуры осенью стало важным практическим подтверждением правоты Правительства, сопротивлявшегося ослаблению денежно-кредитной политики и отступившего летом под напором объединенных сил хозяйственных руководителей. Демонстрационный эффект прямой связи между кредитной экспансией и инфляцией может в дальнейшем стать важным социальным опытом для последующих решений макроэкономического характера. Тем самым позиции инфляционистов были довольно сильно подорваны в глазах общественного мнения.

Одновременно, благодаря начавшейся приватизации (точнее, условиям обращения и использования ваучеров) стали происходить важные подвижки в социальном облике директорского корпуса\*. Приватизация дает части директората очевидный шанс стать фактическими, а затем, по мере перераспределения ваучеров, и реальными собственниками своих предприятий. Это ведет к радикализации позиций менеджеров, особенно наиболее сильных и активных из них. Их экономические и политические воззрения все более смыкаются с позицией радикальных реформаторов, а последние все более овладевают языком организаторов производства и все глубже проникают в систему интересов и ценностей последних. Учитывая печальный экономический опыт второй половины 1992 года, часть директорского корпуса стала явно отказываться от своих прежних воззрений и склоняться в пользу жесткой антиинфляционной политики.

Как следствие, все более заметными становятся процессы размывания социальной базы умеренного центристского блока, политическим воплощением которого стремился быть "Гражданский Союз". Поляризация в среде директоров государственных предприятий по-видимому, сохранится и даже укрепитя в 1993 году, следствием чего может стать дальнейшая поляризация российского политического спектра.

## **1.2. Правительство и Парламент**

Постоянная напряженность в отношениях между институтами власти, то и дело приводящая к конфликтам и поставившая страну на грань затяжного политического кризиса, - такова одна из наиболее характерных черт общественно-политической жизни России. Практически повсеместно, снизу доверху в стране идет борьба между представительной и исполнительной ветвями власти. Борьба, достигшая своего наивысшего накала на федеральном уровне как противостояние основной массы депутатского корпуса, с одной стороны, и Президента и его Правительства, с другой стороны.

Существуют две причины этой борьбы, которая имеет, разумеется, далеко не личностную природу. Одна объясняет социально-экономические корни конфликта между депутатским корпусом и администрациями разных уровней. Другая подводит к ряду важных выводов относительно конституционно-правовых перспектив осуществления экономических преобразований.

Первая связана с характером интересов членов посткоммунистического общества. В краткосрочном плане существует стремление людей минимизировать приходящееся на долю каждого "бремя перемен", сохранить статус-кво своего дореформенного материального благополучия, обеспечить сохранение своих предприятий и организаций, даже если они являются абсолютно бесперспективными с рыночной точки зрения. Вместе с тем существует общее понимание необходимости глубокого реформирования всего комплекса экономических отношений.

Двойственность интересов находит свое институциональное оформление в позициях депутатского корпуса и исполнительной власти. Депутаты, непосредственно связанные со своими избирателями, не могут не иметь популистский доминанты в своей деятельности. Даже понимая неизбежность социальных тягот и экономического спада, они должны остро реагировать на сложности повседневной жизни своих граждан.

Иное положение занимает Правительство во главе с Президентом. Всенародно избранный глава государства должен обеспечивать реализацию стратегических целей. Именно Президент может позволить себе идти на принятие мер столь же необходимых, сколь и непопулярных.

Это противоречие возникло и оформилось лишь в конце 1991 года, когда вопросы "перетягивания" власти с союзными структурами практически завершились, и в России новое Правительство начало предпринимать шаги по быстрому разрушению коммунистической экономической системы. А по мере развертывания реформ противостояние властей обострялось все более.

Второй причиной названной борьбы является слабость конституционного механизма в России. Система государственных институтов продолжает базироваться на всевластии Советов (представительных органов), а не на разделении властей. Принцип баланса высшей власти практически полностью отсутствует. Предпринятая осенью 1991 года попытка исправить эту ситуацию предоставлением Президенту некоторых особых полномочий и использование их Б.Н.Ельциным для ускорения экономических реформ привели к зеркальному усилению оппозиционных парламентских сил, которые повели ожесточенную борьбу за ограничение президентских прерогатив.

Отсутствие нового, демократического и целостного Основного закона создает условия для постоянных попыток законодательной власти вмешиваться в компетенцию исполнительной власти или даже поставить последнюю в полную зависимость от себя.

В 1992 году это многократно проявлялось в сфере экономической политики. Народные депутаты настойчиво стремились усилить свой контроль за деятельностью Центрального банка; пытались напрямую подчинить себе Госкомитет по антимонопольной политике; создавали мощные и фактически многопрофильные финансовые институты (Пенсионный фонд, фонд социальной поддержки), подчеркнуто выведенные из сферы влияния Правительства, и так далее. Все это являлось наглядным проявлением политической борьбы, переносимой на экономическую почву.

Ситуация осложнилась тем, что в депутатском корпусе в 1992 году оформились лоббистские группировки, которые в слабо структурированном в политическом (партийном) отношении Парламенте сразу стали играть заметную роль. Особенно выделялись в этом отношении такие фракции, как "Промышленный союз" и "Аграрный союз".

Российское парламентское лобби образца 1992 года имело ряд специфических черт, отличающих ее от зарубежных аналогов. Во-первых, лоббирование практически полностью ограничивалось сферой материального производства. В среде российских депутатов отсутствует столь характерное для современных развитых стран организованное давление со стороны социальной сферы, женских и ветеранских организаций, потребителей, экологов и т.п. Во-вторых, российские лоббисты выступают по сути дела с позиции крупных монополистических образований, настаивая на сохранении и воспроизводстве традиционной системы государственных монополий, тесно связанных с государственным сектором народного хозяйства. Наконец, в-третьих, парламентские лоббисты демонстрируют довольно узкое понимание интересов государственных предприятий. Видя реальную опасность банкротства части государственных предприятий, они сосредотачивают свои силы не на поиске механизмов смягчения социальных тягот для трудящихся, а на максимальном сохранении самих производственно-хозяйственных структур.

В ситуации отсутствия четкой системы разделения властей лоббизм оказывается особенно опасным, так как давление на власть находит себе пристанище в высшем и всевластном государственном институте - съезде народных депутатов. Между тем наиболее подверженный организованному лоббизму законодательный корпус в реальной российской политической жизни несет наименьшую ответственность за экономические последствия своих решений.

Правительство на протяжении 1992 года оказывалось в основном силой, противостоящей законодателям. В общем его популярность и социальная база росли, хотя очень медленно и с колебаниями (табл.1.4). Если социальная база Правительства укреплялась за счет сил, склонявшихся к поддержке рыночного курса (причем не столько радикального, сколько настойчивого и последовательного), то опорой Верховного Совета и съезда народных депутатов все более становились радикалы-реакционеры из неоккоммунистических и патриотических организаций.

Правительство оказалось в очень сложном положении с политико-правовой точки зрения, что становилось все более заметным и опасным по мере обострения отношений с Парламентом. Дело в том, что реформаторский Кабинет держался исключительно доверием Президента, чьи возможности политического маневрирования были отнюдь не безграничны. Все это вскрылось в ходе работы VII Съезда народных депутатов России (1-14 декабря). Обе ветви власти вышли из него ослабленными.

Парламент, его консервативно-центристское большинство пока мало чего добились отставкой Е.Т.Гайдара и лишь способствовали своей дальнейшей дискредитации в глазах общественного мнения. Многие депутаты как консервативной, так и рыночной ориентации стремятся покинуть его стены и переместиться в исполнительные или иные структуры.

Правительство формально не претерпело серьезных изменений. Однако в сложившейся конституционной ситуации очень многое будет зависеть теперь от позиции его руководителя - Председателя Совета Министров. В правовом отношении после утверждения его съездом это фигура гораздо более самостоятельная, чем принято в республиках президентского типа. Премьер получает теперь широкое поле для собственной политической игры, особенно в экономической сфере. Уже в ближайшее время В.С.Черномырдин должен будет заявить о себе гораздо более отчетливо, чем сразу после его избрания. И в этой ситуации с большой степенью вероятности следует ожидать изменения позиций большинства руководителей правительственных ведомств.

\* \*

\*

В результате завершившегося съезда сформировался новый фактор внутривластной жизни. По-видимому, уже можно говорить о самостоятельной роли "силовых" министерств, которые оказались как бы между исполнительной и законодательной ветвями власти.

Эти структуры явно примыкают к позиции Совета безопасности - нового, сформированного в 1992 г. органа, которому Законом о безопасности (май) придан статус конституционного. Чрезвычайно широкое толкование понятия "безопасность" в законодательстве (включая экономические и экологические аспекты) создает легальный механизм перераспределения власти и изменения характера экономических реформ. Это становится тем более возможным, что Совет безопасности покинули последовательные реформаторы Е.Т.Гайдар и С.А.Филатов, а в его состав вошел Р.И.Хасбулатов. Определенные возможности для маневрирования создает также пополнение состава постоянных членов В.С.Черномырдиным. Наконец, координатор и фактический руководитель Совета безопасности Ю.В.Скоков известен своими тесными связями с депутатским промышленно-аграрным лобби, экономические воззрения которого достаточно далеки от рыночных.

Формирование сильной (возможно, авторитарной) власти остается одной из проблем российских реформ. Это является практически неизбежным как с экономической, так и с социально-политической точек зрения.

События 1992 года показывают, что Президент безусловно стремится к формированию сильной власти, причем намерен идти к этому конституционным путем. Вот почему именно вокруг подготовки конституционного референдума (формулировок, сроков, статуса) разворачивается основная политическая борьба, которая может отодвинуть в тень политику экономических реформ. Последнее подтверждается и осторожностью первых шагов В.С.Черномырдина, не форсирующего объявления принципов своей экономической доктрины.

Парламент, имеющий ярко выраженную популистскую направленность, к концу 1992 года практически потерял возможность стать источником сильной реформаторской власти. И в то же время возможность влиять на ход реформы с формально-правовой точки зрения остается чрезвычайно широкой. Более того, используя свое право вносить любые изменения в Конституцию, он способен ограничивать влияние радикальных реформаторов на развитие экономико-политических процессов в стране. Вряд ли прекратятся в 1993 году активные нападки на Президента с целью его отставки. Вполне вероятны попытки изменения Конституции в направлении значительного усиления статуса вице-президента и его возможности быть преемником Президента. Последнее стало бы естественным результатом быстрого сближения А.В.Руцкого с умеренно-консервативной частью парламентариев в истекшем году.

Подобные действия депутатов в конечном счете будут ориентированы не только на ужесточение, но и на переориентацию политического режима. Ведь именно парламентский механизм без многовекового опыта функционирования представительных институтов с



большой степенью вероятности вытолкнет из своей среды хунту или вождя, которым депутаты и передадут основные свои полномочия. Механизмы формирования Правительства с этой точки зрения особенно важны, и при политически благоприятном для себя развитии событий Парламент с видимым удовольствием отдаст значительную часть властных полномочий главе Правительства. (Отчасти это напоминает события, связанные с избранием Л.М.Кучмы. Хотя, конечно, для такого варианта необходимы твердые позиции в парламентахско-партийной среде и тесная связь с наиболее активными социальными группами).

Поиск путей формирования сильной федеративной власти сочетается с действиями по укреплению соответствующих региональных институтов. Они будут играть все более заметную роль в экономической реформе, оттягивая на себя налоговые поступления и отстаивая свои права на модификацию приватизационной деятельности. Скорее всего, активизируется деятельность хозяйственно-политических организаций типа союзов городов, земель, губернаторов и тому подобного.

### **1.3. Политические субъекты**

В расстановке политических сил 1992 г. можно выделить:

- изменение структуры политического спектра: переход от двухполюсной (коммунисты-консерваторы и демократы-прогрессисты) к трехполюсной структуре (радикальные демократы - либералы-западники; центристы - протекционистский блок; блок коммунистов и "патриотов" - фундаменталисты-антизападники).

Такое переформирование политического спектра связано прежде всего с изменением проблемы, стоящей перед обществом. Если раньше это была необходимость устранения КПСС, оказавшейся не способной организовать и возглавить радикальные экономические реформы, то теперь это отношение к самим разворачивающимся реформам.

Как и во всех странах западывающего развития, в России отношение к модернизации порождает три политических группировки: либералы-западники, ориентированные на полное и свободное включение в мировую экономику, на иностранные кредиты и экспертные оценки международных финансовых организаций; протекционистский блок, требующий защиты национальной промышленности, ее поддержки со стороны правительства, патернализма государства к отношениям между трудом и капиталом, в особенности поддержка платежеспособного спроса населения, пусть даже и инфляционными мерами; и фундаменталисты, отрицающие необходимость модернизации по западному типу и подчеркивающие неповторимость исторического пути России.

- формирование и профессионализация "политического класса". Это выразилось в политической активизации корпоративных организаций (прежде всего союза предпринимателей и профсоюзов) и закреплении послеагустовской политической элиты. В центре политического спектра происходило укрепление протопартийных структур: политического блока "Гражданский союз", опирающегося на оформленные и относительно организованные политические силы (Демократическая партия России, Народная партия свободной России и союз "Обновление" - Российский союз промышленников и предпринимателей). На флангах (радикальные демократы и блок коммунистов и патриотов) происходило вытеснение и подавление партийных структур.

- значительное усиление регионов. Частичные выборы показали значительный рост популярности местных региональных лидеров, что может привести в случае принятия мажоритарного избирательного закона к подавляющему представительству в будущем парламенте именно региональных элит.

*Политические блоки*

1. "Демократы-западники", либерально-демократическое направление. "Демократическая Россия", несмотря на большую идейную близость к Правительству, оказалась отрезанной от непосредственного влияния на него. Такое "недопущение к власти" привело, во-первых, к маргинализации движения, во-вторых, к продолжению митинговой активности, что не характерно для политического течения, находящегося у власти.

Становление политической элиты, включение в нее бывшей номенклатуры, что особенно характерно для провинции, где зачастую не происходило почти никаких серьезных кадровых изменений, привело к нарастанию внутренних противоречий в ДемРоссии. Это выразилось, с одной стороны, в критике московского руководства провинциальными делегатами, с другой стороны, привело к отмежеванию от движения части радикального крыла: "романтических" радикальных демократов во главе с М.Е.Салье и Ю.Н.Афанасьевым.

В то же время в движении произошло усиление радикалов: "прагматических" радикальных демократов во главе с Г.П.Якуниным, Л.А.Пономаревым, Г.В.Старовойтовой, В.О.Боксером при активном влиянии Г.Х.Попова; и отход от движения умеренных, что выразилось в выходе из движения большинства политических партий и в значительном сокращении его влияния в Парламенте. В результате произошло превращение демократического блока в радикально-демократический. Также значительно сократилась социальная база демократического блока. Сформирована более постоянная материально-финансовая база Движения.

Умеренная часть бывшего общедемократического блока либо покинула ряды демократов, присоединившись к центристам или к непримиримой объединенной оппозиции, либо попыталась создать свою политическую организацию умеренно-демократического толка.

2. Фундаменталистский блок: объединение коммунистов, "национал-патриотов" а также части бывших демократов, крайне недовольных ликвидацией СССР. На протяжении всего года фундаменталисты были очень активны, проводя бесчисленные и относительно массовые митинги, демонстрации и т.п.

Ими принимались неоднократные попытки к объединению. В частности, с такой целью были организованы: Российский общенародный союз, Российское народное собрание, Русский национальный собор и подписана Декларация объединенной лево-правой оппозиции. Наиболее успешной и в какой-то мере завершающей попыткой было создание Фронта национального спасения. При этом верх одержали радикалы, а более умеренные силы, ориентированные на возможность сотрудничества с другими политическими силами и, в частности, с Президентом, оказались вне Фронта, который однозначно рассматривают нынешние структуры исполнительной власти как "временный оккупационный режим".

В рядах объединенной непримиримой оппозиции можно выделить три идеологических течения: левых (ориентация на коммунистические идеи), правых (бывшие антикоммунисты, считающие необходимым введение частной собственности) и центристы (совмещают коммунистическо-почвеннические традиции и патриотизм националистического толка). Каждому из этих течений принадлежит и по три сопредседательских поста из девяти в составе руководства Фронта.

После решения Конституционного суда по делу о КПСС, фактически разрешающему восстановление ее структур, началось бурное становление КППРФ. Это уже привело к усилению борьбы за лидерство в рядах фундаменталистского блока между коммунистами и "националистами".

3. В течение 1992 года шло формирование центристского идейно-политического течения. Его идейная основа - сохранение и укрепление демократических институтов, продолжение реформ в направлении рыночного хозяйства. Большое внимание его представителей к государственной собственности, регулированию экономики и осуществлению мер по предотвращению падения производства в госсекторе за счет протекционистских мер и

инфляционного стимулирования платежеспособного спроса населения, дают возможность считать центристов протекционистским блоком.

### *Социальная база реформ*

Можно выделить три социальных группы по отношению к либеральным реформам: 1) за реформы; 2) против реформ; 3) идеологически "за", однако реальные экономические интересы противоречат либерализации.

1. Реформы поддерживались и поддерживаются представителями торгово-посреднического бизнеса, которые получили возможность накопить капитал и хотели бы вложить его в недвижимость. Они концентрируются на биржах, в коммерческих банках, СП, руководство которых постепенно становилось все более политически активным, особенно по мере роста опасности останова процесса либерализации.

Они также поддерживались мелким бизнесом, который весьма многочисленен, особенно в крупных городах (табл.1.5), где его участники зачастую продолжают оставаться в официальных государственных структурах с их минимальными доходами и необременительными обязанностями.

Значительно важнее для либеральных реформ была поддержка теми, кто стремился использовать свое служебное положение для получения собственности в процессе приватизации: как легальной, так и стихийной. Эти люди занимают высокие позиции в структурах исполнительной власти и в госсекторе экономики, и их поддержка или даже нейтральное отношение во многом обеспечили возможность начала либерализации.

Другой влиятельной группой были работники госпредприятий, занимавшихся бартером, которые рассчитывали на конкурентоспособность своей продукции, прежде всего сырья.

2. Противниками реформ были остатки прежних союзных и коммунистических структур, которые не смогли или не захотели найти себе места в новых структурах. Этот слой политически активен, довольно компетентен и обладает хорошими и разветвленными связями. Некоторое время после августовских событий они были растеряны быстрым распадом привычных организационных структур, однако вскоре оправились. Начался процесс самоорганизации, который значительно ускорился после решения Конституционного суда о возможности восстановления коммунистических первичных организаций.

Никаких реформ не желали также весьма многочисленные неквалифицированные рабочие, зачастую близкие к маргиналам. В большинстве своем они весьма далеки от политики, хотя составляют немалую часть антиправительственных митингов.

Работники аграрного сектора настроены весьма консервативно, но вне избирательного процесса практически выключены из политики.

Весьма влиятельна группа менеджмента госпредприятий, продукция которых требовала госдотаций и не была конкурентоспособной на рынке.

3. В третьем течении можно выделить две группы. Первая - прозападно ориентированная интеллигенция, учителя, врачи, инженерно-технические работники, особенно имеющие отношение к военно-промышленному комплексу (например, Зеленоград) и обрабатывающей промышленности в целом. Все они по идеологическим причинам были за либерализацию экономики, которая, однако, с особой силой ударила прежде всего по ним. Вторая - те, кто видел в Б.Н.Ельцине не либерала-западника, а народного трибуна, защитника простых людей, доброго "мужицкого" царя. Они ожидали твердой власти и борьбы с проворовавшимся "начальством" и поэтому встретили либеральные реформы сначала с недоумением, а потом с открытой враждебностью.

Эти две группы обеспечили начало реформ.

В течение 1992 года произошло довольно серьезное изменение в их политическом поведении, потому что на смену идеологическим мотивам пришли экономические.

Декларативные экономические программы центристских политических сил выражают прежде всего стремление корпоративной социально-экономической структуры к самосохранению и только во вторую очередь - поиск собственной модели развития, трансформации в более рыночное и более открытое хозяйство.

С этим процессом проявления интересов связано и усиление политической активности других корпоративных объединений: союзов предпринимателей, профсоюзов, которое происходило в 1992 году.

#### **1.4. Региональная политика**

В 1992 году региональная политика России разделялась на два направления. Первое - по отношению к областям и регионам стремящихся выделиться в самостоятельные экономические единицы. Второе - по отношению к автономиям и республикам, входящим в состав РФ, уже обретшим экономическую самостоятельность и политический суверенитет. Весь год прошел под знаком борьбы за сохранение федеративного устройства государства в его более или менее "жестком" виде, причем центр в лице Президента и Правительства выступал за менее "жесткий" вариант, а Верховный Совет - за более "жесткий", постоянно упрекая Президента в желании "развалить Россию". Однако Верховный Совет не спешил законодательно оформить и закрепить разграничение компетенции центральных и региональных властей, полностью отдав это на откуп исполнительной власти. Он не принимал законы, которые способствовали созданию обновленной Федерации. Постановление VII съезда народных депутатов "О главах администраций" недостаточно, несмотря на то, что оно внесло положительные изменения в систему федеративных отношений.

Концепция региональной политики Президента, отдававшего себе отчет в том, что в наследство ему досталось сверхцентрализованное государство, была направлена на предоставление областям и регионам определенной экономической свободы в условиях либеральной экономической реформы, поддерживала их объединение в региональные блоки, в рамках которых можно было бы осуществлять политику реформ в соответствии с местными условиями. Однако, дав экономическую свободу, Центр не дополнил ее перераспределением властных полномочий, в силу чего децентрализация приняла стихийный характер.

Первый год проведения либеральной экономической реформы характеризовался стремлением регионов и автономий к максимально возможному экономическому "суверенитету", в зависимости от экономической и социальной ситуации в регионе. Основная борьба между Центром и регионами шла по вопросам собственности, денег и налогов, бюджетов.

В течение года региональная администрация полностью взяла под контроль региональные отделения банков и органы охраны правопорядка, подчинила себе местные органы управления. В своих действиях она руководствовалась следующими целями: в краткосрочной перспективе - приостановление спада производства продуктов питания и предметов первой необходимости, предотвращение массовых забастовок и беспорядков, перенос дотаций от производителя на менее защищенные группы потребителей; в среднесрочном плане - формирование местных рынков с равновесным спросом и предложением продуктов питания и предметов первой необходимости, создание механизмов защиты этих рынков от негативного влияния других регионов, смягчение отрицательных последствий инфляции путем административного регулирования цен; в дальней перспективе - предотвращение массовой безработицы, создание благоприятного инвестиционного климата и образование новых рабочих мест.

В ходе осуществления этих задач усиливались тенденции укрупнения территорий в целом по России, а также интеграции их в самостоятельные производственно-экономические

"республики" на Дальнем Востоке, в Сибири и на Урале. На протяжении всего года руководителями областных администраций велись переговоры о создании защищенных общих рынков (Дальневосточный, Сибирский, Уральский). Общая концепция такой политики разрабатывалась и пропагандировалась главами администраций Сахалинской, Новосибирской и Тюменской областей, Красноярского края. Ее научно-экономическое обоснование готовилось сотрудниками Сибирского, Дальневосточного и Уральского отделений РАН. Если в начале года подобная активность имела скорее декларативный характер и использовалась как средство для торга с Правительством по отдельным вопросам осуществления экономической реформы, то во второй половине года пошел процесс организационного оформления промышленно-экономических блоков. Наряду с региональными блоками "Сибирское соглашение", "Большой Урал" и "Дальневосточное соглашение" началась организация блоков областей центральной части - "Золотое кольцо", "Большая Волга" и юга России.

Идеи экономической регионализации поддерживались большинством населения областей и краев Дальнего Востока, Западной Сибири, Урала и юга России. Это объяснялось тем, что в условиях неопределенности функций Центра местное население и региональные власти поверили в возможность самостоятельного решения своих проблем. Впечатление ненужности Центра несколько ослабло во второй половине года, после того как Правительство стало больше заниматься вопросами функционирования отдельных предприятий и развивать процесс приватизации. Кроме того, начав борьбу за перераспределение полномочий с Центром, региональные власти неожиданно для себя столкнулись с аналогичными проблемами в отношениях с местными администрациями. Это привело к тому, что к концу года региональные власти готовы были пойти на компромисс с Центром по многим вопросам.

По мере развертывания экономической реформы стали возникать конфликты между центральным Правительством и регионами при определении налоговых отчислений в федеральный бюджет. Такие области, как Челябинская, и Совет Сибирских областей приняли решение о введении одноканальной налоговой системы. Многие области переводили в федеральный бюджет только часть положенных налогов. Началась "налоговая" война. Чтобы прекратить ее, Правительство приняло меры по восстановлению установленного законодательством порядка сбора и распределения федеральных налогов. В этом оно имело поддержку Центрального банка и Верховного Совета РФ.

Результаты движения за права автономий и республик, входящих в состав РФ, были оформлены в Федеративном договоре и протоколах к нему. Однако процесс конституирования суверенитета автономий и республик в составе РФ не был завершен.

В условиях дефицита продуктов питания и предметов первой необходимости все автономии и республики проводили политику усиления контроля за товаропотоками и отдельными ресурсами. Так, Карелия отказалась выполнять поставки по лесу и другим ресурсам до выполнения взаимных поставок из других регионов РФ, Татарстан и Башкортостан ввели лицензирование на вывоз сельскохозяйственной продукции; Чечня добивалась переориентации вывоза нефти и нефтепродуктов. Право на полный суверенитет над своими ресурсами провозгласили Татарстан, Башкортостан, Саха (Якутия), Дагестан и др.

Элементы политической независимости - институт президентства, национальная гвардия, национальный банк, министерство иностранных дел, верховенство части республиканских законов над федеральными - наблюдаются в республиках, где экономика имеет ярко выраженный топливно-сырьевой характер (Татарстан, Башкортостан).

Для республик Волжско-Уральского региона (Удмуртия, Мордовия, Чувашия, Марий-Эл, Калмыкия) характерно постепенное развитие национализма, при отсутствии претензий на политическую независимость. В Удмуртии и Мордовии сдерживающим фактором роста национализма выступают промышленно-отраслевые элиты (предприятия ВПК), тесно

связанные с Центром, зависящие от его заказов и инвестиций для конверсии, а также низкая доля коренного населения (32% удмуртов и 36% мордвы). В Марий-Эл, Чувашии и Калмыкии это объясняется отсутствием стратегических сырьевых ресурсов и самостоятельной индустриальной базы, без наличия которых практически невозможно их автономное выживание.

Для контроля над национальными движениями в автономиях и процессом децентрализации в русских землях необходимо отказаться от принципа "уравнивания статусов всех национально-территориальных образований", а также от уравнивания статусов автономий и русских земель. Действенным решением проблемы может стать конституционное определение суверенитета русских земель и национальных автономий и республик, которое должно произойти с принятием новой Конституции РФ.

**Таблица 1.1. Социальный состав участников митингов в Москве в 1992 году в процентах (по материалам выборочных опросов)**

Группы населения	9 февраля		лето		24 октября
	"Трудовая Россия", около 10 тыс. участников	Дем.Россия около 50 тыс. участников	29 июня Дем.Россия 3-4 тыс. участников	6 июля "Трудовая Россия, коммунисты 1-1,5 тыс. участников	"Трудовая Россия", ФНПР 5-6 тыс. участников
Рабочие	9	11	6	5	7
Инженерно-технические работники, врачи, учителя, научные работники	32	34	58	37	40
Функционеры профсоюзных, партийных, советских органов	3	1	2	2	2
Депутаты (освобожденные)	1	2	1	...	1
Военные	2	1	2	2	1
Студенты и аспиранты	3	4	3	2	3
Школьники и учащиеся ПТУ, техникумов	4	6	3	7	6
Пенсионеры	44	36	23	32	33
Безработные (включая лиц, находящихся в вынужденном отпуске)	2	4	1	3	6
Другие (домохозяйки, предприниматели)	1	1	1	-	1

**Таблица 1.2. Забастовочное движение в 1991-1992 гг.**

	Численность работников, участвовавших в забастовках, тысяч человек		Потери рабочего времени из-за забастовок, тысяч человеко-дней		Средняя вовлеченность работника в забастовку, дней**	
	Всего	в том числе в непроизводственной сфере*	Всего	в том числе в непроизводственной сфере	Всего	в том числе в непроизводственной сфере
<b>Январь</b>						
1991 г.	2.6	2.6/100.0	6.7	6.7/100.0	2.6	2.6
1992 г.	22.9	21.1/92.1	67.9	60.2/88.7	3.0	2.9
<b>Февраль</b>						
1991 г.	-	-/-	-	-	-	-
1992 г.	14.1	8.9/63.1	84.0	64.4/76.7	0.6	7.2
<b>Март</b>						
1991 г.	68.1	10.6/15.6	570.8	16.2/2.8	8.4	1.5
1992 г.	11.8	6.9/58.5	116.3	72.6/62.4	9.9	10.5
<b>Апрель</b>						
1991 г.	62.8	0.1/0.2	1141.0	0.6/0.05	16.8	6.0
1992 г.	120.4	107.2/89.0	782.4	686.9/87.8	6.5	6.4
<b>Май</b>						
1991 г.	29.5	0.1/0.3	294.4	0.5/0.17	10.0	5.0
1992 г.	132.2	119.3/90.2	477.1	349.7/73.3	3.6	2.9
<b>Июнь</b>						
1991 г.	0.1	-/-	0.9	-/-	9.0	-
1992 г.	32.8	27.0/82.3	132.6	100.8/76.0	4.0	3.7
<b>Июль</b>						
1991 г.	2.0	0.6/30.0	2.5	1.1/44.0	1.3	1.8
1992 г.	2.2	-/-	23.1	-/-	10.5	-
<b>Август</b>						
1991 г.	11.0	0.1/0.9	25.8	0.1/0.4	2.3	1.0
1992 г.	0.1	-/-	0.1	-/-	1.0	-
<b>Сентябрь</b>						
1991 г.	3.6	2.2/61.6	38.8	16.7/43.0	10.8	8.0
1992 г.	0.7	0.6/85.7	10.2	10.1/99.0	14.6	16.8
<b>Октябрь</b>						
1991 г.	6.8	6.3/92.6	40.2	39.0/97.0	3.4	6.2
1992 г.	6.8	6.4/94.1	103.1	102.3/99.2	15.2	16.0
<b>Ноябрь</b>						
1991 г.	24.8	22.4/90.3	84.5	75.4/89.2	3.4	3.4
1992 г.	13.0	13.0/100.0	83.9	83.9/100.0	6.5	6.5
<b>Декабрь</b>						
1991 г.	26.3	24.2/92.0	108.5	90.2/83.1	4.1	3.7
1992 г.	0.8	-/-	12.8	-/-	16.0	-

\* тысяч человек / в % к общей численности работников

\*\* отношение потерь рабочего времени к численности работников, участвовавших в забастовке

Источник: Госкомстат РФ, расчеты авторов.

**Таблица 1.3. Численность безработных в России (тыс.человек)**

	Обратилось по вопросам трудоустройства	Численность не занятых трудовой деятельностью граждан	Зарегистрировано безработных	Из них получают пособие	Потребность предприятий в рабочих, заявленная в службу занятости
1991					
Июль	114,0	310,8	16,1	1,9	707,6
Август	111,8	399,5	25,3	4,3	837,5
Сентябрь	112,3	418,6	46,5	6,2	916,1
Октябрь	109,2	457,5	51,4	7,8	898,0
Ноябрь	104,6	502,5	63,7	9,5	858,5
Декабрь	94,3	472,0	61,9	11,9	841,0
1992					
Январь	166,1	484,4	69,9	18,1	576,3
Февраль	182,9	552,6	93,1	32,8	489,6
Март	201,7	617,7	118,4	52,4	450,6
Апрель	212,1	695,4	151,0	73,6	408,4
Май	159,6	742,3	176,5	89,3	400,2
Июнь	179,7	779,9	202,9	107,8	397,9
Июль	179,7	842,7	248,0	139,9	376,7
Август	179,7	904,3	294,2	174,1	363,7
Сентябрь	203,8	921,3	367,5	219,7	345,4
Октябрь	209,2	982,2	442,4	266,9	315,9
Ноябрь	193,6	1014,0	517,9	317,2	294,6

Источник: Госкомстат РФ.

**Таблица 1.4. Доверие политическим группам (%)**

	Москва				Крупные города				Малые города и села				Всего			
	1991		1992		1991		1992		1991		1992		1991		1992	
	дек	май	авг	дек	дек	май	авг	дек	дек	май	авг	дек	дек	май	авг	дек
"радикальные демократы"	22	11	8	9	18	10	2	3	4	4	1	0	16	8	5	3
"умеренные демократы"	40	15	13	12	21	9	4	6	10	8	4	6	23	11	7	7
коммунисты	2	3	1	2	6	4	6	5	5	5	7	9	4	4	3	5
патриоты	4	9	4	5	9	12	9	7	15	18	10	12	8	13	8	7

**Таблица 1.5. Индексы популярности политических деятелей по России, %**

Б.Ельцин, Президент Российской Федерации

	Сент	Авг	Июль	Июнь	Май	Апрель	Март	Февр	Янв/92
В отставку	16	23	17	22	17	13	13	15	15



Продолжать	61	57	68	68	68	74	72	69	71
Не знаю	23	20	15	10	15	13	15	16	14

А.Рудкой, Вице-Президент Российской Федерации

	Сент	Авг	Июнь	Май	Апрель	Март	Февр	Янв/92
В отставку	16	20	16	16	16	20	20	13
Продолжать	54	53	60	60	58	44	51	52
Не знаю	30	27	24	24	26	36	29	35

Е.Т.Гайдар, И.О.Председателя Правительства Российской Федерации

	Сент	Авг	Июль	Май	Апрель	Март	Февр/92
В отставку	45	38	29	31	29	34	28
Продолжать	31	38	49	49	50	30	39
Не знаю	24	24	22	20	21	36	33

Правительство Российской Федерации

	Сентябрь	Май	Апрель	Март
В отставку	25	16	17	23
Продолжать	43	64	62	48
Не знаю	32	20	21	29

Р.Хасбулатов, Председатель Верховного Совета Российской Федерации

	Сент	Июнь	Май	Апрель	Март/92	Август/92
В отставку	44	41	35	28	20	5
Продолжать	25	33	38	47	52	80
Не знаю	31	26	27	25	28	15

Источник: Служба "Мнение", Москва (руководитель Г.А.Пашков).

## 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

### 2.1. Основные тенденции развития

Осуществлению экономической политики в 1992 г. препятствовали факторы долговременного характера: структурная деформированность и технологическая отсталость российской экономики, ее ориентация на экстенсивное использование ресурсов и сохранение высокой роли внеэкономических факторов, что в основном определяет инерционность экономических процессов.

Основной идеей первоначального этапа экономической реформы было обеспечение финансовой стабилизации. Предпринятые в начале 1992 г. решительные меры по либерализации народнохозяйственной деятельности позволили избежать краха бюджетной системы, снять удушающий "денежный навес" и одновременно предотвратить гиперинфляцию. Баланс спроса и предложение несколько нормализовался за счет существенного сокращения совокупного спроса, снижения инвестиционной активности. Появились признаки нормализации ситуации на потребительском рынке за счет изменения уровня цен.

Проведение жесткой финансово-кредитной и бюджетной политики в начале года создало необходимые предпосылки к замедлению темпов инфляции. В этот период прирост денежной массы в обращении удерживался в пределах 9-14% в месяц.

Со второго квартала в связи с ростом расходных статей бюджета, особенно по социальному обеспечению населения, происходит существенное увеличение денежной эмиссии.

#### **Денежная эмиссия по месяцам (млрд.руб.)**

январь	16.9
февраль	23.4
март	37.6
апрель	64.3
май	45.4
июнь	87.2
июль	184.7
август	182.0
сентябрь	164.9
октябрь	194.0
ноябрь	228.7
декабрь	329.1

Общий объем наличной и безналичной денежной массы увеличился с 0.9 трлн.руб. на 01.01.92 г. до 6.05 трлн.руб. - на 01.12 92 г.

В результате с лета после дополнительных выплат наличных денег и повышения платежеспособного спроса ситуация на рынке продовольствия обострилась в предверии очередного ожидаемого роста цен. Также под влиянием сокращения спроса сначала стабилизировались оптовые цены на некоторые виды товаров культурнобытового и хозяйственного назначения, а в конце года начали резко расти, с изменением цен на энергоносители.

Выделение предприятиям льготных кредитов на пополнение оборотных средств, с одной стороны, и введение ограниченного уровня рентабельности на продукцию производственно-технического назначения предприятий-монополистов, с другой, определило движение цен в сентябре. Так, в отраслях тяжелого машиностроения повышение цен составило 2-6%, а на продукцию приборостроения и ряда других отраслей - 13-18%.

В целом во всех отраслях народного хозяйства в сентябре интенсифицировался рост цен. Эта тенденция, под влиянием роста оптовых цен на энергоносители и закупочных цен на зерно и тарифов на транспорт, в ноябре еще усилилась. В результате прирост потребительских цен в декабре составил 25%, в ноябре - 26%, в октябре - 23% по сравнению с повышением цен в июле-августе на 11%.

Значительно ускорился рост цен на продовольствие в первую неделю января 1993 г., в результате чего цена набора из 19 базовых продовольственных товаров, еженедельно фиксируемая Госкомстатом, к середине месяца составила 5 тысяч рублей.

Резкий рост потребительских цен определяется, главным образом, уровнем оптовых цен в промышленности и закупочных в сельском хозяйстве, которые, в свою очередь, довольно сильно подвержены влиянию изменения цен на энергоносители.

Так, в июне произошел всплеск оптовых цен в связи с вводом новых цен на энергоносители на 36% по сравнению с маем, а в октябре - на 27% против сентября т.г. Особенно обострились инфляционные процессы к концу года.

В результате инфляция оказалась гораздо выше ожидаемого, но не достигла катастрофического уровня. Индекс оптовых цен производителей промышленной продукции

(без налога на добавленную стоимость) в 1992 г. составил 34 раза (потребительские цены и тарифы на платные услуги населению выросли в 26 раз (табл.2.1.1)).

**Таблица 2.1.1.**  
**Индексы цен**

потребительские цены и тарифы на платные услуги населению	26 раз
в т.ч. потребительские цены платные услуги, оказываемые населению	21 раз
цены на продукты питания	29 раз
непродовольственные товары	17 раз
	21 раз

Рост цен по отдельным товарным группам, а также их уровень по регионам в начале года отличался существенной дифференциацией. С ограничением области регулируемых цен, а также сокращением возможности местных бюджетов по поддержанию стабильности регулируемых цен по товарным группам на региональных рынках, наблюдается выравнивание и сближение динамики регулируемых и свободных цен.

Выровнялся рост цен по отдельным секторам потребительского рынка (продовольственные, непродовольственные товары и услуги) (табл.2.1.2).

**Таблица 2.1.2. Индексы потребительских цен в IV квартале (% к предыдущему месяцу)**

	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Сводный индекс	123	126	125
Индекс для продтоваров	126	127	126
Индекс для непродовольственных товаров	120	126	127
Индекс для услуг	129	123	116
Индекс для алкогольных напитков	120	128	125

Более высокий рост оптовых цен наблюдался в промышленности, и особенно в материало-производящих отраслях: в черной металлургии, цветной металлургии, химической промышленности почти в 40 раз, в топливной промышленности - почти в 80 раз, что объясняется удаленностью этих отраслей от ограничивающего воздействия конечного спроса и представляет значительный потенциал инфляции, который должен реализоваться по мере предполагаемого нового зачета и кредитования взаимной задолженности промышленных предприятий и освобождения цен на энергоносители. В меньшей степени росли цены в отраслях обрабатывающей промышленности; в производстве товаров народного потребления они выросли в 24 раза, в т.ч. в пищевой промышленности - в 27 раз.

Следует отметить, что в отраслях машиностроения происходит замедление темпов роста цен на готовую продукцию, уровень цен на которую уже в январе практически был на уровне предельного платежеспособного спроса, но наблюдается ускорение роста цен на

комплектующие изделия, особенно отраслей машиностроения, электротехнической промышленности.

Наряду с общим повышением цен на товары и услуги и, прежде всего, энергоносители проходило снижение курса рубля. Был введен единый курс рубля по отношению к доллару и изменен порядок расчетов предприятий с государством по результатам внешнеэкономической деятельности. С начала 1992 г. был установлен порядок обязательной продажи 10% валюты в Стабилизационный Фонд ЦБР и 40% - в республиканский валютный резерв России. С 1 июля с введением единого валютного курса 30% валюты продается государству в лице ЦБР и 20% - на валютном рынке. Такая схема обеспечивала наращивание объемов продаж валюты непосредственно предприятиями: с 85 млн.долл в июне до 290 млн.долл. - в сентябре.

Однако неопределенность хозяйственной конъюнктуры, вызванная ослаблением финансово-кредитной и бюджетной политики, и резкий рост в этой связи денежной эмиссии привели к очередному всплеску рублевого спроса на валюту и при ограниченности предложения - падению курса рубля по отношению к доллару. Следует учитывать, что на паритет валют существенно влияют и внеэкономические факторы.

Несмотря на попытки Центрального Банка удержать курс рубля путем валютных интервенций, с середины сентября наметилась ярко выраженная тенденция к падению валютного курса рубля.

На рост курса доллара по отношению к рублю в ноябре повлиял ажиотажный спрос в связи с принятым в Указе Президента России резким ограничением обменных операций в СКВ, по которому ввезенные товары торгующие организации продают как за валюту, так и за рубли по самостоятельно установленному курсу.

Недостаточная скоординированность финансовой политики Правительства с реформами на микроуровне привела к кризису неплатежей предприятий.

Платежный кризис объясняется, в частности, такими экономическими причинами, как несоответствие уровня и структуры цен денежной массе, несвоевременное проведение переоценки и индексации оборотных средств, амортизационных отчислений, разрушение системы хозяйственных связей. При сохранении традиционного менталитета производителя, стремящегося посредством цен переложить свои заботы на потребителя и государство, продолжающего производить продукцию без учета потребительского спроса, кризис неплатежей будет периодически возобновляться. Решение этой проблемы может быть достигнуто только в результате структурной и институциональной перестройки экономики при избирательной политике кредитования.

Неплатежеспособность предприятий в связи с недостатком средств приводила к перебоям в материально-техническом обеспечении, а следовательно - к нарушению нормального производственного цикла.

В 3 квартале резкое увеличение эмиссии денег связано именно со смягчением бюджетных ограничений, расширением выдачи кредитов и проведением урегулирования платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве путем взаимного зачета задолженности предприятий. Рост денежной массы в обращении во 2 полугодии почти втрое позволил несколько ослабить остроту платежного кризиса. В частности, в таких отраслях промышленности, как машиностроение, цветная металлургия, в комплексе отраслей лесной промышленности и в легкой промышленности отмечено сокращение размеров неплатежей по поставкам продукции.

Взаимозадолженность предприятий на начало года составляла 34 млрд.руб, к концу 1 квартала - 780 млрд.руб, а на 1 августа составила примерно 3.0 трлн.руб. Зачет взаимной задолженности в июле и августе проводился в пределах сумм дебиторской задолженности и, хотя это сузило рамки зачета, но позволило его провести с минимальной выдачей кредита на завершение зачета. В результате взаимозачета было выплачено более 2 трлн.руб, и

задолженность, которая не могла быть своевременно погашена предприятиями, составила всего 215 млрд.руб.

Осуществление денежной и кредитной эмиссии не разрешило, а только смягчило проблему неплатежей в народном хозяйстве на некоторое время. В ноябре-декабре начался новый цикл взаимных неплатежей и к середине декабря составил 3 трлн.руб при объеме ежемесячных поставок продукции более 2 трлн.руб.

Около 2/3 всех предприятий не может получить с потребителей полной суммы средств за отгруженную продукцию. Предприятия промышленности, строительства и сельского хозяйства из-за отсутствия средств на расчетных счетах на 1 декабря 1992 г. задолжали своим работникам 33.6 млрд.руб на оплату труда против 29.9 млрд.руб - на 01.11.92 г. и 21.5 - на 01.10.92 г.

Кредитные вложения на территории России на 01.12.92 г. составили 4.5 трлн.руб и возросли с начала года почти в 9 раз, при этом долгосрочные кредиты составляют лишь 5%. Структура кредитных ресурсов отражает ярко обозначившуюся тенденцию к превалированию потребительских претензий в ущерб развитию производства и его техническому обновлению, а также заинтересованность банков в ускорении оборачиваемости средств из-за их обесценения.

В начале года при резком повышении оптовых цен и некотором отставании мер по социальной защите отмечался опережающий рост прибыли по сравнению с издержками. В отдельных случаях наблюдалось изменение структуры использования средств в пользу удовлетворения производственных потребностей; происходило накопление запасов материально-технических и инвестиционных ресурсов как фактор упреждения инфляции. Но уже со второго квартала наблюдается абсолютное сокращение прироста получаемой прибыли при систематическом росте цен.

В 1992 г. объем прибыли предприятий и организаций увеличился в 13.6 раз при падении физических объемов в промышленности примерно на 20% и снижении рентабельности на 9 пунктов. Практически весь прирост прибыли обусловлен ценовым фактором. Из-за инфляции сокращаются объемы финансирования производственных программ. Доля средств, направляемых предприятиями на развитие производства, снизилась с 40% в 1991 г. до 32% - в 1 квартале, 27% во втором квартале и 22.7% по итогам 9 месяцев 1992 г.

С завершением переоценки основных фондов увеличение в крупных размерах амортизации в составе издержек производства (при прочих равных условиях) приводит к снижению рентабельности в промышленности более чем в 2 раза, а в целом по народному хозяйству еще более значительно. Такое положение дает толчок новому росту цен.

В целом оставшихся после уплаты налогов средств предприятиям недостаточно для устойчивого развития и обновления производства. Значительная их часть отвлекается на покрытие расходов, вызванных инфляцией, в частности по компенсации обесценивающихся оборотных средств.

В 1992 г. предприятия работали в условиях острой нехватки собственных оборотных средств, которая явилась одной из причин неплатежеспособности предприятий. Ее причины - неудачно проведенные переоценка оборотных средств и индексация амортизации\*, а также отсутствие механизма формирования оборотных средств в условиях инфляции. К тому же многие предприятия в стремлении затормозить процесс снижения жизненного уровня работников и текучести кадров повышали уровень оплаты труда, используя на эти цели все ресурсы, включая амортизационные отчисления и оборотные средства, лишая тем самым предприятия возможностей дальнейшего расширения и модернизации производства, а также нормального осуществления текущей деятельности.

Валовый внутренний продукт в 1992 г. уменьшился на 19-20%. Происходило опережающее снижение темпов и доли валового накопления по сравнению с совокупными расходами на

потребление. По оценке, валовое накопление сократится почти на 40%, а расходы на конечное потребление домашних хозяйств - около 15%. Опережающий рост затрат на материально-технические ресурсы, повышение материалоемкости общественного производства усилили тенденцию к падению произведенного национального дохода, который уменьшился за год на 20.2% по сравнению с 11% в 1991 г. 4% - в 1990 г.

Снижение темпов национального дохода не корреспондирует с тенденциями изменения уровня занятости. К концу года численность лиц, имеющих статус безработных, составила не более одного процента или 650-700 тыс.чел. от общей рабочей силы. Но при этом следует учитывать, что в результате длительных остановок производства из-за трудностей со сбытом продукции и недостатком материальных ресурсов отмечается увеличение масштабов частичной безработицы: 11% всех занятых в промышленности работают в режиме неполного рабочего времени.

**Таблица 2.1.3. Падение промышленного производства, в % к соотв. периоду 1991 г.**

1 квартал	13.0
2 квартал	14.0
3 квартал	24.2
4 квартал	22.9
1992 г.	18.8

Падение промышленного производства наблюдалось на протяжении всего года, и наибольшего значения спад производства достиг в августе (табл.2.1.3), но в четвертом квартале после временного разрешения платежного кризиса процесс стабилизировался и даже отмечается некоторое оживление.

Наиболее существенно сокращение доли промышленности и строительства и в чистой продукции, и в совокупном общественном продукте при некотором повышении доли сельскохозяйственного производства. На спад производства особенно повлияло снижение инвестиционной активности и конверсия. К изменениям условий хозяйствования наиболее устойчивыми оказались только добывающие отрасли, а также производства, связанные с первичной переработкой сырья и топлива. В структуре промышленного производства в 1992 г. произошло повышение доли продукции топливно-энергетического комплекса при незначительном уменьшении доли продукции машиностроительного и химико-лесного комплекса и опережающем падении производства в легкой и пищевой отраслях промышленности. Товаров народного потребления произведено на 15% меньше прошлогоднего уровня.

**Таблица 2.1.4. Производство ТНП и розничный товарооборот (снижение в % к соотв. месяцу 1991 г.)**

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	1992
Объем промышленной продукции	16	12	12	12	15	15	22	27.2	25	25	24	20.2	18.8
Производство в ТНП	15	13	13	12	19	18	20	25	22	17	12	13	15
в том числе:													
продовольств	31	26	26	21	19	22	19	22	21	21	13	19	18

венных	5	5	4	7	20	17	21	30	25	14	13	9	14
непродовольственных													
Розничный товарооборот	63	41	50	18	33	34	33	34	26	31	37	41	39.1

Значительное повышение розничных цен и сокращение спроса особенно резко сказалось на объеме производства продовольственных товаров, сократившемся на 18%.

Состояние сельскохозяйственного производства традиционно оказывает существенное влияние на хозяйственную конъюнктуру.

Валовая продукция сельского хозяйства сократилась на 8%. Систематически снижалась эффективность хозяйствования, усиливался дефицит и росли цены на материально-технические ресурсы.

При сложившейся структуре цен в отрасли происходит уменьшение доли продукции животноводства.

Валовый сбор зерна в России почти на 20% выше прошлогоднего уровня при росте урожайности почти на 19%. Закупки скота и птицы сократились на 23% (производство - на 18%), молока - на 24% (производство - на 18%) и яиц - на 21% (производство - на 13%).

Общее состояние сельскохозяйственного производства не позволяет надеяться на позитивные изменения в объемах и структуре производства основных продовольственных продуктов, а также сырья для отраслей легкой промышленности (закупки шерсти составляют 44% от уровня прошлого года).

Объем капитальных вложений в 1992 г. сократился в сопоставимых ценах на 45%. В такой же мере снизились капитальные вложения, осуществленные самыми предприятиями. Производственные капитальные вложения уменьшились наполовину, а капиталовложения в отрасли агропромышленного комплекса - более чем на 60%. Это привело к значительному сокращению доли накопления в ВВП и национальном доходе. Доля капитальных вложений в ВВП, составлявшая во второй половине 80-х годов 25-27%, в 1991 г. - 16%, в 1992 г., по предварительным оценкам, составила не более 12%.

Падение инвестиций носит более глубокий характер, чем падение производства в целом, и, очевидно, будет иметь долгосрочные негативные социально-экономические последствия.

Как показывает анализ, спад инвестиционной активности наиболее болезненно отразится на состоянии производственного аппарата таких отраслей, как топливная промышленность, машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность. По оценке, капитальные вложения в топливную промышленность в 1992 г. сократились в 2,5 раза, в машиностроение - в 4 - 4,5 раза, в химию и нефтехимию - в 4 раза. Во всех трех указанных отраслях выбытие активной части основных фондов (машин и оборудования) в 1992 г. превысило их ввод, т.е. имела место редукция наличных фондов. Такая ситуация обусловит дальнейшее падение производства в указанных отраслевых комплексах в течение 1993 г., а вслед за ними, по цепочке межотраслевых взаимодействий, в промышленности в целом и во всем материальном производстве.

Спад инвестиционной активности в 1992 г. протекал неравномерно в различных отраслях и сферах народного хозяйства. Так, относительно большие средства были направлены в жилищное строительство. Сокращение жилищного строительства в 1992 г. по сравнению с 1991 г. составило 23%. Хуже обстоит дело с другими объектами непромышленной сферы. В частности, ввод больниц составил лишь 46% от уровня прошлого года. В целом непромышленные капитальные вложения сократились на 38%, а их доля в общем объеме инвестиций возросла с 28% в 1986-1990 гг. до 34-35%.

В отраслях инфраструктуры сокращение производства определяется масштабами свертывания хозяйственной деятельности. В 1992 г. объем перевозок грузов транспортом общего пользования уменьшился на 22%. В связи с повышением тарифов наблюдался спад пассажирооборота.

Транспорт и связь оказались наиболее чувствительными к изменению политической карты. В России возникла настоятельная необходимость ускоренного решения проблем развития морского транспорта как в связи с ограничением числа собственных морских торговых портов, так и численности судов торгового флота. Высокая капиталоемкость отрасли, существенная технико-экономическая отсталость и особенности грузопотоков по территории России и пограничных государств требует, как ни одна из других сфер производства, консолидации усилий государств СНГ.

Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли составил 64% от прошлогоднего уровня. Существенное уменьшение покупок связано со значительным опережением роста розничных цен по сравнению с доходами, падением уровня жизни большинства населения, а также развитием бартера и натурализацией оплаты труда. Это оказывает крайне негативное влияние на финансовое состояние хозяйств и формирование доходных статей бюджета.

По мере адаптации потребителя к новой структуре и уровню цен и роста доходов товарооборот несколько возрос. К 01.01.93 товарные запасы в торговле и промышленности имелись на 47 дней, а на 01.01.92 - на 37 дней торговли. Предприятия государственной формы собственности обеспечивали 69% товарооборота по сравнению с 74% в 1991 г.

В начале года наблюдалось некоторое сокращения разрыва между доходами и расходами населения, однако со второго квартала разрыв опять начал увеличиваться. По расчетам, в 1992 г. на 1% прироста потребительских расходов доходы увеличивались на 1.16%. Отставание денежных доходов от роста цен, сокращение производства многих видов продовольствия (хлебобулочных изделий - на 11%) и других товаров привели к значительному уменьшению уровня их потребления. При этом все большую часть своих доходов население вынуждено тратить на приобретение продуктов питания. Их доля в потребительских расходах выросла на 6.5 процентных пункта.

За год средняя заработная плата рабочих и служащих увеличилась в 11.8 раз (а потребительские цены на товары и услуги - в 26 раз).

Развитие экономической ситуации в течение 1992 г. резко обострило проблему сбережений населения. В общей сумме денежных средств населения во вкладах, наличных деньгах и других ценных и государственных бумагах доля сбережений населения снизилась с 61% на начало года до 27% к концу года. В условиях эскалации инфляционного процесса и кризиса денежной системы деньги утрачивают свою функцию средства накопления. Население предпочитает их использовать в наиболее ликвидной форме наличных денег.

Сокращение производства привело к изменению объема и структуры внешнеторгового оборота. Экспорт России за 1992 г. сократился на 25%. На долю топливно-энергетических ресурсов приходится свыше 50% экспорта, а машин и оборудования - 9.0%, при этом объем экспорта нефти повысился на 7%, газа - снизился на 0.8%.

Импорт в 1992 году сократился на 21%. В структуре импорта доля машин и оборудования (39%) уменьшилась на 9%; растет доля товаров народного потребления.

В 1992 г. внешнеторговый оборот уменьшился на 23% по сравнению с 1991 г. и почти в 2.1 раза по сравнению с 1990 г., а сальдо сложилось положительное (3.1 млрд.долл).

## **2.2. Государственные финансы**

*Государственные финансы накануне первого года экономических реформ*



В последние предреформенные годы система государственных финансов Советского Союза и России характеризовалась стабилизацией поступлений по основным бюджетным источникам: платежам из прибыли предприятий и налогу с оборота. В то же время продолжал увеличиваться объем бюджетных расходов. Ухудшение финансового положения государства резко ускорилось в 1990 году. Это связано с эскалацией социальных программ, а также с ростом объемов государственных субсидий после централизованного повышения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию (осень 1990 г.) и оптовых цен на промышленную продукцию (январь 1991 г.) при неизменных розничных ценах. Поэтому в конце 1990 г. - начале 1991 г. союзное и республиканские правительства в процессе бюджетного планирования для улучшения финансового положения старались увеличить долю государственных доходов в ВВП за счет введения дополнительных налогов: налога с продаж; налога на фонд заработной платы, поступающего в фонд стабилизации; повышения ставки отчислений на социальное страхование до 26%; изъятия части (20%) амортизационных отчислений предприятий; использования порядка обязательной продажи части валютной выручки предприятий-экспортеров по завышенной обменной ставке рубля. Согласно бюджетным проектировкам, должен был резко снизиться удельный вес налогов на доходы предприятий и граждан в пользу обложения заработной платы и имущества предприятий (отчислений от амортизации). Эти меры были направлены на повышение нормы обязательных налоговых изъятий, которая в Советском Союзе в предшествующие годы колебалась от 42% до примерно 55% ВВП.

Как и можно было ожидать, эти проекты не были реализованы. Правительства всех уровней, исходя из политических целей, принимали решения, идущие вразрез с первоначальными бюджетными проектировками. Были снижены ставки налогообложения физических лиц, ставки налога на прибыль, налог на продажи превратился из кумулятивного адвалорного налога (что предполагалось в проектах) в аналог налога на добавленную стоимость, для многих товаров была установлена нулевая ставка налога на продажи.

Необходимо принимать во внимание и важнейшие макроэкономические процессы в сфере реальной экономики, негативно воздействовавшие на ситуацию в области государственных финансов, уменьшая базу налогообложения. Произведенный национальный доход в сопоставимых ценах снизился за 1991 год по сравнению с 1990 годом в России и на Украине на 11%, Казахстане на 10%, Молдове на 12% и т.д. Объем производства промышленной продукции в государствах, входящих в СНГ, упал на 7,8%. Снижение стоимости валовой продукции сельского хозяйства составило 7%. Экспорт из государств содружества сократился на 32,6%, импорт - на 43,9%. Розничный товароборот уменьшился на 7%.

В результате уже к концу первого квартала 1991 года стала ясна невозможность реализации первоначальных бюджетных проектов: союзный бюджет в доходной части был исполнен на 40% от прогнозируемого объема, бюджет России - на 60%. Попыткой улучшить положение бюджетов всех уровней стала реформа розничных цен, проведенная 2 апреля 1991 года. Розничные цены были увеличены примерно в два раза и частично либерализованы. Эта мера по своему замыслу должна была сократить объем дотаций, увеличить уровень поступлений налога с оборота, налога на прибыль и налога с продаж. Однако ускорение роста доходов населения (одним из факторов которого была сама реформа цен), произошедшее в т.ч. за счет бюджетных источников, и опережающий рост оптовых цен по сравнению с розничными (в 1991 г. оптовые цены выросли в 2,95 раза, розничные - в 2,4), увеличивший бюджетные дотации и уменьшивший поступление налога с оборота, свели к нулю положительное воздействие реформы цен на государственные финансы.

В первом полугодии 1991 года дефицит союзного бюджета достиг 60 млрд. рублей, примерно в два раза превысив плановые ориентиры. Дефицит республиканского бюджета России, несмотря на существенное сокращение расходов, составил 10 млрд. руб., достигнув значения, первоначально предусмотренного на весь 1991 год. К концу года все ухудшающиеся

отношения между союзным и республиканскими правительствами и дальнейший окончательный распад Союза ССР еще больше усложнили бюджетную ситуацию. Дефицит союзного бюджета за 1991 год составил 83,2 млрд.руб., а в сумме с общесоюзным внебюджетным фондом стабилизации экономики - 119,6 млрд.руб. Дефицит республиканского бюджета Российской Федерации за 1991 г. составил (с учетом погашения разницы в ценах на сельскохозяйственную продукцию за счет кредитных ресурсов) 109,3 млрд.руб. (табл.2.2.1). В целом дефицит консолидированного бюджета государств, входивших в состав СССР, увеличился с 8% ВВП в 1990 году до примерно 13-16% в 1991 году (без адекватного учета доходов и расходов от внешнеэкономической деятельности).

### *Состояние государственного бюджета в 1992 году*

Описанная финансовая ситуация в совокупности с нараставшим спадом объемов производства и внешней торговли предопределила необходимость осуществления комплексного, крайне сжатого по срокам варианта экономической реформы в России. Проведенная либерализация большей части цен практически лишь узаконила факт полного развала системы государственного централизованного ценообразования и реализовала переход инфляции из подавленной формы в открытую. Стремление правительства избежать гиперинфляции в ходе либерализации цен и ликвидации денежного навеса потребовало проведения жесткой бюджетной и кредитно-денежной политики. Это, в свою очередь, детерминировало основные принципы налоговой реформы: стабилизация доли обязательных налоговых изъятий на уровне, имевшем место в Союзе ССР в 1988-1990 годах; увеличение доли косвенного, адвалорного налогообложения, позволяющего обеспечить стабильность доходов бюджета при растущих ценах; создание равных условий налогообложения для экономических агентов всех форм собственности.

Кроме того, радикально изменились соотношения доходов и расходов государства на всех уровнях администрации, осуществляющей исполнение бюджета. Это объясняется не только переходным характером экономики России, но и главным образом тем, что система государственных финансов в 1992 году впервые начала выполнять весь комплекс функций, свойственных бюджету независимого государства\*.

В финансовой политике, проводимой в 1992 году правительством Е.Т.Гайдара, могут быть выделены три достаточно ярко выраженные фазы. Первая фаза - с начала года по конец весны - относительно жесткая бюджетная политика; вторая фаза - лето - ослабление бюджетной политики, резкий рост дефицита государственных финансов; с осени по декабрь месяц - третья фаза - принятие чрезвычайных рестрикционных мер, ужесточение характера бюджетной политики (табл.2.2.2, табл.2.2.3).

В первоначальном проекте бюджета на первый квартал 1992 года предполагалась сбалансированность доходов и расходов за счет резкого сокращения расходов (в первую очередь, на народное хозяйство и оборону) и весьма высокой доли доходов государства в ВВП. В уточненном Верховным Советом варианте бюджета на первый квартал был предусмотрен дефицит республиканского бюджета в размере 64,7 млрд. рублей или 5,8% прогнозного ВВП России. Фактически доходы консолидированного бюджета составили за три месяца 1992 года - 382,2 млрд.рублей, расходы - 360,7 млрд.руб. Дефицит республиканского бюджета за январь - март составил 50,5 млрд.рублей (около 3,8% ВВП) с учетом расходов, предусмотренных планом первого квартала, но профинансированных в апреле, а без учета данных расходов 4,7 млрд.руб. (около 0,3% ВВП). При этом расходная часть бюджета исполнялась в меру поступления доходов. Расходы составили около 85% уточненного плана.

В апреле и мае 1992 года продолжалась ориентация на жесткую бюджетную политику. В апреле дефицит республиканского бюджета без учета плановых расходов,

профинансированных позднее, достиг 52,9 млрд.рублей (1,1% ВВП), в мае - 123,1 млрд.руб. (4,1% ВВП).

В то же время к середине весны начало усиливаться давление на Правительство и Президента с целью финансовой поддержки населения и предприятий. В результате с мая по август было принято около двух десятков законов Российской Федерации, указов Президента и постановлений Правительства, требующих дополнительного финансирования в сумме около 400 млрд.руб., направляемого на социальные цели. Вопросы поддержки отечественной промышленности, сельского хозяйства и других отраслей, а также преодоления кризиса неплатежеспособности решались путем расширения объемов кредитования. За счет средств Центрального Банка были предоставлены кредиты на пополнение оборотных средств предприятий (300 млрд.руб.), на инвестиции (70 млрд.руб.), предприятиям АПК (около 700 млрд.руб.), для осуществления досрочного завоза продуктов в районы Крайнего Севера (более 200 млрд.руб.) и др. Практически все эти кредиты были льготными и средства на их обслуживание выделялись из республиканского бюджета, в основном начиная с четвертого квартала 1992 года.

По сравнению с первым кварталом расходы бюджета на народное хозяйство в первом полугодии увеличились с 7,9% до 9,7% ВВП, за 7 месяцев они составили 11,8%, за 8 месяцев - 13,3%. Аналогично расходы социального характера выросли с 6,8% ВВП в первом квартале до 9,3% ВВП за 8 месяцев 1992 г., оборонные расходы - с 4,2% ВВП до 6,3% ВВП, расходы на содержание органов государственного управления и правоохранительных органов с 2,0% ВВП до 2,5% ВВП (табл.2.2.4).

Эти процессы наряду с недопоступлением доходов бюджета по сравнению с предполагаемыми привели к резкому ухудшению состояния государственных финансов. Дефицит республиканского бюджета за первую половину 1992 года составил 301,3 млрд.руб. (7,5% ВВП). При этом в апреле, мае, июне профинансировано 70% плановых расходов в счет второго квартала. Доходов же получено 73% от ожидавшихся во втором квартале. В июле дефицит достиг 492,9 млрд.руб. (9,9% ВВП). За восемь месяцев он составил 820 млрд.руб. (примерно 13,5% ВВП). При этом надо учитывать, что в июле-сентябре в счет плана второго квартала были профинансированы расходы на сумму около 180 млрд.рублей.

Эскалация роста денежной массы, вызываемая наряду с монетизацией дефицита бюджета расширением кредитования предприятий и положительным сальдо торгового баланса с государствами рублевой зоны, привела к концу лета к существенному ускорению роста цен и снижению обменной ставки рубля. Серьезную роль в ускорении инфляционных процессов сыграли и структурные факторы - переход к использованию сельскохозяйственного сырья по ценам нового урожая и осуществленный в сентябре очередной этап либерализации цен на энергоносители. Вызванное этим усиление инфляционных ожиданий экономических агентов, в свою очередь, не могло не повлиять на величину спроса на деньги, что ускорило инфляцию и вызвало обвальное падение обменной ставки рубля в сентябре.

Вследствие описанных причин усиление рестриктивного характера бюджетной политики осенью 1992 года вновь стало одной из главных макроэкономических задач Правительства. Обеспечение непревышения предельного размера дефицита федерального бюджета, установленного законом "О бюджетной системе Российской Федерации на 1992 год" (950,1 млрд.руб.), требовало удержать прирост дефицита в сентябре-декабре в пределах 130 млрд.руб. или 13,6% годовой величины дефицита. В сентябре-ноябре были резко сокращены расходы государства. К декабрю 1992 года расходы на народное хозяйство сократились до 11,8% ВВП, на социальные цели - до 8,3% ВВП, на оборону - до 5,1% ВВП (табл.2.2.4). Одновременно в октябре-ноябре 1992 года произошел значительный рост налоговых поступлений. Доходы бюджета налогового характера увеличились с 26% ВВП в сентябре до 32% ВВП в ноябре 1992 года.

В результате в сентябре дефицит республиканского бюджета России снизился с 820 млрд.руб. до 716 млрд.руб. или до 8,8% ВВП. Разумеется, при этом возникла задолженность бюджета перед учреждениями социальной сферы по оплате труда, нарушились расчеты за поставки вооружений, расчеты с сельским хозяйством и т.д. Эти расходы финансировались по мере поступления доходов. В октябре 1992 года фактический дефицит федерального бюджета составил 533,7 млрд.руб. или 5,2% ВВП. При этом недофинансировано 346,8 млрд.руб. плановых расходов на 10 месяцев. В ноябре дефицит республиканского бюджета снизился до 4,9% ВВП (622,7 млрд.руб.). Местные бюджеты за одиннадцать месяцев 1992 года исполнены с превышением доходов над расходами в сумме 388,1 млрд.руб.

Дефицит федерального бюджета за двенадцать месяцев составил 958 млрд.руб. (6,4% ВВП), что лишь немного больше предельного размера дефицита, установленного законом "О бюджетной системе РФ на 1992 год". В то же время прирост расходов консолидированного бюджета за декабрь месяц составил более 60% месячного ВВП, прирост дефицита федерального бюджета - 13,4% ВВП декабря месяца (табл.2.2.2). Превышение доходов над расходами местных бюджетов по итогам года составило 316 млрд.руб.

Приведенные данные должны быть скорректированы, если принимать во внимание ряд финансовых операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью, которые не учитываются в отчетности Министерства финансов России. При оценке доходов бюджета необходимо учитывать средства, которые государство получало в первом полугодии 1992 г. в результате обязательной реализации части валютной выручки предприятий-экспортеров по завышенной обменной ставке рубля (0,05 долл./руб.). Доходы бюджета в первом полугодии составили около 110 млрд.руб., учитывая как поступления в Республиканский валютный резерв, так и часть валютной выручки, оставляемой предприятиями-экспортерами за границей для централизованных закупок продовольствия, медикаментов, минеральных удобрений и др. При оценке расходов необходимо принимать во внимание субсидирование импорта, которое в первом полугодии осуществлялось путем продажи валюты предприятиям-импортерам по завышенной обменной ставке (в январе - июле - в среднем около 0,05 долл./руб.). Со второго полугодия 1992 года был введен единый курс рубля и предполагалось, что с лета предприятия - импортеры будут покупать валюту по рыночному курсу, а если продажа импортируемых товаров осуществляется по ценам более низким, чем контрактные цены, пересчитанные в рубли по курсу, то дотирование разницы осуществляется из бюджета. Однако на практике этот порядок был скорректирован. Предприятиям - импортерам выделялась валюта, но они не погашали немедленно возникающих перед бюджетом обязательств. Сначала осуществлялся ввоз товара, затем его продажа по расчетной цене, которая в среднем составляла около 30% от контрактной, пересчитанной в рубли, и выручка вносилась в бюджет. В результате цены импортируемых за счет государственных кредитов товаров дотировались примерно на 70%. Если принимать во внимание импорт, осуществляемый за счет средств, оставленных экспортерами за границей (1016 млн.долл.), импорт за счет средств Республиканского валютного резерва (606 млн.долл.), импорт за счет внешних кредитов, обязательства по выплате которых несет государство (7,1 млрд.долл. в первом полугодии, 8,8 млрд.долл. за три квартала и 10,8 млрд.долл. в целом за 1992 год), то дотации к ценам импортируемой продукции составляют около 1600 млрд.руб., из которых подавляющая часть профинансирована за счет внешних кредитов. С учетом приведенных оценок дефицит республиканского бюджета достигает в 1992 году примерно 17% ВВП.

#### *Налоговая политика в 1992 году*

Реконструкция системы государственных финансов в 1992 году (табл.2.2.5, 2.2.6) показывает, что доходы бюджета и внебюджетных фондов составили около 46% ВВП. Это

примерно соответствует уровню, наблюдавшемуся в СССР в относительно благополучные с точки зрения состояния финансов 1980 - 1985 годы и значительно выше уровня прошлого года. При этом значительный рост доли доходов в ВВП произошел в четвертом квартале 1992 года. Доходы государственного бюджета России возросли с 28,1% до 35,5% ВВП. По итогам года доходы государства несколько выше предусмотренных июльским законом о бюджетной системе, но ниже, чем в Законе "Об уточнении показателей республиканского бюджета РФ на 1992 год" от 18.12.92г.

Поступление налогов в консолидированный бюджет России в 1992 году хотя и имело тенденцию к увеличению, отличалось серьезной нестабильностью. Это вызывалось как флуктуациями налоговых поступлений, так и динамикой ВВП (табл.2.2.7,2.2.8).

Более подробный анализ динамики налоговых поступлений в бюджеты Российской Федерации показывает, что эластичность налоговой системы пока явно недостаточна для того, чтобы в условиях высокой инфляции обеспечивать рост доходов бюджета в меру роста номинального объема ВВП (табл.2.2.9). В мае, июне, сентябре 1992 г. эластичность налоговых поступлений по ВВП была заметно ниже единицы.

Поступления налога на прибыль за 12 месяцев 1992 года составили 29,5% общего объема доходов консолидированного бюджета. На величину реального изъятия прибыли предприятий в настоящее время воздействуют, с одной стороны, налоговые льготы, составившие, в частности, за девять месяцев 1992 г. около 110 млрд.руб., с другой стороны, темпы роста заработной платы по сравнению с изменениями законодательно регулируемой величины оплаты труда, включаемой в себестоимость. Взаимодействие названных факторов привело к тому, что норма изъятия балансовой прибыли увеличилась с 17% в первом квартале до почти 33% за первое полугодие 1992 года. В третьем квартале фактическая ставка налога на прибыль составила 35,3%, за девять месяцев - 31,6%. Следует отметить, что налоговые льготы, используемые предприятиями, составляют примерно треть от намечавшихся в бюджете.

На налог на добавленную стоимость в январе-декабре приходилось 37,6% общего объема поступлений в бюджет, на акцизы - около 4%. Эластичность поступлений налога на добавленную стоимость и акцизов по ВВП в первом квартале была достаточно высокой. Это объясняется низкими объемами их поступлений в начале года и быстрым ростом в феврале и марте, что связано с преодолением организационных трудностей при внедрении новых для хозяйства налогов. Во втором квартале резкое снижение темпов роста поступлений акцизов и НДС вызвано кризисом неплатежеспособности предприятий и, до некоторой степени, накоплением запасов готовой продукции.

На 1 января 1992 года просроченная взаимная задолженность предприятий и организаций достигала 34 млрд.руб., на 1 апреля - 780 млрд.руб., на 1 июля - 3004 млрд.руб. За январь-май реализованная продукция составила около 55% общего объема выпуска. Следует иметь в виду, что на подавляющем большинстве предприятий организация бухгалтерского учета предполагает учет реализации (соответственно, и определение прибыли) не по отгрузке продукции, а по ее оплате. В результате отгруженная, но неоплаченная продукция не учитывается при исчислении облагаемого оборота при уплате НДС так же, как и при определении налогооблагаемой прибыли.

Ускорение темпов роста поступлений НДС в июне по сравнению с динамикой ВВП объясняется изменениями, внесенными в порядок его взимания. Плательщики с платежами более 300 тыс.руб. должны были начиная с мая уплачивать подекадно не авансовые платежи, которые ранее занижались, а платежи, исходя из фактических оборотов. Кроме того, в конце мая было запрещено вычитать из обязательств предприятия по НДС суммы налога по поступившим материальным ценностям (кредит по НДС) в случае неоплаты соответствующих счетов. Значительный (в 2,6 раза) рост поступлений НДС в июле по сравнению с июнем объясняется установлением авансовых платежей по НДС для крупных

плательщиков. Сумма авансовых платежей определялась исходя из фактических платежей в первом квартале, увеличенных в 2,5 раза.

Резкий рост поступлений НДС и налога на прибыль в октябре объясняется как значительным увеличением номинального объема ВВП в связи с инфляционными процессами, так и особенностями техники налогообложения. В октябре поступили средства, начисленные по НДС в связи с разрешением включать в кредит по НДС лишь налог по списанным на издержки производства материальным ресурсам, а также в связи с учетом в налогооблагаемом обороте всех средств, полученных от поставщиков (прежде распространенным методом уклонения от налога было занижение цен и перечисление поставщику средств в целевые фонды). По оценке Государственной налоговой службы РФ, это составляет около 100 млрд.руб. Учет в налогооблагаемой базе средств, полученных от поставщиков формально в виде финансовой помощи, а не как оплаты продукции, увеличил поступления налога на прибыль на 40-50 млрд.руб. Доначисления налога на прибыль и налога на добавленную стоимость по фактическим результатам по сравнению с авансовыми платежами составили, по данным Госналогслужбы РФ, около 200 млрд.руб.

Серьезное воздействие на рост налоговых поступлений в октябре оказало окончание процесса зачета задолженности предприятий, при котором средства с 725 счета направлялись на погашение задолженности перед бюджетом. Погашение задолженности по НДС, согласно данным ЦБ России, составило около 220 млрд.руб.

С октября был ужесточен порядок уплаты авансовых платежей по налогу на добавленную стоимость. Плательщики с оборотом более 100 тыс.руб. в месяц должны уплачивать НДС ежедекадно по фактическим объемам реализации. При этом окончательные размеры налога с учетом кредита по НДС, уплаченного за использованные материальные ресурсы, определяются по результатам месяца в целом.

Подходный налог с физических лиц составил за 1992 год 8% поступлений в бюджетную систему России, и его сбор отличается высокой стабильностью. Эластичность поступлений этого налога по ВВП близка к единице, что объясняется близкими темпами роста заработной платы и ВВП при линейной шкале налога, взимаемого у источника. По сравнению с 1991 годом в связи с увеличением необлагаемого налогом минимума денежных доходов налоговое изъятие уменьшилось с 12% до 8% фонда оплаты труда.

Оценки налоговой нагрузки на население приведены в табл.2.2.10. Эти оценки рассчитаны как отношение суммы налогов с населения к денежным доходам за вычетом необлагаемого налогом минимума. При этом в первом варианте налоги уменьшены на величину субсидий населению, включая дотации к ценам, во втором - уменьшены только на величину денежных субсидий, в третьем налоги не корректировались на величину субсидий.

Все варианты оценок показывают существенное увеличение налоговой нагрузки в 1992 году по отношению к 1991 году. Это объясняется как определенным увеличением налогов с населения за счет роста объема косвенных налогов по сравнению с 1991 г. по отношению к денежным доходам, так и относительным уменьшением необлагаемого минимума доходов.

В октябре 1992 г. сумма недоимки налогов (т.е. налогов начисленных, но не перечисленных в бюджет), по данным Госналогслужбы РФ, по НДС составила 91,5 млрд.руб. (21% суммы поступлений за октябрь) по налогу на прибыль 80,2 млрд.руб. (22,5% поступлений за октябрь).

В ноябре 1992 года поступление налогов в бюджеты России сократилось по сравнению с октябрём примерно на четверть. Это объясняется отсутствием таких факторов, действовавших в октябре, как перерасчет НДС и налога на прибыль по фактическим результатам квартала, и завершением зачета задолженности предприятий. В ноябре с 725 счета в бюджет поступило около 5 млрд.руб. Если же элиминировать влияние разовых факторов, то, по оценке Госналогслужбы РФ, поступления налогов в ноябре превышают поступления октября на 40%, несмотря на то, что снова стала увеличиваться взаимная

задолженность предприятий. В декабре продолжалось увеличение налоговых поступлений. Их объем по итогам года составил около 33,3% ВВП.

За 1992 год доходы федерального бюджета составили 55,9% доходов консолидированного бюджета, расходы - 61,4% (без учета субвенций, ссуд и средств передаваемых по взаимным расчетам), в то время как по проекту на 1992 год (с учетом декабрьских корректировок) доходы должны были составить 57,5%, расходы - 69,9%.

Ситуация в области взаимодействия федерального и местных бюджетов характеризуется выраженным стремлением местных властей многих территорий к обособлению собственных финансов. Особенно остро это проявляется в отношениях федерального правительства с Башкортостаном, Татарстаном, Якутией и Чечней. В соответствии с принятыми этими республиками декларациями о государственном суверенитете и их конституциями обеспечивается приоритет законов республики над законами федерации.

В результате в Башкортостане и Татарстане все налоговые платежи поступают в бюджет республик. Передача финансовых средств в федеральный бюджет для осуществления делегированных федерации полномочий производится по решению Верховного Совета республики. Размер и порядок внесения данных средств определяются ежегодными и долгосрочными соглашениями между республиками и федерацией.

Соглашение с республикой Саха-Якутия предусматривает увеличение норматива отчислений в ее бюджеты от федеральных налогов с одновременной передачей в местные бюджеты многих расходов, ранее считавшихся федеральными.

В Чечне все собираемые налоги и платежи поступают в бюджет республики. В то же время федерация не финансирует на территории Чечни никакие мероприятия.

#### *Перспективы налоговой и бюджетной политики в 1993 году*

Увеличение жесткости бюджетной (как и кредитно-денежной) политики осенью 1992 года привело к декабрю к определенному снижению темпов роста цен и стабилизации обменной ставки рубля. Однако произошедшее в декабре существенное увеличение денежной массы вследствие расширения кредита и роста дефицита федерального бюджета (на 1,5% ВВП по сравнению с ноябрем) вызвало новый виток ускорения роста цен уже во второй декаде декабря и резкое падение обменной ставки рубля в конце января. Каковы же перспективы бюджетной политики на 1993 год? Совершенно очевидно, что, в первую очередь, они зависят от политических факторов. Смена Е.Гайдара на посту главы Правительства В.Черномырдиным вызывает серьезные опасения за последовательное осуществление финансовой стабилизации. Заявления последнего, касающиеся актуальных макроэкономических задач, свидетельствуют о популистских настроениях нового премьер-министра. С другой стороны, сохранение большей части состава старого правительства в новом кабинете дает возможность обеспечения преемственности в экономической политике. Основные направления изменений налоговой системы в 1993 году заложены в июльских 1992 года постановлениях Верховного Совета РФ, касающихся вопросов налогообложения, июльском Законе "О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России" и Законе "О внесении изменений и дополнений в отдельные законы РФ о налогах", принятом 22 декабря 1992 года. В соответствии с этими решениями, существенно изменился порядок исчисления и взимания налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, подоходного налога.

С 1993 года при условии полного использования на реновацию амортизационных отчислений налогом на прибыль не облагаются все производственные и непроизводственные капиталовложения.

Внесено изменение в механизм регулирования расходования средств на потребление. Сумма превышения расходов на оплату труда по сравнению с нормируемой величиной облагается

по основным ставкам налога на прибыль, а при превышении удвоенной нормируемой величины - по ставке 50%. Сама нормируемая величина определяется аналогично 1992 году, как 4-х кратная минимальная заработная плата.

В целях противодействия занижению авансовых платежей разница между величиной, подлежащей взносу в бюджет по фактической прибыли, и авансовыми взносами индексируется исходя из ставки процента, устанавливаемой в истекшем квартале ЦБ России. С 1 января 1993 года снижены ставки налога на добавленную стоимость: до 10% по продовольственным товарам (кроме подакцизных) и товарам для детей; до 20% - по остальным товарам. Кроме непосредственного ухудшения бюджетной ситуации в 1993 году, предварительное обнародование данной меры привело к снижению объемов реализации в IV квартале 1992 года. Желаемого депутатами, принимавшими это решение, антиинфляционного эффекта от снижения ставок НДС, как и в феврале 1992 года (когда были снижены ставки НДС на молочные продукты, растительное масло, муку и ряд других продуктов), не наблюдалось.

С февраля 1993 года действующий порядок уплаты НДС и акцизов распространяется на импортируемые товары. Освобождаются от НДС лишь импортные продовольственные товары, сырье для их производства, оборудование для научной деятельности, изделия медицинского назначения и сырье для их производства.

Налог на добавленную стоимость с 1 января 1993 года перестал быть НДС - брутто, порядок применения которого не позволяет вычитать из налоговых обязательств налог на приобретаемые капитальные ресурсы. Однако он не стал и НДС - нетто, т.к. кредит по НДС, т.е. суммы налога, уплаченного за основные средства и нематериальные активы, вычитаются из суммы налога, подлежащих взносу в бюджет равными долями в течение двух лет, начиная с момента ввода в эксплуатацию основных средств и принятия на учет нематериальных активов. В сельском хозяйстве вычет может осуществляться единовременно с момента принятия активов на учет. Другой мерой, также весьма усложняющей ведение учета на предприятии и контроль за уплатой налога, является порядок представления кредита по НДС по приобретенным товарно-материальным ценностям (кроме капитальных) лишь в том случае, если их стоимость фактически отнесена (списана) на издержки производства и обращения.

В Законе "О подоходе налога с физических лиц" наряду с многочисленными поправками, касающимися исчисления налогооблагаемого дохода, принципиальным изменением является проведенная индексация шкалы налогообложения. Прогрессия ставки начинается в новом законе не с 42 тыс.руб., а 200 тыс.рублей, что в условиях высокой инфляции прошлого года явно недостаточно, если иметь в виду желание Верховного Совета вывести из-под прогрессивного налогообложения преобладающую часть рабочих и служащих. Вопрос о дальнейшей индексации шкалы, по-видимому, будет вновь рассмотрен в февралемарте 1993 года. Важным моментом является освобождение от налогообложения сумм, направленных на новое строительство или приобретение жилого дома, квартиры, дачи и т.д., а также сумм, направляемых на погашение кредитов, полученных на эти цели.

Изменились нормативы отчислений от федеральных налогов в бюджеты территорий. В настоящее время в них поступает 20% налога на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий по ставке 19% (59,4% поступлений), 50% сумм доходов от акцизов на питьевой спирт, водку и 100% остальных федеральных акцизов (кроме акцизов на легковые автомобили). При этом в целях уменьшения дотаций местным бюджетам Правительство РФ (согласно Закону "О бюджетной системе на 1992 год") установило отдельным территориям норматив отчислений от НДС на уровне 25% и 30%.

Либерализация цен на энергоносители ставит задачу введения единого энергетического налога типа роялти, который обеспечит поступление в доходы бюджета части ренты, реализуемой при эксплуатации месторождений. Этот налог мог бы быть установлен в виде



адвалорного налога, базой которого является объем добычи соответствующего ресурса. Кроме того, предоставление месторождений для эксплуатации горнодобывающим предприятиям целесообразно опосредовать взиманием арендной платы, величина которой определяется в ходе проведения специального тендера. Однако значительные технические трудности, возникающие при определении и изъятии ренты, не позволили ввести соответствующие законы в течение 1992 года. Вместо этого в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 17 сентября 1992 г. были установлены акцизный сбор на нефть (включая газовый конденсат), отчисления в фонд ценового регулирования Минфина РФ, отчисления во внебюджетный инвестиционный фонд Минтопэнерго РФ, а также плата за пользование недрами. Кроме того, экспорт энергоносителей и ряда других сырьевых товаров облагается пошлиной, которую предполагалось постепенно снижать в течение 1993 - 1995 годов. Экспортный тариф должен регулировать разницу между внутренней и мировой ценой на энергоносители и сырье, постепенно ее уменьшая.

Будет ли новое правительство придерживаться этой схемы налоговой политики, зафиксированной в среднесрочной программе, или каким-либо образом ее модифицирует, пока прогнозировать трудно.

Проект бюджетной системы России на 1993 год был подготовлен Минфином России еще осенью минувшего года до отставки Е.Гайдара. Этот проект характеризует доля доходов консолидированного бюджета, равная примерно 33% ВВП (ВВП на 1993 год прогнозировался на уровне 39,9 трлн.руб.), расходов - 40,5% ВВП (с учетом взаимных расчетов бюджетов разных уровней - 41,5% ВВП). Дефицит республиканского бюджета прогнозировался в размере 7,2% ВВП. Доля доходов государства с учетом внебюджетных фондов должна была составить около 42%.

После принятия Закона "О внесении изменений и дополнений в отдельные законы РФ о налогах" от 22 декабря, постановления ВС РФ "О некоторых вопросах налогового законодательства" от 23 декабря, уточнения макроэкономического прогноза на 1993 год (оценка ВВП увеличена до 51 трлн.руб.), а также обсуждений в Верховном Совете в начале января 1993 года доходы консолидированного бюджета в проекте были скорректированы до 28% ВВП, расходы - до 35% ВВП. Дефицит республиканского бюджета составляет 6% ВВП (табл.2.2.11). В таблице 2.2.12 представлен проект бюджета с некоторыми корректировками, связанными с внешнеэкономическими операциями государства.

Поступления НДС, составлявшие в 1992 году около 13,4% ВВП, должны принести в 1993 году около 8,3% ВВП. Налог на прибыль из-за введения ряда льгот вместо 10,5% ВВП обеспечит доходы бюджета в размере 5,9% ВВП. Наряду с этим должен увеличиться объем собираемых акцизов с 1,4% ВВП до 2,4% ВВП за счет введения акцизов на нефть (по средней ставке 18% к оптовой цене) и некоторого расширения перечня подакцизных товаров. Увеличатся поступления в фонд ценового регулирования, поступления от внешнеэкономической деятельности, налоги на имущество. Отчисления в размере 11% от фонда оплаты труда предполагается перераспределить из доходов Пенсионного фонда в пользу государственного бюджета начиная со второго квартала. Налоговые льготы по проекту бюджета должны составить около 8% ВВП.

Наибольший удельный вес (26%) в общем объеме расходов консолидированного бюджета на 1993 год занимает финансирование содержания социально-культурной сферы и мероприятий по социальной защите населения. Эти расходы в 1993 году остаются на уровне 1992 года (9,2% ВВП).

Расходы на народное хозяйство в 1993 году составят 6,1% ВВП по сравнению с 13,8% ВВП за январь-декабрь 1992 года. Это во многом объясняется тем, что значительная часть соответствующих расходов осуществляется по статье "Финансирование государственных программ и инвестиций". В составе расходов на народное хозяйство 60% составляют дотации, направленные на поддержание относительно низкого уровня цен на социально-

значимые товары и услуги. Несколько снижаются расходы на оборону (4,3% ВВП), на содержание правоохранительных органов, органов государственной власти и управления (2,1% ВВП). До 3,2% ВВП возрастают отражаемые в бюджете расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего государственного долга.

Доля федерального бюджета в доходах консолидированного бюджета России составляет около 62%, расходов - 69% (без учета средств, передаваемых по взаимным расчетам).

После обсуждения описанного проекта в Верховном Совете и его доработки должен быть принят закон о бюджетной системе России на 1993 год. Общепарламентские слушания по проекту бюджета должны состояться в ближайшее время. Об их возможных результатах можно пока лишь догадываться. Ясно лишь, что депутаты будут, как обычно, стремиться к сокращению налогов и увеличению расходов бюджета, лоббируя всевозможные отрасли народного хозяйства и заигрывая с избирателями. А вот сможет ли Правительство во главе с новым премьер-министром сохранить здравый смысл и, противодействуя натиску законодателей, идти лишь на необходимые компромиссы, чтобы не допустить раскручивания гиперинфляции и финансовой катастрофы - это покажет будущее.

**Таблица 2.2.1. Реконструкция консолидированного бюджета государств, входивших в состав Союза ССР, в 1991 г. (млрд. руб.)**

	консолидированный бюджет РСФСР	союзный бюджет	оценка консолидированного бюджета СССР
Доходы бюджета (без фонда стабилизации и пенсионного фонда)	299,8	145,6	614
Доходы фонда стабилизации	24,3	14,5	39
Доходы пенсионного фонда	86,6		157
Всего доходов	410,7	160,1	810
Расходы бюджета, включая расходы фонда стабилизации	340,7	279,7	850
в т.ч. фонд стабилизации		50,9	
расходы пенсионного фонда	88,5		157
Всего расходов	429,2	279,7	1007
кроме того, расходы по разницам в ценах на сельхозпродукцию	53,9		99
Дефицит	72,4	119,6	296

Источник: Материалы Минфина РФ, расчеты авторов

**Таблица 2.2.2. Исполнение бюджетов Российской Федерации в 1992 г., ежемесячно (млрд.руб.)**



Прочие доходы	75,3	44,6	30,7	165,4	86,7	78,6	289,0	125,5	163,5
И т о г о: Доходы по взаимным рас- четам, субвенции, бюджет- ные ссуды и др.	364,9	218,5	146,4	1040,3	566,3	474	2305,4	1247,3	1058,0
Всего:	382,2	218,5	163,7	1041,7	566,9	547,0	2307,5	1249,2	1199,8
----- ---									
<b>Р А С Х О Д Ы</b>									
На народное хозяйство	105,7	57,8	47,9	386,8	215,7	171,1	939,3	528,1	411,2
На социально- куль- турные мероприяти я	99,2	31,9	67,2	313,5	96,9	216,6	696,1	231,2	464,9
На оборону	56,5	56,5	-	215,2	215,2	-	453,2	452,2	-
Расходы на внешнеэкон о- мическую деятельност ь	15,9	15,8	0,1	51,1	51,1	0,1	116,1	116,0	0,1
На содержание органов власти, правоохране - ния, управления	26,6	23,2	3,4	81,2	68,6	12,6	183,1	153,4	29,7
Прочие расходы	41,1	22,8	18,6	190,7	132,2	58,5	373,7	260,7	113
И т о г о: Расходы по	345	208	137	1238,5	779,6	458,9	2761,5	1742,6	1018,9

взаимным рас- четам, субвенции, бюджет- ные ссуды и др.	15,7	15,2	0,5	18,6	88,6	2,8	90,0	223,0	8,6
Всего:	360,7	223,2	137,5	1257,1	868,2	461,6	2851,5	1965,6	1027,5
----- --- Превышени е доходов над расходами	21,5	-4,7	26,2	-215,9	-301,3	85,4	-544,1	-716,4	172,3

Продолжение таблицы 2.2.3

	январь-декабрь			Проект на 1992#			Проект на 1992+			Проект на 1993		
	кон- со- лид.	рес- пуб- лик.	мест - ные	кон- со- лид.	рес- пуб- лик.	мест - ные	кон- со- лид.	рес- пуб- лик.	мест - ные	кон- со- лид.	рес- пуб- лик.	мест - ные
<b>Д О Х О Д Ы</b>												
Налог на добав- ленную стоимость*	1998,9	1500,7	498,2	1869,9	1503,2	366,7	1888,1	1476,7	411,4	4272,0	3454,8	817,2
Акцизы**	211,5	100,5	111,0	149,6	65,7	83,9	227,0	145,4	81,6	1272,1	1027,7	244,4
Налог на прибыль	1566,8	645,9	920,9	972,1	405,9	566,2	1368,5	565,3	803,2	3014,5	10294	1985,1
Налоги с населения	431,3	-	431,3	303,3	-	303,3	358,8	3,4	355,4	663,1	0,3	662,8
Доходы от внешнеэ- кономической дея- тельности	467,4	459,4	8,0	-	-	-	-	-	-	846,7** *	846,7** *	-
Прочие доходы	637,8	263,8	374,0	543,0	382,9	160,1	630,5	379,4	251,1	4320,3	2567,9	1752,4
<b>И т о г о:</b>	5313,7	2970,3	2343,4	3837,9	2357,7	1480,2	4472,9	2570,2	1902,7	14388,7	8926,8	5461,9
Доходы по взаимным расчетам, субвенции, бюджетные ссуды и др.	13,9	51,2	328,9	266,4	11,6	254,8	217,7	43,1	174,6	1083,1	75,3	1007,8
<b>Всего:</b>	5327,6	3021,5	2672,3	4104,3	2369,3	1735,0	4690,6	2613,3	2077,3	15471,8	9002,1	6469,7



кредитным операциям	-722,3	-1167,5	445,2	-2122,5	-3078,7	956,2
---------------------	--------	---------	-------	---------	---------	-------

\* В январе - марте включает налог с продаж

\*\* В январе-марте включает налог с оборота

# Проект бюджета, включенный в Закон "О бюджетной системе РФ на 1992 г." от 17.07.92 г.

+ Проект бюджетной системы по Закону "Об уточнении показателей республиканского бюджета РФ на 1992 г." от 18.12.92 г.

\*\*\* По сальдо

Источник: Материалы Минфина РФ, Государственной налоговой службы РФ.

**Таблица 2.2.4. Структура расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 1992 году (в долях ВВП)**

	на 1 января	на 1 марта	на 1 апр.	на 1 мая	на 1 июня	на 1 июля	на 1 авг.	на 1 сен.	на 1 окт.	на 1 нояб.	на 1 дек.	на 1 января 1993	Про- ект** на 1992 год	Про- ект*** на 1992 год	Про- ект на 1993 год
Расходы на народное хозяйство	6,4	6,8	7,9	8,4	8,9	9,7	11,8	13,3	11,4	11,4	11,8	13,8	7,2	8,7	6,1
на ведение внеш- неэкономиче- ской деятель- ности	-	0,4		1,9	1,4	1,3	1,5	1,6	1,4	2,1	2,4	3,8	-	-	-
на социально- культурные мероприятия	5,2	6,6	6,8	6,6	6,6	7,8	8,4	9,3	8,4	8,4	8,3	9,3	8,3	9,9	9,2
на науку	0,1	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,9
на оборону	-	4,9	4,2	4,7	5,5	5,4	5,8	6,3	5,5	5,1	5,1	5,7	4,6	6,5	4,3
на содержание правоохрани- тельных органов, органов гос- власти и управ- ления	0,6	2,3	2,0	2,0	2,0	2,0	2,4	2,5	2,2	2,2	2,2	2,4	2,0	2,5	2,1
Прочие	4,5	1,9	3,1	3,5	3,3	4,1	4,7	4,4	3,9	3,8	3,9	4,5	6,8** *	12,3* ***	12,3* ***
ИТОГО	16,8	23,4	24,5	27,7	28,3	30,9	35,3	38,2	33,4	33,5	34,3	39,1	29,5	40,7	34,9
ВСЕГО расходов с учетом бюд- жетных ссуд, средств по взаимным рас- четам и др.	16,8*	23,6	25,7	27,9	28,5	31,4	35,9	40,6	34,5	34,4	35,2	39,9	31,2	42,3	36,3
----- Справочно: ВВП	2100 *	780	1344	2109	2952	4006	4956	6056	8256	1025 6	1245 6	1495 0	1550 0	1300 0	5100 0

\* По оценкам консолидированного бюджета государств, входивших в 1991 году в СССР (см. табл. 2.2.1).

\*\* Проект бюджета, включенный в Закон "О бюджетной системе РФ на 1992 г." от 17.07.92 г.

\*\*\* Проект бюджетной системы по Закону "Об уточнении показателей республиканского бюджета РФ на 1992 г." от 18.12.92 г.

\*\*\*\* В проектах на 1992 г. и 1993 г. в статью "Прочие" включаются "Финансирование государственных программ и инвестиций", "Расходы на повышение минимальной заработной платы и введение Единой тарифной системы", "Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга".

Источник: Материалы Министерства финансов Российской Федерации

**Таблица 2.2.5. Реконструкция доходов государства (млрд.руб.)**

	январь-март	январь-июнь	январь - сентябрь	1992 г. (факт)	Проект 1992 г. По закону о бюджетной системе РФ на 1992 г. от 17 июля 1992 г.	Проект 1992 г. По закону от 18.12.92 г.	Проект 1993 г.
Доходы консолидированного бюджета	364,2	1040,3	2305,4	5313,7	4317,4	4952,4*	14831,3**
Доходы Пенсионного фонда	105,2	286***	579,3	1059,7	1385,4	1385,4	4350
Фонд социального страхования	--	--	71,1	130,1		!	}
Доходы дорожных фондов	4,9	25,6	78,9	144,3	180	180	450
Доходы фонда занятости	2,1	4,9	31,4	57,4	38,4	38,4	99
Прочие внебюджетные фонды (НИР конверсии, финансово-регулирующие) в т.ч. Фонд НИР и опытно-конструкторских работ Фонд финансово-регулирующих в ТЭК, металлургии и транспорте	--	--	42,7	78,1	404,6****	404,6****	19.04
						560	1165
Доходы бюджета за счет покупки валюты по повышенной обменной ставке рубля	38,5*****	110	110	110	192,5	192,5	608,4





бюджета	11,6	12,4	12,4	11,9	9,7	0,3	0,4	4,0	4,1	2,5	2,2	5,8	
доли ВВП	5,2	5,4	5,4	3,9	3,9	0,1	0,1	1,5	1,8	1,0	1,1	2,5	
д) налоги на товары и услуги													
доли консолидированного													
бюджета	49,9	45,7	45,9	46,3	47,7	45,1	36,6	40,0	46,7	51,1	48,5	52,3	
доли ВВП	22,4	19,9	19,8	19,3	19,0	19,7	12,6	14,5	20,5	18,9	23,9	22,2	
Итого доходов налогового характера													
доли консолидированного													
бюджета	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
доли ВВП	44,8	43,6	43,2	40,5	39,8	43,7**	34,2	36,4	43,9	37,0	49,2	42,4	
Справочно:													
ВВП (млрд.руб.)	777	799	825	875,4	943,4	1000	2100	8200	15000	15500	13000	51000	
Доходы налогового характера													
(налоговые доходы консолидированного бюджета)	348,2	348,1	356,8	354,4	375,2	435,9	718,5	2989,6	6595,1	5729,6	6402,7	21613,6	
Прочие доходы консолидированного бюджета#(млрд.руб.)-	24,4	23,5	21,6	24,5	26,7	35,9	91,7	229,2	298,2	788,7	751,0	629,1	
доли ВВП	3,1	2,9	2,6	2,8	2,8	3,6	4,4	2,8	2,0	5,1	5,8	1,2	
Доходы государственного бюджета (млрд.руб.)	372,6	371,6	378,4	378,9	401,9	471,8	810,2	3218,8	6893,3	6518,3	7153,7	22242,7	
доли ВВП	47,9	46,5	45,9	43,3	42,6	47,2	38,6	39,2	45,9	42,1	55,0	43,6	

\* В соответствующие пункты таблицы включаются:

- а) подоходный налог с населения; налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан; сбор за регистрацию предпринимательской деятельности физических лиц;
- б) взносы свободного остатка прибыли; отчисления от прибыли и другие платежи; подоходный налог с кооперативных и общественных предприятий и организаций; с 1991 г. - налоги на прибыль;
- в) плата за трудовые ресурсы (в 1988-1990 гг.); средства государственного социального страхования; с 1991 г. - отчисления в Пенсионный фонд, фонд социальной защиты населения и фонд занятости; в 1991 г. включены суммы отчислений в фонд стабилизации экономики в размере 11% средств от суммы средств направленных на оплату труда; по проекту на 1993 г. включены отчисления в Пенсионный фонд, отчисления на финансирование социальных программ (11% от Фонда оплаты труда), отчисления в фонд социального страхования.
- г) плата за производственные основные фонды и нормируемые оборотные средства (до 1991 г.); лесной доход; сельскохозяйственный налог; местные налоги (налог с владельцев строений и земельный налог; налог с владельцев транспортных средств); с 1991 г. - плата за землю; отчисления от амортизации в стабилизационный фонд; по проекту на 1993 г. - налоги на имущество, лесной доход, земельный налог, плата за воду;
- д) налог с оборота; фиксированные (рентные) платежи; доходы от внешнеэкономической деятельности; отчисления на геологоразведочные работы (до 1992 г. включительно); с 1991 г. - налог с продаж, с 1992 г. - налог на добавленную стоимость, акцизы. Кроме того с 1992 г. включ. фонд ценового регулирования, налог на операции с ценными бумагами; с 1993 г. лесной сбор (отчисления от оптовой цены), плата за пользование природными ресурсами, отчисления в фонд за использование минеральных ресурсов.

В пп. а), б), в), г), д) данные приведены в процентах к общей сумме налоговых изъятий, которая складывается из доходов, учтенных в государственном бюджете, а начиная с 1990 г. кроме того из доходов, перечисленных плательщиками в другие внебюджетные фонды.

\*\* Прирост в 2,9 пункта ВВП по сравнению с 1989 г. объясняется учетом с 1990 г. отчислений на социальное страхование не по сальдо (43,2 млрд.руб.), а в полном объеме (70,4 млрд.руб.)

# Под консолидированным бюджетом в данном случае понимаются консолидированные доходы государства.

Источник: материалы Госкомстата СССР, Министерства финансов Российской Федерации, табл.2.2.12, расчеты авторов.

**Таблица 2.2.7. Исполнение бюджетов РФ по статьям доходов (помесячно за 1992 г.\*)**

Наименование показателей	Поступило (млрд.руб.)											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1. Акцизный сбор и налог с оборота	6,4	7,6	9,0	8,1	9,2	11,0	9,7	15,7	22,3	23,9	28,6	64,1
	1,8	1,8	1,6	1,1	1,1	1,0	1,0	1,4	1,0	1,2	1,3	2,5
2. Налог на прибыль	27,3	32,0	38,7	116,5	98,4	74,4	167,3	123,5	112,8	360,6	196,5	221,4
	7,7	7,3	6,9	15,2	11,7	7,1	17,6	11,2	5,1	18,0	8,9	8,8
3. Налог на имущество	-	-	-	1,5	1,6	0,8	5,7	2,0	2,1	24,6	9,4	7,0
4. Отчисления на покрытие затрат по геологоразведочным и геологопоисковым работам	0,6	0,9	1,2	0,8	0,5	2,6	4,0	4,1	5,3	14,5	12,7	26,1
	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,4	0,4	0,2	0,7	0,6	1,0
5. Налог на добавленную стоимость и налог с продаж	16,4	37,3	52,8	63,5	51,8	77,0	116,4	133,4	204,2	425,7	338,5	486,4
	4,7	8,7	9,4	8,3	6,1	6,3	12,3	12,1	9,3	21,3	15,4	19,5
6. Рентные платежи	0,03	0,2	0,4	0,1	0,01	0,2	0,4	0,4	0,9	0,7	0,8	1,9
7. Налог на прибыль кооперативных и общественных организаций	1,7	1,4	1,2	3,2	1,5	0,2	-***)	-	-	-	-	-
	0,5	0,3	0,2	0,4	0,2	0,02						
8. Налоги населения	7,8	9,5	15,1	17,7	19,0	24,5	28,8	37,5	43,3	56,2	63,3	108,8
	2,2	2,2	2,7	2,3	2,2	2,3	3,0	3,4	2,0	2,8	2,9	4,4
9. Доходы от внешнеэкономической деятельности	1,1	4,2	4,8	29,5	8,6	13,6	18,0	27,2	74,4	80,8	71,3	133,9
	0,3	1,0	0,9	3,3	1,0	1,3	1,9	2,5	3,4	4,0	3,2	5,4
10. Лесной доход***	0,1	0,5	0,7	0,5	0,2	0,7	1,0	1,6	-	-	-	-



населения	2,2	2,2	2,4	2,4	2,3	2,3	2,5	2,6	2,5	2,5	2,6	2,8
5. Всего доходов налогового характера	17,9	20,5	21,3	25,2	24,5	23,3	26,1	27,2	25,8	30,8	31,4	33,6
6. ВВП (млрд.руб.)	353	780	1344	2109	2952	4006	4956	6056	8256	10256	12456	14956

Источник: табл.2.2.7.

**Таблица 2.2.9. Эластичность основных видов налоговых поступлений по ВВП в 1992 году\***

	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Акцизный сбор и налог оборота	0,95	0,57	-0,29	1,35	0,77	1,20	3,92	0,42	-0,79	1,97	9,1
Налог на прибыль	0,98	0,89	0,62	0,74	0,76	0,86	1,16	0,80	1,00	1,08	2,14
Налог на добавленную стоимость	0,81	0,65	5,56	-1,52	-0,97	-	-1,66	-0,09	-	-4,55	0,9
Налоги населения	0,97	0,9	2,09	1,15	0,67	12,65	1,82	1,00	0,46	1,89	0,80
Всего доходов налогового характера	6,06	1,29	0,56	-1,80	1,94	-5,18	0,92	0,53	-	-2,05	3,2
	1,88	1,36	1,05	0,76	0,97	1,64	1,45	1,02	11,92	2,33	1,34
	1,09	1,80	0,49	0,71	1,16	-1,78	1,91	0,15	-3,27	1,26	5,27
	1,01	1,21	0,96	0,95	0,99	1,30	1,38	0,75	1,14	1,14	1,72
	2,49	0,98	2,61	-2,05	0,34	-7,18	-0,07	0,41	-	-2,57	3,3
	1,26	1,10	1,50	0,91	0,81	1,62	1,24	0,83	11,40	1,95	1,11

\* В числителе приводится величина прироста поступлений налога, отнесенная к приросту ВВП. Оба показателя рассчитаны за соответствующий месяц по сравнению с предыдущим (в %). В знаменателе приводится соотношение прироста поступлений налога нарастающим итогом с начала года в соответствующем месяце по сравнению с аналогичной величиной за предшествующий месяц и прироста ВВП, также рассчитанного нарастающим итогом.

Источник: табл.2.2.7.

**Таблица 2.2.10. Расчет налоговой нагрузки на население РФ в 1991 - 1992 гг.**

	1991 г.	1992 г.		
		I квартал	I полугодие	Итого за год
1. Налоги населения, 1) млрд.руб.	131	162	435	2684
2. Субсидии				

	населению, 2) млрд.руб.	175	196	414	1545
3.	Сальдо налогов и субсидий (1.-2.), млрд.руб.	-44	-34	21	1139
4.	Денежные доходы населения, млрд.руб.	828	519	1439	6300
5.	Соотношение налогов с населения и денежных доходов населения (1.:4.), %	15,8	31,2	30,2	42,6
6.	Необлагаемый налогом 3) минимум, млрд.руб.	351	152	386	1201
7.	Денежные доходы населения за вычетом необлагаемого минимума (4.- 6.), млрд.руб.	477	367	1053	5099
8.	Налоговая нагрузка на население (3.:7.), %, вариант I	-9,2	-9,3	2,0	22,3
9.	Субсидии населению, 4) млрд.руб.	126	144	307	1111
1 0.	Сальдо налогов и субсидий (1.-9.), млрд.руб.	5	18	128	1573
1 1.	Налоговая нагрузка на население (10.:7.), %, вариант II	1,0	4,9	12,2	30,8
1 2.	Прямая налоговая нагрузка на население (1.:7.), %,				

вариант III	27,5	44,1	41,3	52,6
-------------	------	------	------	------

- 1) Налоги с населения включают все прямые и косвенные налоги, а также другие денежные изъятия налогового характера.
- 2) Субсидии населению включают пенсии, пособия, стипендии, компенсационные выплаты и компенсации к ценам, компенсационные возмещения по вкладам населения, дотации к розничным ценам, дотации на жилищно-коммунальное хозяйство и пассажирский транспорт.
- 3) Необлагаемый налогом минимум за 1991 г. - 160 руб. до 31 марта, 210 руб. с 1 апреля по 31 декабря; за 1992 г. - 342 руб. до 31 мая, 900 руб. с 1 июня по 31 декабря.
- 4) Субсидии населению включают пенсии, пособия, стипендии, компенсационные выплаты и компенсационные возмещения по вкладам населения.

Источник: Расчеты авторов на основе данных Минэкономики РФ, Госкомстата РФ, Минфина РФ.

**Таблица 2.2.11. Проект бюджетной системы России на 1993 год  
(млрд.рублей)**

	консолиди- рованный бюджет	республи- канский бюджет	местные бюджеты
Доходы			
Налог на добавленную стоимость	4272,0	3454,8	817,2
Акцизы	1272,1	1027,7	244,4
Фонд ценового регулирования	1106,6	1106,6	-
Налог на прибыль	3014,5	1029,4	1985,1
Платежи за ресурсы	1035,4	531,0	504,4
Подходный налог с физических лиц	662,8	-	662,8
Доходы от внешнеэкономической деятельности (сальдо)	846,7	846,7	-
Отчисления от фонда оплаты труда на социальные программы	862,5	414,8	447,7
Доходы от приватизации	98,1	-	98,1
Прочие доходы	1218,0	515,8	702,2
ИТОГО доходов	14388,7	8926,8	5461,9
Дотации, средства, передаваемые по взаимным расчетам и т.д.	1083,1	75,3	1007,8
ВСЕГО доходов	15471,8	9002,1	6469,7
Расходы			
На народное хозяйство в т.ч.	3141,2	1716,6	1424,6
геологоразведочные работы	337,5	337,5	-
дотации всего	1865,7	546,7	1319,0
из них на:			
возмещение разницы в ценах			

на уголь	354,6	346,3	8,3
возмещение разницы в ценах			
на топливо, реализуемое населению	185,2	-	185,2
возмещение разницы в ценах			
на продовольствие	-	-	-
возмещение разницы в ценах			
на продукцию животноводства и рыбную продукцию	434,6	22,0	412,6
Социально-культурные мероприятия	4691,4	1689,8	3001,6
в т.ч.			
образование	1891,5	641,2	1250,3
культура	307,0	176,7	130,3
здравоохранение	1408,9	346,6	1062,3
социальное обеспечение	369,3	266,1	103,3
гос.пособия и компенсации	340,2	1,1	339,1
Наука	461,2	457,8	3,4
Финансирование гос.программ и инвестиций	2333,7	1826,1	507,6
Оборона	2224,6	2224,6	
Правоохранительные органы	818,7	714,2	104,5
Органы гос.власти и управления	250,4	182,7	67,7
Обслуживание гос.внутреннего долга	669,7	669,7	-
Обслуживание гос.внешнего долга	980,0	980,0	-
Расходы от внешнеэкономической деятельности (сальдо)	-	-	-
Прочие расходы	2210,3	1881,5	328,8
ИТОГО расходов	17781,2	12343,0	5438,2
Дотации, средства, передаваемые по взаимным расчетам	733,1	657,8	75,3
ВСЕГО расходов	18514,3	13000,8	5513,5
Превышение доходов над расходами	-3042,5	-3998,7	956,2
Результаты внешнеэкономической			



деятельности по кредитным операциям	920,0	920,0	-
Превышение доходов над расходами с учетом результатов по кредитным операциям	-2122,5	-3078,7	956,2

Источник: данные Минфина РФ

**Таблица 2.2.12. Проект бюджета на 1993 г. с учетом аналитических корректировок\***

Доходы бюджета по проекту 1993 г.	14388,8	Расходы бюджета по проекту 1993 г.	17781,2
1. Корректировка доходов бюджета за счет включения статьи "Доходы внешнеэкономической деятельности" полностью, а не по сальдо			
доходы внешнеэкономической деятельности	+ 1289,2	расходы внешнеэкономической деятельности	+ 442,5
сальдо доходов и расходов внешнеэкономической деятельности	- 846,7		
2. Прочие корректировки			
доходы в связи с покупкой товаров для централизованного экспорта по пониженной цене с направлением выручки на оплату централизованного импорта (1,57 млрд.долл.х 400 руб/долл.х 0,3)	+ 188,4	расходы в связи с продажей валюты по завышенной обменной ставке рубля для закупок товаров по централизованному импорту (дотирование импорта) (1,57 млрд.долл.х 400 руб/долл.х 0,35)	+ 220
доходы в связи с покупкой товаров для централизованного экспорта по пониженной цене с направлением выручки на обслуживание госдолга (35 млрд.долл.х 400 руб/долл.х 0,3)	+ 420,0	дотация к ценам товаров, закупаемых по централизованному импорту в счет полученных кредитов, учтенная в проекте бюджета в статье "Результаты по кредитным операциям"	+ 800
Итого доходов бюджета	15439,7	Итого расходов бюджета	19243,7

Всего доходов бюджета с учетом дотаций, передаваемых по взаимным расчетам и т.д.	16522,8	Всего расходов бюджета с учетом дотаций, средств, передаваемых по взаимным расчетам и т.д.	19976,8
Превышение доходов над расходами		- 3454	
Финансирование: результаты по кредитным операциям (увеличенные на 800 млрд.руб. в связи с отражением дотаций к ценам импортируемых товаров не в данной статье, а в расходах бюджета)		1720	
Превышение доходов над расходами с учетом результатов по кредитным операциям		- 1734	

\* В таблицах 2.2.5, 2.2.6 использованы скорректированные в соответствии с табл.2.2.12 данные о доходах и расходах бюджета на 1993 г.

Источник: данные Минфина РФ, расчеты авторов

## 3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС

### 3.1. Материальное производство

Развитие материального производства в 1992 г. характеризовалось углублением общего спада производства (табл.3.1.1). Среди основных причин спада можно выделить разрыв хозяйственных связей, сокращение поставок по импорту, финансовые трудности, снижение платежеспособного спроса, сокращение производства вооружений, падение инвестиционной активности и др.

**Таблица 3.1.1. Динамика основных показателей развития материального производства, в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)**

	1990 г.	1991 г.	1992 г.			
			1 квар- тал	1 полу- годие	9 ме- сяцев	в целом за год
Произведенный национальный доход	-4	-11	-14	-18	-20	-20
Продукция промышленности	-0.1	-8.0	-13	-13.5	-18.6	-18.8
Капиталовложения за счет всех источников финансирования -	+0.1	-16	-44	-46	-48	-45

Спад производства носит общий характер. Им охвачены все отрасли промышленности, в том числе отрасли, непосредственно работающие на потребительский рынок. Так, общий объем производства продукции легкой промышленности (в сопоставимых оптовых ценах предприятий) в 1992 г. сократился на 22%, пищевой промышленности - на 19%.

В отраслях, выпускающих преимущественно продукцию производственно-технического назначения, наибольший спад наблюдается в нефтедобывающей промышленности (16%), черной и цветной металлургии (соответственно 17 и 27%), химической и нефтехимической промышленности (22%), электротехнической промышленности (29%), тракторном и сельскохозяйственном машиностроении (25%), производстве строительных материалов (20%).

За счет резкого сокращения производства вооружений спад производства на предприятиях оборонного комплекса в 1992 г. составил около 23%, а удельный вес военной продукции снизился с 37.5% в 1991 г. до 19%.

#### *Динамика промышленного производства*

Наиболее точными индикаторами динамики промышленного производства, на наш взгляд, являются используемые в развитых странах индексы физического объема производства с учетом сезонных колебаний (seasonally adjusted indices (SA)). Промышленные индексы физического объема за 1992г., рассчитанные нами на основе динамики производства 108 важнейших видов продукции в натуральном выражении, представлены в табл.3.1.2.

**Таблица 3.1.2. Индексы физического объема промышленного производства в 1992 г. (1989 г. - 100%)**

	Индекс физического объема (SA)-	Цепной индекс	Индекс физического объема	Цепной индекс
Январь	78.2	96.4	80.7	93.2
Февраль	83.3	106.5	81.3	100.7
Март	81.3	97.6	86.4	106.3
Апрель	81.3	100.0	81.3	94.1
Май	75.3	92.6	72.4	89.1
Июнь	73.1	97.1	70.8	97.8
Июль	71.5	97.8	67.2	94.9
Август	66.9	93.6	64.5	96.0
Сентябрь	69.4	103.7	68.3	105.9
Октябрь	72.4	104.3	75.1	110.0
Ноябрь	71.4	98.6	72.0	95.9
Декабрь	70.9	99.3	75.9	105.1

Эти данные свидетельствуют об обвальном снижении производства в мае -августе. В августе объем промышленного производства составил лишь 65% от предкризисного максимума. В сентябре-октябре спад приостановился и имел место даже некоторый прирост производства. В ноябре-декабре темпы спада производства заметно снизились (до 0.7% в месяц).

**Таблица 3.1.3. Индексы физического объема промышленного производства (SA) по основным товарным группам в 1992 г.**

	Сырье и материалы	Оборудование	Потребительские товары
Январь	79.5	77.1	73.5
Февраль	85.4	74.9	79.0
Март	82.5	76.8	79.3
Апрель	81.9	78.8	82.3
Май	75.7	70.2	75.8
Июнь	73.1	67.8	75.1
Июль	70.7	66.6	76.2
Август	66.2	60.9	71.5
Сентябрь	67.4	68.0	75.4
Октябрь	71.8	67.0	75.5
Ноябрь	70.8	69.3	73.6
Декабрь	73.0	63.0	66.7

Анализ основных товарных групп (табл.3.1.3) показывает, что именно сырьевая группа (топливо, металлы, химические продукты, древесина, стройматериалы) в наибольшей степени определяет динамику промышленности в целом. Вследствие редукации основных фондов производство в базовых отраслях в 1993 г. будет продолжать снижаться и обусловит дальнейшее падение промышленного производства в целом. Наиболее сложное положение с производственной базой сложилось в нефтедобыче и некоторых подотраслях химической и нефтехимической промышленности (производство кальцинированной и каустической соды, синтетического каучука, продукции тяжелого оргсинтеза).

Закономерным следствием глубокого инвестиционного кризиса явился резкий спад производства в отраслях машиностроения. Вместе с тем отрасли машиностроения, работающие непосредственно на потребление, на общем фоне выглядели достаточно неплохо. Так, производство легковых автомобилей в 1992 г. снизилось всего на 5%. Незначительно, на 4-5%, сократилось производство потребительских товаров длительного пользования на предприятиях оборонного комплекса. Это является наглядной иллюстрацией важности фактора платежеспособного спроса для поддержания достигнутого уровня производства. Именно спросовые ограничения отрицательно сказались в 1992 г. на станкостроении, тяжелом и транспортном машиностроении, электротехнике, приборостроении, не говоря уже о производстве вооружений.

С развитием машиностроения связаны надежды на выход из кризиса промышленности и всего материального производства. Однако, по всей вероятности, 1993 г. станет годом дальнейшей деградации машиностроения, за исключением некоторых подотраслей, работающих непосредственно на потребление, а также подотраслей с экспортными возможностями.

Практика свидетельствует о невозможности поддерживать уровень производства потребительских товаров на неизменном или возрастающем уровне во время общеэкономического кризиса. На сокращение производства в потребительском комплексе, на наш взгляд, прежде всего влияет сужение производственных возможностей в его отраслях. В то же время для легкой промышленности и, в меньшей степени, отраслей, производящих товары народного потребления, срабатывают спросовые ограничения, во многом вызванные конкуренцией со стороны импорта.

В табл.3.1.4 представлена динамика производства потребительских товаров по двум важнейшим товарным группам: товары длительного пользования (автомобили, телевизоры, холодильники и т.д.) и продукты питания.

**Таблица 3.1.4. Индексы физического объема производства потребительских товаров (SA) в 1992 г.**

	Товары длительного пользования	Продовольственные товары
Январь	96.7	66.0
Февраль	98.9	72.7
Март	102.0	72.8
Апрель	100.8	78.7
Май	88.7	75.1
Июнь	90.6	74.3
Июль	89.5	76.1
Август	81.7	73.0
Сентябрь	87.7	75.7
Октябрь	94.1	74.2
Ноябрь	88.2	73.2
Декабрь	90.1	62.0

Соотношение уровней производства по двум товарным группам складывается явно в пользу товаров длительного пользования, хотя на динамику производства последних безусловно оказывает влияние общеэкономический кризис. Вопросам наращивания производства этих товаров, в том числе на конверсируемых мощностях, уделялось много внимания правительствами Рыжкова и Павлова. Пик производства товаров длительного пользования был достигнут в конце 1990 г., когда страна по всем критериям уже находилась в тяжелом экономическом кризисе. Так, в октябре и ноябре 1990 г. производство этой группы товаров

составляло 112-113% к среднемесячному уровню 1989 г. С тех пор падение производства составило около 20%, однако из-за высокого начального уровня производство этих товаров остается относительно высоким.

Намного напряженнее в 1992 г. сложилось положение с производством продовольствия. Общий спад на 25% (по сравнению с уровнем 1989 г.) безусловно является источником роста дефицитности продуктов питания (даже при взлете потребительских цен), роста социальной напряженности. В то же время следует иметь в виду, что наиболее значительное падение производства продуктов питания имело место в конце 1991 г., в течение же всего 1992 г., за исключением декабря, оно колебалось примерно на одном уровне. Из-за сокращения поголовья скота в 1993 г. следует ожидать дальнейшего падения производства мяса и молока.

Анализ снижения промышленного производства в 1992 г. может быть дополнен рассмотрением динамики производства отдельных видов продукции. Сводные данные по 278 важнейшим видам продукции, представляемым в ежемесячной отчетности, приведены в таблице 3.1.5. Перечень видов продукции с наибольшей глубиной падения производства представлен в приложении 1.

**Таблица 3.1.5. Группировка видов промышленной продукции по относительному уровню производства в 1992 г.**

Уровень производства, % к 1991 г.	Всего	Сырье и материалы	Оборудование	Потребительские товары	в том числе:	
					товары длит. польз.	остальные
Более 100	32	9	5	9	4	5
91-100	39	19	4	8	1	7
81-90	64	30	8	13	6	7
71-80	71	25	10	18	4	14
61-70	38	8	10	10	3	7
51-60	21	3	2	8	1	7
41-50	6	2	4	0	0	0
До 40	7	2	3	1	0	1
Всего	278	98	46	67	19	48

Рассмотрим самую крайнюю группу с падением производства свыше 60%. Резкое падение производства станков с ЧПУ обусловлено спросовыми ограничениями. Необходимо отметить, что в 1992 г. произошло падение и спроса, и производства многих сложных видов машиностроительной продукции. В то же время машиностроительные предприятия возобновляют выпуск оборудования, снятого с производства в предыдущие годы. В результате станочный парк пополняется преимущественно за счет относительно более простых и дешевых машин. Падение производства кабельных изделий, также попавших в эту группу, связано в основном с дефицитностью меди из-за падения ее производства и сокращения импорта. В 1992 г. дефицитность самих кабельных изделий ощущалась не так остро из-за инвестиционного кризиса. Хотя в 1993 г. нельзя ожидать значительного оживления в строительстве, на кабельные изделия будет иметь место устойчивый спрос (это не взаимозаменяемый, как станки с ЧПУ, вид продукции). Поэтому по кабельным изделиям следует ожидать опережающего роста цен. Это же относится и к другим видам продукции, представленным в приложении 2, от потребления которых невозможно отказаться.

*Структура промышленного производства*

Данные по структуре промышленного производства в разрезе крупных отраслей представлены в табл.3.1.6.

**Таблица 3.1.6. Структура промышленного производства, (в текущих ценах, на конец периода, %)**

	1991 г.	1992 г.			
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Топливо-энергетический комплекс	11.8	12.1	20.4	25.5	26.2
Металлургия	11.9	17.8	19.3	20.6	17.7
Химия и нефтехимия	7.2	9.7	10.2	9.1	8.8
Машиностроение и металлообработка	25.3	24.3	21.4	19.8	20.4
Лесная и лесоперерабатывающая промышленность	5.6	7.0	4.9	4.3	4.4
Промышленность строительных материалов	3.1	2.8	2.7	2.6	2.4
Легкая промышленность	17.1	13.7	9.1	5.2	7.1
Пищевая промышленность	13.4	9.2	9.3	9.4	9.4
Прочие отрасли	4.6	3.5	2.8	3.6	3.6

В 1992 г. в общем объеме промышленного производства значительно увеличился удельный вес топливно-энергетического и металлургического комплексов. Снизилась доля машиностроения, пищевой и легкой промышленности. После либерализации цен и почти полного отказа от системы дотаций ценовая структура приблизилась к мировым соотношениям и теперь в большей степени, чем прежде, отражает реальные удельные веса отраслевых комплексов в структуре промышленности.

В то же время нельзя не отметить сокращение удельного веса (как в текущих, так и в сопоставимых ценах) отраслей потребительского комплекса. Так, удельный вес легкой и пищевой промышленности в сопоставимых ценах снизился с 34% (на конец 1991 г.) до 22%. Приспособление государственных предприятий к новым условиям хозяйствования в течение 1992 г. происходило через почти произвольное установление уровней рентабельности, что уже в начале года привело к их большой дифференциации. Положение в этой сфере на конец III квартала 1992 г. отражено в табл.3.1.7.

**Таблица 3.1.7. Рентабельность промышленных предприятий, %**

Промышленность - всего	44.7
Топливо-энергетический комплекс	32.7
Металлургия	57.9
Химия и нефтехимия	73.2
Машиностроение и металлообработка	54.6
Лесная и лесоперерабатывающая	

промышленность	45.7
Промышленность строительных материалов	36.1
Легкая промышленность	46.9
Пищевая промышленность	29.6

В таблице не отражено влияние на уровень рентабельности повышения цен на нефть и нефтепродукты и переоценки основных производственных фондов в IV квартале 1992 г. Относительно низкая рентабельность пищевой промышленности объясняется низкой доходностью мясной и молочной промышленности.

Прибыль промышленных предприятий в 1992 г. в основном направлялась в фонд потребления и почти не использовалась для капитальных вложений. Поэтому дифференциация уровней рентабельности по отраслям в определенной степени отражает отраслевые различия в оплате труда. В 1993 г., в условиях углубления общеэкономического кризиса, по нашему мнению, должен возрасти относительный уровень цен и рентабельность в топливном комплексе, пищевой промышленности и сельском хозяйстве.

Оценивая средний уровень рентабельности промышленности России, отметим, что в США аналогичный показатель в 3 - 4 раза ниже. И все же российская промышленность находится в чрезвычайно сложном финансовом положении. Объясняется это двумя основными причинами: высокими налогами и высокой инфляцией. Высокий уровень налогообложения и неостанавливающийся рост цен сводят на нет прибыль, которая "на бумаге" выглядит вполне приличной.

#### *Оценка сравнительных преимуществ отраслей*

В настоящее время сложно прогнозировать изменение структуры российской промышленности в 1993 г. Основное влияние на нее могут оказать политические решения о развитии ВПК и о глобальном протекционизме (защите всех отраслей и производств) российской промышленности. Экономические расчеты можно делать лишь в ситуации усиления интеграции России в мирохозяйственные связи.

В то же время можно оценить сравнительные преимущества производства различных видов продукции в России в системе международного разделения труда. Такого рода анализ выявляет сравнительные преимущества отраслей с высокой капиталоемкостью. В настоящее время за рубеж в основном вывозится сырье и продукция энергоемких и экологически вредных производств. В 1992 г. было экспортировано до 60% всего произведенного алюминия, примерно половина калийных и четверть азотных удобрений, около 15% нефти, природного газа, целлюлозы, фанеры, 10% нефтепродуктов и лесоматериалов. Все осуществленные в 1992 г. меры по либерализации внешней торговли не изменили заметным образом доли вывоза в производстве различных продуктов (резкое повышение доли экспорта в производстве алюминия и калийных удобрений произошло в 1990 - 1991 г.г.).

Как показывают расчеты, продукция многих отраслей материального производства в мировых ценах является убыточной (табл.3.1.8). Более того, в ряде отраслей материальные затраты на производство продукции (включая амортизацию), оцененные в мировых ценах, превышают цену готовой продукции. К таким отраслям относятся в целом химическая и нефтехимическая и пищевая промышленности.

Прибыльными в мировых ценах являются нефтегазовая промышленность и металлургия. В то же время убыточность в мировых ценах для ряда отраслей даже при углублении международного разделения труда между Россией и остальным миром не будет означать свертывания в них производства. Такое утверждение справедливо, например, относительно электроэнергетики и промышленности строительных материалов, спрос на продукцию которых при любых сценариях экономического развития будет достаточно устойчивым из-за неэффективности ее импорта в значительных количествах. На функционирование связи



отраслей "сельское хозяйство - пищевая промышленность" убыточность в мировых ценах также повлияет незначительно: продовольственный комплекс относится к числу жизненно важных для населения и дефицитность продовольствия в России в 1993 г. будет возрастать.

**Таблица 3.1.8. Структура стоимости продукции отраслей промышленности и сельского хозяйства (в мировых ценах, %)**

	Объем про- изводства	Себестоимость, включая амор- тизацию	Прибыль
Электроэнергетика	100	110	-10
Нефтегазовая промыш- 39	ленность	100	61
Угольная промышленность	100	130	-30
Черная металлургия	100	67	33
Цветная металлургия	100	62	38
Химическая и нефтехимическая промышленность -	100	118	-18
Гражданское машиностроение -	100	110	-10
Лесная и лесоперерабатывающ ая промышленность -	100	134	-34
Промышленность строительных материалов	100	102	-2
Легкая промышленность	100	103	-3
Пищевая промышленность	100	170	-70
Сельское хозяйство	100	140	-40

Следует, однако, отметить, что общие выводы для укрупненных отраслей промышленности могут быть неверны для их отдельных подотраслей. Это относится, в частности, к отраслям нефтегазового комплекса (табл.3.1.9).

**Таблица 3.1.9. Структура стоимости продукции отраслей нефтегазового комплекса в мировых ценах, %**

	Объем про- изводства	Себестоимость, включая амортизацию-	Прибыль
Нефтедобыча	100	21	79
Нефтепереработка	100	121	-21
Газовая промышленность	100	41	59

В нефтегазовом комплексе прибыльными в мировых ценах являются сырьевые отрасли: нефте- и газодобыча. Вложения в эти отрасли прибыльны даже при использовании российской технологии. Нефтепереработка же имеет не только отрицательную прибыль, но и создает отрицательную добавленную стоимость. Для иностранного инвестора такой результат означает необходимость практически полной замены производственного аппарата при вложении средств в нефтепереработку.

Как уже отмечалось, к прибыльным в мировых ценах относится комплекс отраслей черной и цветной металлургии. При этом в черной металлургии к убыточным относятся производство железной руды и метизов на стадии четвертого передела. Это свидетельствует, в частности, об относительной неразвитости и неэффективности железорудного производства по сравнению с доменным, сталеплавильным и прокатным.

В химическом комплексе прибыльными являются шинная, резиноасбестовая и лакокрасочная промышленность.

Из тридцати подотраслей гражданского машиностроительного комплекса прибыльным в мировых ценах является производство горно-шахтного и подъемно-транспортного оборудования, кабельных изделий, автомобилей, тракторов, оборудования для предприятий коммунального хозяйства и бытового обслуживания. Разумеется, эти качественные результаты, как и в случае с шинной и лакокрасочной промышленностью, не означают, что продукция этих отраслей соответствует мировым стандартам. Просто по соотношению затрат и результатов, оцененных приближенно по зарубежным аналогам, они оказываются в положении лучше, чем прочие отрасли комплекса.

В лесном и лесопромышленном комплексе прибыль в мировых ценах дает лишь целлюлозно-бумажная промышленность. Необходимо отметить, что она относится к наиболее фондовооруженным отраслям комплекса. Это подтверждает тезис о сравнительных преимуществах российских капиталонасыщенных отраслей в международном разделении труда.

Как и следовало ожидать, практически все подотрасли легкой промышленности в мировых ценах оказываются убыточными. Исключение составляет швейная промышленность. В этой подотрасли может быть действительно эффективно применение дешевого российского труда.

Приведенные оценки могут служить индикаторами направлений структурной перестройки промышленности России в 1993 г.

### *Прогноз*

В 1993 г. следует ожидать снижения темпов спада материального производства (по оптимистической оценке - до 9-12% по произведенному национальному доходу и до 9-10% по продукции промышленности). По сравнению с 1990 г. снижение уровня производства в этом случае составит 35-37%, а по сравнению с предкризисным уровнем (1989 г.) - 38-40%.

Стабилизации экономического состояния (достижения нижней точки кривой спада) можно ожидать в 1994-1995 гг.

**Таблица 3.1.10. Виды продукции с наибольшей глубиной падения производства**

Уровень производства, % к 1991 г.	Виды продукции
51-60	цельномолочная продукция
	минеральные воды
	продукты из картофеля
	коньяк
	домики садовые

	детская обувь
	махровые полотенца
	листовая нержавеющая горячекатанная сталь
	сортовая холоднокатанная сталь
	железный порошок технический
	магистральные электровозы
	автомобильные прицепы и электроприцепы
	кинофотоплёнка
41-50	льноуборочные комбайны
	трубы насосно-компрессорные высокопрочные
	башенные краны
	грузовые газобаллонные автомобили
	тракторные прицепы
	деревянные детали для домов
до 40	безалкогольные напитки
	кабели городской телефонной связи
	металлорежущие станки с ЧПУ
	машины кузнечно-прессовые с ЧПУ
	борные и борно-магниевые удобрения
	скреперы

### 3.2. Производственные инвестиции

Резкое сокращение общего объема централизованно распределяемых инвестиций предполагало расширение инвестиционной деятельности предприятий за счет собственных и заемных средств. Впервые в российской экономике был создан прецедент, когда выбор инвестиционных решений определяется чисто экономическими факторами и финансовыми возможностями.

Выдержать длительную инвестиционную нагрузку, когда валовые капитальные вложения достигали 30% ВВП, при неэффективно функционирующем производственном аппарате, экономика не может. Свертывание инвестиционной деятельности продолжалось в 1992 г. В 1 квартале объем инвестиций уменьшился по отношению к соответствующему периоду прошлого года на 44%, а в 4 квартале - на 60%. За год инвестиции составили 55% к прошлогоднему уровню.

Неблагоприятная экономическая ситуация определилась действием следующих факторов:

- изменением структуры финансирования капитальных вложений по источникам;
- отсутствием стимулов к накоплению, что связано со систематическим ростом стоимости жизни и приоритетностью удовлетворения социальных претензий занятых в производстве в ущерб развитию производства.
- относительным уменьшением платежеспособного спроса в связи с изменением уровня и структуры цен на инвестиционные ресурсы и продукцию строительства;
- недостаточной оперативностью мероприятий по изменению порядка индексации амортизации и переоценке основных производственных фондов;
- изменением структуры инвестиционного спроса и его несоответствием мощностям инвестиционного сектора.

Более эффективному использованию финансовых ресурсов должно способствовать широкое использование финансово-кредитных рычагов управления инвестиционным процессом и

налогообложения. В то же время с ограничением масштабов вложений усиливается необходимость государственной структурной инвестиционной политики на всех уровнях хозяйствования, особенно в связи с развитием различных форм собственности и расширением сфер привлечения акционерного частного отечественного и зарубежного капиталов.

В условиях продолжающегося спада производства и высоких темпов инфляции регулирование капиталовложений в 1992 г. определялось приоритетами сиюминутных проблем.

Однако, даже при соблюдении приоритетов капитальные вложения в отрасли, определяющие структурную перестройку в народном хозяйстве (в электроэнергетику, машиностроение, топливную промышленность), оказались явно недостаточными для воспроизводства в этих отраслях.

Жесткая бюджетная и финансово-кредитная политика привела к резкому падению инвестиционной активности.

Если в 1991 г. происходил опережающий рост инвестирования за счет собственных средств предприятий, то с переходом к практике свободного ценообразования стало наблюдаться резкое ограничение собственных финансово-инвестиционных фондов предприятий, усиленное систематическим инфляционным обесцениванием. Наблюдается примерно одинаковый темп снижения капитальных вложений по различным источникам финансирования.

В связи с недостатком финансовых средств не обеспечиваются условия простого воспроизводства основных фондов. Это находит отражение в расширении сферы капитального ремонта. Если в 1990 г. соотношение затрат на капитальное строительство и капитальный ремонт составляло примерно 5:1, то, по оценке, в 1992 г. - 2:1. Происходит старение производственного аппарата. Резко упали масштабы обновления основных фондов: до 2.5% - в 1992 г. против 6.6% - в 1990 г. В целом по промышленности износ основных фондов превысил 40%, а в ряде базовых отраслей состояние производственных мощностей достигает критического уровня, за которым может последовать их массовое выбытие (нефтепереработка, химия, транспорт).

В 1992 г. на территории России за счет всех источников финансирования освоено капитальных вложений 2.4 трлн.руб., в т.ч. 1.3 трлн.руб. - на строительно-монтажные работы. Объем незавершенного строительства к концу года, по расчетам, составляет свыше 3.7 трлн.руб. в текущих ценах, более двух третей приходится на производственную сферу. Происходит дальнейшее замораживание огромных финансовых средств и материальных ресурсов. При невыполнении инвестиционной программы на 1992 г. в течение года не наблюдалось сокращения фронта строительных работ. В стадии строительства находилось 354 тысячи объектов производственного назначения, что на 10% больше, чем в 1991 г., законсервировано в течение года строительство 30 тыс. предприятий и объектов, при этом вновь начато 34.2 тыс. объектов.

На производственное строительство за счет всех источников финансирования использовано 1.6 трлн.руб. или 67% от общего объема. Производственные капитальные вложения сократились по сравнению с прошлым годом более чем на половину.

На техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий использовано 376.6 млрд.руб. государственных средств, из них затраты из фондов средств предприятий составили 288.6 млрд.руб. или 77%.

Сокращение производственного строительства опережает по темпам сокращение непромышленных вложений. Кризис инвестиций в своем проявлении все более приобретает черты классической рецессии, характеризующейся более резким сокращением спроса на инвестиции в здания, сооружения. Это выражается в форме резкого сокращения объемов подрядных работ строительно-монтажных организаций.

На спаде инвестиционной активности сказались институциональные преобразования экономики. Государственный сектор в общем объеме капитальных вложений составил 84%, арендные предприятия - 3.3%, акционерные - 5.4%, кооперативы - 0.2%, колхозы - 4.0%, индивидуальные застройщики - 0.9%.

В 1992 г. наблюдалось повышение доли вложений альтернативных государственной форм собственности, однако, поскольку удельный вес их невелик, это не дает реальных надежд на повышение инвестиционной активности в ближайшем будущем. Началась фактическая распродажа объектов незавершенного строительства. Эти два новых момента отражают начало реализации реформ в области инвестиционной сферы.

При известной неопределенности статуса предприятий в условиях переходного периода трудно рассчитывать на долгосрочные вложения средств в развитие и модернизацию производства. С решением проблем реформирования форм собственности создаются реальные предпосылки для активизации инвестиционной деятельности. Стимулирование инвестиционных процессов в 1993 г. будет связано с освобождением от налогов прибыли, направленной на развитие и модернизацию производства, а также на строительство и реконструкцию объектов социальной сферы, и снижение ставки НДС с 28% до 20% на строительную продукцию и полное освобождение от него строительства жилых домов. Собственные средства предприятий на инвестирование возрастут в связи с проведенной переоценкой основных фондов и последующей индексацией амортизации в меру роста цен на продукцию инвестиционных отраслей. Однако, эта мера принесет положительные результаты только в том случае, если будут открыты целевые инвестиционные счета предприятий: при действующем в 1992 году порядке использования амортизационных средств наблюдалось их перераспределение в пользу потребления, что привело к проеданию накопленного потенциала.

Пусковая программа 1992 г. существенно невыполнена. Из 286 важнейших объектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, только 54 принято в эксплуатацию на полную проектную мощность, а на 25 объектах осуществлен частичный ввод.

В топливно-энергетическом комплексе из 63 объектов на полную мощность введено только 6. В строительстве объектов по выпуску непродовольственных товаров народного потребления за счет бюджетных средств предусматривался ввод в действие 40 объектов, фактически сдано в эксплуатацию лишь 14 объектов.

Выполнение инвестиционной программы, в частности, было осложнено такими обстоятельствами, как поквартальное распределение средств из бюджета, создающее затруднения в финансировании программ и неуверенность заказчика в регулярности получения средств, а также заниженная индексация бюджетных средств, не отражающая темпов инфляции.

Доля вложений в АПК сократилась примерно на 58%, что существенно опережает общие темпы снижения инвестирования. Это вызвано главным образом сокращением собственных средств предприятий АПК на возведение объектов и закупки техники в связи с резким удорожанием продукции инвестиционных отраслей.

На долю АПК приходится почти 20% всех капитальных вложений в народное хозяйство. Однако в результате либерализации цен собственные средства хозяйств уменьшились по сравнению с прошлым годом более чем в 3 раза. Средства, направленные на развитие перерабатывающих отраслей АПК, составляют около 50% от прошлогоднего уровня.

В 1992 г. инвестиции на непроизводственное строительство составили 817.1 млрд.руб. или 62% к уровню 1991 г. (табл.3.2.1). Из них из государственных централизованных капитальных вложений на непроизводственное строительство направлено 358.3 млрд.руб. или 43%, а из собственных средств предприятий - около 30%.

### **Таблица 3.2.1. Сокращение инвестиций в строительстве (%)**

на производственное строительство	51
на непроизводственное строительство	38
в т.ч. на жилищное строительство	30
ввод жилых домов	23
ввод школ и дошкольных учреждений*	26
ввод поликлиник*	30
ввод больниц*	48
жилищное строительство	
государственными предприятиями	23
индивидуальное строительство	20
кооперативное строительство	14

\* за счет централизованных капитальных вложений

Доля строительства собственных жилых домов в общем вводе жилья несколько повысилась: с 10,4% в 1991 г. до 11,4% в 1992 г.

Строительство объектов народного образования и культуры осуществляется в основном государственными предприятиями и организациями и ведется крайне неудовлетворительными темпами.

В январе-сентябре индекс фактических цен по капитальным вложениям и строительно-монтажным работам по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в целом по России составил соответственно 1610% и 1560%.

В настоящее время строительный комплекс охвачен острым кризисом. За год строительными организациями всех форм собственности выполнено подрядных работ на 36% меньше, чем в прошлом году. В строительстве как ни в одной из отраслей народного хозяйства активно протекает процесс разгосударствления. Если в 1990 г. доля государственных строительных организаций составляла 73%, то к концу 1992 г. - только 58% (772 млрд.руб); на долю акционерных обществ приходилось соответственно 0,04% и 18% (232 млрд.руб). Арендными предприятиями выполнено 16% от общего объема СМР.

Сокращение объемов капитального строительства, отсутствие спроса на подорожавшую в 16,1 раз по капитальным вложениям с начала года продукцию отрасли повлекли за собой снижение объема производства в промышленности строительных материалов на 17%.

Обнаружились явные признаки "перегрева" инвестиционных отраслей машиностроения, все в большей мере начинающих работать на склад.

Особого внимания заслуживают набирающие силу процессы регресса структурной перестройки инвестиционного комплекса. В условиях резкого роста цен на инвестиционные ресурсы и сокращения емкости инвестиционного рынка спрос ориентируется в пользу относительно дешевых и технически простых видов инвестируемого оборудования. Этот процесс коснулся и строительного комплекса, где из-за высоких сметных цен идет отказ от услуг специализированных строительно-монтажных организаций в пользу строительства более дешевым хозспособом.

В условиях высоких темпов инфляции и других рассмотренных выше причин едва ли можно ожидать активизации инвестиционной деятельности. Необходимо создание мощных стимулов к накоплению всеми потенциальными инвесторами: предприятиями, банками, населением.

### **3.3. Проблемы сельского хозяйства**

*Изменение форм собственности*

В 1992 г. основной акцент в реформировании аграрной сферы России был сделан на трансформации форм собственности в сельском хозяйстве. В этом направлении осуществлялась земельная реформа, проходила реорганизация сельскохозяйственных предприятий общественного сектора, принимались меры по формированию мелкотоварного производства.

В соответствии с Указами Президента Российской Федерации "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР" и "О реформировании колхозов и совхозов" реорганизация их должна была завершиться до 31 декабря 1992 г. К началу 1993 г. регистрацию прошли 19,7 тыс. колхозов и совхозов, или 77% их общего количества.

Коллективы 7,0 тыс. хозяйств (35% от перерегистрированных) приняли решение о сохранении статуса своего предприятия. В ходе реорганизации образовано более 300 акционерных обществ, 8,6 тыс. товариществ, 1,7 тыс. сельскохозяйственных кооперативов, 27,3 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Причем в результате реорганизации общественных хозяйств только около 20% крестьян, получивших имущественный и земельный пай, пошло на создание самостоятельных фермерских хозяйств. В подсобные хозяйства предприятий и организаций переведено 296 колхозов и совхозов.

В ходе земельной реформы сельским (поселковым) Советам, за которыми закреплено право распоряжения землей, было передано 27 млн. гектаров сельхозугодий (примерно 8,1% всех сельхозугодий страны). Сформирован специальный фонд перераспределения земель в районах (в размере 13,8 млн. гектаров). Часть этих земель была выделена фермерским хозяйствам, остальная сдавалась в аренду, как правило, бывшему землепользователю.

В настоящее время в России насчитывается 183,7 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Площадь предоставленной им земли составляет 7,8 млн. гектаров (в начале - года 49 тыс. и 2,1 млн. гектаров соответственно). В течение года средний размер земельного участка практически не изменился и составляет 41-43 гектара. Всего за время проведения земельной реформы (1991-1992 гг.) площадь фермерских хозяйств возросла в 22 раза.

Меньшими темпами шло увеличение площадей за тот же период в уже сложившихся системах мелкотоварного производства: в личных подсобных хозяйствах населения - в 1,5 раза, в коллективных садах и огородах - в 2,3 раза.

Таким образом, к концу 1992 г. произошло определенное перераспределение сельскохозяйственных земель в пользу частного землевладения. Оно сформировалось на площади свыше 17 млн. гектаров сельхозугодий (6,5% всех сельхозугодий страны).

Однако, в связи с принятием VII съездом народных депутатов поправок в Конституцию, которые хотя и утверждают частную собственность на землю, но одновременно жестко ограничивают ее куплю-продажу (мораторий на 5-10 лет), не создается условий для формирования рынка земли, перераспределения земельных ресурсов с целью создания высокотоварных фермерских хозяйств с оптимальными размерами производства в ближайшей перспективе.

В ходе образования новых хозяйств 5,1 тыс. фермеров отказались от земли в связи с ухудшением финансового положения, трудностями с материально-техническим обеспечением и по другим причинам.

На данном этапе производство в индивидуальных крестьянских хозяйствах имеет практически нетоварный характер. Их доля в реализации государству зерна и продукции животноводства составила в 1992 г. всего 2,2% и 0,3% к закупкам во всех категориях хозяйств соответственно. Основными землепользователями и товаропроизводителями остаются общественные хозяйства.

### *Финансирование*

В 1992 г. в аграрной сфере были предприняты первые шаги по переходу от централизованных методов управления к экономическому регулированию хозяйственной

деятельности товаропроизводителей. Так, были введены система закупок сельхозпродукции на контрактной основе с оплатой по сложившимся рыночным ценам, плата за земельные ресурсы, новые принципы формирования государственных продовольственных фондов. Для всех землевладельцев и землепользователей, ведущих сельскохозяйственное производство, были установлены минимальные поставки сельскохозяйственной продукции: сахарной свеклы, картофеля, овощей и плодов в объеме до 25%, зерна - до 35%, молока, скота и птицы - до 45% среднегодового производства продукции за 1986-1990 гг. Остальной продукцией производитель получил право распоряжаться самостоятельно.

Вместе с тем в формирующемся экономическом механизме не было выработано каких-либо действенных мер для уменьшения давления на сельскохозяйственных товаропроизводителей как со стороны монопольных закупочных организаций, так и со стороны остающихся монополизированными предприятий обслуживающих отраслей. В свою очередь, большинство предприятий сельского хозяйства, хотя и испытывало в 1992 г. серьезные финансовые трудности, тем не менее не стремилось снижать издержки, приспособливать производственную структуру к новым условиям хозяйствования.

В течение 1992 г. финансовая ситуация в сельском хозяйстве развивалась под влиянием следующих факторов:

1. Ценовой механизм не выполнял основной функции возмещения издержек производства и обеспечения воспроизводственного процесса. Не была разработана система гарантированных (защитных) цен, которые могли бы (с учетом индексации) обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям минимальный уровень рентабельности производства основных видов продукции. Это позволило бы приступить к постепенному сокращению бюджетных ассигнований, выделяемых отрасли. Большинство продукции, по которой были предусмотрены обязательные поставки в госресурсы (зерновые культуры, скот и птица, молоко, сахарная свекла и т.д.) реализовывалось по государственным фиксированным ценам. Уровень их постоянно отставал от все возрастающих издержек.

Резко увеличился ценовой диспаритет: оптовые цены на средства производства возросли в течение года в 20 раз, а закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию - в 10,6 раза. Дополнительным дестабилизирующим фактором для производителей явилась несвоевременность поступления в течение года информации об уровне закупочных цен.

2. Дотационная политика в производственной сфере имела чисто компенсационные цели.

В 1992 г. было принято три правительственных постановления о дотациях на животноводство (в мае, августе и сентябре). К концу года они составляли: на молоко - 3,4 руб./л, мясо - 18,3 руб./кг (закупочные цены с их учетом - 14 руб./л и 110 руб./кг соответственно) при средней себестоимости - 40 руб./л и 200 руб./кг. Дотации только временно способствовали уменьшению убыточности отрасли. С учетом этих выплат рентабельность отрасли за 1992 г. составила 22% (растениеводства - 117%).

Существенно осложняли финансовую ситуацию в сельском хозяйстве систематические задержки с выплатой дотаций. Так, к 1 ноября 1992 г. дотации на животноводство поступили только в размере 41% от выделенной суммы.

К концу 1992 г. бюджетное финансирование отрасли резко возросло. Если еще осенью объем дотаций аграрному сектору оценивался примерно в 270 млрд. руб., то фактически за год их сумма составила 542 млрд. руб. Структура их сложилась примерно следующая: 23,5% общей суммы составили дотации сельскохозяйственным производителям на компенсацию горюче-смазочных материалов, 41,7% - на производство продукции животноводства, 11,3% - на развитие социальной сферы и 23,5% - на погашение банкам ставок по льготным кредитам (для общественных хозяйств они составляли 25%, фермерских - 8-12% при ставках коммерческого кредита - 110-160%).

Постановлением Правительства от 28 января 1993 г. "О чрезвычайных мерах финансовой поддержки АПК России" они должны достигнуть в 1993 г. уже 1,5 трлн. руб.



Предусматривается их целевое выделение преимущественно животноводческой отрасли для предотвращения сброса поголовья общественными хозяйствами, а также сохранения генофонда племенных животных.

С 1 января 1993 г. на содержание одной головы крупного рогатого скота всем сельскохозяйственным производителям будет выплачиваться по 14 тыс. руб. в год; покупателям маточного поголовья - по 34 руб. за кг живой массы. Кроме того, будут выплачиваться 50%-ная компенсация стоимости перевозок кормов для регионов, где сложилось особо тяжелое положение с обеспечением кормами и 30%-ная компенсация затрат производителей на приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений, включая расходы на их доставку.

Постановлением предусмотрена также 50%-ная компенсация страховых платежей сельхозпредприятий при сохранении добровольной формы страхования (в 1992 г. убытки от стихийных бедствий составили 200 млрд. руб., а объем предоставленной Правительством ссуды - 14 млрд.руб.).

С 1 января 1993 г. финансирование капитальных вложений агропромышленных формирований будет осуществляться за счет средств федерального бюджета через Россельхозбанк, его филиалы и другие коммерческие банки по договору с Россельхозбанком.

С учетом индексации на развитие фермерского хозяйства в 1992 г. было предусмотрено выделение из федерального бюджета 34 млрд. рублей, льготных кредитов в размере 31 млрд. рублей. В расчете на одно фермерское хозяйство выделено только 233,2 тыс. (то есть 15,5% от минимальной потребности в заемных средствах для организации товарного производства). Вместе с тем ориентация при формировании фермерского производства в основном на помощь государства вызывает дополнительную нагрузку на бюджет.

Практика свидетельствует, что преодолеть снижение эффективности производства в общественном секторе систематическими бюджетными вливаниями не удалось. Защита производителя эффективнее могла бы быть реализована через ценовой механизм. Необходимым условием является также демонополизация предприятий обслуживающих и перерабатывающих отраслей, закупочных организаций.

#### *Результаты хозяйственной деятельности*

В 1992 г. валовая продукция сельского хозяйства уменьшилась на 8% в сопоставимых ценах (1991 г. - на 5%). Созданный в сельском хозяйстве национальный доход уменьшился на 11,7%. Обязательные поставки зерна в госресурсы выполнены на 89%.

Сокращение объемов производства произошло за счет общественных хозяйств. В личных подсобных хозяйствах населения объем произведенной сельскохозяйственной продукции превысил уровень прошлого года и составил примерно 1/3 от общего его производства в России.

Прибыль сельскохозяйственных предприятий составила 336 млрд. рублей. 2,4 тыс. хозяйств (9% от общего числа) - убыточны. В 1991 г. их насчитывалось 1,3 тыс. Задолженность колхозов и совхозов по кредитам на 1 ноября превысила 250 млрд. рублей.

Уровень совокупной рентабельности отрасли (по всем видам деятельности) в 1992 г. составил 42%. Рентабельность от реализации сельскохозяйственной продукции увеличилась с 43% до 54%.

Относительно высокий уровень рентабельности в аграрной сфере объясняется существенным сокращением объемов текущих капиталовложений сельхозпроизводителей при росте закупочных цен и общего объема выручки за реализованную продукцию. Так, в первой половине 1992 г. значительный объем материальных ресурсов сельскохозяйственные предприятия приобретали по ценам 1991 г. Кроме того, большинство производителей из-за высоких цен сократили покупки основных позиций промышленной продукции, увеличилось

приобретение подержанных технических средств. Так, за 9 месяцев 1992 г. покупки комбикормов снизились на 20% относительно того же периода 1991 г., минеральных удобрений - на 15%, горюче-смазочных материалов - на 7%.

Однако продолжающийся рост цен на материально-технические ресурсы и задолженность по ссудам делают достигнутое финансовое положение производителей весьма неустойчивым.

#### *Развитие каналов сбыта*

Производство сохранило преимущественно нетоварный характер.

Отсутствие стимулов к реализации, инфляционные ожидания заставляют производителей значительную часть произведенной продукции оставлять у себя или сдавать на хранение на хлебоприемные предприятия. Определенное количество ее, возможно, будет использовано производителями в бартерных операциях с промышленными предприятиями и регионами. Однако, ограниченные мощности и плохие условия хранения могут привести к порче продукции, что к весне 1993 г. может обострить продовольственную проблему.

Низкая рентабельность животноводства, возможность получения компенсаций только при условии реализации продукции в государственные продовольственные фонды, наряду с ограничением потребительского спроса и сокращением поголовья животных, обусловили снижение объемов реализации, ограничили развитие свободной торговли, сбыт производителями животноводческой продукции по другим каналам.

В 1992 г. объемы реализации мяса уменьшились в 2 раза. Поголовье крупного рогатого скота в общественном секторе снизилось на 8%. Надой молока на корову составил 2246 кг или на 13% меньше уровня прошлого года. В свиноводстве и птицеводстве сокращение поголовья произошло в наибольшей степени - на 15% и 16% соответственно, что связано прежде всего со значительным потреблением в этих отраслях концентрированных кормов, стоимость которых выросла более, чем в 16 раз.

Вместе с тем значительные объемы растениеводческой продукции (например, картофеля, овощей) в 1992 г. были реализованы производителями по прямым каналам (картофеля - 40% от общего объема реализации, овощей - 25%, в 1991 г. 24% и 11% соответственно).

Объемы государственных закупок сократились почти по всем позициям (за исключением зерна, объемы закупок которого превышены на 10%). Закупки сахарной свеклы и маслосемян сократились на 50%, картофеля и овощей - на 40%, скота, птицы, молока - на 23%, яиц - на 21%. Возникли трудности с поставками в централизованные продовольственные фонды. Производители предпочитают придерживать продукцию или реализовывать ее по другим каналам по более высоким ценам.

В системе государственных закупок сохранилось монопольное положение прежних структур. Например, свыше 90% контрактных закупок зерна в 1992 г. пришлось на федеральную контрактную корпорацию "Росхлебопродукт". Тем не менее, в течение года активнее, чем прежде, шло формирование альтернативной системы сбыта сельскохозяйственной продукции. Одним из направлений ее явилось развитие биржевой торговли с наличными продовольственными товарами (например, пшеницей, продовольственной и фуражной, ячменем, картофелем, мукой, сахаром и т.д.). Основным объемом сделок приходится на зерно и сахар.

Главными центрами биржевой торговли продовольствием выступают: Московская товарная биржа (МТБ), Московская продовольственная биржа (МПБ), Всероссийская крестьянская биржа "Фермер" (Москва) и Южно-Российская продовольственная биржа (Краснодар). Средние цены сделок на продовольственную пшеницу составили, например, в конце января 1993 г. 24-30 тыс. руб. за тонну (государственные закупочные цены установлены в размере 12 тыс.руб. за тонну). Цена предложения на сахар - 160-175 тыс. руб. за тонну. Подорожание доллара делает цены на сахар сопоставимыми с внутренними. Импорт сахара становится

невыгодным. Велика вероятность того, что покупатели сахара могут предпочесть продукт отечественного производства также и ввиду его более высоких качественных характеристик. Таким образом, обеспеченность России сахаром, ликвидация его дефицита и тем самым преодоление зависимости от Украины (откуда в 1992 г. на сахароперерабатывающие заводы России вместо 2,6 млн. тонн сахарной свеклы поступило только 430 тыс. тонн) находятся в прямой зависимости от увеличения объемов производства сахара в стране. В свою очередь, это повлечет за собой изменение структуры посевных площадей и инвестиций в аграрный сектор.

В 1993 г. на МТБ приступили к торговле фьючерсными контрактами на сахар. 20 января был продан один контракт по цене 251 тыс. руб. за тонну. Поставщик продукции - хозяйства Курской области.

В 1993 г. намечается переход к заготовке зерна, маслосемян в рамках контрактных закупок в государственные ресурсы на фьючерсной основе. После объявления стартовых цен на них, предприятия федеральной контрактной корпорации "Росхлебопродукт" намерены осуществлять авансирование закупок зерна и маслосемян до 50% их стоимости, определенной контрактами.

### 3.4. Доходы и потребительский спрос населения

В IV квартале 1992 года, как и в течение всего 1992 года, сохранилась тенденция к опережающему росту доходов населения относительно роста цен. В декабре 1992 года относительно сентября доходы выросли в 2,35 раза, а потребительские цены за тот же период - в 1,94 раза.

За тот же период средняя зарплата выросла в 1,76 раза, причем ее рост только в декабре опережал рост цен, а в октябре и ноябре отставал от них соответственно на 4 и 10%.

Следует отметить, что в четвертом квартале рост реальных доходов населения также происходил неравномерно - после стабилизации и даже некоторого их снижения в октябре и ноябре (соответственно на 1,3 и 5% к уровню предшествующего месяца) в декабре был зафиксирован рекордный месячный прирост на 29% (причем прирост в номинальном выражении составил 61,7%).

Этот показатель превысил уровень, достигнутый в июле (25%), когда разрыв между доходами и потребительскими расходами населения достиг 40% относительно общего объема доходов. Основную роль в скачке доходов сыграли два фактора - переход к новой тарифной сетке в бюджетных организациях и повышение минимальной пенсии до 2250 рублей в ноябре (по сложившейся практике органы социального обеспечения дополнительные выплаты за ноябрь и декабрь осуществили в декабре).

Несмотря на зафиксированный в декабре значительный рост денежных доходов, прирост товарооборота в декабре относительно сентября составил в реальном выражении всего 10%. Впрочем, в отчетных данных Госкомстата в общий объем доходов в декабре были включены и проценты, начисленные по вкладам населения за 1992 год (93 млрд. руб.), то есть средства, которыми население "физически" не могло воспользоваться для финансирования своих потребительских расходов. Эластичность товарооборота по доходам (при исключении из суммы доходов декабря процентов по вкладам населения) составила за период с сентября по декабрь 0.97, иначе говоря, соотношение между товарными расходами и сбережениями населения в IV квартале не претерпели сколько-нибудь существенных изменений.

**Таблица 3.4.1. Превышение доходов населения над расходами (в % от доходов)**

Превышение доходов над расходами	В том числе:	
	Прирост во вкладах и	сбережений ценных прирост наличных

		бумагах	денег
I квартал	21.0	6.0	15.0
апрель	26.6	2.0	24.6
май	19.3	4.0	15.3
июнь	30.2	5.5	24.7
июль	39.9	4.3	35.6
август	32.2	3.2	29.0
сентябрь	25.7	3.5	22.2
октябрь	27.1	4.0	23.1
ноябрь	28.1	3.8	24.3
декабрь	28.0	5.8	22.2

В таблице 3.4.1 приведены статистические данные о соотношении между доходами и расходами населения в течение 1992 года (данные за декабрь приводятся без учета начисленных процентов). В этой таблице, в отличие от официально принятой методологии, сумма прироста сбережений включена в состав статьи "превышение доходов над расходами". Ее анализ позволяет предположить, что к концу года соотношение между потребительскими расходами\* и доходами достигло стационарного уровня примерно в 60%, что даже ниже соответствующего уровня, сложившегося в I и IV кварталах 1991 года, когда проблема "денежного навеса" приобретала угрожающий характер (в то время рассматриваемый показатель составлял около 67%). Нараставшая несбалансированность на потребительском рынке, после всплеска доходов в июле 1992 года, становится непосредственной предпосылкой усиления инфляции в потребительском секторе. При отсутствии механизма автоматической настройки цен на состояние рынка возникает периодический дефицит товаров массового спроса, особенно тех, цены на которые субсидируются местными властями (это характерно для животного и растительного масла, мяса, хлебобулочных изделий).

Такая картина, в какой-то мере напоминающая временами "классическое состояние" советского потребительского рынка с присущим ему распределением, талонами, заказами и прочими неэкономическими инструментами регулирования, наблюдается лишь в самом низшем, "примитивном" сегменте потребительского рынка. В то же время для подавляющей части населения все менее доступными становятся товары длительного пользования - прежде всего, наиболее распространенные, такие как телевизоры и холодильники. В конце года цена этих товаров соответствовала средней заработной плате за 7-8 месяцев, цена автомобиля, соответствовавшая еще в середине года не менее чем 8 годовым зарплатам, "выросла" до 15-20 и более годовых зарплат. Вместе с тем парк товаров длительного пользования, имеющийся у населения, быстро устаревает морально и физически - доля товаров, приобретенных более десяти лет назад, составляет 30-40%. Объективно возникает необходимость в росте денежных сбережений, которые, из-за низкой банковской ставки процента, как правило, принимают неорганизованный характер. Все более значительная часть остатка наличных денег используется, кроме того, в качестве оборотных средств вновь возникшими торгово-посредническими структурами.

Для характеристики ситуации на рынке необходимо принимать во внимание и динамику изменения товарных запасов. К концу года обеспеченность запасами в днях товарооборота продолжала сокращаться и составила 47 дней против 81 дня в начале июля. Если во втором квартале соотношение запасов и месячного товарооборота составляло примерно 2.3, то к концу 1992 года оно сократилось до 1.3. (Соответствующий показатель был ниже только в

марте и декабре 1991 года). Таким образом, рост товарных запасов и некоторое повышение степени насыщения потребительского рынка, наблюдавшиеся вплоть до июля 1992 года, сменились противоположной тенденцией. Показательно, что к концу 1992 года уровень запасов тканей, одежды и обуви был даже более низким, чем в начале года (непосредственно перед либерализацией цен), а запасы продовольствия находились по сравнению с началом года все же на более высоком уровне.

Иначе складывалось соотношение между товарными запасами и сбережениями населения в банках и наличных деньгах (этот показатель дает более точную характеристику платежеспособности населения и "давления" денежных средств населения на рынок). Если в августе 1992 года на 1 рубль сбережений населения в банках и наличных деньгах приходилось 48 копеек товарных запасов, то 1 октября 1992 года - уже 40 копеек, а 1 января 1993 года - 36 копеек. Этот уровень хотя и выше конца 1980 года (27 копеек) и 1989 года (15 копеек), но ниже, чем в 1970 году (58 копеек). Таким образом, прослеживается тенденция к снижению сбалансированности на потребительском рынке, хотя в целом платежеспособный спрос населения остается пока на низком уровне. В этой ситуации в течение ближайших месяцев для потребительского рынка будут характерны высокие темпы инфляции, периодические перебои с продажей базовых товаров, прежде всего продовольственных, усугубляющиеся спорадическими попытками контроля за уровнем их цены, ухудшением товарного ассортимента (происходящего как за счет простого сужения товарной номенклатуры, так и снижения дифференциации цены между товарами более высокого и более низкого качества, полного исчезновения товаров дешевого ассортимента).

**Таблица 3.4.2. Распределение населения России по размеру среднедушевого дохода в месяц (ноябрь 1992 года, %)**

501-1000	0.5
1001-1500	2.5
1501-2000	5.0
2001-2500	7.2
2501-3000	8.4
3001-3500	8.9
3501-4000	8.8
4001-4500	8.4
4501-5000	7.7
5001-5500	7.0
5501-6000	6.2
6001-6500	5.5
6501-7000	4.8
7001-7500	4.2
7501-8000	3.6
8001-8500	3.2
8501-9000	2.7
9001-9500	2.4
9501-10000	2.1
свыше 10000	0.9

Данные Госкомстата не позволяют достаточно надежно оценить дифференциацию доходов населения (табл.3.4.2) и, тем более, его потребления. Впрочем, и имеющаяся информация позволяет судить о ее росте. Например, децильный коэффициент дифференциации

повысился за год с 5.4 до 8, степень концентрации доходов, рассчитываемая по кривой Лоренца, составляла в 1991 году 8.2%, а в сентябре и ноябре 1992 года - свыше 20%. Оставалась крайне высокой территориальная дифференциация доходов: например, в ноябре в Тюменской и Магаданской областях средняя зарплата превысила 28 тысяч рублей, а в Калмыкии она зафиксирована на уровне 5306 рублей.

В структуре расходов рабочих и служащих и особенно пенсионеров продолжались неблагоприятные изменения, причем доля расходов пенсионеров на продукты питания впервые превысила в ноябре 1992 г. 80%-ный рубеж (табл.3.4.3).

**Таблица 3.4.3. Структура потребительских расходов семей рабочих и служащих и пенсионеров в октябре и ноябре 1992 года (%)**

	Семьи рабочих и служащих		Семьи и пенсионеров	
	Октябрь	Ноябрь	Октябрь	Ноябрь
продтовары	44.8	44.5	77.9	81.0
непродовольственные товары	45.6	45.3	12.6	9.2
алкоголь	2.8	3.3	3.5	5.7
услуги	6.8	6.9	6.0	4.1

В качестве импульса для дальнейшего раскручивания спирали инфляция - заработная плата в феврале будет выступать прежде всего новый уровень минимальной пенсии (4275 руб.), на который будет ориентирован и минимум заработной платы, а тем самым - и ставки работников бюджетных организаций. По опыту предыдущих пересмотров пенсии, в полной мере проявления этого эффекта следует ожидать в марте.

**Таблица 3.4.4. Средняя заработная плата в народном хозяйстве России (руб.)**

Январь	1438
Февраль	2004
Март	2705
Апрель	3024
Май	3628
Июнь	5067
Июль	5450
Август	5870
Сентябрь	7379
Октябрь	8853
Ноябрь	10200
Декабрь	13000

## **4. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ**

### **4.1. Внешняя торговля**

Основными факторами развития внешнеэкономических связей РФ в 1992 году были:

- углублявшийся, в течение почти всего года, спад промышленного производства, в том числе в отраслях ТЭК, определяющих объемы экспорта топливно-энергетических ресурсов - основной статьи российского вывоза и главного источника валютных поступлений;
- кризис кредитно-денежной системы, нарастание инфляционных процессов, приводящих к резкому падению курса рубля, удорожанию импорта и стимулированию демпингового экспорта, т.е. к сокращению валютной эффективности внешней торговли;
- необходимость обслуживания растущих текущих кредитов и внешнего долга бывшего СССР при недостаточном объеме и слабом пополнении валютного резерва;
- курс на либерализацию внешнеэкономической деятельности, реально включивший в себя наряду с мерами по децентрализации внешней торговли ужесточение административного контроля и определенные просчеты в таможенном и валютном регулировании.

Спад внешней торговли в 1992 г. оказался даже более глубоким, чем спад общего объема промышленного производства. Так, внешнеторговый оборот сократился по сравнению с 1991 г. на 23%, экспорт - на 25% и импорт на 21% (табл.4.1.1).

**Таблица 4.1.1. Динамика основных показателей внешней торговли РФ в 1992 г. (темп снижения к соответствующему периоду 1991г.)**

Период	Экспорт	Импорт	Оборот
I квартал	-20	+15	-3.1
II квартал	-43.7	-50.9	-47.2
III квартал	-34.8	-5.7	-20.6
IV квартал	-25	-21	-23.1

Вместе с тем годовое сальдо сложилось положительное в размере 3.1 млрд.долл, хотя и в 2 раза меньше, чем в прошлом году. Это обусловлено резким всплеском экспорта в IV квартале в связи с возвратом к старой политике в области вывоза нефти.

В течение года объем российского ввоза сокращался менее быстрыми темпами и доля экспорта в структуре внешнеторгового оборота за год снизилась на 1.2 процентных пункта по сравнению с прошлым годом (табл.4.1.2). Менее резкое падение импорта при сокращающемся экспорте и объеме валютных поступлений объяснялось ростом западных кредитов, главным образом сезонных продовольственных, реализованных в I квартале (в феврале) и III квартале (в июле, сентябре) (табл.4.1.3).

**Таблица 4.1.2. Структура внешнеторгового оборота РФ (%)**

Период	1991 год		1992 год	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт
I квартал	51.8	48.2	42.9	57.1
II квартал	56.6	43.4	59.6	40.4
III квартал	52.5	47.5	43.6	56.4
IV квартал	52.1	47.9	61.8	38.2
Итого	53.4	46.6	52.1	47.9

**Таблица 4.1.3. Основные макроэкономические показатели внешней торговли РФ в 1992 году (млрд.долл.)**

Период	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
I квартал	16.1	6.9	9.2	-2.3
в т.ч.				

январь	4.4	2.2	2.2	
февраль	9.6	3.8	5.8	-2.0
март	2.1	0.9	1.2	-0.3
II квартал	14.1	18.4	5.7	2.7
в т.ч.				
апрель	5.9	3.7	2.2	1.5
май	2.7	1.7	1.0	0.7
июнь	5.5	3.0	2.5	0.5
III квартал	20.4	8.9	11.5	-2.6
в т.ч.				
июль	7.2	3.0	4.2	-1.2
август	5.7	3.1	2.6	0.5
сентябрь	7.5	2.8	4.7	-1.9
IV квартал	22.5	13.9	8.6	5.3
в т.ч.				
октябрь	7.8	5.7	2.1	3.6
ноябрь	7.1	3.7	3.4	0.3
декабрь	7.6	4.5	3.1	1.4
Итого 1992 г.	73.1	38.1	35.0	3.1

Географические сдвиги во внешней торговле России четко обозначались уже в I квартале и закрепились к концу года. Их характерной чертой было продолжающееся сокращение торговли с бывшими странами-членами СЭВ, основной причиной которого стал перевод расчетов с ними на мировые цены в свободно конвертируемой валюте. В результате объем торговли с этими государствами сократился на 43%, а удельный вес в общем товарообороте РФ на - 6 процентных пунктов (табл.4.1.4).

**Таблица 4.1.4. Структура внешнеторгового оборота России по группам стран в 1992 г. (%)**

Группа стран	1991 г.	1992 г.
Всего	100	100
<b>Страны Восточной Европы</b>		
(бывшие страны-члены СЭВ)	23.9	17.8
<b>Промышленно развитые страны</b>		
США	57.4	61.9
Франция	2.5	5.1
Великобритания	2.9	4.7
Италия	1.6	3.7
Германия	4.5	7.5
Япония	13.6	16.7
Япония	4.2	4.1
<b>Развивающиеся страны,</b>		
в т.ч. страны Азиатско-Тихоокеанского		
Тихоокеанского	12.1	11.5



региона		
Китай *	3.1	5.2
Республика Корея	0.5	1.3
Сингапур	0.3	1.0
Таиланд	0.2	0.7

\* Таблица рассчитана на основе данных Госкомстата РФ, однако, согласно данным МВЭС, товарооборот с Китаем в 1992 году был около 5 млрд.долл. или примерно 7%, что ставит его в ряд с Италией и другими крупнейшими торговыми партнерами России.

Объем внешней торговли России с развивающимися странами в целом сократился, однако в гораздо меньшей степени, чем с бывшим регионом СЭВ. Доля развивающихся стран в структуре Российского внешнеторгового оборота снизилась с 12% в 1991 году до 11.5% в 1992 году. Однако, если падение оборота с бывшими странами-членами СЭВ произошло, главным образом, за счет падения российского импорта из этих стран (более чем на 45%), то в отношении с развивающимися странами снизился наш экспорт (примерно на 40%).

Несмотря на сокращение торгово-экономических связей со странами третьего мира и бывшего соцлагеря, нельзя не отметить увеличения торговли с платежеспособными странами и резкого снижения экспортных поставок в те страны, которые не в состоянии их оплатить. К перспективным и надежным партнерам относятся прежде всего страны Азиатско-Тихоокеанского региона, такие как Китай, Корея, Сингапур, Таиланд, товарооборот с которыми за год увеличился соответственно на 27%, в 2.1 раза, 2.6 и 2.5 раза. Происходила переориентация российской внешнеэкономической деятельности на рынки промышленно развитых капиталистических стран. К концу 1992 года их удельный вес в структуре товарооборота РФ увеличился почти до 62% (в 1991 году он составлял менее 55%). За счет массивных закупок зерна возрос товарооборот с США и Канадой (более чем на 50%). Увеличился оборот с европейскими странами - Великобританией, Италией, Францией, но сократился с Германией, хотя она и остается основным партнером России, а удельный вес ее в товарообороте возрос до 17% в 1992 году против 14% в 1991 году.

Характерной особенностью внешнеэкономической деятельности РФ в 1992 г. являлось постепенное оформление торговых связей с республиками бывшего СССР как с иностранными государствами. Появились новые агенты внешней торговли - страны ближнего зарубежья. Начало законодательного оформления торговых отношений с бывшими союзными республиками было положено в III квартале организацией таможенного контроля (согласно Указу Президента N788 от 10 ноября 1992 г.) на границах России. Эти меры назревали давно в связи с бесконтрольным вывозом российских сырьевых и топливных ресурсов, однако, в результате сложности и длительности организации таможен на вновь создаваемых границах принятые меры оказались недейственными.

Новые торговые взаимоотношения со странами ближнего зарубежья, общий кризис производства в бывшем СССР и нарушения сложившихся экономических связей резко сократили объем товарооборота между ними. Если в 1991 г. доля стран ближнего зарубежья в суммарном экспорте России составляла 48%, в импорте - 69%, то в 1992г. их удельный вес упал соответственно до 17%, 18%. В целом внешнеторговый оборот РФ со странами ближнего зарубежья в 1992г. сократился по сравнению с 1991 г. на 10%.

Еще одной особенностью внешней торговли РФ в 1992 г. было увеличение бартерных операций - самой примитивной и неэффективной формы торговли. Основной причиной этого было расстройство финансовой системы, кризис взаиморасчетов между бывшими союзными республиками, а также бывшими странами-членами СЭВ и рассредоточение экспорта и импорта в процессе децентрализации внешней торговли (в истекшем году

внешняя торговля с этими странами в основном сводилась к бартеру). В общем товарообороте РФ доля бартера в 1992г. составила более 8%. (в товарообороте с Китаем - 75%).

В структуре экспорта на протяжении всего года наибольший удельный вес имел вывоз энергоносителей. В первой половине года была сделана попытка реструктурировать экспорт топливно-энергетических ресурсов в сторону сокращения "нефтяной экспансии". В первом квартале экспорт нефти сократился на 16%, во втором - на 20,4% (табл.4.1.5).

**Таблица 4.1.5. Экспорт основных видов топливно-энергетических ресурсов (темпы снижения к соответствующему периоду 1991 года)**

Вид	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1992 г.
продукции					
Нефть (млн.т.)	16.6	14.8	15.1	19.55	66.2
в % к 1991 г.	+9.9	+4.2	+37.3	+21.9	+17.9
Природный газ (млрд.куб.м)	22.2	21.5	20.9	24.3	88.9
в % к 1991 г.	-2	-6	-1.4	+6.1	-0.8
Уголь каменный (млн.т.)	2.2	5.9	2.0	6.9	17.0
в % к 1991 г.	0	0	-50.0	+40.8	0

Впервые на первое место по объему вывоза вышел природный газ, добыча которого в отличие от нефти продолжалась почти без спада. Однако сокращение валютных поступлений и невозможность резкого увеличения экспорта газа (из-за специфики его транспортировки) не позволило закрепить достигнутое. В IV квартале экспорт сырой нефти почти в 2 раза превысил прошлогодние объемы\*, и к концу 1992г. по стоимости вновь значительно превысил экспорт газа. Суммарная доля вывоза энергоносителей в 1992 г. колебалась от 49 до 53%, а вся группа топливно-сырьевых товаров составила более 81%.

Экспорт деревообрабатывающей промышленности сократился почти в полтора раза, продолжает снижаться экспорт черных металлов, железной руды и концентратов, а также продуктов нефтепереработки; на 30% снизился экспорт машин, оборудования и транспортных средств.

Колебания структуры российского импорта в 1992г. определялись в основном величиной и направленностью выделяемых западных кредитов и необходимостью достижения "критического", жизненно необходимого импорта. В истекшем году возросли по сравнению с прошлым годом лишь закупки зерна, сахара и медикаментов (табл.4.1.6).

**Таблица 4.1.6. Импорт основных товаров РФ**

Вид продукции	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1992 г.
Зерно (млн.т.)	8.4	4.5	10.5	6.1	29.5
в % к 1991 г.	+74.0	+21.6	+98.1	-20.8	+37.0
Сахар (млн.т.)	0.65	1.0	0.6	1.5	3.7
в % к 1991 г.	-31.0	+56.3	-46.9	+127.3	+14.0
Мясо (тыс.т.)	86.0	49.0	130.0	99.0	362.0
в % к 1991 г.	-33.0	-52.8	-7.9	-32.5	-30.0
Цитрусовые (тыс.т.)	22.4	4.6	3.0	11.0	41.0

в % к 1991 г.	-66.0	-83.1	-96.0	-84.7	-83.0
Кофе (тыс.т)	9.3	-	3.7	22.0	35.0
в % к 1991 г.	-117.0	-	2.4	-32.9	-23.0
Чай (тыс.т)	25.1	2.9	9.0	10.0	47.0
в % к 1991 г.	-30.0	-89.5	-75.2	-75.7	-67.0
Медикаменты (млн.долл)	568.0	106.0	143.0	227.0	1044.0
в % к 1991 г.	240.0	5.6	-67.6	-17.3	6.0
Машины и оборудование (млрд.долл.)	2.8	0.6	6.5	7.0	13.5
в % к 1991 г.	12.0	-81.2	32.7	66.7	-9.0

Импорт остальных видов товаров сократился. В группе продовольственных товаров особенно резко снизились закупки фруктов - в 2-6 раз, сливочного масла - в 6 раз, чая - в 3 раза. В закупках непродовольственных товаров наиболее существенно сократился импорт тканей - в 2-3 раза, обуви и одежды - более чем на 20%. Это еще более усугубляло инфляционные процессы на внутреннем рынке.

В группе импортируемых средств производства в 3-4 раза снизились закупки черных металлов и труб. Сократился импорт машин и оборудования на 9% (табл.4.1.6), однако доля их в совокупном импорте России не только не снизилась, а даже возросла до 39% за счет падения импортных закупок по другим группам товаров.

Под влиянием экономической ситуации в 1992 г. в области внешнеэкономической деятельности меры по ее либерализации чередовались с ужесточением административного регулирования. Меры по сдерживанию экспорта (пошлины, лицензии, квоты, обязательная продажа валюты) оказались более действенными, чем стимулирующие меры. Не удалось приостановить резкое падение экспорта, означавшее сокращение валютных поступлений для необходимого импорта. Экспорт продукции, освобожденной от регулирования, сокращался темпами в 1.5-2 раза выше средних.

Введение системы дотирования централизованных импортных закупок с использованием дотационных коэффициентов явилось следствием невозможности выйти на приемлемый курс рубля к доллару в условиях сложившейся структуры внутренних цен.

Таким образом, ситуация во внешнеэкономической деятельности в 1992 г. отражала общеэкономические проблемы в целом.

Принятые в конце 1992 г. нормативные документы по внешнеэкономической деятельности, нацеленные на стабилизацию экспортного потенциала традиционных отраслей, наращиванию валютных поступлений от экспорта (табл.4.1.7), оставляют непроработанными детально другие направления экспортной политики: облагораживание вывозимого сырья, укрепление позиций России на ее традиционных рынках, развитие импортозамещающих производств.

**Таблица 4.1.7. Основное содержание законодательных актов в области регулирования внешнеэкономической деятельности в 1992 году**

Январь	1. Обязательная продажа 40% валютной выручки по специальному курсу и 10% - по рыночному курсу.
	2. Введение экспортных пошлин.
Февраль	1. Снижение ставок таможенного тарифа на экспортные товары, расширение перечня товаров, облагаемых экспортными пошлинами (дважды в течение месяца).

Март	1. Снижение ставок таможенного тарифа на экспортные товары в среднем на 20%.
Май	1. Снижение экспортных пошлин и их отмена по ряду товаров (дважды в течение месяца).
	2. Отсрочка выплаты таможенных пошлин по экспортным операциям.
Июнь	1. Введение таможенных тарифов на импорт.
	2. Частичное изменение порядка обязательной продажи валютной выручки.
	3. Новая редакция перечня товаров, подлежащих обложению экспортными пошлинами.
	4. Освобождение от уплаты импортных таможенных пошлин на продовольствие и медикаменты.
Июль	1. Введение ограничений на экспорт стратегически важнейших сырьевых товаров.
	2. Введение единого плавающего курса рубля к доллару.
Август	1. Отмена ЦБ РФ ограничений на продажу валюты частным лицам.
	2. Организация таможенного контроля в РФ с бывшими союзными республиками.
Сентябрь	1. Ввод в действие нового импортного таможенного тарифа.
	2. Введение дотационных импортных коэффициентов для централизованных закупок.
	3. Ужесточение экспорта стратегически важных сырьевых товаров (только по контрактам предприятий и организаций, прошедших специальную регистрацию в МВЭС России).
Октябрь	1. Изменение порядка ввоза и вывоза товаров в бывшие союзные республики, попытка пресечения бесконтрольного вывоза сырья и топлива из России.
Ноябрь	1. Освобождение от уплаты импортных таможенных пошлин на оборудование, приборы и материалы для научно-исследовательских и производственных целей.
	2. Определение единого режима нетарифного регулирования (лицензирование и квотирование) на 1993 год.
	3. Введение новых топливно-энергетических и сырьевых экспортных квот для обеспечения обслуживания валютных расходов на 1993 г.
Декабрь	1. Определение единого порядка таможенного регулирования торговых связей с государствами бывшего СССР.
	2. Перевод расчетов по поставкам природного газа со всеми странами с клиринговой формы на коммерческие условия.

## 4.2. Иностраннные инвестиции

В 1992 г. проявились следующие тенденции в процессе привлечения и использования иностранных инвестиций в экономике Российской Федерации.

1. Снижение прироста объема согласованных и реально функционирующих иностранных инвестиций по сравнению с 1990-1991 гг.

2. Рост численности предприятий, принадлежащих полностью иностранным инвесторам. Около четверти регистрируемых в последние месяцы ПИИ составляют именно такие предприятия и - как следствие - доля иностранного капитала в имуществе всех ПИИ выросла до 50%. Как правило, полностью иностранные предприятия создаются в распределительной сфере или для реализации проектов строительства гостиниц и подобных объектов. Высокий уровень предлагаемой оплаты труда позволяет инвестору найти квалифицированный местный персонал для обеспечения деятельности предприятия.

3. Страновая структура зарубежных инвестиций характеризуется расширением капиталовложений Китая (в основном для организации импорта в Россию товаров народного потребления, строительных услуг) и стран Восточной Европы, инвестиции которых частично ориентированы на восстановление прежних кооперационных связей с Россией, а также на использование российских сырьевых ресурсов.

Среди западных инвесторов (табл.4.2.1) по-прежнему лидируют фирмы США (452 предприятия), Германии, Великобритании, Италии, других стран Западной Европы (в целом около 1500 предприятий или 50% всех зарегистрированных ПИИ в России).

**Таблица 4.2.1. Численность ПИИ и объем инвестиций  
(на конец периода)**

	1990	1991	1992 6 мес	1992
Числ.зарегистр.ПИИ, ед.	1100	2022	2642	3106
Сумм.уст.фонд, млн.руб.	3990	4151.8	6514	17828.6
Заруб.инвестиции, млн.руб.	1430	2183.8	3765	8736
Доля зарубежных инвестиций(в %)	35.8	52.6	57.8	49
Инвестиции по стра- нам (числ.ПИИ)				
- Западноевропейск.	760	964	1137	1500
- США	200	291	352	452
- Япония	30	63	94	103
- Восточноевропейск.			66	107
- Латиноамериканские			3	7
- КНР	15		26	90
- АТР (без Японии)			16	46
- Средний и Ближний Восток			38	74

Слабо привлекается свободный капитал новых индустриальных стран (Южная Корея, Тайвань, Сингапур), Бразилии, Мексики и др. латиноамериканских стран, стран Ближнего и Среднего Востока.

4. В разрезе регионов наблюдается некоторый рост численности ПИИ в Сибири, в Дальневосточном регионе. Около 50% действующих ПИИ сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге (табл.4.2.2), и они обеспечивают до 80% продаж на внутреннем рынке за СКВ и почти 60% продаж за рубли. По-прежнему размещение иностранных инвестиций определяется развитием инфраструктуры в регионах и возможностью непосредственных контрактов с властными органами.

**Таблица 4.2.2. Деятельность ПИИ по регионам России  
(1-е полугодие 1992 г., млн.долл.)**

Регионы	Число действ. ПИИ, ед.	Экспорт за СКВ	Продажи в России млн.руб.	Продажи за руб.	Импорт
Северо-Западный	258	73.5	10.7	5122.8	48
в % к итогу	18.4	7.4	4.8	17	6.5

в т.ч. С-Петербург	107	29.9	2.6	3524.8	18.2
в % к итогу	7.6	3	1.2	11.7	2.5
Центральный	616	199.5	183.5	15948.6	219.2
в % к итогу	44	20	83.2	53	30
в т.ч. Москва	549	89.6	169.9	14132.4	212.5
в % к итогу	39.3	9	77	47	29
Сибирь Западная и Восточная	97	102.8	9.3	1653.3	139.7
в % к итогу	6.9	10.3	4.2	5.5	19
Дальневосточный вкл. Якутию-Саха	114	105.3	8	1042.9	164
в % к итогу	8.2	10.6	4.7	3.4	22.4
ИТОГО	1398	992.9	220.5	30064.7	732

Слабо привлекаются зарубежные инвестиции в районы, объявленные свободными экономическими зонами (СЭЗ). Большие территории (Алтайский край, Читинская область, Еврейская автономная область, Якутия-Саха и др.), которым был предоставлен такой статус, сейчас располагают лишь единицами ПИИ.

Масштабные инвестиции частных зарубежных фирм в экспортно-ориентированное производство можно ожидать лишь в малых СЭЗ, имеющих благоприятное географическое положение и развитые морские порты (Находка, Калининград) и в СЭЗ, близких к сосредоточению интеллектуального потенциала российских НИИ и крупных предприятий (Зеленоград, Калининград). Подготовка таких СЭЗ к приему иностранных инвестиций потребует крупных, но реально осуществимых государственных затрат, которые в основном следует предоставлять Администрациям СЭЗ на основе бюджетных кредитов под экономически проработанные целевые программы развития производственной, социальной, деловой инфраструктуры.

Особое значение имеет развитие в СЭЗ систем связи, складского хозяйства и транспорта, банковского обслуживания и таможенного режима, информационного и консультационного обслуживания инвесторов.

5. Отраслевая структура иностранных инвестиций характеризуется дальнейшим ростом числа ПИИ, занятых торгово-посреднической деятельностью, а также расширением участия зарубежных фирм в добыче нефти, газа, угля, других природных ресурсов.

В сфере производства товаров производственного назначения и потребительских изделий в 1992г. сформировано небольшое число ПИИ, и причина этому - резкое ухудшение инвестиционного климата вследствие политической нестабильности и антиинвестиционной экономической политики. Налоговый пресс, коррумпированность бюрократии, слабость законной защиты прав и интересов предпринимателей отталкивают прежде всего малых и средних зарубежных инвесторов от вложений капитала и передачи технологий в экономику России.

Новые условия, предоставляющие для иноинвестиций национальный режим хозяйствования, с трудом выдерживают даже 300-400 СП, созданные три-пять лет назад и уже утвердившиеся на рынке России в качестве самостоятельных товаропроизводителей.

6. Результаты хозяйственной деятельности ПИИ в 1992г. ухудшились по сравнению с 1991г. Объем реализации продукции и услуг ПИИ на внутреннем рынке России за СКВ не вырос, несмотря на рост числа действующих предприятий (табл.4.2.3). Это объясняется двумя причинами: общим снижением объема производства на ПИИ и потерей части российских потребителей их продукции, обеспечивавших ранее оплату в СКВ.

Предприятия государственного и рыночного секторов экономики России в начале 1992 г. фактически лишились валютных средств, законсервированных на счетах бывшего

Внешэкономбанка СССР, а затем вынуждены были половину экспортной выручки продавать за рубли в обязательном порядке. Они стали искать различные способы для оставления валютных доходов от экспорта на счетах зарубежных банков. Поэтому ПИИ, которые могли бы продавать товары российским потребителям за СКВ на внутреннем рынке, сейчас нередко продают им эти товары через иностранных учредителей, и их соответствующий доход фиксируется как экспорт. Многие изделия и услуги ПИИ продаются за рубли во исполнение Указа Президента РФ о внешнеэкономической деятельности.

**Таблица 4.1.3. Результаты деятельности ПИИ в России (млн.долл. США)**

Показатели	1989	1990	1991	6 мес.	9 мес.	1992
				1992	1992	оценка
Экспорт	180	310	705	990	1480	2200
Реализация в России за СКВ	285	965	550	185	330	550
Реализация в России за рубли, млн.руб.	595	2460	11280	20000	47000	90000
То же в сопоставимых ценах, млн.руб.	595	2460	7470			4500
Импорт	540	1150	780	730	1100	1700
Валютное сальдо	-75	+125	+475	+445	+710	+1050
Внешнеторговое сальдо	-360	-840	-75	+260	+380	+500
Доля ПИИ в экспорте России, %			1.7		6.1	7.0
Доля ПИИ в импорте России, %	0.2	1	2.2			4.5

Спад производства ПИИ подтверждается динамикой продаж в рублях. Объем этих продаж в сопоставимых ценах, даже с осторожным учетом роста действующих цен по совокупности производимых товаров и услуг в 20 раз, снизился на 30-40%. В то же время экспорт ПИИ по отношению к 1991 г. вырос более чем в три раза и не только под влиянием выше указанных факторов. Экспорт ПИИ составляет сейчас 6-7% общего экспорта России. Оценивать этот результат хозяйственной деятельности ПИИ следует с учетом анализа структуры их совокупного экспорта. Прежде всего, произошел существенный рост доли сырьевых и продовольственных товаров в экспорте предприятий с иноинвестициями, несмотря на ужесточающиеся правила регулирования экспорта. В 1990 г. доля нефти и нефтепродуктов в экспорте ПИИ составляла 3,5%, продовольственных товаров - 16,2% (в том числе рыбы и других продуктов морского промысла - 10,1%), древесины и пиломатериалов - 2,7%, прокат черных и цветных металлов - 13,3%. В первой половине 1992г. российские ПИИ экспортировали 1116 тыс.тонн нефти и нефтепродуктов на сумму 122,7 млн.долл. США (12% совокупного экспорта ПИИ за этот период). Из них 31,2% экспортировалось в ФРГ, 24,6%-в Чехословакию, 15,3% - в Италию. За январь-ноябрь 17 ПИИ экспортировали

4,5 млн.т. нефти из РФ за пределы экс-СССР (около 8% общестранового экспорта и 33% от продаж за рубеж по прямым договорам экспортеров).

Растут объемы вывоза через СП продовольственных товаров, особенно рыбопродукции. По данным Госкомстата РФ, только за первую половину года действующие в России СП экспортировали 76.5 тыс.т. рыбы и других продуктов морского промысла, что составило (по стоимости) 8.9% экспорта всех предприятий с иноинвестициями и почти 7.0% российского производства рыботоргов (в натуральном исчислении). Более 95% рыбопродукции СП экспортировали в Японию, Ю.Корею и Китай.

Импорт российских ПИИ вырос в 1992 г. в 2,1 раза по отношению к 1991 г. и составил около 4,5% от общего импорта России. В совокупном импорте СП преобладают товары народного потребления, автомашины, ЭВМ и оргтехника. 29% импорта ввозят ПИИ, зарегистрированные в Москве, 22,4% - ПИИ Дальневосточного региона, 19% - сибирские ПИИ.

Таким образом, результаты хозяйственной деятельности предприятий с иностранными инвестициями показывают снижение физического объема производства и резкий рост их участия в торгово-посреднических, особенно экспортно-импортных операциях, т.е. снижение экономической эффективности их деятельности. Это - прямая реакция ПИИ на изменение условий деятельности, определенных хозяйственным законодательством России и ослаблением контроля за внешнеэкономической деятельностью предприятий.

7. В 1992 г. ужесточилось налогообложение предприятий с иностранными инвестициями. Отменены налоговые льготы для начального периода деятельности вновь создаваемых предприятий, что повышает коммерческий риск инвестиций. Во всех принимающих странах, включая бывшие республики СССР, такие льготы предоставляются зарубежным инвесторам, помещающим свои капиталы в незнакомую для них экономику.

Российское законодательство 1992 г. подвергало налогообложению реинвестиции прибыли ПИИ, исключая занятые в нефтяной и газовой промышленности (здесь и наблюдается активизация иностранного инвестирования) и сельскохозяйственном производстве, где такие льготы при отсутствии права полной собственности на земельные участки не играют решающей стимулирующей роли.

Закон РСФСР "Об иностранных инвестициях" не сохранил одну из важнейших гарантий, предоставляемых "Основами законодательства СССР об иностранных инвестициях" - неухудшение юридической платформы хозяйственной деятельности на 10-летний период с момента регистрации предприятий. Законодательством Украины, Белоруссии, Литвы, Латвии, Эстонии, Казахстана, Узбекистана такая гарантия предоставляется иностранным инвесторам. Уже сейчас заметно более динамичное формирование предприятий с иноинвестициями в этих бывших республиках СССР по сравнению с Россией. Многие из этих предприятий ориентированы на операции на российском весьма емком рынке, но при этом они приносят именно в принявшие их республики технологии, организационный опыт, новые рабочие места, налоги, внешнеэкономические контакты и др. элементы эффективного промышленного сотрудничества с зарубежными партнерами. К сожалению, Верховный Совет РФ в течение 1992 г. и начала 1993 г. так и не рассмотрел изменения к законодательству об иностранных инвестициях, которые устранили бы многие проблемы для ПИИ и улучшили бы инвестиционный климат в стране.

Надо отметить, что даже данные законодательством России гарантии не защитили предприятия с иностранными инвестициями от реквизиции (принудительного возмездного изъятия) их валютных средств при банкротстве Внешэкономбанка, от обязательной продажи половины валютной выручки в условиях динамичного падения курса рубля по отношению к СКВ, от налогообложения экспорта и импорта в условиях юридической неопределенности и, следовательно, произвольной трактовки понятий "продукция собственного производства" и "импорт для нужд собственного материального производства".



В 1992 г. налогообложением постепенно охвачены такие элементы хозяйственной деятельности, как реклама, подготовка кадров, представительство, что подчеркивает фискальность экономической политики России.

Утверждение приоритета бюджетных интересов над интересами предпринимателей продолжается и в начале 1993 г. Пример тому - обязанность предоплаты налога на прибыль до получения фактической прибыли и санкции за превышение фактической прибыли над запланированной при расчете предоплаты налога. Таким образом, на предприятия переносится часть инфляционной нагрузки, что вряд ли справедливо, особенно в отношении иностранных инвестиций, пришедших в инфляционную экономику.

8. В силу отмеченного очевидно, что реальная экономическая политика России в отношении иностранных инвестиций в 1992 г. изменилась в сторону дестимулирования их привлечения в массовое товарное производство. Такое проявление протекционизма по отношению к собственным товаропроизводителям было бы понятно при уверенности, что последние могут обеспечить стабилизацию экономики собственными силами без проявлений эгоистического монополизма.

## Приложение 4.

### Платежный баланс

ВНИКИ МВЭС совместно с экспертами Международного валютного фонда рассчитан платежный баланс России в соответствии с методологией МВФ. Данные за 1992г. являются предварительными. Баланс был рассчитан в двух вариантах:

I. Предполагается, что Россия обслуживает 100% внешнего долга бывшего СССР и получает отсрочку платежа 100% основной части долга.

II. Предполагается, что Россия обслуживает 61% внешнего долга бывшего СССР и получает отсрочку платежа 61% основной части долга.

#### Оценка платежного баланса России в 1992 г. без учета поставок в рамках СНГ (на конец периода, в млрд.долл.США)

	I	II
Экспорт	38,0	38,0
Импорт	-35,0	-35,0
Торговый баланс	3,0	3,0
Торговый баланс*	0,0	0,0
Баланс платежей по неторговым операциям	-5,5	-3,3
Услуги		
экспорт	3,8	3,8
импорт	-3,6	-3,6
прочие**	-0,7	-0,7

проценты		
поступления	0,4	0,4
платежи (график)	-5,4	-3,2
Баланс по текущим операциям, не вкл.золото	-5,5	-3,3
Продажа золота	0,9	0,9
Баланс по текущим операциям, вкл.золото	-4,6	-2,4
Безвозмездная помощь	1,5	1,5
Баланс движения средне- и долгосрочных кредитов	1,0	0,3
Использование кредитов	10,8	6,6
Платежи в счет погашения основной части долга (график)	-8,9	-5,4
Прочие платежи***	-1,6	-1,6
Прочие поступления****	0,7	0,7
Платежи по краткосрочным обязательствам	-1,8	-1,2
Прямые иностранные инвестиции		
Приток	1,0	1,0
Отток	-0,9	-0,9
Прирост остатков на текущих счетах и депозитах коммерческих банков за рубежом	-5,0	-5,0
Ошибки и пропуски	-5,3	-4,1
Итоговый баланс	-14,1	-9,8
Финансирование	14,1	9,8
Изменение официальных резервов	-0,1	-0,1
активы	-1,2	-1,2
обязательства	1,1	1,1
кредиты МВФ	1,0	1,0
прочие	0,1	0,1
Изменение просроченных платежей по импортным контрактам	-4,8	-2,9

Отсрочка и перенос платежей	19,0	12,8

\* с учетом корректировки стоимостного объема экспортной части бартерных контрактов (по оценке Госкомстата России)

\*\* включая поставки газа на экспорт в счет оплаты транзита и компрессорных станций.

\*\*\* включая поставки газа на экспорт в счет платежей по кредитным соглашениям Ямбург - западная граница и другие

\*\*\*\* платежи в СКВ или товарами по обязательствам перед бывшим СССР

Состояние платежного баланса России в 1992г. определялось дальнейшим сокращением внешнеторгового оборота и неурегулированностью проблем по обслуживанию внешнего долга бывшего СССР. В целом сальдо торгового баланса со странами дальнего зарубежья, по данным Госкомстата, положительно и составляет 3 млрд. долларов. Однако, с учетом корректировки стоимостного объема бартерных операций, по оценкам Госкомстата, образуется нулевое сальдо торгового баланса.

Экспорт золота (0,9 млрд. долл.) позволил частично компенсировать отрицательное сальдо по текущим неторговым операциям. Внешняя задолженность в СКВ по основному долгу погашена на сумму около 2 млрд. долл. при существовавшем графике платежей в 20,8 млрд.долл. по долгу бывшего СССР и задолженности России, образовавшейся в 1992 г. Финансирование этой задолженности осуществлялось, таким образом, в основном за счет увеличения просроченных платежей по импорту, а также переноса и отсрочки платежей, согласованных с кредиторами. Прирост средств коммерческих банков на текущих счетах и депозитах за рубежом составил 5 млрд.долл., что также негативно влияло на платежный баланс.

Международные резервы возросли за отчетный период приблизительно на 0,1 млрд.долл., что во многом связано с ростом остатков в валютном резерве России.

Статья "пропуски и ошибки" отражает статистические неточности и частично дает представления о размерах бегства капитала из России (связано прежде всего с непроводом валютной выручки резидентами).

Картина принципиально не меняется в случае, если платежный баланс рассчитывается исходя из предпосылки, что Россия обслуживает 61 процент долга бывшего Советского Союза.

## **5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

### **5.1. Приватизация и сдвиги в структуре собственности Общая эволюция в 1992 г.**

Еще летом 1991 г. были приняты законы РСФСР "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР" и "Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР", но только с ноября 1991 г., после изменений в правительстве России, можно говорить о резкой активизации деятельности по практическому внедрению

приватизационного механизма. В декабре 1991 г. указом Президент РФ утвердил "Основные положения Программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ на 1992 г.", а в январе 1992 г. ряд нормативных подзаконных актов, регламентирующих процедуру приватизации. В январе 1992 г., таким образом, стартовала "программная" приватизация.

С самого начала заявив о приватизации как об одном из ключевых элементов экономической реформы, правительство Ельцина-Гайдара форсировало разработку приватизационного законодательства, но в то же время не имело реальной возможности сразу взять оперативный контроль за ходом приватизации в свои руки. Одной из особенностей программы экономической реформы правительства Ельцина-Гайдара стало поэтому проведение либерализации цен и других мер финансовой стабилизации до начала широкомасштабной официальной приватизации, что не укладывалось в господствующую теоретическую ортодоксию перехода к рынку и противоречило опыту целого ряда зарубежных стран.

Несмотря на многочисленные трудности как политического, так и организационно-методологического характера, Госкомимуществу РФ удалось к лету 1992 г. выработать и реализовать в Государственной программе приватизации на 1992 г. (июнь 1992 г.) компромиссную приватизационную идеологию, а летом-осенью практически завершить формирование нормативно-правовой базы приватизации (Табл. 5.1.1).

Вместе с тем многие принятые документы оказались лишь временного или декларативного характера, так как:

1) в силу "конфликтно-компромиссного характера" российской приватизационной модели ежемесячные изменения в тактике приводят к интенсивному устареванию подзаконных нормативных актов;

2) многие из принятых нормативных актов не содержали конкретных процедур реализации или, по отдельным ключевым вопросам, давали лишь отсылку к документам, разработка которых только предполагалась. В некоторых случаях одновременно действовали (и продолжают действовать) нормативные акты, противоречащие друг другу. Следует особо отметить, что это, равно как и нестабильность приватизационного законодательства, непосредственным образом тормозит развитие процесса на практике и резко негативно отражается на микроуровне - выбор предприятием той или иной модели приватизации после очередного изменения или дополнения законодательства может оказаться абсолютно неверным.

Практика 1992 г. показала, насколько тесно связана успешная приватизация со стабильностью политического и законотворческого процесса. Так, в июне-июле, когда продолжалось обсуждение документов по приватизации, а часть из них еще отсутствовала, все основные показатели соответственно возросли на 3-4%. Но уже в августе, после принятия ключевых документов, количество реализованных заявок за один месяц увеличилось на 36%, а объем доходов от приватизации - на 40%. Смена главы российского правительства в декабре 1992 г. на VII съезде народных депутатов немедленно сказалась на рыночном курсе приватизационного чека на биржевом и внебиржевом рынках, что связывалось экспертами с ожиданием изменений в экономической политике. После 14 января, когда Верховный Совет принял решение рассмотреть законопроект "О приоритете трудовых коллективов государственных предприятий и организаций в выборе форм разгосударствления и приватизации", также наблюдалось некоторое падение курса.

Противоречивость приватизационного процесса в России наиболее явно нашла свое отражение в дискуссиях и прохождении в Верховном Совете проекта Государственной программы приватизации на 1992 г. (март-июнь), о чем наглядно свидетельствует постепенная модификация ряда ключевых положений. По сути, если в ноябре 1991 - марте 1992 гг. новому руководству Госкомимуществва удавалось практически бескомпромиссно

отстаивать разработанные принципы приватизации, то в апреле-июне 1992 г. под давлением многочисленных лоббирующих группировок оно было вынуждено частично сдать свои позиции. Принятая после нескольких отсрочек программа стала, по сути, компромиссом, с одной стороны, между "платной" (для активной части населения) и безвозмездной (ваучеры всему населению и льготы трудовым коллективам) приватизацией, и, с другой стороны, между моделью "народной приватизации для всех" (Госкомимущество) и разделом собственности среди работников предприятий (коммунисты и рабочие союзы).

Парадоксально, но среди ярких сторонников собственности трудовых коллективов в настоящее время оказываются и теоретики коммунистического толка, и многие отечественные ультра-неолибералы, тогда как среди противников - российские демократы и бывшая и современная номенклатурная бюрократия.

Количественный аспект приватизационного процесса является лучшим показателем действительной реакции микроуровня на предложенные "правила игры" (Табл.5.1.2, 5.1.3).

Из 250 тыс. государственных и муниципальных предприятий России (на начало 1992 г.) к концу года приватизировано 46,8 тыс. или 18,7% с числом занятых 7,5 млн. человек. Федеральные предприятия в числе приватизированных составили 17,5%, республиканские - 27,0%, муниципальные - 36,6%.

Если в январе было подано 1430 заявок на приватизацию, то в конце лета этот процесс заметно ускорился, и к концу декабря было подано свыше 100.000 заявок. В 1992 г. реализовано 45,7% заявок от общего количества, причем к концу года заметно возросли темпы реализации - в сентябре 31%, в октябре - 34%, в ноябре - 37%.

Особо следует заметить, что еще осенью размер доходов от приватизации за 1992 г., определенный Государственной программой (72 млрд. руб.), оценивался экспертами как нереальный. Тем не менее, если за 1991 г. было приватизировано имущества на общую сумму 2 млрд.руб. (500 промышленных предприятий, 127 предприятий торговли и общепита), а доход в бюджет составил 0,2 млрд. руб., то доход за 1992 г. в бюджеты разных уровней должен составить свыше 157 млрд. руб. (в том числе 118 млрд. в федеральный) при общей стоимости приватизированного имущества 193 млрд. руб. К январю 1993 г. на расчетные счета фондов имущества поступило не более половины этой суммы, что связано с рассрочкой платежей и финансовыми проблемами предприятий.

Вместе с тем фактические темпы приватизации отстают от намечавшихся (Табл.5.1.3). Наиболее успешно развивается этот процесс в Орловской, Белгородской, Иркутской, Липецкой, Московской, Кемеровской, Тамбовской, Смоленской, Сахалинской и Челябинской областях, Ставропольском крае, практически не осуществляется приватизация в Чувашской, Северо-Осетинской, Чечено-Ингушской республиках, Карелии и Ямало-ненецком автономном округе.

Наиболее быстрыми темпами в настоящее время развивается процесс приватизации имущества, отнесенного к муниципальной собственности, хотя и не так быстро, как это было предусмотрено Государственной программой. К началу января 1993 г. приватизировано свыше 36% предприятий оптовой и розничной торговли, 21,7% - общепита, 39,8% - службы быта. С точки зрения способов приватизации преобладают продажа по коммерческому конкурсу и выкуп арендованного имущества. Собственниками около половины предприятий стали работники (в основном за счет выкупа с аренды). Тем не менее, хотя уже накоплена "критическая масса" и приватизация становится относительно обыденным явлением, необратимым процесс "малой" приватизации пока не стал.

Осенью-зимой 1992 г. приватизация, а точнее реализация российской модели "массовой" приватизации (т.е. комбинация "акционирование - ваучеры"), стала одним из ключевых элементов реформы, на которые делают ставку Президент и Правительство России.

Подготовку и практический "запуск" этой модели, при всех ее недостатках, можно считать важнейшим позитивным итогом приватизационного процесса в 1992 г.

16 ноября 1992 г. на коллегии Правительства РФ рассматривалась концепция Государственной программы приватизации на 1993 г. В концептуальном плане она развивает идеи государственной программы 1992 г., но с резким дополнительным акцентом в сторону "массовой" приватизации. В середине января 1993 г. программа практически без замечаний подписана Преседателем Правительства РФ и должна быть направлена Президенту РФ и в Верховный Совет.

В соответствии с проектом, центральной проблемой приватизации в 1993 г. будет проведение чековых аукционов, призванных обеспечить защиту интересов мелких инвесторов и создание широкого слоя собственников. В первом квартале 1993 г. должно быть в основном завершено акционирование средних предприятий, начнутся аукционы по продаже акций крупнейших предприятий России. Другая важнейшая задача - существенное ускорение процесса "малой" приватизации, что также должно быть залогом участия в российском приватизационном процессе значительной части населения. При корректировках приватизационной стратегии с учетом накопленного практического опыта Правительство предполагает также пойти на увеличение прав и льгот трудовым коллективам и регионам.

Хотя в настоящее время можно говорить о "лояльности" нового премьер-министра России по отношению к существующей приватизационной политике, тем не менее ситуация достаточно опасна - и угроза избранной модели исходит в первую очередь от Верховного Совета. Достаточно упомянуть такие недавние "инициативы", как законопроект прокоммунистических фракций "О приоритете трудовых коллективов государственных предприятий и организаций в выборе форм разгосударствления и приватизации" или "четвертый вариант" акционирования Высшего экономического совета и Российского фонда федерального имущества (90% акций работникам с оплатой из прибыли), чтобы не оставалось иллюзий об атмосфере прохождения программы приватизации на 1993 г. в Верховном Совете и о возможных перспективах в целом.

### **Российская модель "массовой приватизации": первые итоги**

Термин "массовая приватизация" объединяет два самостоятельных, но тесно связанных между собой процесса:

- корпоратизация средних и крупных государственных предприятий с последующей продажей (передачей) их акций в руки граждан и негосударственных юридических лиц, то есть "большая приватизация";
- наделение всего (части) населения инвестиционными купонами (чеками, сертификатами, ваучерами и т.п.), дающими право на часть приватизируемой государственной собственности (ваучерная приватизация).

Другими словами, в рамках модели массовой приватизации корпоратизация представляет собой сторону предложения, а наделение населения ваучерами - сторону спроса. "Синтезом" этих процессов в российском варианте является политика продажи акций по закрытой подписке и на чековых аукционах. Необходимым элементом модели является также система инвестиционных институтов-посредников.

Таким образом, широко распространенной ошибкой является отождествление большой приватизации с ваучерной программой: на самом же деле ваучерная приватизация - лишь один из многих методов, которые должны применяться. Гибкое сочетание этих методов должно обеспечивать баланс между попытками резкого ускорения приватизационного процесса и достижения социальной справедливости в ущерб экономической эффективности (ваучеры) и необходимостью создания эффективного собственника и привлечением нового капитала. При всех недостатках российской модели (Табл.5.1.4) и акцентировании не

столько на проблемах эффективности, бюджетных доходов или будущих инвестиций, сколько на одной сверхзадаче формирования широкого слоя собственников, - при всем этом российская модель уже начала работать на практике.

### *Корпоратизация (акционирование)*

Хотя качество проработки типовых документов и умышленная примитивизация ряда процедур акционирования (Табл.5.1.1, пп. 2.1-2.3) вряд ли могут быть оценены очень высоко, тем не менее указ N 721 - это достаточно серьезный и решительный шаг в сторону действительно широкомасштабной "большой" приватизации.

Принудительность преобразования значительного числа крупных государственных предприятий в открытые АО (около 5 тыс. в 1992 г. - начале 1993 г.) объективно оправдана по крайней мере двумя соображениями:

- выпуск ваучеров в условиях возможного инвестиционного кризиса в сфере приватизации рассматривается Госкомимуществом как важный канал подкачки "инвестиционного спроса" со стороны населения, и в этом смысле акционирование значительного числа предприятий и эмиссия их акций необходимы для обеспечения адекватного "инвестиционного предложения";

- акционерная форма собственности (даже без смены собственника) более приемлема для создания условий эффективного привлечения и перелива капитала между экономическими агентами в ситуации кризиса источников финансирования (собственной прибыли, бюджета, банковских кредитов).

Показательно при этом, что 6,5 тыс. предприятий средних размеров, не включенных в реестр предприятий для обязательного акционирования, создали рабочие комиссии для подготовки к корпоратизации.

Работа по акционированию крупных госпредприятий началась практически сразу после вступления в силу Указа Президента РФ N 721. Если к 1 сентября в реестр предприятий, подлежащих обязательному акционированию, было включено 4452 предприятий, а зарегистрировано как акционерное общество только 2, то к 1 января 1993 г. эти показатели были соответственно 4970 и 674 (Табл.5.1.5).

Преобразование в открытые АО в конце 1992 - начале 1993 гг. около 5 тыс. крупных российских предприятий со стоимостью основных фондов (в старых ценах) 679,6 млрд. руб. и числом занятых порядка 13,5 млн. человек означает, в частности, что свыше 10% населения России по крайней мере формально становится акционерами-собственниками, воспользовавшись тем или иным льготным вариантом распределения акций для трудовых коллективов (помимо ваучерного механизма).

В целом же к 1 января 1993 г. свыше 12 тыс. крупных и средних предприятий и подразделений находились в той или иной стадии корпоратизации, а территориальными комитетами по управлению имуществом уже принято решение о преобразовании в открытые АО 5613 из этих предприятий и подразделений (Табл.5.1.5). При этом из общего числа предприятий и подразделений, преобразуемых в открытые АО, 34,5% корпоратизируется по первому варианту льгот, 63,7% по второму варианту и лишь 1,8% по третьему варианту. Таким образом, явное предпочтение при выборе варианта льгот работниками отдается приобретению контрольного пакета со всеми негативными последствиями для мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов, привлечения действительно стратегических внешних российских и иностранных инвесторов или инвестиционных институтов, включая чековые фонды.

### *Ваучерная программа*

Концепция реализации ваучерной программы в России была принята на заседании Правительства РФ 11 июня. Приватизационные чеки (ваучеры) представляют собой

государственные федеральные (и только федеральные) ценные бумаги с ограниченным (1 год) сроком действия, равного достоинства (10.000 руб.), на предъявителя, с правом свободной продажи (в отличие от закона 3 июля 1991 г.).

Последующие документы (Табл.5.1.1, пп. 4.1-4.8) конкретизировали концепцию правительства. Выдача первой серии со сроком действия до 31 декабря 1993 г. осуществлялась 1 октября 1992 г. - 31 января 1993 г. При этом крайний срок получения чеков для ряда категорий граждан (беженцы, военнослужащие и др.) продлен до 31 декабря 1993 г.

По данным на 5 января 1993 г., отпечатано и разослано на места все 150,5 млн. чеков. Если к 25 октября 1992 г. их получили 15,5 млн. человек (10,5% населения), то к 5 января 1993 г. - свыше 120 млн. человек (87,8% населения). При этом в 39 регионах России чеки получили более 90% населения, в 39 регионах - 80-90%, в 3 регионах - 70-80% и менее 70% - в 4 регионах (Татарстан, Дагестан, Северная Осетия, Кировская область). В Чеченской республике чеки не выдавались.

Существенных проблем в ходе выдачи приватизационных чеков (типа паники в Чехословакии в последние дни раздачи купонных книжек) не возникало. Первая стадия ваучерной программы завершилась успешно, созданы стартовые условия для использования чеков в ходе "большой приватизации". Вместе с тем существует немало проблем, которые могут дестабилизировать ситуацию.

Одним из ключевых при реализации ваучерной программы является вопрос о реальной покупательной способности и рыночном курсе ваучера. По словам А.Чубайса, Госкомимущество первоначально исходило из реальной стоимости госпредприятий и другого имущества, которое может быть продано за ваучеры (35% или 1,4 трлн. руб. в старых балансовых ценах). При этом особо подчеркивалось, что на ваучеры приобретается имущество по старым ценам последней балансовой оценки, поэтому покупательная стоимость ваучера должна быть значительно выше эквивалентной суммы рублей 1992 г., а рыночная стоимость будет возрастать. Если в октябре 1992 г. представители Госкомимущества оптимистично оценивали потенциальную покупательную способность ваучера в 200-300 тыс. рублей, то в декабре эта цифра снизилась до 12-13 тысяч рублей.

Реалистичность волнений Госкомимущества (тем более в условиях, когда спрогнозировать развитие ситуации практически невозможно) наглядно подтверждает гигантский разброс прогнозов и оценок:

- Российский фонд федерального имущества - падение курса до 2.000 руб. к апрелю 1993 г. из-за высокого уровня предложения и нехватки акций, затем рост до 6.000 руб. к концу 1993 г.;

- Высший экономический совет - до новых указов обеспеченность каждого ваучера имуществом оценена в 25-30%, предложен "реалистический прогноз" динамики курса: в декабре 1992-1 кв. 1993 г. падение с 10.000 до 3.000 руб. (превышение предложения над спросом), некоторый рост во 2 кв. 1993 г. (стабилизация спроса и предложения), стабилизация курса порядка 6.000 руб. в 3 кв. 1993 г., падение с 5-6.000 руб. в 4 кв. до нуля в конце 1993 г. из-за резкого роста предложения;

- "Коммерсантъ" (Н.Кириченко, М.Рогожников) в августе оценивал обеспеченность каждого ваучера реальными приватизируемыми фондами лишь на 333 рубля, в ноябре (с учетом новых указов) новая расчетная рыночная котировка приватизационного чека в среднем по России оценена в 1600-1700 рублей, для промышленности - 2500-2600 рублей, но при этом эффективность вложения чека будет сильно различаться (примерно в 20 раз) в зависимости от отрасли инвестирования;

- "Известия" (И.Карпенко) в августе оценили стоимость ваучера по отношению к фондам предприятия "никак не меньше 20 тыс. долларов";



- респонденты ВЦИОМ (1707 москвичей) определили среднюю номинальную стоимость ваучера в 280 тыс.руб., хотя 37% посчитали, что она не должна быть выше 10 тыс. руб.  
- по мнению вице-президента Сибирской фондовой биржи В.Рутковского, ваучеры будут обесцениваться с той же скоростью, что и деньги, на уровне 20 -22% в месяц, хотя при повальном акционировании и наделении населения ваучерами можно ожидать оживления экономики.

Мгновенно (в первые числа октября) сформировавшийся биржевой и внебиржевой рынок ваучеров продемонстрировал в целом по России разброс цен по реальным сделкам от 200 руб. до 70.000 руб. Первые биржевые операции начались на РТСБ. Для биржевой торговли в октябре 1992 г. - январе 1993 г. была характерна следующая динамика курса: 1 октября - 10 ноября падение курса (на РТСБ с 9.000 до 4.244 руб.); с 11 ноября рост курса и его колебания в пределах 5-7.000 руб. на ведущих биржах, что связано с новыми указами и подготовкой чековых аукционов; 19-24 ноября - "первый чековый бум" в Москве, курс поднялся до 7.500 руб; устойчивый рост до середины декабря вплоть до номинала; резкое падение курса в первые дни после отставки главы правительства на VII съезде до 6.000 руб. и ниже и затем медленная стабилизация в пределах 4.800-5.000 руб. в январе 1993 г.

Существенно, что, по оценкам, только 20% приватизационных чеков и основных фондов находятся в регионах, где их количество сбалансировано, и, соответственно, рыночная котировка ваучера должна быть выше средней. Так, если покрытие основных фондов ваучерами составляет на Севере лишь 53%, в Восточной Сибири - 58%, Центрально-Черноземном районе - 76%, Дальнем Востоке - 78%, Поволжье - 92%, то на Урале избыток ваучеров составляет 3%, Северо-Западе - 8%, Западной Сибири - 21%, Волго-Вятском районе - 22%, Центральном - 25%, на северном Кавказе - 67%. Наиболее заметным следствием этого должна быть локализация ваучерных рынков в нескольких центрах и чрезвычайная выгодность игры на территориальных курсовых разницах, которая может, по оценкам, обеспечить до 200% прибыли (этого не обеспечивает сейчас ни один вид ценных бумаг).

В настоящее время два фактора являются определяющими для курса ваучеров - политический и спекулятивный. Именно действия спекулянтов в игре на понижение усилили биржевую панику после отставки Е.Гайдара. Кроме того, по оценкам экспертов (А.Ковалевский, "Скейт-Пресс"), биржевые сводки довольно необъективны, ибо существуют чисто силовые методы раскочки курса ваучера, искусственного ограничения участников торгов и формирования мощного черного рынка.

Воздействие экономического фактора в настоящее время обусловлено активностью правительства по поддержанию "престижа" ваучера на рынке. Меры правительства в этом направлении (увеличение квот чековой оплаты имущества до 35-90%, ускоренный запуск чековых аукционов, вовлечение в чековый оборот земли, жилья и муниципальной собственности, разрешение предприятиям скупать чеки из средств приватизационного фонда, обязательность оплаты 50% закрытой подписки чеками, возможность для средних предприятий акционироваться по процедуре указа N 721) сказались позитивно, но пока не решен целый ряд вопросов:

- усиление инфляционного эффекта ваучеров по мере их искусственного удорожания;
- слабый фондовый рынок с неподготовленной инфраструктурой;
- медленное разграничение предприятий по видам собственности и отсутствие единых систем информации по всем регионам и на весь срок действия данной серии ваучеров, прежде всего полного графика проведения чековых аукционов, не дают определить стратегию формирования инвестиционного портфеля;
- отсутствие обоснованных расчетов обеспеченности ваучеров приватизируемым имуществом;

- падение привлекательности ваучеров для инвесторов после превышения рыночного курса над номиналом (в настоящее время курс ниже номинала позволяет экономить реальные деньги на эту разницу).

Наконец, необходимо отметить, что сами меры правительства по поддержанию рыночного "престижа" ваучера могут иметь эффект бумеранга. Во-первых, одним из "столпов" приватизационной доктрины Госкомимущества является ограничение (прямо и косвенно) возможностей выкупа предприятий трудовыми коллективами в пользу ваучерной приватизации для всего населения. Вместе с тем разрешение их покупки предприятиям для "самовыкупа" (в первую очередь это нужно для закрытой подписки на предприятиях с высокой фондовооруженностью) действует в обратном направлении. Во-вторых, по оценкам экспертов, увеличение доли акций, продаваемых за ваучеры, может затянуть процесс продаж, что, в свою очередь, лимитирует возможность второй эмиссии (и, следовательно, реальных инвестиций) и возможность выкупа земельного участка приватизируемого предприятия (это возможно лишь после продажи последней акции типа "Б"). В-третьих, введение новых чековых квот для расчетов по приватизационным сделкам и расширение сферы применения ваучеров превращает эти квоты в малореальные (просто не хватит чеков), если при прежнем числе ваучеров не менять номинал или не занижать искусственно продажную цену имущества. В-четвертых, наиболее мощный удар по всей ваучерной программе может быть нанесен в том случае, если Госкомимуществу не удастся "развести" и в 1993 году процедуры приватизации и процедуры переоценки основных фондов.

#### *Политика продажи акций. Чековые аукционы.*

В соответствии с курсом Госкомимущества на приоритетную поддержку "ваучерной приватизации" в нормативных документах (Табл.5.1.1, пп. 2.4-2.5) жестко определена последовательность продажи акций конкретного предприятия: закрытая подписка, продажа акций (именно акций, а не пакетов) на чековом аукционе, только после этого продажа из фонда акционирования работникам в предприятия и иные способы. Все предприятия, принудительно преобразованные в акционерные общества, разделены на 5 временных групп в произвольной пропорции, акционирующиеся добровольно - в зависимости от срока регистрации АО. Для каждой группы определен крайний срок проведения чековых аукционов (1 марта - 1 ноября 1993 г.).

Количество акций, подлежащих продаже на чековом аукционе, определяется как общее количество акций, подлежащих продаже за чеки (от 35 до 90% в зависимости от уровня собственности), минус количество акций, продаваемых за чеки по закрытой подписке и должностным лицам администрации на льготных условиях. При этом до 20% акций, подлежащих продаже на аукционе, могут быть переданы в траст (с последующей продажей на аукционе и соблюдением аукционного графика). Первый тип заявки - без указания минимума акций за 1 чек - должен удовлетворяться полностью, второй - с указанием цены - в зависимости от спроса на акции.

Принятые документы носят предельно четкий и конкретный характер, и их появление своевременно уже потому, что местные власти в регионах начали на свой страх и риск проводить чековые аукционы. Хотя последующие дополнения (возможность дробления номинала акции для удовлетворения всех заявок первого типа; право продажи за рубли 5% акций от числа проданных на аукционе для премирования) должны улучшить перспективы участия мелких инвесторов и создать стимулы для чиновников, тем не менее относительно крупные инвесторы лишены возможности эффективного выбора и маневра. Так, по оценкам экспертов Российской фондовой биржи, график аукционов формируется без учета качества ценных бумаг и спроса на них, а лишь на основе порядкового номера плана приватизации по мере регистрации новых АО, поэтому появление информации об этих АО лишь накануне аукциона лишает инвестора ориентиров. Кроме того, порядок аукциона не позволяет

участнику "выйти из игры" до объявления результатов, а это приводит к замораживанию предлагаемых к оплате чеков и ограничению маневра для участия в нескольких торгах. Первые 8 показательных чековых аукционов прошли в декабре 1992 г. в Москве, Санкт-Петербурге, Владимире, Нижнем Новгороде и ряде др. городов (Табл. 5.1.6). В январе-феврале 1993 г. в разных регионах должны пройти еще 60 аукционов, а всего в 1993 г. предполагается выставить на чековые аукционы акции свыше 6.000 российских АО. Вместе с тем массовый успех таких аукционов зависит прежде всего от способности Госкомимущества принудить (за неимением серьезных экономических и финансовых рычагов) предприятия и местные власти к выполнению своих предписаний. Пока же, невзирая на жесткое требование Указа Президента РФ от 31.12.92, многие предприятия и местные органы власти стремятся игнорировать ваучерный метод приватизации, когда речь идет о привлечении акционеров из других регионов или не относящихся к работникам предприятия.

### *Инвестиционные фонды*

Очевидно, что в условиях распыленности инвестиционных ресурсов (чеков населения) и неграмотности населения в отношении рынков ценных бумаг и инвестиций роль чековых приватизационных фондов для успешного осуществления "массовой приватизации" должна быть исключительной.

Важнейший пакет документов, принятый по этому вопросу в октябре-ноябре 1992 г. (Табл. 5.1.1, пп. 3.1-3.2) определяет большинство необходимых процедур и требований для учреждения и деятельности инвестиционных фондов в России. Российское законодательство предусматривает создание как инвестиционных фондов, общепринятых в мире, так и специализированных приватизационных, аккумулирующих приватизационные чеки населения. В обоих случаях инвестиционными фондами признаются любые акционерные общества открытого типа, которые одновременно осуществляют деятельность, заключающуюся в привлечении средств за счет выпуска собственных акций, инвестирования собственных средств в ценные бумаги других эмитентов, торговле ценными бумагами. В целом, по оценкам экспертов, этот пакет соответствует мировым стандартам.

Так как основной целью инвестиционного фонда является минимизация риска для рядового вкладчика и обеспечение широкой диверсификации вложений, все виды инвестиционных фондов не имеют права приобретать и иметь в своих активах более 10% ценных бумаг, выпущенных одним эмитентом, а также инвестировать более 5% своих чистых активов в ценные бумаги одного эмитента. Вместе с тем оба этих запрета легко обходятся: если один фонд не может купить свыше 10% ценных бумаг (то есть контрольный пакет), то несколько "дружественных" сделают это без проблем. В равной степени бессмысленно регулировать норму инвестирования чистых активов в ситуации, когда отсутствует стандартная методика их оценки.

Для всех видов фондов невозможно сформировать полноценный и диверсифицированный портфель ценных бумаг и поддерживать доходность вложенных населением чеков (не меньшую, чем частный вклад в банке) в условиях, когда в России фактически нет безрисковых ценных бумаг, а система проведения чековых аукционов (по порядковым номерам планов приватизации) лишает любого инвестора возможности оценить информацию в полном объеме.

В отличие от всех прочих инвестиционных фондов чековый фонд имеет эксклюзивное право обменивать собственные акции на приватизационные чеки граждан, может быть только фондом закрытого типа, а его лицензирование осуществляется только Госкомимуществом РФ. Хотя закрытый тип чекового фонда должен стимулировать долгосрочные вложения в расчете на прирост рыночной стоимости акций и ограничивать возможности управляющего установить мажоритарный финансовый контроль, тем не менее неликвидность российского

фондового рынка и появление в перспективе значительного числа таких фондов (преимущественно второсортных) резко снижают возможность акционера "проголосовать ногами". Фактически это означает, что, обменяв свой приватизационный чек на акции специализированного фонда, акционер бесповоротно становится заложником деятельности его управляющего. Существенно ущемляет интересы акционеров инвестиционных фондов и сохраняющийся пока принцип "двойного налогообложения".

По неполным данным, к середине декабря в России зарегистрировано свыше 300 инвестиционных фондов. В Госкомимуществе РФ на 12 января 1993 г. получили лицензию (данные "Credit Commercial de France"):

- 34 инвестиционных фонда (уставный капитал от 0,5 до 100 млн. руб., учредители преимущественно юридические лица);
- 39 компаний по управлению инвестиционными фондами (уставный капитал в среднем 10-50 тыс.руб., максимальный 17,5 млн.руб.);
- 43 физических лица (лицензия на управление инвестиционным фондом).

Практика показала, что большинство созданных инвестиционных фондов склонны завышать курс обмена своих акций на приватизационные чеки (против номинала), что уже сейчас сказывается на динамике оборота чековых приватизационных фондов и может на определенном этапе подорвать приток чеков к инвестиционным посредникам. Это, равно как и некоторые перечисленные проблемы правового регулирования, могут потребовать серьезного пересмотра имеющегося законодательства в этой области.

#### **Таблица 5.1.1. Ключевые законодательные акты по приватизации**

*В настоящее время (январь 1993 г.) нормативно-правовая база акционирования и приватизации в России включает более 60 различных указов, постановлений, положений и распоряжений Президента, Правительства и Верховного Совета РФ, не считая различных циркулярных писем, внутриведомственных инструкций и муниципального законотворчества. Мы приводим здесь лишь важнейшие из них:*

##### *1. Общие основы*

*1.1. Закон РФ "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ" от 03.07.91.*

*1.2. Закон РФ "О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О приватизации государственных и муниципальных предприятий" от 05.06.92.*

*1.3. Постановление ВС РФ "О разграничении государственной собственности в составе РФ, краев, областей, автономной области, автономных округов, г.Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальной собственности" N 3020-1 от 27.12.91.*

*1.4. Положение об определении пообъектного состава федеральной, государственной и муниципальной собственности и о порядке оформления прав собственности (утв. Распоряжением Президента РФ N 114-рп от 18.03.1992 г.)*

*1.5. Постановление ВС РФ "О введении в действие Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ на 1992 год" N 2980-1 от 11.06.92.*

*1.6. Указ Президента РФ "Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий" N 66 от 29.01.92. (7 Приложений).*

##### *2. Акционирование и политика продажи акций*

*2.1. Указ Президента РФ "Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества" N 721 от 1.07.1992 г. и Положение о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа (с Типовым уставом открытого АО).*

2.2. Положение о закрытой подписке на акции при приватизации государственных и муниципальных предприятий (утв. распоряжением Госкомимущества РФ N 308-р от 27.01.1992г.) с изменениями и дополнениями от 11.11.92 (распоряжение Госкомимущества РФ N 749-р) и от 16.11.92 (распоряжение Госкомимущества РФ N 1143-р).

2.3. Положение о порядке регистрации выпуска акций акционерных обществ открытого типа, учрежденных в процессе приватизации, и Типовой план приватизации (утв. Постановлением Правительства РФ N 547 от 04.08.1992 г. "О мерах по реализации Указа Президента РФ от 01.07.1992г. N 721...).

2.4. Положения о продаже акций приватизируемых предприятий и о специализированных чековых аукционах (утв. распоряжением Госкомимущества N 701-р от 4.11.1992 г.) с изменениями и дополнениями от 16.12.92 (утв. распоряжением Госкомимущества РФ N 1142-р).

2.5. Указ Президента РФ N 1705 от 31.12.92 "О расширении возможностей участия населения в специализированных чековых аукционах".

2.6. Указ Президента РФ N 1392 от 16.11.92 "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий", включая Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, и Изменения к Типовому уставу акционерного общества открытого типа.

### 3. Инвестиционные посредники

3.1. Указ Президента РФ N 1186 от 7.10.1992 г. "О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий" (6 приложений).

3.2. Положение о лицензировании деятельности специализированных инвестиционных фондов приватизации и управляющих компаний и о порядке приостановки действия и отзыва лицензии; Положение о порядке регистрации выпусков акций специализированных инвестиционных фондов приватизации, аккумулирующих приватизационные чеки граждан (утв. распоряжением Госкомимущества РФ N 695-р от 4.11.92).

### 4. Приватизационные чеки

4.1. Постановление Правительства РФ N 490 от 15.07.1992 г. "О порядке введения в действие системы приватизационных чеков в РФ".

4.2. Указ Президента РФ N 914 от 14.08.1992 г. "О введении в действие системы приватизационных чеков в РФ"(с Положением о приватизационных чеках).

4.3. Указ Президента РФ N 1228 от 14.10.92 "О продаже за приватизационные чеки жилищного фонда, земельных участков и муниципальной собственности".

4.4. Указ Президента РФ N 1229 от 14.10.92 "О развитии системы приватизационных чеков в Российской Федерации".

4.5. Указ Президента РФ N 1391 от 16.11.92 "О продаже объектов приватизации за приватизационные чеки".

4.6. Положеие о территориальных комиссиях по введению приватизационных чеков в российской федерации и инструкция о порядке выдачи приватизационных чеков гражданам российской Федерации (утв. распоряжением госкомимущества РФ N 369-р от 20.08.92).

4.7. Указ Президента РФ N 1304 от 26.10.92 "Об использовании приватизационных чеков в целях социальной защиты населения".

4.8. Временная процедура погашения приватизационных чеков (утв. распоряжением госкомимущества РФ N 1195-р от 22.12.92).

### 5. Отдельные вопросы

5.1. Указ Президента РФ N 301 от 25.03.92 "О продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий".

5.2. Порядок продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширении и дополнительном строительстве этих предприятий, а также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности (утв. указом Президента РФ N 631 от 14.06.92).

5.3. Постановление Правительства РФ "О мерах по продаже незавершенных строительством объектов" от 3.02.92.

5.3. Постановление Правительства РФ N 52 "Об ускорении реализации программы приватизации на 1992 г." от 29.01.92.

5.4. Временное положение о порядке уплаты, распределения, учета и контроля за поступлением средств от приватизации государственных и муниципальных предприятий (утв. Госкомимуществом РФ 14.07.92 г. N АИ-2 4406 и Российским фондом федерального имущества 13.07.92 г. N ФИ-04 -227 по согласованию с Минфином, Госналогслужбой и Центральным банком РФ).

5.5. Указ Президента РФ N 1231 от 14.10.92 г. "Об утверждении Типового положения о комитете по управлению имуществом края, области, автономной области, автономного округа, городов Москвы и Санкт-Петербурга, обладающем правами и полномочиями территориального агентства Государственного комитета Российской Федерации по управлению государственным имуществом).

5.6. Постановление правительства РФ N 906 от 18.11.92 "О порядке принятия правительством Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по управлению государственным имуществом и его территориальными органами решений о приватизации предприятий".

5.7. Положение о порядке внесения вкладов государственными предприятиями и комитетами по управлению имуществом в товарищества и акционерные общества, создаваемые при преобразовании добровольных объединений предприятий (утв. распоряжением госкомимущества РФ N 393-р от 28.08.92).

5.8. Указ Президента РФ N 1230 от 14.10.92 г. "О регулировании арендных отношений и приватизации имущества государственных и муниципальных предприятий, сданного в аренду".

5.9. Постановление Правительства РФ N 708 от 4.09.92 г. "О порядке приватизации и реорганизации предприятий агропромышленного комплекса" (включая 3 Положения).

5.10. Примерное положение о инвестиционных конкурсах (инвестиционных торгах) по продаже объектов приватизации, находящихся в государственной и муниципальной собственности (утв. распоряжением госкомимущества РФ N 770-р от 13.11.92).

5.11. Постановление Правительства РФ N 908 от 24.11.92 "О мерах по организации информационного обеспечения российских и иностранных инвесторов о приватизации государственных предприятий".

5.12. Указ Президента РФ N 1483 от 27.11.92 "О недопущении дискриминации приватизируемых предприятий при оказании государственной финансовой поддержки".

**Таблица 5.1.2. Основные показатели хода приватизации в 1992 г.**

Нарастающим итогом:	к 1.04	к 1.06	к 1.08	к 1.10	к 1.12	1.1.93
1. Госпредприятия на са-						
мост. балансе (ед.)	13904	184339	221189	216075	215473	204998
2. Подано заявок на						
приватизацию (ед.)	18366	38843	56167	76909	91549	102330
3. Отклонено						
заявок (ед.)	656	1614	2982	4682	4542	5390

4. Заявки в стадии реализации (ед.)	12677	25560	31851	41364	47305	46628
5. Реализовано заявок (ед.)	5023	5855	12015	24578	33843	46815
6. Получено денежных средств (млн.руб)	1893	3817	10295	25607	56418	157152
7. Стоимость имущества предприятий по реализованным заявкам (млн.руб)	1171	5962	19208	40464	89877	193189
8. Госпредприятия, преобразованные в АО, акции которых выпущены в продажу (ед.)	59	85	135	617	1505	2376
9. Предприятия на аренде в том числе на аренде с выкупом	9451	16017	17924	21567	21079	22216
	7581	8413	10464	12762	13187	13868

Источник: Госкомимущество РФ.

**Таблица 5.1.3. Ход приватизации по регионам, в среднем за год\***

Регионы	T1	T2	T3	T4	T5
Центрально-Черноземный	0.679	0.585	0.397	0.502	0.791
Северо-Западный	0.623	0.606	0.378	0.557	0.678
Волго-Вятский	0.615	0.511	0.314	0.513	0.612
Западно-Сибирский	0.522	0.421	0.220	0.497	0.442
Поволжский	0.503	0.439	0.221	0.536	0.412
Центральный	0.476	0.419	0.199	0.526	0.380
Дальневосточный	0.398	0.425	0.169	0.514	0.329
Восточно-Сибирский	0.323	0.520	0.168	0.555	0.303
Северо-Кавказский	0.361	0.442	0.159	0.546	0.292
Уральский	0.322	0.470	0.152	0.544	0.279
Прибалтийский	0.261	0.432	0.113	0.530	0.213
Северный	0.342	0.330	0.113	0.532	0.212
Россия в целом	0.430	0.457	0.197	0.532	0.369

\* 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).

**Таблица 5.1.4. Общие элементы моделей массовой приватизации в Чехословакии и Польше и их учет в российской программе "массовой приватизации" (на январь 1993 г.)**

Элементы	Их наличие в российской практике
1. Жесткий отбор предприятий к приватизации	
	+ (формальные списки Госпрограммы)
	- (размытость и нестабильность критериев отнесения предприятий к разным перечням)
	- (не учтена специфика некоторых видов предприятий, где необходимы прямые индивидуальные переговоры и иностранные инвестиции)
	- (очень медленное разграничение предприятий по уровням собственности)
	- (в силу этого нет информации для инвесторов на весь год)
2. Корпоратизация	+ (принято политическое решение, подготовлены все нормативные документы)
	-/+ (формальные сроки, хотя большинство предприятий выполнили требования указа N 721)
	- (непроработано акционерное законодательство в целом; АО, создаваемые "по указу", имеют мало общего с общепринятой практикой)
3. Четкое определение прав собственности и ее стоимости, наличие методики оценки на момент корпоратизации и в ходе приватизации	
	- (размытость прав собственности)
	- (методика оценки не учитывает специфику многих отраслей)
	- (проблема переоценки фондов и приватизация)



4. Антимонопольные меры перед приватизацией	-
5. Четкие процедуры для иностранных инвесторов	-
6. Методы урегулирования диспропорций спроса и предложения в ходе ваучерной программы	-/+
7. Обеспечение организационно-правовой поддержки Госкомимущества	+/-

Источник: Подход к массовой приватизации в РФ. Доклад экспертов Мирового банка, март 1992; экспертные оценки автора.

**Таблица 5.1.5. Акционирование государственных предприятий в РФ (по процедуре указа N 721, на 1 января 1993 г.)**

	Подлежат обязательно (крупные)	Преобразуются добровольно (средние)	Подраздел., выделенные в виде АО
1. Включены в реестр предприятий, подлежащих акционированию	4970	-	
2. Принято решение о преобразовании (комитетом)	2520	2545#	547*
3. Утверждено планов приватизации и актов оценки	1326	1546	283
4. Количество зарегистрированных АО	674	737	139
5. Уставной капитал (млрд.)	116.5	28.6	2.7
6. Стоимость имущества, передаваемого по льготным схемам (млрд.)	24.5	10.0	0.44

# При этом рабочие комиссии созданы на 6565 предприятиях.

\* Помимо этого, комитетами приняты решения о коммерциализации еще 1724 структурных подразделений.

Источник: Госкомимущество РФ.

**Таблица 5.1.6. Результаты первых чековых аукционов в РФ (декабрь 1992 г.)**

Предприятие	Выпущено	Предложен	Продано	Курс	Рын.	Рын.
		о				

и дата закрытия аукциона	акций(шт) / номинал	акций к продаже (шт./%)	акций (шт./%)	аук.*	цена акции#	цена предпр. (млн.р)
Большевик 24.12.92.	45214/ 1000	19894/ 44%	19799/ 99,5%	1	6000/ 600%	271
Преображенский 23.12.92.	131033/ 1000	64206/ 49%	64057/ 99,8%	7	857/ 86%	112
ЭЛЕКС 15.12.92.	82800/ 1000	33120/ 40%	-	4	1500/ 150%	124
САЗ 22.12.92.	1229422/ 1000	122942/ 10%	106128/ 86,3%	3	2000/ 200%	2459
СОВАВТО 29.12.92.	47100/ 1000	14230/ 30%	-	0,65	9231/ 923%	435
ГЗ Цемент 29.12.92.	775050/ 100	310020/ 40%	-	23	261/ 261%	202
Абаканский пив-завод 21.12.92.	14879/ 1000	2827/ 19%	-	3	2000/ 200%	30

\* Количество акций за один чек, исходя из того, что рыночная цена чека составляет 6000 руб.

# (руб./ % к номиналу).

## Приложение 5.1.

### Приватизация и проблемы оценки предприятий

Процедура приватизации предполагает оценку предприятия, его уставного капитала. Попробуем оценить разворачивающиеся процессы приватизации государственной и муниципальной собственности с точки зрения влияния на них: 1) официально предложенной методики оценки приватизируемых предприятий; 2) финансовых проблем государственных предприятий.

Используемая в зарубежной практике методика определения стоимости предприятия опирается в основном на две группы методов: одна объединяет методы анализа имущества предприятия, другая анализирует будущую доходность (рентабельность). Сравним с точки зрения подобной практики последствия, к которым приведет применение предложенной Госкомимуществом России методики оценки приватизируемых предприятий\*

С финансовой точки зрения стоимость предприятия - это будущий доход от вложенных в него инвестиций. Как в любой сделке, фактическая цена не совпадает со стоимостью предприятия. Далее, начальная стоимость предприятия, будучи точкой отсчета, складывается не только из стоимости имущества, но и некоторой величины, так называемого goodwill, отражающего феномен того явления, что целое больше суммы составляющих его

частей. Практически эта категория включает потенциал рентабельности, марку, сложившиеся связи, круг потребителей, опыт функционирующего предприятия.

В российской методике имущественный подход имеет безусловно самодовлеющий характер. Тем самым закладывается искаженная финансовая оценка предприятия как объекта инвестирования, дезориентирующая потенциальных инвесторов.

Начнем с оценки имущества. Имущественный подход, отражающий реально существующие активы предприятия, присутствует в любой методике оценки фирмы (предприятия). Существенная разница между методикой оценки, предложенной российским приватизируемым предприятиям, и западной практикой заключается в следующих основных моментах:

- временная оценка совокупности экономических активов сведена лишь к отражению остаточной стоимости;

- в методике не проведено четкого разграничения между материальными и финансовыми активами, соответственно и различия в их оценке и корректировке;

- для оценки предприятия важна величина чистых активов, которые отличаются от приведенных в балансе на величину корректирующих величин, дифференцированных для каждой из основных позиций. Подобная дифференциация связана с различным вкладом каждой из статей активов в образование будущей стоимости. Неучет этого факта приводит к превышению/занижению стоимости реальных активов. Переход к оценке реальных активов баланса включает, помимо учета амортизационных отчислений, оценку прямого обесценения активов, поправки на индекс инфляции.

Проанализируем основные позиции активной части баланса приватизируемого предприятия:

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И ВЛОЖЕНИЯ.** По существующей методике здания и сооружения оцениваются по остаточной стоимости. В то же время их реальная стоимость может резко отличаться в любую сторону: в сторону увеличения, если сделать поправку на высокую рыночную оценку недвижимости и недооцененной земли, в сторону уменьшения, если исходить из соответствия современным технологическим и экологическим нормам. Эта позиция основных средств может быть источником скрытой сверхстоимости, реализовать которую возможно либо при ликвидации предприятия, либо при ликвидации действующей на момент приватизации формы производственной деятельности с последующим репрофилированием.

Активная часть основных средств - **ОБОРУДОВАНИЕ.** Кроме корректировки на амортизационные отчисления, в сложившейся ситуации необходима поправка на индекс инфляции, но только в тех объемах, которые непосредственно связаны с продолжением функционирования предприятия. Стоимость оборудования, функционирующего, но требующего по своему состоянию замены и, соответственно, дополнительных инвестиций, уменьшает на величину последних реальные активы. Аналогичная ситуация и для **НЕУСТАНОВЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ,** имеющего ценность лишь в размере заключенного в нем сырья, в случае бесполезности для будущих доходов, и недооцененного в альтернативной ситуации из-за инфляционной составляющей.

Если бы в практике отечественного баланса существовала методика резервирования средств на случай риска, и финансовые активы оценивались с учетом фактора времени, то соответствующим образом должны были бы быть переоценены (дисконтированы, списаны) **КАПИТАЛЬНЫЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ.**

**ЗАПАСЫ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ.** По аналогии с иммобилизованными основными средствами реальная стоимость этой позиции активов может значительно отличаться от балансовой и включать скрытую сверхстоимость, если принимать во внимание реалии дефицитной экономики и инфляционный рост цен.

НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, оцененное по действующим ценам, может быть скорректировано на эмпирическую величину потерь, тем самым быть несколько меньше балансовой величины.

Оценка статьи ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ может увеличить величину активов при корректировке на индекс инфляции, но и уменьшить ее, если принимать во внимание реальный спрос и скорость реализации.

Особое место в контексте оценки реальных активов предприятия принадлежит ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. Реальная стоимость этих финансовых активов определяется величиной их настоящей стоимости, которая, как показывает финансовый анализ государственных предприятий, может существенно отличаться от их балансовой величины (в отдельных случаях может достигать 50%) Причина такого эффекта связана с тремя крупными проблемами финансового менеджмента российских предприятий: кризисным периодом взаимных неплатежей; негибкой политикой затратного ценообразования; значительной величиной дисконта, отражающего как фактор инфляции, так и фактор замедления оборачиваемости капитала. Но именно здесь существуют реальные резервы снижения стоимости активов на величину дисконта и так называемых "bad debts".

Практика показывает, что прежде всего в интересах производственных коллективов занижать реальные активы. Игра на понижение продиктована в основном двумя обстоятельствами: ограничением собственных возможностей для приватизации по второй модели приватизации, и желанием отпугнуть нежелательных инвесторов.

Известно, что структура финансовых активов не влияет на оценку предприятия. Однако, эффект "рычага" (leverage buyout), т.е. соотношение собственного и заемного капитала имеет прямое отношение к риску нарушения финансовой сбалансированности, что при оценке должно быть учтено в виде поправки, увеличивающей требуемую норму доходности и тем самым снижающую настоящую стоимость активов предприятия.

Тенденция к занижению уставного акционерного капитала может иметь далеко идущие последствия. Так как возможности расширения собственного капитала за счет проведения дополнительных эмиссий акций ограничены приватизационным законодательством, то финансовая политика приватизируемых предприятий будет ориентирована на заемные средства, которые, увеличивая финансовые издержки обслуживания долга, будут уменьшать будущую доходность.

С другой стороны, предложенные модели приватизации вступают в противоречие с проводившейся ранее финансовой стратегией предприятий. Так, проведенная до приватизации некоторыми предприятиями индексация активов не позволяет последним провести приватизацию по второй модели, оставляющей ему возможности сохранения стратегического контроля над предприятием.

Можно ли оценить в современных условиях потенциальную доходность российских предприятий? Неявно подобная, скорее интуитивная оценка присутствует при оценке приоритетов вложений ваучеров в то или иное предприятие. Сложившийся хозяйственный менталитет отдает предпочтение вложениям в монополизированные сектора экономики, во многих случаях экстраполирует прошлое на будущее, оценивая подобные вложения как мало рискованные.

Западная практика оценки потенциальной доходности предприятия использует для этой цели дисконтированные стоимости отдельных финансовых потоков. Это предполагает задание потоков, генерированных данными инвестициями или деятельностью, и выбор нормы доходности с учетом макроэкономических параметров и коммерческого риска, характерного для соответствующего сектора экономики. В условиях российской действительности, хотя многие факторы риска и могут быть учтены при выборе нормы дисконтирования, основная сложность применения классического подхода связана с нереальностью того предположения, что управленческие инвестиционные решения не

меняются в зависимости от изменения рыночных условий. Наоборот, в течение короткого промежутка времени эти решения существенно меняются, оказывая тем самым значительное влияние на оценку настоящей стоимости. Но возможен и более простой экспертный путь, который позволяет выявить связь между потенциальной сверхстоимостью предприятия и его стратегическим положением. Используя широко известный подход BCG (Boston Consulting Group), можно охарактеризовать стратегическое положение предприятия одним из трех профилей: "лидер", "дилемма", "молочная корова" с характерным для них соотношением объема финансовых потоков и наличием/отсутствием потенциала сверхстоимости, связанной с производственной деятельностью. Так, положение "лидера" характеризуется равновесным положением растущих финансовых потребностей величине ресурсов, идущих на самофинансирование производственной деятельности. Для "дилеммы" потенциальные потребности превышают долю ресурсов, идущих на самофинансирование, что создает напряжение и приводит к дефициту финансовых ресурсов, а значит и необходимости привлечения заемных средств. Положение "молочной коровы" характеризуется устойчивым превышением ресурсов самофинансирования над потребностями роста или расширения деятельности. С этой точки зрения среднестатистическое предприятие, занимающее прочные позиции на рынке, не требующее значительных инвестиций в обозримой перспективе, может быть крайне привлекательно для единичных инвесторов и недооценено с точки зрения экономических активов, так как балансовая оценка не включает этот потенциальный в будущем источник доходности. С другой стороны, предприятие, занимающее положение "мертвой точки", требующее значительного инвестиционного прорыва, мало привлекательно для акционеров, так как реализация стратегии выхода на другой стратегический уровень значительно ограничит его возможности выплаты дивидендов.

Если деятельность данного предприятия относительно стабильна на обозримом отрезке времени, то оценить его будущую доходность можно путем актуализации (приведения к настоящей стоимости) скорректированных финансовых активов. Для расчетов используются величины, скорректированные на налоги (оценка величины прибыли до уплаты налогов); выплаты вознаграждений, превышающие средние по сектору, отрасли; на оценку невосполнимых затрат и их списание.

Реально на величину прибыли российского предприятия в сегодняшних условиях могут оказывать влияние многие факторы. Главными из которых являются: финансовая сбалансированность (соотношение собственного и заемного капитала) и замедление движения оборотного капитала, приводящего в совокупности с финансовой политикой предприятий к снижению реальной эффективности и недополучению потенциальной прибыли.

Анализ предложенной на 1992 год модели оценки приватизируемых предприятий позволяет сделать следующие выводы:

1. В предложенной модели оценки предприятия по его экономическим активам отсутствует стратегический параметр **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ** приватизируемых предприятий.
2. Если следовать предложенной методике, то слабые с точки зрения заложенного в них инвестиционного потенциала предприятия явно переоцениваются, а сильные недооцениваются.
3. Получившая распространение практика занижения начального акционерного капитала может иметь в будущем негативные последствия для выживания приватизированных предприятий.

## **5.2. Формирование инфраструктуры рынка**

### **5.2.1. Частный сектор оптового рынка**

Одним из немногих источников информации о тенденциях развития частного сектора в торговле оказались биржи, в силу "публичности" биржевых торгов и открытого характера самих биржевых структур. Биржи и биржевые структуры выступали в качестве своеобразной "видимой" верхушки айсберга частной торговли и в определенной степени могли рассматриваться как ее индикатор.

В плане институциональных преобразований роль бирж заключалась в придании легального статуса торгово-посреднической деятельности (которая до 1991 года по существу преследовалась в административном и уголовном порядке) и в значительном расширении числа ее участников. Благодаря развитию бирж и их воздействию на смежные сферы экономики усилилось также проникновение частного капитала из розничного и мелкооптового оборота на крупнооптовый рынок и в том числе - на рынок продукции производственно-технического назначения.

Накопление капитала в биржевой сфере в 1990-91 годах происходило одновременно на двух уровнях - в рамках бирж, которые создавались как крупные акционерные общества и осуществляли централизацию финансовых ресурсов, и в рамках многочисленных брокерских фирм, непосредственно участвовавших в биржевой торговле. Последние - благодаря доступу к биржевой информации и возможности совершать сделки - имели высокую норму прибыли и в начале 1991 года могли в течение 3-4 месяцев окупить все затраты по приобретению места на бирже. Столь же эффективными оказывались первоначальные вложения в сами биржи, которые могли обеспечивать сверхвысокие доходы учредителям и акционерам за счет многократного роста цен на свои акции и брокерские места. Поэтому в 1991 году для бирж и возникавших при них посреднических фирм в основном были характерны общие тенденции развития. Кардинальное изменение общеэкономических условий в 1992 году привело к тому, что тенденции развития самих бирж и частных торгово-посреднических структур, появившихся на рынке вслед за ними, стали существенно различаться.

#### *Биржи и биржевая торговля*

Конец 1992 года был отмечен некоторым ростом биржевых оборотов, достигнутым в значительной степени благодаря новому скачку цен на товарном рынке и активной торговле приватизационными чеками. Однако это оживление деловой активности принципиально не изменило тенденций прошедшего года, который для российских бирж стал годом глубокого кризиса. Его причины сводились к следующему.

В 1991 году биржи были по существу единственным местом легальной торговли по свободным ценам. После освобождения цен они потеряли это преимущество перед другими возможными каналами реализации продукции и в то же время ничего не смогли предложить взамен. Более того, как и в 1991 году гарантии исполнения биржевых сделок были существенно ниже, чем при поставках продукции по прямым связям или через бывшие госснабовские структуры. В частности, по данным ИНИОР\*, в 1992 году нарушение обязательств в среднем происходило по 30% заключенных на бирже договоров. В этих условиях биржа оказывалась лишь дополнительным звеном в цепочке посредников. Дополнительными факторами углубления кризисных явлений стали ужесточение государственного регулирования в биржевой сфере (прежде всего - ограничение коммерческой деятельности бирж) и смена общественного мнения по отношению к биржам. В результате объемы биржевых операций в физическом выражении сократились в 8-10 раз по сравнению с осенними месяцами 1991 года. Ощутимо ухудшилось финансовое положение биржевых структур\*\*.

С бирж стали уходить брокеры. По данным опросов ИНИОР, в течение всего года доля брокерских фирм с падающим удельным весом биржевых операций была существенно выше доли тех фирм, руководители которых говорили о расширении своей активности на биржах.

Более того, в конце 1992 года до 25% опрашиваемых брокерских фирм вообще не совершали биржевых сделок.

В этих условиях усилились процессы трансформации бирж. Во многих регионах произошло объединение биржевых структур. Некоторые из них преобразовались в торговые дома, торгово-финансовые компании и т.д. Часть сохранившихся бирж по существу стала выполнять функции информационно-коммерческих центров, предоставляющих за определенную плату сведения о предложениях на покупку и продажу и не несущих никакой ответственности за исполнение сделок. Этому в известной мере способствовал переход большинства бирж от взимания комиссионного процента с каждой сделки к системе фиксированных членских взносов (последние составляли, как правило, от 5 до 15 тысяч рублей в месяц).

И лишь небольшая группа крупных бирж, обладавших значительными финансовыми средствами, предпринимала попытки организации форвардной и фьючерсной торговли, а также внедрения в практику механизма гарантий по совершенным сделкам, который в глазах клиентов был бы оправданием достаточно высокого уровня комиссионных, взимаемых биржей и брокерами.

Первые шаги в этом направлении были сделаны уже в середине 1992 года на ТМБ "Гермес" и Башкирской специализированной товарно-сырьевой бирже "Нефть и продукты ее переработки". Тем не менее контракты "Гермес-нефть", "Башкирский бензин" и т.п., по существу "эмитируемые" самими биржами или связанными с ними предприятиями, правильнее было бы характеризовать как псевдофьючерсные - поскольку они фактически не давали гарантий поставки товара и создавали возможности для искусственного манипулирования ценами.

Активные действия по внедрению форвардных и фьючерсных операций в практику торговли в это же время предпринимались рядом других биржевых структур: Московской биржей цветных металлов, Росагробиржей, Московской нефтяной биржей. Однако официальной точкой отсчета в развитии фьючерсной торговли в России можно считать лишь конец октября - начало ноября, когда практически одновременно к торговле фьючерсными контрактами на доллары США и на ваучеры приступили Московская товарная биржа и биржа "Московская торговая палата".

Прошедшие три месяца подтвердили саму возможность осуществления классических фьючерсных операций в современных российских условиях и в то же время явно очертили две основные проблемы, с которыми сталкивается развитие фьючерсной торговли. Это проблема гарантий исполнения сделки и проблема обеспечения ликвидности рынка.

Сейчас для того, чтобы предотвратить возможные нарушения обязательств по заключенным сделкам, биржи и их расчетные палаты вынуждены вводить высокий размер страховых взносов. В частности, для поддержания своих открытых позиций брокерские фирмы на МТБ И МТП должны замораживать на счетах расчетной палаты рублевые или валютные средства в размере не менее 20% от стоимости проданных или купленных контрактов. Естественно, что страхуя собственные риски, брокерские фирмы требуют со своих клиентов еще большие суммы залога. Все это приводит к тому, что фьючерсный рынок остается очень узким и по существу неликвидным. Так, суммарный оборот фьючерсных контрактов на МТП и МТБ за октябрь-декабрь не превышал 800 тысяч долларов.

Нынешние объемы торговли контрактами не позволяют прийти на биржу крупным спекулянтам и хеджерам - банкам, экспортерам и импортерам, страхующим на фьючерсном рынке свои операции с реальной валютой. Это невозможно поскольку сейчас ситуация на фьючерсном рынке может радикально измениться под влиянием 1-2 не слишком крупных сделок.

Тем не менее с точки зрения развития самой биржевой торговли, развитие фьючерской торговли безусловно значительный шаг вперед, говорящий об изменении характера

отечественных бирж. Поскольку в 1993 году можно ожидать сохранения в биржевой сфере основных тенденций 1992 года, со стороны государства были бы целесообразны меры по поддержке тех бирж, которые стремятся к внедрению классических схем торговли.

#### *Частные торгово-посреднические фирмы на оптовом рынке*

В отличие от бирж, многочисленные брокерские фирмы, появившиеся на рынке в результате "биржевого бума", оценивали прошедший год более позитивно. В ходе очередного обследования московских посреднических фирм, проведенного ИНИОР в январе 1993 года, на вопрос "Как изменилось состояние дел в Вашей фирме в 1992 году?" 52% респондентов дали ответ "улучшилось", 17% - "не изменилось" и лишь 31% - "ухудшилось".

Тем не менее конъюнктура частной торговли в течение прошлого года испытывала достаточно сильные колебания, которые хорошо видны на рисунках 21 и 22\*. В прошедшем году заметны два явных всплеска деловой активности. Первый из них приходится на март, второй - на август-ноябрь. Оценки важнейших показателей деятельности посредников в эти месяцы положительны, а ожидания - оптимистичны. Однако, на наш взгляд, эти два периода положительной конъюнктуры вызваны качественно разными причинами.

Так, мартовский "пик" совпадает по времени с периодом относительной, кратковременной стабилизации экономики. Госпредприятия стали постепенно "приходить в себя" после шока либерализации цен. Потребители вынуждены были начать покупать товары по новым ценам. Производители, столкнувшись с кризисом сбыта, нуждались в новых каналах реализации своей подорожавшей продукции. Все это объективно вело к некоторому увеличению спроса на услуги посредников.

Весенний период благоприятной для посредников конъюнктуры был прерван кризисом неплатежей. Физическое отсутствие денег на счетах госпредприятий привело к массовому отказу от услуг посреднических контор. В апреле сальдо оценок общего состояния дел стало отрицательным и оставалось таким вплоть до июля - до того момента, когда смягчение кредитно-денежной политики Центрального Банка повлекло за собой переход экономики на новый виток инфляционной спирали.

Дополнительные финансовые ресурсы, появившиеся у госпредприятий благодаря льготным кредитам под зачет взаимных долгов, с одной стороны, и кризис производства и сбыта, продолжавшийся независимо от ситуации в денежной сфере, с другой, вызвали увеличение спроса на услуги посредников. В августе заметно улучшились оценки основных показателей развития посреднических фирм их руководителями. Сальдо оценок общего состояния дел в фирме в августе и в ноябре составляли +25 и +38 пунктов соответственно, превосходя даже высокий уровень марта (+18).

Небольшой относительный спад этого показателя в сентябре - кстати, никак не отразившийся на обороте - был связан с начавшимся с конца августа резким падением курса рубля на ММВБ. Первоначальная неопределенность динамики курса вызвала напряженность на рынке, поскольку посредники не знали, по каким ценам заключать контракты на поставку по импорту в ближайшие месяцы. Однако быстрое прояснение тенденций валютного курса уже в октябре привело к восстановлению августовских оценок текущей конъюнктуры.

Некоторый спад в оценках общего состояния дел и оборота, наметившийся у посредников в декабре, мог быть связан с конкретными политическими событиями этого месяца (съезд народных депутатов, смена премьер-министра). Однако, на наш взгляд, одновременно он отражает общие изменения в конъюнктуре рынка посреднических услуг. Бывшие государственные предприятия, по-прежнему формирующие спрос на этом рынке, в основном уже исчерпали свои финансовые ресурсы, полученные благодаря взаимозачету долгов. Они потратили эти средства на закупки сырья и материалов под будущее производство, а также на покупку ваучеров, необходимых для приватизации по второму



варианту. Поэтому в первые месяцы 1993 года в частном секторе оптового рынка вероятно не только относительное, но и абсолютное падение деловой активности.

Если касаться изменений в самой деятельности частных посреднических фирм, то здесь основными тенденциями 1992 года стали уход этих фирм из биржевой торговли, рост доли дилерских операций, существенная дифференциация частных посредников по масштабам оборота и проникновение их на новые рынки.

По данным опросов ИНИОР, к концу 1992 года доля биржевых операций в структуре оборота московских посреднических фирм в среднем составляла всего около 20%. При этом в течение всего года постоянно возрастал удельный вес торговых операций, проводимых за свой собственный счет. В сравнении с брокерскими операциями они давали более гарантированную и высокую прибыль, но в то же время существенно повышали размер необходимого первоначального капитала.

Процессы дифференциации в посреднической сфере привели к тому, что при сохранении достаточно большого числа мелких фирм с минимальным оборотом до 10 млн рублей в квартал (на эту группу в конце 1992 года приходилось 45% респондентов ИНИОР) стали выделяться относительно немногочисленные крупные фирмы. Именно на них приходилась основная доля дилерских операций. Они же в 1992 году предпринимали попытки проникнуть в сферу хозяйственных связей между госпредприятиями. Однако в основном они брали на себя лишь функции сбыта, оперативной реализации продукции тех или иных предприятий-производителей. В условиях 1992 года они все еще были не в состоянии взять на себя функции снабжения, предполагающие гарантированные поставки необходимого сырья, материалов, комплектующих потребителям. Для этого у них отсутствовала необходимая инфраструктура (складское хозяйство, транспорт и т.п.) и им, как правило, не хватало оборотного капитала. Поэтому несмотря на тенденцию к монополизации оптовой торговли (особенно в секторе потребительских товаров) фактически конкуренция между частными и государственными торгово-посредническими структурами в 1992 году оставалась достаточно слабой.

Наряду с усилившимся проникновением посреднических фирм на оптовый рынок в 1992 году наблюдалась и обратная тенденция: возврат в розничную торговлю. Наиболее явным он стал в период резкого ухудшения конъюнктуры весной и летом прошлого года. Одной из основных целей этого движения было уклонение от чрезмерных налогов. Так, в соответствии с требованиями законодательства на 100 тысяч рублей наличных денег, выплаченных в виде зарплаты, любое предприятие должно было уплачивать 91 тысячу рублей различных налогов (НДС, отчисления на социальное страхование, подоходный налог и т.д.).

Любопытно отметить, что несмотря на улучшение конъюнктуры к концу года ситуация с наличными деньгами практически не изменилась, более того произошло расширение предложения наличных рублей за безналичные. Те же 100 тысяч рублей в ноябре-декабре в Москве можно было купить у коммерческих предприятий, связанных с розничной торговлей, за 120-125 тысяч рублей в безналичной форме.

Вместе с тем зачастую здесь преследовались и более долгосрочные цели. Собственная розничная сеть позволяла существенно снижать издержки и ускорять обращение капитала. При этом речь шла не только об использовании коммерческих киосков и магазинов. В Москве некоторые крупные частные торговые фирмы в больших масштабах занимались скупкой бывших государственных магазинов, булочных и т.д., оказывая их трудовым коллективам помощь в приватизации и внося вместо них необходимые денежные суммы на условиях последующей передачи прав собственности этим фирмам.

В целом в 1993 году вероятно повышение входных барьеров на данный рынок, а также расширение сфер деятельности уже существующих фирм. В частности, многие из них осенью осуществляли активные операции с ваучерами и проявляют большой интерес к

рынку ценных бумаг. Значительная часть посреднических фирм заинтересована в приобретении различных объектов торговой инфраструктуры. Вероятно также дальнейшее развитие процессов взаимодействия между госпредприятиями и частными торгово-посредническими структурами - особенно в тех случаях, когда производители внедряются на новые для себя рынки (например, конверсионные предприятия) или на рынки продукции массового потребления, сбыт которой сталкивается с ограничениями спроса.

**Таблица 5.2.1. Сводные показатели развития товарных и фондовых бирж в IV квартале 1991 г., I, II и III кварталах 1992 г.**

	IV кв.	I кв.	II кв.	За I-III
	1991 г.	1992 г.	1992 г.	кв. 1992г.
Количество бирж	165	201	217	258
Число брокерских контор	23493	32894	36210	43256
в т.ч. зарегистрированных в других биржах	1066	1829	2254	5220
Списочная численность работающих	7397	10203	10005	9494
Начислено на оплату труда (млн.руб.)	37.9	112.3	131.9	258.7
Число проведенных торгов	3185	4730	4522	5843
Доход по процентам от сделок (млн.руб.)	161.7	245.1	244.7	304.9
в % к обороту	0.320	0.417	0.437	0.355
Оборот (млрд.руб.)	50.5	58.8	56.0	83.1
Число сделок	68496	63594	30481	46722

**Таблица 5.2.2. Характеристики товарных бирж в России в IV квартале 1991г. и в I-III кварталах 1992г. (в среднем на 1 товарной бирже)**

Показатели	В среднем в квартал			
	в IV кв-ле 1991 года	в I кв-ле 1992 года	в II кв-ле 1992 года	в III кв-ле 1992 года
Число брокерских контор	142	164	167	168
Оборот (млн.руб.)	306	293	258	322
Число сделок	415	316	140	181

Доход по процентам от сделок(тыс.руб.)	980	1219	1128	1182
Число проведенных торгов	19	24	21	23
Оборот в среднем за 1 торги (млн.руб.)	15.8	12.4	12.4	14.2
Число сделок в среднем за 1 торги	22	13	7	8
Средний размер сделки (тыс.руб.)	737	924	1837	1778
Списочная численность работающих	45	51	46	37
Средняя заработная плата (руб., в м-ц)	1708	3669	4394	8872

Источник: расчеты автора по данным Госкомстата РФ.

Примечание: Данные Госкомстата РФ, к сожалению, не в полной мере отражают действительные тенденции в развитии бирж и биржевой торговли. Определенные искажения информации связаны с тем, что лишь к середине 1992 года статорганам удалось охватить большую часть действующих биржевых структур (до того число товарных бирж в сводках Госкомстата систематически на 60-70 единиц расходилось с числом бирж, получивших в ГКАП России лицензии на право биржевой деятельности). Однако поскольку статформа N1-биржа должна заполняться не поквартально, а нарастающим итогом, на практике это приводило к завышению числа совершенных сделок, оборотов и доходов бирж весной и летом 1992 года. К недостаткам официальной статотчетности можно отнести также объединение в одной форме товарных и фондовых бирж и т.д.

### 5.2.2. Российский фондовый рынок

На смену не подкрепленному реальными преобразованиями собственности резкому росту активности торговли ценными бумагами в конце 1991 года в прошедшем 1992 году пришло затишье. На протяжении всего года сохранялась надежда на оживление рынка ценных бумаг. Главным образом она связывалась с предстоящей массовой приватизацией, в результате которой на рынок будут выброшены значительные по объему выпуски ценных бумаг, обеспеченных материальными активами. Однако, несмотря на происходящие изменения структуры рынка ценных бумаг этого не произошло.

Две основные тенденции 1992 года: снижение общего объема сделок и перераспределение оборота в пользу внебиржевых институтов. В мае оборот в сети EL-BIS, наиболее высокоорганизованном и крупном институте фондового рынка, объединяющего более 60 независимых брокерских фирм в различных странах СНГ, превысил суммарный оборот по 5 ведущим биржам (МЦФБ, ММФБ, ФО РТСБ, СФБ, НФБ), и в течение всего года эта сеть продолжала лидировать по обороту по сравнению со всеми фондовыми биржами. Кроме того, в институтах внебиржевого рынка была существенна доля акций, проходящих вторичное обращение.

Снижение оборотов фондовых бирж происходило на фоне усиливающегося государственного воздействия на рынок ценных бумаг (РЦБ). Нормативные акты, регламентирующие деятельность участников рынка, ужесточили требования к ним, но так и не решили полностью проблему защиты инвесторов.

Введение процедуры листинга - новый этап в развитии рынка ценных бумаг. Тем самым, во-первых, был закрыт путь на биржу ценным бумагам, выпущенным с нарушением законодательства. Во-вторых, установление количественных параметров листинга помогло

отсеять ценные бумаги низкого инвестиционного качества и таким образом частично обезопасить инвестора, покупающего ценные бумаги, прошедшие листинг.

Тем не менее пока требования допуска к котировке на российских биржах намного умереннее требований крупнейших фондовых бирж мира по очевидной причине: если в условиях малоемкого рынка придерживаться жесткой системы листинга, биржи лишатся 99,9% выставляемых на них ценных бумаг. Даже введение относительно мягких требований листинга на МЦФБ в мае-июне привело к почти двукратному снижению объема предложений за счет исключения из списков некачественных ценных бумаг.

Процедура листинга различна на разных биржах. Экспертами отдела листинга МЦФБ, например, установлено только 2 количественных критерия:

1) Чистые активы должны быть не менее 50 млн.руб. для коммерческих банков и не менее 100 млн. руб. для прочих эмитентов.

2) Количество выпущенных акций - не менее 2500 и 5000 штук соответственно.

Количество эмитентов ценных бумаг, прошедших листинг, выросло на этой бирже с 4 в августе до 9 в декабре 1992 г. В основном это известные банки: МАКБ "Возрождение", Кубаньбанк, Торибанк, АКБ "Финистбанк", Кузбассоцбанк, Западуралбанк, СВАКбанк, а также ТД ГУМ и АО Интерлес. Включение в листинг благоприятно влияет на курсовую стоимость акций эмитентов: за время нахождения в котировальном листе МЦФБ акции Торибанка, к примеру, выросли на 28,6% - с 5000 до 7000 рублей.

С ноября 1992 года процедура листинга действует на СФБ, здесь предусмотрены два раздела списка для известных и развитых АО и молодых, развивающихся. Инвестор может выбирать между надежностью вложений в акции АО I раздела и потенциально большими темпами роста прибыльности АО II раздела. С этого же времени Положение о листинге введено на ММФБ.

По несколько иному пути пошла РФБ: долгое время не начиная торгов, биржа тем не менее решала вопросы запуска процедуры листинга и отлаживания механизма торгов. Примечателен тот факт, что в состав списочных компаний РФБ в основном включены акции крупнейших банков - Инкомбанк, Уникомбанк, МКАБ "Возрождение", "Деловая Россия", Финистбанк, Мосбизнесбанк, Торибанк, многие из которых включены и в котировальный лист МЦФБ, что в очередной раз свидетельствует о том, что круг надежных акций еще узок. Введение листинга ведет к изменению механизма торгов. Торговля акциями, прошедшими листинг, ведется в режиме классического двойного аукциона с расчетом котировки, цены открытия, закрытия и других общепринятых параметров. Старый аукционный механизм торгов, характерный для 1991 года, на всех фондовых биржах пока сохраняется при торговле несписочными акциями. При этом объем предложений несписочных акций остается больше объема предложений акций, допущенных к котировке. В то же время для фондовых бирж, которые ввели у себя листинг, характерно доминирование сделок с ценными бумагами, прошедшими его, над сделками со всеми другими ценными бумагами. Так, 67,7% ноябрьского оборота и 95,3% декабрьского оборота МЦФБ составили именно такие ценные бумаги. Правила допуска будут совершенствоваться с развитием самого РЦБ, но можно констатировать тот факт, что завершён период непомерного наращивания фондовыми биржами объема предложений любой ценой.

Несмотря на вялость рынка, в течение 1992 года происходило изменение структуры обращающихся ценных бумаг. Эти сдвиги свидетельствуют об изменении привлекательности вложений в тот или иной сектор экономики. Круг ценных бумаг в сделках и предложений изменился за год кардинальным образом:

- резко сократились предложения и сделки по брокерским местам (на СФБ, например, произошло полное их исключение из списков предложения как не относящихся к ценным бумагам), что соответствовало окончанию бума товарных бирж. На МЦФБ их доля в объеме

заявок упала с 41,1% в конце 1991 г. до 6,7% в конце 1992 г. Начиная с марта брокерские места полностью исчезли из списка заключаемых сделок;

- хотя интерес к акциям бирж заметно охладел, доля сделок с ними по-прежнему велика, но уже по другим причинам: инвесторы пытаются освободиться от акций, купленных без разбора;

- круг обращающихся на фондовых биржах ценностей чрезвычайно широк, даже если не рассматривать нетрадиционные для бирж кредитные ресурсы. На разных биржах в разное время были произведены попытки запустить практически все возможные виды ценных бумаг и финансовых инструментов: простые и привилегированные акции различных эмитентов, опционы как на акции, так и на разнообразные финансовые инструменты, депозитные и сберегательные сертификаты, облигации (государственные и корпоративные), векселя. Сентябрь, например, был отмечен ростом популярности опционов, по количеству и разнообразию которых общепризнанно лидирует СФБ. Однако, в наших условиях опцион является скорее средством уменьшения налогов, а также одной из форм рекламных кампаний, чем самостоятельным финансовым инструментом. Поэтому вывод о качественных изменениях РЦБ следует делать осторожно, учитывая эти особенности;

- устойчиво увеличивалась доля акций банков в оборотах фондовых бирж. На МЦФБ рост наиболее показателен: 0,9% в первые три месяца года, 4,3% - в мае, 8,4% - в июне, 15,6% - в сентябре, 48,2% - в октябре, 67% - в ноябре, 77% - в декабре. Такой рост обусловлен еще и тем, что подавляющая часть сделок происходит с ценными бумагами, включенными в листинг, эмитентами большинства которых являются банки (многие из них осуществили уже II выпуск). Именно их акции становятся самыми ликвидными и спекулятивными среди отечественных ценных бумаг;

- на разных биржах в феврале-марте, в ответ на массовое создание торговых домов, пережили всплеск, а затем полностью исчезли из списка сделок акции этих структур;

- периодически переживало подъем предложение депозитных и сберегательных сертификатов, однако из-за быстрого роста кредитной ставки, за которой не успевали ставки предлагаемых выпусков депозитных сертификатов, эти ценные бумаги не находили спроса. На МЦФБ наблюдались две такие ситуации: в январе, когда депозитные сертификаты заняли 44,3% всех предложений, и в октябре - 54,3%. Однако, через несколько торговых сессий не пользующиеся успехом депозитные сертификаты с торгов снимались. В конце года появились векселя, в том числе векселя эмиссионного синдиката. Большинство векселей в том виде, в каком они существуют в настоящее время, есть не что иное как оформление кредитной операции в виде ценной бумаги. Об этом свидетельствуют сумма, на которую выдается вексель, срок и процент по векселю, совпадающие с аналогичными характеристиками депозитных вкладов. Поэтому на некоторых биржах (СФБ, СПФБ\*) они оттянули на себя спрос на кредиты. Однако, даже самые привлекательные по надежности векселя эмиссионного синдиката у инвесторов спросом не пользовались, по тем же причинам, что и депозитные сертификаты, а также из-за недостаточной развитости системы вексельного обращения и субъективного недоверия к ним;

- весну 1992 г. можно назвать периодом бума инвестиционных компаний, возникшего после того, как биржам была прямо запрещена инвестиционная деятельность. Предложения акций инвестиционных компаний устойчиво росли, и вместе с акциями банков они представляют два самых популярных объекта сделок.

В 1992 году происходило обособление региональных бирж. Если в первом полугодии 1992 года в региональных центрах бывали сделки с популярными в свое время ценными бумагами независимо от местонахождения их эмитентов, то к сегодняшнему дню рынок замкнулся до такой степени, что на каждой региональной бирже сложился круг обращающихся бумаг, которые даже не выставляются за пределами этого региона. Ярким

примером этого процесса служат СФБ, ЮУФБ\*\*, СПФБ, НФБ, на каждой из которых - свои "кумиры" из числа местных эмитентов. В Сибири - акции Сибирского торгового банка, СФБ, инвестиционного фонда "Сибирь", АО Станкосиб, в Санкт-Петербурге - банк "Санкт-Петербург". В декабре наметился прорыв в территориальной обособленности региональных бирж благодаря включению в их листинг одних и тех же банков, но о формировании единого РЦБ в общероссийских масштабах говорить рано.

К концу года выявилась еще одна черта РЦБ, тесно связанная с предыдущей - повышение оборотов, а вместе с ними и значения региональных центров в операциях с ценными бумагами. Если в начале года обороты региональных фондовых бирж были несопоставимы с оборотами столичных бирж, то к концу года благодаря торговле акциями приватизируемых предприятий СФБ, НФБ и ЮУФБ обогнали московские биржи. Именно СФБ первой перешла на ежедневный режим торгов.

**Таблица 5.2.3. Месячные объемы торговли ценными бумагами на крупнейших фондовых биржах в 1992 г., млн.рублей**

	январь	июль	декабрь
ФО РТСБ	13.3	2.8	1.4
МЦФБ	29.4	1.5	1.7
СФБ	3.7	0.7	5.3
НФБ	1.3	0.04	3.9
ММФБ	0.1	0.03	0.2
СПФБ	н/д	н/д	1.6
ЮУФБ	нет торгов	н/д	35.1

Ваучеры оживили фондовый рынок. В октябре практически на всех фондовых биржах началась торговля ваучерами. К концу года отчетливо выявились 4 лидера: ЦРУБ#, РМВФБ+, ФО РТСБ, СПФБ. Общими для них были следующие моменты:

- темп роста оборота с ваучерами с самого начала торговли ими был высоким. В ФО РТСБ, например, в начале ноября в среднем за день заключалось сделок на сумму 104 млн.руб., к концу года объемы несколько упали;

- объем сделок с расчетом наличными превосходит объем безналичных сделок. Кроме того, разрыв между наличной и безналичной ценой чека постепенно уменьшался. Причина обоих явлений - более медленное осуществление сделок по безналичному расчету, что при краткосрочной спекуляции является недостатком, так как фактор времени отражается на цене;

- пик цены ваучера пришелся на конец I декады декабря, когда максимальная за день цена сделки составила:

	нал. (руб.)	безнал. (руб.)
ЦРУБ	9000	10250
РМВФБ	-	10000
ФО РТСБ	9000	10000
СПФБ	9200	10800

Но, едва превысив номинал по безналичному расчету, курс ваучера стал снижаться, что обусловлено рядом событий:

- снизился спрос на ваучеры со стороны трудовых коллективов и администрации приватизируемых предприятий. Конец декабря и январь стали временем паузы в проведении работ по приватизации предприятий: предприятия стремились подать заявку на приватизацию до нового года, и большинство предприятий успело это сделать. Период оплаты акций, распределяемых по закрытой подписке, требующей покупки дополнительных

приватизационных чеков, у этих предприятий еще не наступил. Возникла пауза, по окончании которой следует ожидать подъема цен на ваучеры.

- значительная декабрьская кредитная эмиссия, подстегнула темпы инфляции, в условиях которой становится невыгодным всякое инвестирование. Кроме того, темп роста курса доллара к рублю в этот период был ниже темпов инфляции, что делало доллар относительно привлекательным объектом инвестирования.

- итоги первых чековых аукционов показали крайне низкую стоимость приватизационного чека, выраженную в акциях. Это во многом обусловлено незначительным количеством проводимых аукционов.

- нестабильность политической ситуации. Замена главы правительства и обсуждение в ВС IV варианта приватизации значительно снизили оценку чеков в глазах инвесторов.

Кредитные ресурсы оставались главным предметом торговли. Несмотря на качественные изменения в структуре фондового рынка, кредитные ресурсы продолжали занимать ведущее место в общем обороте фондовых бирж, за исключением последних двух месяцев 1992 года, когда биржевая торговля ваучерами приобрела широкий размах. Так, в апреле-июле на СФБ кредитные ресурсы занимали все 100% в объеме сделок.

Следствием отмены ограничений на предельные кредитные ставки стал беспрецедентный ее рост, в том числе на биржевых аукционах. Движение процентной ставки на аукционах МЦФБ в целом отражает долгосрочную тенденцию роста (данные приведены (по состоянию на последний торговый день месяца):

Для биржевой торговли кредитными ресурсами были характерны следующие тенденции:

- а) укрупнение лота с 2-3 млн. в начале года до 40-50 млн. к концу года;
- б) сближение процента по МБК и депозитным вкладам;
- в) разнообразие сроков предоставления кредита (от 7 дней до 6 месяцев);
- г) почти полная остановка торговли кредитами к концу года из-за отсутствия предложения в ожидании подорожания кредитов.

В ближайшие месяцы развитие фондового рынка будет идти прежними темпами. Воспроизводящаяся инфляция приводит к тому, что обещанные и выплачиваемые дивиденды по акциям не удовлетворяют ожиданий инвесторов. Это в конечном итоге приводит к снижению инвестиционной привлекательности акций и, следовательно, к продолжению застоя на рынке ценных бумаг. Оживления рынка стоит ожидать только при появлении в результате акционирования новых ценных бумаг - либо высоконадежных, либо дающих большую прибыль на вложенный капитал, достаточную для сохранения инвестиции от обесценения. До появления критической массы ценных бумаг, позволяющей поднять ликвидность РЦБ в результате масштабного процесса приватизации, вряд ли следует ожидать сколько-нибудь серьезного оживления фондовой торговли, в особенности на фондовых биржах. Прогнозировать момент достижения этой критической массы достаточно сложно. Тем не менее можно утверждать, что оно произойдет не ранее конца 1993 год.

## **5.3. Экономические проблемы предприятий**

### **5.3.1. Экономическое поведение государственных предприятий**

Анализ экономического поведения промышленных предприятий опирается в основном на информацию, полученную путем анкетных опросов и интервью с их руководителями в течении 1992 года.

#### *Экономические условия и проблемы*

В 1992 году условия деятельности государственных предприятий резко изменились и прежде всего:

- практически перестала существовать прежняя иерархическая структура отраслевого управления, централизованного планирования и распределения продукции;
- либерализованы цены и деятельность по установлению хозяйственных связей, в том числе - и на внешних рынках;
- резко сократилась сфера бюджетного финансирования и льготного кредитования, инвестиционная деятельность перестала быть задачей государственных структур при ужесточении кредитно-денежной политики.

Сдвиги в экономическом механизме повлияли на сравнительную остроту экономических проблем для руководства предприятий. В конце 1991 - начале 1992 года главные трудности в работе предприятий определялись развалом системы хозяйственных связей. Наиболее кризисной областью управления было материально-техническое снабжение. При этом в наибольшей степени ощущался дефицит сырья и материалов, тогда как практически не было дефицита денежных оборотных средств. Буквально с первых месяцев 1992 г. изменилась относительная значимость проблем. Резко ухудшилось финансовое состояние предприятий, они ощутили дефицит оборотных средств и вынуждены были работать в условиях нарастающей ограниченности финансовых ресурсов, удорожания кредитов. Продолжающаяся в течение года инфляция способствовала упрочению инфляционных ожиданий, усиливала неопределенность будущего и ориентировала руководство предприятий на краткосрочные решения и политику "латания дыр". Все это приводило к обострению финансовых проблем.

Сбыт продукции достаточно быстро и неожиданно стал одной из острейших проблем для многих предприятий. Ранее такая функция управления, как сбыт, у них практически отсутствовала, так как реализовывалась в основном по решению государственных органов планирования и материально-технического снабжения. С начала года предприятия перешли к самостоятельному формированию рыночной политики, в том числе - и уровня цен. Финансовые трудности потребителей, отсутствие гибкой рыночной стратегии у производителей - все это периодически порождало кризисы сбыта у предприятий. Наиболее сильным был сбытовой кризис в конце 1 квартала, охвативший значительную часть промышленности.

Резкая смена экономических условий стала для государственных предприятий своеобразным шоком. Они были поставлены перед необходимостью самостоятельного определения не только тактики, но и стратегии развития. Но что особенно важно - так это определенное усиление ответственности за результаты деятельности, за собственные решения и просчеты. Ситуация осложнилась распадом СССР, разрывом хозяйственных связей между его бывшими республиками, их движением в направлении создания собственных экономических систем, включая национальные валюты. Осознание необратимого характера этих изменений и, в то же время, появление новых возможностей для предприятий отразились на их поведении, механизмах и мотивациях принятия решений.

#### *Поведение предприятий на товарных рынках*



Вместе с упразднением административной системы управления и распадом СССР произошел по сути развал системы хозяйственных связей. В начале года проблема организации хозяйственных связей, особенно в снабжении, была очень острой. В области сбыта в большей степени сохранились сложившиеся связи, более активно действовали и сами потребители. Договорная кампания на 1992 год провалилась, но основные традиционные поставки сохранились, хотя и без договоров.

В течение года шло формирование связей на новой основе. Основную роль в организации хозяйственных связей играли сохранившиеся реальные взаимоотношения предприятий: горизонтальные связи по поставкам продукции, деловые контакты, неформальный обмен информацией. Преобладающее количество связей предприятия устанавливали самостоятельно. Также многие предприятия использовали для установления связей отношения в рамках концернов, ассоциаций и т.п. объединений, помощь посредников из бывшей системы материально-технического снабжения. В начале года услугами бирж и других новых посреднических структур предприятия пользовались еще эпизодически и в небольших объемах от оборота. При этом трудности снабжения вдвое чаще, чем при сбыте, заставляли предприятия обращаться к услугам подобных организаций, которые ранее третируются директорами госпредприятий как "спекулянты". Однако в течение года все большее число предприятий было вынуждено прибегать к услугам посредников. Возникли новые формы объединения интересов негосударственного сектора и государственных предприятий. Последние начинают тесно и на постоянной основе сотрудничать с коммерческими структурами, обычно достаточно крупными, которые готовы взять на себя обеспечение ресурсами и помощь в сбыте продукции.

Как показало интервьюирование, система традиционных прямых связей производителей и потребителей обычно поддерживалась наличием определенных этических норм поведения руководителей предприятий "в своем кругу", соблюдения которых требует не столько престиж предприятия, сколько репутация самого руководителя. Эти нормы диктуют соответствующие правила поведения: продолжение поставок по старым связям, опосредованным часто дружескими контактами, отказ от "безбожного" завышения цен, терпимость к отсрочкам оплаты. Несмотря на неплатежи и долги, многие предприятия, особенно в первой половине года, продолжали отгрузку "для своих", зная, что постоянные поставщики поступят по отношению к ним так же. Ясно, что подобная политика ухудшает финансовое состояние предприятий-поставщиков, а потому многие из них сохраняли только важные для себя связи и старались избавиться от других, подыскивая на то веские причины. Многие по возможности переориентировали свои связи на российские предприятия, чтобы обезопасить себя от изменений в таможенной и валютной политике республик СНГ, России. Также усиливалось стремление продавать продукцию с предоплатой, не отпускать в долг. Подобную жесткость стали чаще проявлять небольшие предприятия, которым трудно надеяться на государственную помощь, льготные кредиты, а также предприятия, имеющие широкие сбытовые возможности.

С либерализацией цен сбыт мгновенно превратился в одну из серьезных проблем для руководства предприятий. Они почувствовали ограничения платежеспособного спроса населения, бюджетных организаций, обороны, столкнулись с отсутствием оборотных средств у партнеров. Усилилась на потребительском рынке и конкуренция со стороны импортной продукции, хотя пока ее ограничивает курс рубля. И если по-прежнему для большинства предприятий реализация старых видов продукции ориентирована на прямые связи, то для расширения сбыта многим предприятиям приходится переходить к активной рыночной политике: перестройке профиля производства, освоению новых видов или моделей продукции, поиску новых форм и рынков сбыта.

Отношение к посредникам в сфере сбыта противоречивое. С одной стороны, прослеживается тенденция отказа от услуг посредников, особенно традиционных, лишь

перераспределяющих продукцию, обслуживающих реализацию, но не ведущих активной сбытовой политики. На рынке потребительских товаров многие предприятия стремятся реализовывать продукцию самостоятельно, не прибегая к услугам торговли. Мотивы: повышение конкурентоспособности продукции за счет отсутствия торговых скидок и получение предприятием наличных денег. Последний мотив, толчок которому дал известный кризис наличности в первой половине 1992 года и ухудшение работы банковской системы, очень мощный. Он позволил решить проблему выплаты заработной платы, снизить убытки из-за замедления расчетов и иметь неподконтрольные государственным органам средства. Последнее позволяет занижать налоги, но также, что более важно для государственных предприятий - иметь более широкие возможности для проведения хозяйственных операций, в первую очередь - с коммерческими структурами, для оплаты необходимых работ и услуг, для завышения заработков коллектива, а иногда и для взяток.

С другой стороны, предприятия начинают привлекать к постоянному посредничеству при сбыте и коммерческие фирмы, которые могут обеспечить маркетинговые услуги: рекламу, продвижение продукции на новые рынки, к новым типам потребителей. Самим предприятиям такая деятельность часто не под силу: нет соответствующих специалистов, опыта работы, сложившихся связей в негосударственном секторе. Примером подобного сотрудничества может быть сбытовая деятельность по товарам народного потребления (престижным, довольно высокотехнологичным), осваиваемым оборонными предприятиями. Посредничество гибких и активных коммерческих структур, как заметил один из руководителей, позволяет получать предприятию дополнительную прибыль за счет продажи по более высоким, чем предполагалось, ценам (надбавка к цене делится между посредником и производителем).

### *Ценовая политика предприятий*

Либерализация цен в январе 1992 г. поставила перед государственными предприятиями проблему самостоятельного формирования стратегии и тактики ценообразования.

Большинство предприятий ориентировалось на затратный принцип ценообразования (фактические издержки плюс "нормальная" прибыль). В начале года в условиях инфляции и роста налогов он модифицировался в пессимистический прогноз динамики издержек и завышение уровня рентабельности. Устойчивые инфляционные ожидания сориентировала руководства предприятий на негибкую ценовую тактику. При выходе за пределы платежеспособного спроса они цены обычно не снижают, а продолжают работу на склад или несколько тормозят производство данной продукции, ожидая, когда этот уровень цен станет восприниматься как приемлемый. Для "своих" потребителей отгрузку могут продолжать без оплаты, в долг, что ведет к нарастанию неплатежей. В действительности так и происходит: кредитная эмиссия, рост зарплаты расширяют рамки платежеспособного спроса, что дает толчок сбыту. Этим подстегивается инфляция и периодически возникают признаки ажиотажного спроса, что порождает новый рост издержек, а затем - и цен. Возникший стереотип ценового поведения предприятий опирается на уверенность в возможности получения относительно дешевых кредитов и другой государственной помощи, и его не стоит рассматривать просто как проявление монопольного положения. Оно лишь облегчает подобную тактику.

Интересно, что встречаются примеры негибкой политики цен и обратного характера: предприятия не всегда способны сразу почувствовать уровень спроса на свою продукцию, особенно на новые товары. Дополнительный доход при этом может уходить посредникам, перекупщикам и т.п.

В то же время некоторые тенденции в ценообразовании свидетельствуют о преобладании монопольных структур на рынках.

Широкое распространение получили различные "картельные" соглашения между предприятиями-производителями. Один тип соглашений ориентирован на сдерживание цен в рамках технологической цепочки взаимосвязанных производств с тем, чтобы конечный продукт, чаще всего попадающий на потребительский или внешний рынок, был конкурентоспособен. Такие соглашения могут быть достаточно неформальными и ориентироваться на постоянные связи предприятий. Более строгий, постоянный характер подобные соглашения имеют в концернах, ассоциациях, где согласовываются заранее приемлемые уровни цен.

Другой тип соглашений, которые обычно не афишируются, - это установление минимального предела цены группой производителей данного вида товаров, доминирующих на региональном или российском рынке. Так, например, в одной из областей России, все лесозаготовители договорились об установлении минимально допустимых цен на свою продукцию.

Другое яркое свидетельство монополизированности российского рынка - широко распространившаяся практика ценовой дискриминации. Еще весной выявилось существование трех уровней цен на одну и ту же продукцию, устанавливаемых предприятиями в зависимости от потребителя.

Самый низкий уровень цен предприятия держат для узкого круга традиционных потребителей. Эти цены покрывают издержки и обеспечивают обычно скромную прибыль. В рамках такой стратегии некоторые предприятия, хорошо зная финансовое положение своих постоянных партнеров, иногда назначают каждому ту цену, которую он может "выдержать".

Цены для новых или эпизодических партнеров - государственных предприятий - устанавливаются обычно выше, чем для старых, но ниже, чем для негосударственных структур. Цены для последних - наиболее высокие, хотя обычно ниже биржевых.

Как видно, в основе мотивов ценовой дискриминации лежит приверженность руководителей старым связям и специфическое отношение к негосударственному сектору. Заметим также, что часто в форме ценовой дискриминации проявляется скрытый бартер - взаимные поставки по заниженным ценам. Его мотивы варьируются от сдерживания издержек или ухода от уплаты налогов до "подкармливания" трудового коллектива. Разумеется, все многообразие побудительных мотивов не сводится к целям максимизации прибыли, определяющей в экономической теории феномен ценовой дискриминации на монополистическом рынке.

#### *Поведение в финансовой сфере: проблемы ответственности*

Подавляющее большинство предприятий приняли условия самостоятельной деятельности и за редким исключением не хотели бы возврата к старому. Однако в массе своей они оказались не готовы взвалить на себя бремя экономической ответственности и специфическим образом среагировали на попытки ужесточения кредитно-денежной и бюджетной политики, что демонстрируют поведение предприятий в финансовой сфере, приоритеты в расходовании средств.

Практически на первое место уже в начале года вышли цели повышения заработной платы и сохранения базового трудового коллектива. Цели эти несколько противоречивы и, поскольку уравнительность в заработках сохраняется, на некоторых предприятиях продолжается отток наиболее квалифицированных кадров. В начале года руководители говорили о своем намерении платить каждому "столько, сколько он стоит", но признавали, что этот принцип реализуется лишь отчасти, встречая противодействие трудовых коллективов, профсоюза. Инфляция, особенно безудержный рост цен на продукты осенью, по признанию одного из руководителей, сделали задачу определения заработной платы "искусственной".

Администрация вынуждена исходить не из оценки индивидуальных трудовых усилий и квалификации, а из необходимости обеспечить "выживание", определенный уровень жизни. Увеличение заработной платы стараются проводить в жизнь любыми путями, несмотря на ограниченность или отсутствие средств.

Соответственно выбираются сферы для экономии. Если в 1991 году ими были прежде всего научно-исследовательские работы, подготовка кадров, информационное обслуживание, а иногда и строительные работы, то с начала 1992 года началась повсеместная прямая экономия на финансировании развития производства, которая поначалу считалась временной, но приняла хронический характер. Многие предприятия резко свернули строительные работы, проекты реконструкции и модернизации. Производство вошло в инвестиционный кризис: падает научно-технический уровень производства, уровень его организации, устаревают продукция и технология, не осуществляется структурная перестройка. Эти опасности руководители осознают, но продолжают отдавать предпочтение текущим целям перед инвестиционными потребностями.

Еще одна сфера экономии - объекты социально-бытовой инфраструктуры, культуры, жилищно-коммунального хозяйства. Они имеются на балансе многих предприятий из числа богатых в прошлом, особенно оборонных, сверхкрупных. Издержки на их содержание стали непосильным бременем, хотя часть их включают в цену основной продукции. Стремясь хоть как-то сократить их, предприятия в лучшем случае переводят объекты на хозрасчет, сдают в аренду, но часто репрофилируют, продают, иногда и просто готовы отказаться от прав собственности и "отдать городу". Учитывая социальные последствия подобных мер, предприятия активно используют возникшие проблемы как предлог для давления на местные власти, государственные структуры.

Острейшей проблемой для предприятий стала нехватка оборотных средств. Еще в 1 квартале после взрывного роста цен имеющиеся оборотные средства не обеспечивали текущие потребности в финансовых ресурсах. При этом предприятия пытались по возможности использовать прибыль на другие цели: покупку сырья и материалов впрок, выплаты из фондов потребления. Подобная политика сохранялась в течение года. Ухудшение финансового состояния вело к росту дебиторской задолженности, взаимные неплатежи постоянно росли, вовлекая в свою сферу и хорошо работающие предприятия. Иногда выход на картотеку был результатом сознательной политики предприятий, получавших бесплатный принудительный кредит у поставщиков.

Многие предприятия продолжали поставки неплатежеспособным потребителям, не желали подводить крупных потребителей, постоянных партнеров, так как в итоге можно самим лишиться устойчивых рынков сбыта, не найти новых потребителей из-за заведомой узости рынков сбыта и др. Создалась парадоксальная ситуация функционирования материального производства вне связи с финансовой сферой. Этот, хотя и довольно неожиданный на первый взгляд результат стабилизационных макроэкономических мер, вполне укладывается в логику прежней административной системы, где финансовые отношения лишь технически обслуживали производство, а материальная и финансовая сферы существовали и развивались отдельно, каждая по своим законам.

Недооценка Правительством масштабов и причин платежного кризиса в начале года превратили его в общеэкономическую проблему, временно решенную летом путем взаимозачетов и кредитных вливаний, что создало у предприятий прецедент успешного противостояния стабилизационной политике. Подобная модель финансового поведения продолжала воспроизводиться, а с ней - и хронический платежный кризис. Принятие Указа и введение в скором времени в действие Закона о банкротстве пока не пугает руководителей. Они привычно воспринимают подобные документы скорее как декларацию о намерениях, нежели запуск реального механизма отбора предприятий.

### *Особенности поведения государственных предприятий*

Изменение поведения происходило под воздействием мер макроэкономического регулирования и ориентации на саморазвитие рыночной системы.

В поведении государственных предприятий прослеживаются противоречивые черты. В целом оно пока определяется господством государственной собственности, сложившимися ранее социальными установками и традициями, оказавшимися более инертными, нежели экономические условия. Отсюда - преобладают нестандартные (с рыночной точки зрения) модели поведения, специфические мотивации руководства и трудовых коллективов. В некоторой степени в поведении предприятий проявляются и черты рыночного поведения, характерные прежде всего для монополизированных рынков.

Многие предприятия избрали тактику давления на Правительство и Центральный Банк России с целью ослабления кредитной и налоговой политики, осуществления протекционистских мер. Наряду с различными формами политического давления использовались (иногда бессознательно) и свои методы экономического давления. Это перманентный платежный кризис, жизнь "в кредит", угроза полного проедания инвестиционного потенциала, утеря социальной сферы на фоне постоянного роста заработной платы трудовых коллективов. Просьбы и требования о помощи поддерживаются апелляцией к государственному статусу предприятий, что обязывает государство, по мнению многих руководителей их защищать.

Избранная тактика давления имеет под собой определенные традиции. Государственные предприятия всегда рассматривались как целостность, включающую и производственный аппарат, и трудовой коллектив. К тому же они были звеном, осуществляющим не только производственные, но и социальные функции, удовлетворяющим различные потребности трудового коллектива, жителей городов и регионов. Права собственности на государственные предприятия размыты, поэтому у его руководства совмещены мотивации менеджеров и работников. Сложившийся стереотип поведения многих предприятий позволяет определить предприятия как "неполную трудовую собственность работников" в худшем ее варианте, с ориентацией на государственный патернализм.

В то же время многие предприятия, не отказываясь полностью от "госпомощи", считают ее временной мерой и активно ищут собственные пути выживания и стабилизации положения, используя новые экономические возможности. Стратегии их поведения весьма разнообразны: это и стремление приватизироваться, и ставка на контакты с зарубежными фирмами, и совместное использование вложений на акционерной основе с другими предприятиями, местными властями, коммерческими структурами и др. Выживанию предприятий помогают их добровольные объединения, базирующиеся на прежних отраслевых структурах или вновь образованные.

Усиливается дифференциация в экономическом положении предприятий. В начале 1992 г. основой дифференциации были отраслевые и подотраслевые различия (факторы финансовой обеспеченности, конкурентоспособности, уровня производственного потенциала и др.). Постепенно возрастает значимость стратегии отдельного предприятия, зависящей и от объективных обстоятельств, и от собственных усилий коллектива, квалификации его руководства. Представляется, что в 1993 году, при условии продолжения политики реформ и отказа от огульного протекционизма по отношению к промышленности, фактором, определяющим положение предприятий, их отбор и структурную перестройку станет именно правильный выбор предприятием "модели выживания".

### **5.3.2. Финансовая политика промышленных предприятий: кризис оборачиваемости капитала**

Катализатором спада промышленного производства был кризис оборачиваемости капитала, который вызван либерализацией хозяйственной деятельности, нерациональной производственной и ценовой политикой государственных предприятий.

Финансовый анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий ряда отраслей позволяет воссоздать наиболее общие черты поведения предприятий в условиях либерализации цен и финансовой стабилизации.

Либерализация цен должна была ликвидировать ценовые диспропорции и способствовать достижению сбалансированности спроса и предложения. Однако рынок средств производства остался в большей части разбалансированным, так как сохранилось регулирование цен в первичном секторе экономики.

В результате сложилась нерациональная хозяйственная политика промышленных предприятий.

На первом этапе либерализации цен во вторичном секторе производства массовый характер приобрел скачкообразный рост рентабельности. По многим производствам она превысила 50-ти, а то и 100-процентный уровни. Предприятия обрабатывающей промышленности установили сверхвысокие цены на свою продукцию.

Правительству не удалось создать условия для нормального оборота средств.

Существенное влияние на скорость обращения капитала оказала налоговая политика. Прежде всего введение налога на добавленную стоимость. В условиях нашей экономики он замедлил оборачиваемость и повысил уровень эффективной рентабельности. Анализ затрат промышленного производства России показывает чрезмерно высокую для доли постоянных затрат. При высокой доле постоянных затрат каждый процент повышения ставки налога существенно сдвигает критическую точку продаж, в то время как в "легком" производстве и торговле это влияние оказывается не столь существенным. Недифференцированность НДС в таких условиях приводит не только к отсеву нерациональных производств и рационализации затрат, но и к снижению эффективности структурно гармоничных производств.

В течение года предприятия пытались найти выход из этой ситуации. Прежде всего, в структуре производства произошел сдвиг в направлении изделий, обеспечивающих более высокую скорость оборота, что и вызвало упрощение номенклатуры. Кроме того, предприятия в массовом порядке шли на сокращение персонала и предоставление бессрочных отпусков, сокращало постоянные затраты.

Но, прежде всего, предприятия попытались решить проблему покрытия постоянных затрат и снижения критических объемов продаж повышением цен на готовую продукцию. В условиях сбалансированной экономики это привело бы к свертыванию спроса без нарушения равновесия спроса и предложения. Это и проявилось в отдельных фрагментах российской экономики, прежде всего, в негосударственной торговле, ряде производств товаров длительного пользования и предметов роскоши. Но для большинства российских промышленных предприятий это означало выход на уровни рентабельности, превышающие 100-150%% при сохранении базового спроса на их продукцию. Такая ситуация складывалась в течение первого квартала 1992 г., когда потребители, не скованные практически никакими институциональными и финансовыми ограничениями покупательной способности, по сути приобретали продукцию в долг. В конце первого квартала поставщикам пришлось отказаться от иллюзии неограниченности финансовых возможностей потребителей.

По оценкам, скорость оборота средств замедлилась в 1992 году в 2-3 раза против расчетной. При этом в структуре оборотного капитала, как и следовало ожидать, достаточно высокие темпы оборачиваемости сохранили производственные запасы, в то время как готовая продукция, и особенно расчеты с дебиторами, демонстрировали наибольшую инерционность.

Анализ дебиторской задолженности показал, что в большинстве промышленных производств предприятия уже в начале второго квартала могли пойти на существенное

снижение цен, одновременно вводя условие предоплаты. Так, по нефтехимической промышленности допустимое снижение цены, при условии сохранения общей эффективной рентабельности, составляло к концу второго квартала 12-17%. Шло ненормальное накопление дебиторской задолженности: у предприятий электротехнической промышленности на этот же период реальная стоимость дебиторской задолженности составляла всего 55-65% балансовой, у предприятий радиотехнической промышленности к концу года этот показатель упал ниже 50-процентного уровня.

Одной из причин развития данной тенденции являлось неумение и нежелание руководителей предприятий самостоятельно искать выход из создавшейся ситуации. Так, по одному из предприятий радиотехнической промышленности был обнаружен факт отказа от продажи дебиторской задолженности коммерческому банку с дисконтом в 11%, в то время как маржа дисконта составляла уже 30-35% по отдельным видам продукции. Негативную роль сыграла и централизованная политика переоценки средств. Так, на предприятиях радиотехнической промышленности в третьем квартале произошло автоматическое увеличение всех собственных средств в 2,5 раза. Последующая отгрузка осуществлялась уже с учетом новых цен на готовую продукцию. Негативную роль сыграло и обещание Центрального банка России развязать кризис неплатежей. Вместо того, чтобы подтолкнуть предприятия к самостоятельному разрешению этой проблемы, Центральный банк инициировал процесс дальнейшего накручивания цен, поскольку предприятия приобрели уверенность, что "государство их в обиду не даст".

Следует отметить, что в последнем квартале 1992 г. отмечалось некоторое ускорение оборачиваемости расчетов с дебиторами. Однако этот процесс был проявлением инициативы не столько самих предприятий, сколько коммерческих банков, открывших для себя нишу переводов рублевых счетов через внутренние границы СНГ. Другим фактором ускорения оказался процесс приватизации. Подойдя вплотную к акционированию, многие предприятия обнаружили невозможность применения к себе второго варианта приватизации не столько в силу высокой стоимости основных фондов, сколько в силу непропорционально дорогих оборотных средств.

Следует отметить также, что это создаст дополнительные трудности и для практического применения закона о банкротстве и для работы санационных комиссий, поскольку практически каждое предприятие обладает внешне весьма устойчивым положением, прежде всего за счет явно завышенной балансовой стоимости оборотных активов. Более того, угроза банкротства явно не будет стимулировать предприятия расставаться со своими сомнительными активами даже с небольшим дисконтом. Финансовый анализ годовых показателей промышленных предприятий показывает, что, являясь по сути убыточными, они закончили год с прибылью. В этих условиях от самих предприятий трудно ожидать инициативы обращения в арбитраж или самостоятельного списания безнадежных расчетов с дебиторами на убытки по истечении требуемого срока давности.

Поэтому одной из превентивных мер, которая может прояснить реальное финансовое положение промышленных предприятий, должен стать контроль обязательного списания безнадежных долгов. В противном случае они могут оказать самое пагубное воздействие уже в ближайшей перспективе на фондовый рынок, куда выходят акции, регистрацию которых невозможно приостановить в силу отсутствия формальных причин. А между тем, по своей экономической сути, большинство новых эмитентов будут не увеличивать собственный капитал, а покрывать долги. В результате эффективность самого процесса приватизации может резко снизиться.

Итак, рост дебиторской задолженности самым серьезным образом повлиял на все аспекты финансовой политики предприятий. Как показали расчеты, проведенные на ряде предприятий электро- и радиотехнической промышленности, рост дебиторской задолженности уже во втором квартале увеличил критическую точку объема продаж в 1.7-

2.3 раза, что практически лишило предприятия возможности реально покрывать свои постоянные затраты. Если эта тенденция сохранится в ближайшей перспективе, то появление прибыльных производств с неполной занятостью персонала и неполной загрузкой мощностей приобретет массовый характер. В этой ситуации, для выявления реального финансового состояния и банкротств, положительное воздействие может оказать повышение цен на энергоносители.

### Приложение 5.3.

#### Конъюнктурные опросы промышленных предприятий

В январе 1993 года был проведен очередной (восьмой) опрос промышленных предприятий г.Москвы и области по единой европейской методике тестов конъюнктуры. Полученная группировка субъективных мнений руководителей предприятий о ситуации в экономике дает полезную информацию, дополняющую привычную нам статистику.

При обработке анкеты ответы на вопросы были взвешены по числу занятых на предприятии (вопрос о числе занятых входит в анкету). Такое взвешивание позволяет учесть "массу" предприятия на рынке. Для компактного представления и анализа ответов дополнительно рассчитываются разности между числом ответивших "выше нормы" (или "возрастет") и ответивших "ниже нормы" (или "снизится"). Полученная разность называется балансом или индексом оптимизма и позволяет представить ответы на каждый вопрос анкеты одним числом со знаком "+" или "-". Так как при вычислении баланса используются только ответы, предполагающие изменение ситуации (отклонение от нормы или явно планируемое изменение производства и цен), то эта величина показывает, какая тенденция в рыночной динамике будет преобладающей (знаки "+" или "-") и сколь велико это преобладание (абсолютная величина баланса).

#### Результаты конъюнктурного опроса 167 предприятия. Январь 1993 г. (в процентах к сумме ответов)

Как Вы оцениваете (без учета сезонных колебаний) текущий физический объем:	выше нормы	нормальный	ниже нормы	нет ответа	баланс
1 производства на Вашем предприятии	6	31	60	3	-54
2 спроса на Вашу продукцию	15	35	47	3	-32
3 экспортного спроса на продукцию	6 <sub>1</sub>	20	37	37 <sub>1</sub>	-31 <sub>1</sub>
4 запасов готовой продукции	40	32	18	10	+22 <sub>1</sub>

Как, по Вашему мнению, изменится (без учета сезонных колебаний) в ближайшие 3-4 месяца:	возрастет	не изменится	снизится	нет ответа	баланс
5 физический объем производства	30	44	13	13	+17
6 средние цены на Вашу	89	9	1	1	+88



продукцию					
-----------	--	--	--	--	--

*Производство, спрос, запасы.* В январе участники опроса оценивали загрузку производственных мощностей примерно на уровне декабря, хотя стоит отметить некоторое улучшение балансовой разности (между долями ответов "выше нормы" и "ниже нормы") с -65% в декабре до -54% в январе (лучше было только один раз в марте: -51%). Хуже всего ситуация складывается на крупных и средних предприятиях; максимум оптимизма, как и прежде, отмечен на очень крупных производствах. Среди малых предприятий получено 43% ответов "норма" и 57% - "ниже нормы". Больше всего нормальных оценок текущего производства зарегистрировано в легкой (61%, декабрь - 40%), деревообрабатывающей (36%, декабрь - 36%) и машиностроительной (29%, декабрь - 24%) отраслях промышленности. По доле ответов "ниже нормы" лидируют стройиндустрия (92%, декабрь - 86%) и пищевая промышленность (67%, декабрь - 45%). В январе вновь появились ответы "выше нормы" в анкетах деревообрабатывающих предприятий.

Оценки спроса на продукцию в январе оказались несколько хуже, чем в декабре (с 46 до 35% сократилась доля ответов "норма"), и в целом они "откатились" на уровень ноября. Наиболее благоприятная ситуация с заказами сложилась на средних и крупных предприятиях (больше всего нормальных и меньше всего низких оценок спроса), а 71% малых предприятий считают спрос недостаточным. Вдвое сократилась доля нормальных оценок спроса на очень крупных производствах. В январе предприятиям пищевой и деревообрабатывающей промышленности удалось снизить повышенный спрос на свою продукцию: доля ответов "выше нормы" сократилась с 55 до 33% (пищевая) и с 36 до 18% (деревообрабатывающая). Преобладание нормальных оценок спроса отмечено в легкой (52% - "норма") и деревообрабатывающей (45%) отраслях промышленности. Хотя около половины машиностроительных предприятий по-прежнему не удовлетворены спросом, но уже 11% респондентов из этой отрасли считают спрос на свою продукцию высоким. Самым низким сохраняется спрос на продукцию промышленности строительных материалов (75% ответов - "ниже нормы").

Экспортный спрос остается малоизвестным явлением для малых предприятий (86% из них не смогли никак его оценить) и головной болью для очень крупных (50% считают его недостаточным). Между тем внешний рынок продолжает предъявлять устойчивый спрос на продукцию цветной металлургии, деревообрабатывающей, легкой и нефтехимической промышленности.

Накопившиеся к концу года и вызвавшие в декабре некоторый всплеск пессимизма запасы готовой продукции в январе выглядели уже не столь удручающе, и лишь 40% предприятий считали их избыточными (лучше было только в марте - 37%). При этом озабоченность по поводу запасов продукции почти не зависит от размера предприятия и определяется в основном отраслевой принадлежностью производства. Меньше всего обеспокоены размерами запасов в пищевой, легкой и деревообрабатывающей промышленности, больше всего - в металлургии, машиностроении и нефтехимии.

*Ожидаемые изменения производства и цен.* В январе участники опроса впервые определенно высказались о преодолении спада производства: при ответе на вопрос о предполагаемом изменении объемов выпуска доля ответов "возрастет" впервые превысила долю ответов "снизится" (баланс положителен!). При этом, однако, был зарегистрирован высокий процент отказа от ответа, поскольку над предприятиями нависла реальная угроза полной остановки производства. Самый большой рост производства можно ожидать в пищевой (баланс +22% при полном отсутствии ответов "снизится"), деревообрабатывающей (+27%) и нефтехимической (+18%) промышленности. Вырос оптимизм в машиностроении и промышленности строительных материалов. И не менее половины предприятий деревообрабатывающей, легкой, пищевой отраслей, а также стройиндустрии предполагают сохранить январский уровень производства.

С нового года возросло единодушие участников опросов в области ценовой политики: удержать цены попытаются лишь 8% предприятий всех размеров. Почти аналогичная ситуация складывается и в отраслевом разрезе; и только в нефтехимической и пищевой промышленности желание сохранить цены зарегистрировано у 20% предприятий.

