

**ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

***РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА
в 1995 году***

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИ-
ОДА

РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА

в 1995 году

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

(Выпуск 14)

Москва
март 1996 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

Лицензия на издательскую деятельность № ЛР 021018 от 09 ноября 1995 г.

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

103918, Москва, Газетный пер., 5

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

Институт экономических проблем переходного периода

© Институт экономических проблем переходного периода, 1996.

Главный редактор:	Е.Гайдар
Редакционная коллегия:	Н.Главацкая, В.Мау, Е.Мисанченко, С.Синельников-Мурылев
Авторы текста:	<p><i>Раздел 1.1:</i> В.Мау <i>Приложение 1:</i> Г.Старовойтова, В.Добрынин, Т.Мастюгина, А.Кожановский, Л.Перепелкин, В.Стельмах, Ю.Фигатнер <i>Раздел 2.1:</i> С.Синельников-Мурылев, С.Баткибеков, В.Медоев, К.Резников, С.Титов, И.Трунин, Е.Шкробела <i>Раздел 2.2:</i> Г.Трофимов, С.Синельников-Мурылев, С.Архипов <i>Раздел 2.3, 2.4:</i> О.Буклемишев (Институт финансовых исследований) <i>Раздел 2.5, Приложение 7:</i> С.Малахов, Д.Шиганов, Н.Белоусова <i>Раздел 3.1, 3.2, 4.1:</i> О.Изряднова, Г.Куранов Ю.Полтавец <i>Раздел 3.3, 7.3:</i> В.Раненко, И.Мухамедшин, И.Макаров, И.Пильман <i>Раздел 4.2:</i> Ю.Бобылев <i>Раздел 4.3:</i> Е.Серова, Л.Корбут, И.Храмова, О.Мелюхина, Т.Тихонова <i>Раздел 4.4.1:</i> И.Дежина, <i>Раздел 4.4.2:</i> Л.Давыдова, В.Фальцман <i>Раздел 5:</i> С.Приходько, Н.Леонова, Н.Воловик, Н.Кузнецова <i>Раздел 6.1:</i> И.Колосницын <i>Приложение 6.1:</i> М.Красильникова <i>Раздел 6.2:</i> С.Шишкин, И.Рождественская, <i>Раздел 6.3, 6.4:</i> С.Смирнов <i>Раздел 7.1.1, 7.1.3, 7.2:</i> А.Радыгин <i>Раздел 7.1.2:</i> Г.Мальгинов <i>Раздел 7.4:</i> Л.Горбатова <i>Раздел 7.5:</i> В.Цапелик <i>Раздел 7.6:</i> Т.Долгопятова, Т.Едименченко <i>Раздел 7.7:</i> В.Космарский, Т.Малева (ВШЭ), С.Смирнов <i>Раздел 7.8:</i> А.Яковлев <i>Раздел 7.9:</i> С.Цухло, Р.Гершман <i>Раздел 7.10:</i> С.Цухло, И.Плешкова</p>
Компьютерный дизайн:	Н.Добрецов
Информационное обеспечение:	В.Авралов

Содержание

РАЗДЕЛ

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФОН

- 1.1 Политические процессы и экономика
- Приложение 1. Национально-региональные процессы
в Российской Федерации в 1995 году

РАЗДЕЛ 2.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И БЮДЖЕТНАЯ СФЕРА

- 2.1 Государственные финансы
- 2.2 Денежно-кредитная политика
- 2.3 Государственные ценные бумаги
- 2.4 Процентные ставки и рынки денежных ресурсов
- 2.5 Финансы предприятий

РАЗДЕЛ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- 3.1 Инвестиционная политика
- 3.2 Инвестиционные процессы в реальном секторе экономики
- 3.3 Иностраннные инвестиции

РАЗДЕЛ 4.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

- 4.1 Основные тенденции в реальном секторе экономики
- 4.2 Промышленность
- 4.3 Агропромышленный комплекс
- 4.4 Наука и научное обслуживание
- 4.4.1 Состояние сферы научных исследований и разработок в 1995 году
- 4.4.2 Спрос и предложение на НИОКР в отраслях промышленности

РАЗДЕЛ 5.

РОССИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- 5.1 Россия в системе международной торговли 127
- 5.2 Регулирование внешнеэкономической деятельности 128
- 5.3 Структура внешней торговли 129
- 5.3.1 Платежный баланс 134

РАЗДЕЛ 6.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА И РЫНОК ТРУДА

- 6.1 Уровень жизни населения 137
- Приложение 6.1. Субъективные оценки динамики материального положения
и тенденций потребительского поведения населения в 1995 году 141
- 6.2 Социально-культурная сфера 143
- 6.3 Демографические процессы 146
- 6.4 Рынок труда и занятость населения 148

РАЗДЕЛ 7.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

- 7.1 Приватизационный процесс в России в 1995 году 153
- 7.1.1 Общая динамика приватизационного процесса 153
- 7.1.2 Малая приватизация 157

7.1.3 Сценарный прогноз развития приватизационного процесса в России в 1996-2000 гг.	160
7.2 Изменения в структуре акционерного капитала предприятий	164
7.3 Предприятия с иностранными инвестициями	166
7.4 Чековые инвестиционные фонды: проблемы развития	168
7.5 Регулирование естественных монополий в России	171
7.6 Основные тенденции в реструктуризации промышленных предприятий	174
7.7 Социальная сфера промышленных предприятий	178
7.8 Поведение промышленных предприятий на рынках снабжения и сбыта	182
7.9 Конъюнктура промышленности	185
7.10 Конъюнктура строительства	187
Приложение 7. Анализ финансового состояния российских промышленных предприятий по данным обследований	189

Раздел 1.

Социально-политический фон

1.1 Политические процессы и экономика

Особенности 1995 года

За время, прошедшее с начала посткоммунистических преобразований, 1995 год стал наиболее последовательным и продолжительным периодом осуществления стандартного курса макроэкономической стабилизации. И в то же время общий политический фон проводимого курса оставался достаточно неблагоприятным, а в начале и конце 1995 года - критическим. Разгар чеченской войны, пришедшийся на январь, и завершившиеся победой антиправительственных (и антистабилизационных) сил коммунистов и националистов парламентские выборы в декабре - таково политическое обрамление нынешней, третьей за последние четыре года попытки стабилизации российской экономики.

Переход к стабилизационному курсу был для Правительства делом исключительно сложным. К концу 1994 года российские власти стояли перед выбором путей и механизмов консолидации власти и стабилизации социально-экономических процессов в стране. *С одной стороны*, существовала возможность консолидации власти через проведение макроэкономической стабилизации, укрепление институтов рыночной демократии и постепенный выход на этой основе на траекторию послекризисного экономического роста. *С другой стороны*, можно было попытаться пойти по пути ужесточения политического режима, перехватить агрессивнo-националистические лозунги оппозиции (прежде всего КПРФ и ЛДПР), начать проводить конфронтационную внутреннюю и внешнюю политику, стремясь на этой волне расправиться с политическими конкурентами и расчистить политическое пространство от разного рода претендентов на власть как справа, так и слева.

В исполнительной власти единства, как обычно, не было, но впервые за годы посткоммунистических реформ острые противоречия в президентском окружении были столь очевидны и, казалось, непримиримы. В.Черномырдин и А.Чубайс при поддержке Президента приступили к осуществлению курса на последовательную макроэкономическую стабилизацию. Силовые ведомства и ряд других близких Б.Ельцину политиков также при поддержке Президента приступили к решению чеченской проблемы военными средствами, что создавало опасность пере-

рождения демократического режима в авторитарный. Перспективы той или иной линии находились в зависимости от конкретного развития событий, от способности их сторонников реализовать стоящие перед ними задачи, продемонстрировать эффективность своей деятельности.

Январь 1995 года был неблагоприятен для обеих альтернатив. Войну в Чечне не удалось завершить легкой и впечатляющей победой, показывающей эффективность оружия и демонстрирующей способность российских властей решать политические проблемы (и прежде всего проблему консолидации власти) силовыми методами.

Исключительно тяжелой оставалась и экономическая ситуация. Под влиянием инфляционистской политики лета-осени 1994 года произошло резкое ухудшение основных макроэкономических показателей. Месячная инфляция достигла 17%, произошло резкое падение уровня жизни. Одновременно была предпринята беспрецедентная атака на рубль со стороны игравших на понижение банковских структур - Правительству и Центробанку удалось в конце концов удержать курс рубля от резких колебаний (аналогичных "черному вторнику" 11 октября 1994 года), но в результате проведенных тогда масштабных интервенций валютные резервы ЦБ сократились почти до 1 млрд. долл. США, что сопоставимо с уровнем 1992 года.

Однако к весне стала давать плоды возобновленная в конце осени политика по ограничению денежной массы, усиленная отказом Правительства от инфляционного финансирования бюджетного дефицита. Темпы инфляции значительно замедлились, а обменный курс рубля возрос не только реально, но и номинально. Это были ощутимые сдвиги, тем более заметные на фоне непрекращающейся войны в Чечне. Тогда же стало заметно, что Президент вновь отдает предпочтение экономическому варианту консолидации режима, надеясь использовать его как важный аргумент в предстоящей предвыборной кампании. Впрочем, поскольку чеченский конфликт не завершен, он создает для сторонников националистического курса возможности в перспективе разыграть и эту карту для реализации своих политических целей.

Стабилизационный курс Правительства, его хронологические рамки, политические и идеологические особенности его реализации - все это было непосредственно связано с проведением и результатами состоявшихся 17 декабря выборов в Государственную Думу. Причем сама подготовка к выборам оказывала воздействие как на активность политических элит (особенно во втором полугодии), так и на конкретные экономико-политические решения исполнительной власти.

Впрочем, в 1995 году вновь подтвердилось отсутствие прямой и однозначной связи экономической ситуации с политическими настроениями в стране (прежде всего, с поведением электората). Это было отчетливо продемонстрировано уже в 1993 году на апрельском референдуме (где большинство высказалось в поддержку проводимого социально-экономического курса) и на декабрьских выборах 1995 года, принесших успех партиям оппозиции. Избиратели, во-первых, реагируют на изменения социально-экономической ситуации со значительным опозданием и, во-вторых, их реакция находится под воздействием сложного комплекса факторов, никак не сводимых лишь к проблемам экономическим.

Опыт посткоммунистических государств позволяет сделать определенные обобщения относительно логики взаимосвязей экономических реформ и политических настроений избирателей. Практика показывает, что выход на траекторию роста занимает обычно период в 2-2.5 года, из которых примерно год нужен для стабилизации как таковой, и эта фаза является одной из самых болезненных в социальном и политическом отношениях. Однако именно она создает благоприятные условия для экономического роста, который начинается на втором году стабилизационной политики. Объективное улучшение социально-экономической ситуации, фиксируемое статистическими органами, не сразу становится ощутимым для рядового избирателя - для этого требуется еще 6-12 месяцев. И лишь после этого осуществляющее реформы правительство может рассчитывать на определенный успех на выборах. Иными словами, выборы 1995 года в России совпали с завершением стабилизационной фазы экономической реформы, которая яв-

ляется с точки зрения социальных последствий одной из самых тяжелых.

Этому не могли противодействовать ни пропагандистские усилия властей, ни попытки Правительства показать свою заботу о рядовом избирателе принятием некоторых решений демонстративно-популистского характера. Тем более, что Правительство, сделав ставку на стабилизацию, стремилось проводить этот курс максимально последовательно, не злоупотребляя дорогостоящими популистскими мерами. Это было в общем правильно, поскольку подобные меры все равно не принесли бы партии власти дополнительные голоса, так как воспринимались бы избирателем как уступка, вырванная партиями жесткой оппозиции и потому делающая последних еще более популярными.

Положение правительственного блока "Наш дом - Россия" (НДР) и поддерживающих стабилизационный курс Правительства политических сил (прежде всего Демократического выбора России - ДВР) осложнялось еще и тем, что проводимая политика была третьей стабилизационной попыткой за четырехлетний период 1992-1995 гг. Между тем, каждая новая попытка стабилизации является более тяжелой как в экономическом, так и в социально-политическом отношении. Стремительно снижается готовность и, главное, способность основной массы населения преодолевать тяготы экономической нестабильности, а доверие к способности власти осуществить намеченный курс, к наличию у нее необходимой для этого политической воли и (или) компетентности оказывается сильно подорванным.

Стабилизация трансформирует и усложняет существующую в обществе систему социально-экономических интересов, что находит отражение и на политическом уровне. В современном российском обществе существует несколько критериев выделения соответствующих групп интересов, причем в конкретной хозяйственной жизни выделенные по разным критериям группы могут пересекаться, накладываться друг на друга.

Усложнение системы интересов происходило на протяжении всех четырех лет посткоммунистической трансформации. Уже к 1993 году отчетливо дало о себе знать различие интересов экономических агентов, способных или неспособных адаптироваться к конкурентной экономике. Если первые не нуждались в создании для себя финансовых условий (для их развития достаточным было обеспечение общей финансовой стабилизации), то вторые не могли выжить без постоянной подпитки дешевыми деньгами. То есть сформировалось противостояние антиинфляционистских и проинфляционистских сил.

К началу 1994 года это противостояние дополнилось конфликтом относительно внешнеэкономического курса России, когда предметом острой дискуссии стал вопрос о допустимой мере открытия российского рынка для иностранных конкурентов. Обладающие слабым конкурентным потенциалом сторонники проинфляционного курса были заинтересованы в защите своих рынков от дешевых иностранных товаров и услуг, а потому выступали с лозунгами формирования национально замкнутой высокомонополизированной экономики, огражденной от мирового рынка жесткими таможенными и правовыми барьерами. Их оппоненты отстаивали принципы открытого хозяйства, обеспечивающего рост эффективности через механизмы конкуренции, в том числе и международной. Тем самым традиционный для Западной Европы спор фритрейдеров и протекционистов стал исключительно актуален для современной России.

Что же нового принес год 1995?

Во-первых, стабилизация и укрепление реального курса рубля означают на практике приток капитала в страну. Тем самым создаются предпосылки для удешевления кредита, снижения эффективности чисто спекулятивных операций в финансовом секторе и усиления внимания финансовых институтов к инвестированию в производственные отрасли. Уже во второй половине текущего года ряд крупных российских банков стал проявлять устойчивый интерес к производственной сфере, что выразилось как в создании ими специальных подразделений, призванных заниматься инвестициями, так и в обострении межбанковской борьбы за обладание пакетами акций приватизируемых предприятий.

Во-вторых, рост реального курса рубля привел к ухудшению положения предприятий-экспортеров и повышению конкурентоспособности импортных товаров. Естественной реакцией Правительства было повышение импортных и снижение (вплоть до отмены по ряду позиций) экспортных пошлин. Однако последней меры будет явно недостаточно для экспортеров, не связанных с топливно-энергетическим комплексом, и особенно с немногочисленными предприятиями машиностроения, способными выйти на внешний рынок. А ведь эти экономические агенты составляют естественную социально-политическую базу стабилизационного курса, и ухудшение их экономического положения является процессом политически весьма опасным.

Проблема сравнительной эффективности экспорта и импорта имеет еще один важный аспект, требующий политического решения и непосредственно воздействующий на положение влиятельных групп интересов. Речь идет о традиционной для экономик среднего уровня развития проблеме импортозамещения. Удешевление импорта может благотворно повлиять на состояние тех отраслей отечественной промышленности, которые зависят от поставок иностранных товаров производственного назначения (а таких немало среди экспортеров). И одновременно это может поставить в исключительно сложное положение те предприятия отечественного машиностроения (прежде всего конверсионные), которые встали на путь адаптации к реальному рыночному спросу и находятся сейчас в процессе перестройки своей производственной базы с целью удовлетворения потенциального инвестиционного спроса со стороны сырьевых и перерабатывающих отраслей.

В-третьих, происходит трансформация экономико-политических интересов финансовых и торговых организаций. Эти сектора более всех выигрывали от инфляции, которая делала их деятельность исключительно прибыльной. Стабилизация осложнила их экономическое положение и привела к кризису, в результате которого выживут в основном те, кто сможет адаптироваться к работе с относительно низкими ставками процента, ориентируясь не столько на норму прибыли, сколько на ее массу, то есть на размеры вложенного капитала. Тем самым можно прогнозировать продолжение кризиса в сфере банковского и торгового капитала с выживанием наиболее мощных и устойчивых организаций.

В-четвертых, в связи с обозначившейся перспективой макроэкономической стабилизации во второй половине 1995 года произошло заметное усиление интереса крупных финансовых структур к приватизации. Резкое обострение борьбы за получение государственных (и, фактически, контрольных) пакетов акций ведущих российских предприятий привело к перегруппировке сил среди этих структур, образованию новых союзов и возникновению новых острых противоречий. Можно предположить, что эти процессы будут приводить к усилению внутриполитической напряженности, к явному или неявному сближению недовольных результатами приватизации вокруг естественного центра этого недовольства - КППФ - как наиболее крупной партии, открыто провозглашающей необходимость проведения передела собственности на новых, более "справедливых" основаниях.

Итоги выборов и перспективы экономической политики

Политическая борьба второй половины 1995 года, предшествовавшая выборам в Государственную Думу, была особенно интересна тем, что в центре внимания ее участников находились не столько вопросы текущей стабилизации и преодоления кризиса в узком смысле этого слова (то есть как остановки спада производства), сколько модели будущего социально-экономического развития России. И это естественно, поскольку экономические итоги года, накопленные валютные резервы и инерционный потенциал российской экономики (равный примерно шести месяцам) позволяет сделать вывод о завершении в первом полугодии 1996 года стадии стабилизации и актуализации проблем экономического роста.

Иными словами, политики и партии могут продолжать дискуссии о результатах стабилизации, но политическая актуализация этих вопросов будет уже малопродуктивной. Кстати, именно признанием этого факта объясняется, по видимому, относительное миролюбие оппозиционно-

го большинства Думы 1995 года, принявшего в предвыборный период целый ряд принципиально важных для экономической политики Правительства решений (о разделе продукции, о бюджете на 1996 год, о назначении председателя Центрального Банка и ряд других).

Предвыборная дискуссия выявила наличие в российской политической среде трех вариантов постстабилизационной политики, каждый из которых связан с реальными интересами тех или иных социально-экономических группировок и представлен в качестве программных ориентиров тех или иных политических сил.

Существует вариант открытой конкурентной рыночной экономики, за который наиболее последовательно выступают либеральные политические силы (прежде всего ДВР) и который на практике реализуется в экономическом курсе В.Черномырдина. В проведении этого курса более всего заинтересованы эффективные предприятия и сектора отечественной экономики, способные конкурировать на внутреннем или внешнем рынках.

Вполне определилось наличие двух реальных альтернатив этому курсу. С одной стороны, предлагалась левая модель, суть которой состоит в осуществлении широкой денежно-кредитной экспансии, направленной на поддержку неэффективных отраслей и секторов производства, при которой для борьбы с неизбежным здесь резким ускорением роста цен используются административные рычаги - госрегулирование цен и валютного курса, что неизбежно приводит к быстрому проеданию золото-валютных резервов и возобновлению дефицита товаров. С другой стороны, националистическая модель, предполагающая закрытие внутреннего рынка от иностранной конкуренции, широкое государственное вмешательство в экономику при попытках проведения жесткой кредитно-денежной политики. На открыто инфляционистских позициях стоят и КПРФ, и "Яблоко". А главными выразителями националистической экономической идеологии были КРО и, судя по ряду признаков, ЛДПР, хотя последняя не формулирует сколько-нибудь отчетливо свое экономическое кредо.

Итоги выборов позволяют сделать ряд выводов экономико-политического характера. И хотя эти итоги с конституционной точки зрения не могут непосредственно сказаться на проводимом экономико-политическом курсе, они, тем не менее, накладывают на этот курс определенные политические и идеологические рамки.

Прежде всего следует отметить, что сокрушительное поражение потерпел КРО - наиболее последовательный выразитель националистической альтернативы правительственному курсу. И в то же время в Думе формируется явное проинфляционистское большинство из депутатов КПРФ и "Яблока", которые при определенном развитии событий (например в случае отставки В.Черномырдина) будут поддержаны многими представителями правительственного блока НДР, не говоря уже о "жириновцах"-выходцах из советской номенклатуры.

Впрочем, поражение КРО отнюдь не означает поражения националистической экономико-политической альтернативы. Обе оппозиционные модели экономического развития были изначально тесно взаимосвязаны. Левопопулистская доктрина КПРФ включает в себя многие важнейшие компоненты националистической модели - протекционизм, жесткий государственный контроль за производством, усиление роли крупнейших (монополи-стических) хозяйственных структур и т.д. А националистическая модель включает в себя такие экономико-политические решения, которые практически не оставляют шансов на неинфляционную ее реализацию.

Победа на парламентских выборах проинфляционистской идеологии сама по себе, разумеется, еще не означает немедленной практической реализации ее в экономическом курсе Правительства. Но в условиях заметных колебаний Президента Б.Ельцина и с учетом перспективы президентских выборов в июне 1996 года уже можно говорить о значительном политическом потенциале инфляционистской доктрины в России. Тем самым для нас становится актуальной перспектива попадания в ловушку "макроэкономики популизма" - экономической политики, характерной для многих латиноамериканских стран в XX столетии.

Итоги декабрьских выборов и общая политическая неопределенность последующих за этим

месяцев будут иметь достаточно неприятные последствия и для решения такой важной для посткоммунистической России проблемы, как формирование современного рынка капитала и привлечения в страну иностранных инвестиций. Депрессия на фондовом рынке, начавшаяся в конце 1994 года, выход из которой Правительство связывало с проведением макроэкономической стабилизации, вряд ли будет преодолена на протяжении как минимум еще полугода. Отчасти это связано с недостаточной еще урегулированностью правовых оснований отношений собственности, отчасти с общей политической неопределенностью накануне президентских выборов, итоги которых с учетом результатов выборов в Думу внушают потенциальным инвесторам серьезные опасения. Причем сказанное относится как к отечественному капиталу, так и, тем более, к капиталу иностранному.

К этим соображениям экономико-политического характера следует также добавить один чисто экономический аргумент. Естественное и необходимое в ходе стабилизации повышение реального курса рубля снижает эффективность инвестиционных проектов для иностранных инвесторов, что также становится барьером на пути иностранного капитала. Тем не менее опыт практически всех стран показывает, что для иностранных капиталовложений рост курса национальной валюты не становится серьезным и долгосрочным препятствием - некоторое удорожание проектов с лихвой компенсируется повышением стабильности (экономической и политической).

С учетом результатов выборов 17 декабря и в связи с грядущими президентскими выборами существует два варианта развития событий: продолжение правительственного курса 1995 года (завершение стабилизации и постепенное вступление в фазу роста) и популистская политика, в основе которой лежат протекционизм и инфляционизм. Этот выбор в значительной мере зависит от состава Правительства. По Конституции выборы Думы не ведут к его автоматической отставке. Однако Б.Ельцин в январе 1996 года начал осуществлять серьезные перестановки в Правительстве, которые могут оказать определяющее воздействие не только на характер экономических реформ, но и на политическую ситуацию в России как таковую.

В январе произошло резкое усиление позиций сторонников политического лавирования с переходом в конечном счете к левоинфляционистской (закрытой) экономико-политической модели. Отставка А.Чубайса и резкое усиление влияния О.Сосковца и Н.Егорова свидетельствуют в пользу такого вывода.

Каковы вероятные экономические последствия таких шагов Б.Ельцина?

В краткосрочном плане они зависят от набора конкретных факторов: насколько новый первый вице-премьер В.Каданников окажется предрасположенным к проведению инфляционистского курса, произойдет ли вымывание старой экономической команды Правительства, сможет ли руководство Центробанка проводить независимую, ответственную политику. Но в любом случае политика второй половины 1995 года обуславливает улучшение ситуации на протяжении следующих нескольких месяцев.

Сложнее с последствиями долгосрочными. Явно ослабнет последовательность реформ: укрепление националистически-популистской линии в экономической политике может повлечь за собой усиление роли монополистов на внутреннем рынке (особенно под видом финансово-промышленных групп) и ограничение конкурентных механизмов, попытки замораживания цен и проедание государственных валютных резервов, усиление роли субсидий и дотаций. Динамика валютных резервов будет одним из наиболее чутких индикаторов наступления нового курса. Скорее всего, при неуступчивости руководства ЦБ, будет предпринята попытка сменить его или изменить законодательство о Центробанке с целью уменьшения независимости последнего. Весьма вероятно начало нового обострения борьбы за передел собственности.

Главное политическое последствие увольнения А.Чубайса состоит в том, что за пять месяцев до президентских выборов в стране не оказалось ни одного реального кандидата на президентский пост от демократических сил, реформистских и вообще умеренных сил.

Действительно, шансы Б.Ельцина на переизбрание оказываются минимальными - социальные характеристики его электората обрисовать почти невозможно. Обозначились признаки политического союза между Г.Зюгановым и Г.Явлинским. Претендующих на президентский пост В.Жириновского и А.Лебеда тоже вряд ли можно назвать демократами.

Иначе сложилась бы ситуация в случае отставки В.Черномырдина. Она позволила бы ему стать самостоятельной политической фигурой в преддверии президентских выборов, чтобы выступить на них самостоятельно. И в этом случае он мог бы рассчитывать на поддержку широкой коалиции демократических и центристских сил. Но более вероятным вариантом развития событий является удержание В.Черномырдина во главе Правительства на протяжении по крайней мере 2-3 месяцев, после чего его политическая судьба будет в основном зависеть от конкретных проблем подготовки к президентским выборам.

Некоторые экономико-политические выводы и прогнозы

1996 год станет ключевым для определения стратегических ориентиров дальнейшего экономико-политического развития России. Это связано как с политическими (президентские выборы), так и с экономическими (завершение стабилизационной фазы) причинами. Здесь пока возможны два варианта развития событий. С одной стороны, утверждение модели открытой экономики, в которой экономический рост и относительная стабильность цен являются результатом высокого уровня конкуренции. С другой стороны, закрытая экономическая система с высоким уровнем государственного участия в осуществлении хозяйственных процессов, с доминированием задачи импортозамещения над задачами повышения эффективности национальной экономики.

В 1996 году, и особенно в первом полугодии, естественно ожидать сохранения депрессивного состояния фондового рынка, а также продолжения кризиса в финансовом и торговом секторах. Последний можно избежать только возвращением к политике инфляционного финансирования бюджетного дефицита, что было бы самоубийственно для нынешнего правительства.

Наконец, неизбежно усиление борьбы за приватизируемую собственность. Это будет иметь два последствия. Во-первых, будет происходить перегруппировка сил среди ведущих финансовых групп, усиление конкуренции между ними. Во-вторых, будет происходить усиление роли КПРФ в осуществлении соответствующих процессов - как наиболее многочисленной в Государственной Думе антиправительственной политической силы и как естественного в нынешней ситуации центра притяжения всех тех, кто недоволен или будет недоволен принимаемыми решениями по конкретным приватизационным проектам.

Приложение 1. Национально-региональные процессы в Российской Федерации в 1995 году

Чеченский кризис

Зима и весна 1995 г. были отмечены максимальной интенсивностью кровопролития в Чечне. К началу июня федеральные войска ценой значительных потерь и при многочисленных жертвах среди мирного населения Чечни сумели взять под контроль равнинные районы республики и в значительной степени подавить организованное сопротивление чеченских вооруженных формирований. Это однако привело не к окончанию войны, а к переходу ее в другую форму - к разрыванию партизанского движения. Таким образом, военное решение чеченского конфликта зашло в тупик.

В середине июня произошло событие, кардинально изменившее ход конфликта и придавшее ему новые военно-политические аспекты. Речь идет о крупномасштабном террористическом акте отряда Ш.Басаева в г.Буденновске (Ставропольский край), в ходе которого террористами было взято несколько сотен заложников. Акция Басаева имела и черты войсковой операции "в

глубоком тылу противника". Отрядом Басаева было выставлено требование о прекращении военных действий на территории Чеченской Республики и начале мирных переговоров. Правоохранительные ведомства оказались неспособными ни предотвратить террористический акт, ни пресечь его с минимальным количеством жертв. Ультиматум террористов был принят.

Несмотря на беспрецедентный характер террористического акта в Буденновске, он казался хорошим поводом для развязывания "чеченского узла". Под эгидой миссии ОБСЕ начались трехсторонние переговоры (федеральные власти, дудаевцы и правительство Автурханова-Хаджиева). В ходе переговоров рассматривались два блока вопросов - военный и политический. Однако основной целью переговорного процесса было достижение приемлемой формулы прекращения военных действий и установления мира в Чеченской Республике. Как и следовало ожидать, главным камнем преткновения на этих переговорах стал вопрос о будущем политическом статусе Чечни. Тем не менее, 30 июля между российской и чеченской сторонами было заключено соглашение по блоку военных вопросов, а 14 августа был согласован план разоружения. Эти документы предусматривали вывод из Чечни основной части федеральных сил, разоружение чеченских формирований за счет выкупа оружия (кроме отрядов самообороны в населенных пунктах), а также обмен военнопленными.

Осенью стало очевидно, что мирный переговорный процесс в Чеченской республике по вине обеих сторон зашел в тупик. В этой ситуации федеральный центр пересмотрел свою чеченскую политику. Отойдя от практики многосторонних переговоров, Москва сделала ставку на формирование в Чечне своей опоры в лице легитимной пророссийски настроенной власти. В декабре 1995 г. были проведены выборы главы республики Д.Завгаева. Эти выборы, поставившие дудаевскую сторону вне процесса мирного урегулирования, не могли не подтолкнуть последнюю к новому витку вооруженного противостояния. Наиболее ярким подтверждением активизации военных действий стали события в Кизляре и Первомайском в январе 1996 г.

Пример Чечни продемонстрировал серьезные пороки в конституционно-политическом устройстве России, выразившиеся в том, что исполнительная власть вышла из общего правового поля, став по существу неподсудной. В своем постановлении от 31 июля Конституционный Суд признал нормативные акты, на основе которых были начаты военные действия в Чечне, в основном соответствующими Конституции РФ. Это решение, принятое при большом количестве "особых мнений", явно указывает на незавершенность разделения властей в нашей стране. Закрепленные Основным законом обязанности Конституционного и Верховного Судов таковы, что первый рассматривает лишь правовые акты на их соответствие "букве" Конституции, а второй - конкретные противоправные деяния на их соответствие "духу" Конституции. В результате, хотя в ходе военных действий в Чечне в массовом порядке нарушались основные статьи Конституции РФ, гарантирующие права человека, однако нормативные акты, на основе которых совершались эти деяния, были по сути дела признаны конституционными.

В настоящее время перспективно тесное сотрудничество между всеми противниками войны в Чеченской Республике, в том числе и заключение договоров между федеральным центром и отдельными полевыми командирами и органами местного самоуправления. Также необходимо вернуться к многостороннему переговорному процессу, предполагающему снижение уровня конфронтации, прекращение военных действий без предварительных политических условий, поэтапный вывод российских войск, решение проблемы политического будущего Чечни.

Национальные республики и федеральный центр

В 1995 г. по-прежнему продолжался процесс установления договорных отношений между республиками в составе России и федеральным центром.

Подписание договоров о разграничении предметов ведения с Якутией (июнь 1995 г.), Бурятией (август 1995 г.), Удмуртией (октябрь 1995 г.), ставших соответственно пятой, шестой и седьмой "особыми республиками", показывает, что данная процедура из исключения превратилась в один из инструментов отлаживания внутрифедеративной ситуации. Стоит, вероятно, подчерк-

нуть, что положительный потенциал указанного способа снижения уровня противостояния Москвы и властных элит республик скорее всего исчерпывается и в контексте дальнейшего распределения властных полномочий по уровням, и в плане оптимизации бюджета страны - стержня федерализма.

Как показывает опыт, наличие договора между соответствующей республикой и федеральным правительством не столько содействует оптимальному решению проблем, находящихся в их совместной компетенции, сколько позволяет первой превышать свои властные полномочия, определяемые Конституцией РФ 1993 г. Следствием всего этого являлись неоднократные факты выхода властных органов республик за пределы компетенции субъекта федерации.

Можно также констатировать, что с точки зрения отлаживания бюджетного федерализма заключение договоров и в их составе - бюджетных соглашений дает определенный позитивный эффект исключительно на первых порах. В долгосрочной перспективе договорные уступки "привилегированным" республикам оборачиваются потерями общенационального бюджета. Это иллюстрируют, в частности, данные 1995 г. о распределении налоговых поступлений между федерацией и ее субъектами: по республикам упомянутое соотношение составляло 4:96, тогда как по великорусским регионам - 40:60. Если к этому добавить, что ряд "привилегированных" республик (Карелия, Бурятия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия) имели отрицательный показатель условного баланса межбюджетных потоков - в среднем 179 тыс.руб. в расчете на одного человека, - то становится очевидно, что собственно великорусские субъекты федерации, как и ранее, оплачивают претензии на суверенитет властных элит отдельных этнических территорий. Другими словами, в нынешнем виде практика заключения договоров о разграничении полномочий перестает соответствовать своей цели. По-видимому, в ближайшем будущем целесообразно распространить ее на великорусские территории, сделав при этом единообразной: договор должен фиксировать типовое разделение компетенций центра и субъекта федерации, а не резервирование за последним каких-то особых прав и привилегий.

Великорусские регионы и федеральный центр

Ситуация в великорусских регионах в 1995 г. также была достаточно стабильной. Нынешняя когорта региональных лидеров продемонстрировала и готовность решать сложные проблемы соответствующего уровня, и умение поддерживать на своей территории приемлемый для основной части ее населения порядок вещей. Косвенным подтверждением этого стали выборы губернаторов в 13 областях и краях, прошедшие одновременно с общероссийскими. Отличительной их чертой было фактическое переизбрание (исключая Новосибирскую и Тамбовскую области), действующих глав региональных администраций, которые ранее были назначены на этот пост президентскими указами. Характер предпочтений избирателей, проголосовавших за статус-кво в лице "умеренных реформаторов", а также высокая активность их на губернаторских выборах даже в тех случаях, когда требовался второй тур, свидетельствует о том, что население собственно российских субъектов федерации, по-видимому, начало обретать некое подобие гражданской ответственности, хотя бы в масштабе региона.

Выделяя относительную стабильность в качестве основного достижения российского федерализма, нельзя обойти вниманием некоторые негативные моменты его развития. Во-первых, следует указать на отдельные попытки элит регионов выйти за определяемые Основным законом рамки полномочий (в нормотворчестве некоторых великорусских субъектов федерации проявились элементы конфедерализма, характерные до последнего времени лишь для Конституций ряда республик в составе РФ).

Во-вторых, сохранилось стремление федеральных властей ввести компоненты унитаризма в отношения со своими территориальными партнерами. Свидетельство тому - характер обсуждения проблем правового регулирования взаимоотношений федеральных и региональных властей на совещаниях их представителей, а также содержание парламентских дискуссий и решений по данному вопросу. При определении своей позиции Москва руководствовалась главным образом не поиском гармоничного баланса общенациональных и региональных интересов, а

намерением сохранить за собой избыточные полномочия, которые дают возможность прямого воздействия на принятие решений субъектами федерации, мелочной регламентации деятельности тамошних администраций и пр. О намерении и далее оказывать давление на региональные элиты говорили и попытки центра установить прямые отношения между федеральными властными структурами и местными самоуправляющимися сообществами. Из администрации Президента исходили предложения: а) о наделении местного самоуправления некоторыми государственными функциями; б) об изъятии местных бюджетов из-под контроля финансовых органов регионов. Во всех этих инициативах просматривается тенденция, действуя "через голову" субъекта федерации, ослабить его административную роль.

Сказанное выше однако не означает, что федеральная политика полностью исчерпала свои возможности, сведясь исключительно к восстановлению унитаризма. Напротив, во втором полугодии в ней стали проявляться тенденции к коррекции курса в направлении демократизации федеративных отношений. Пример тому - переход от назначения глав региональных администраций к практике их избрания (любые попытки создать в федеративном государстве некую исполнительную вертикаль объективно ведут к воспроизводству централистской системы управления страной). Указом о выборах в органы государственной власти субъектов Российской Федерации (сентябрь 1995 г.) Президент постановил, в частности, провести выборы губернаторов до декабря 1996 г. Данная мера придает цивилизованные организационные рамки ставшему во многом стихийным процессу регионализации.

В таком контексте весьма убедительным видится и распоряжение Президента (октябрь 1995 г.) о приведении субъектами федерации своих уставов, конституций и законов в полное соответствие с Конституцией РФ. Если данный указ будет выполнен, то: а) законодательные установления, изданные в территориях с превышением властных полномочий, будут отменены; б) субъекты федерации в дальнейшем станут в своей нормотворческой деятельности исходить исключительно из базовых установок Основного закона. К недостаткам указа следует однако отнести механизм его реализации. Определение соответствия того или иного положения регионального права Конституции России возлагается на специально образованную для этого комиссию по взаимодействию федеральных органов госвласти с органами власти территорий. Иными словами, решение столь важных вопросов приобретает внесудебный, то есть в конечном счете неправовой характер.

Раздел 2.

Денежно-кредитная и бюджетная сфера

2.1 Государственные финансы

Государственные финансы накануне осуществления политики стабилизации

Вплоть до осени 1994 года Правительство во главе с В.Черномырдиным придерживалось так называемой "умеренно-ограничительной" финансовой политики. По своему замыслу эта политика должна была быть направлена на постепенную стабилизацию при активной поддержке народнохозяйственного комплекса. Речь шла о том, чтобы обеспечить в 1995 году снижающиеся темпы инфляции, которые к концу года составили бы 3-5% в месяц.

Однако на практике в 1994 году умеренно-ограничительная политика выражалась в поддержании бюджетного дефицита 7-10% ВВП, темпов роста кредитов Центрального банка около 9% в месяц, темпов роста денежной массы M_2 около 10% в месяц и, соответственно, темпов роста цен около 8% в месяц. Наиболее высокими темпы роста денежной массы были в мае-июле 1994 года (май - 17.1%, июнь - 13.4%, июль - 12.9%), что с полугодовым лагом привело к подъему

инфляции до 15-16% в октябре-декабре 1994 года. При этом около 75% прироста кредитов Центрального банка России приходилось на кредиты правительству.

В начале осени 1994 года Правительство резко изменило свою концепцию макроэкономической политики. Вместо умеренно жесткой денежно-кредитной политики начала разрабатываться принципиально иная схема. В ней была поставлена задача такого ужесточения денежной и бюджетной политики, чтобы к концу 1995 года обеспечить действительную финансовую стабилизацию с темпами инфляции около 1% в месяц.

При утвержденном бюджете на 1994 год это изменение политики мало повлияло на процесс исполнения бюджета (дефицит в четвертом квартале 1994 года не снизился). Однако в сентябре-декабре практически в два раза замедлились темпы роста денежной массы.

Состояние государственного бюджета в 1994 году, было predeterminedено не только нерешительностью Правительства в достижении задачи макроэкономической стабилизации, но и чисто техническими просчетами при разработке проекта бюджета, имевшими серьезные политические последствия. Важнейшим просчетом был ошибочный прогноз инфляции и ВВП, как в реальном выражении (величина спада была занижена), так и в номинальном - в бюджетные расчеты был заложен объем ВВП равный 725 трлн.руб., что, как оказалось впоследствии, было существенно выше фактически реализовавшихся цифр.

Ни Министерство экономики, ни Министерство финансов не учли в прогнозе на 1994 год последствий определенного ужесточения финансовой политики в конце 1993 года. Между тем, если в целом за 1993 год денежный агрегат М₂ увеличивался темпами 14.8% в месяц, то за последние четыре месяца его рост составил около 10% в месяц. Первые три месяца 1994 года М₂ рос на 6.8% в месяц. Таким образом, вследствие рестриктивной бюджетной и денежной политики конца 1993 - начала 1994 года темпы инфляции к весне-лету 1994 года достигли наименьших за годы реформ значений: 7% в мае, 6% в июне, 5% в июле, 5% в августе.

В результате динамика номинального валового внутреннего продукта с самого начала 1994 года стала отставать от прогнозной. Это определило ускоряющееся отставание фактических номинальных доходов бюджета от зафиксированных в законе о бюджете номинальных объемов доходов и, соответственно, расходов. Таким образом, нарастание неисполненных бюджетных обязательств в 1994 году было вызвано в отличие от 1993 года не только большей долей расходов в ВВП что, разумеется, также имело серьезное значение, но и завышенными номинальными объемами расходов. В результате, ошибочный завышенный прогноз инфляции и ВВП привел к тому, что расходы бюджета и, соответственно, фактическая инфляция и номинальный ВВП оказались выше, чем могли бы быть, если бы проект бюджета строился на основе более проработанного макроэкономического прогноза.

Тем не менее, как это имело место и в 1993 году, профинансировать весь объем расходов, зафиксированный в законе о бюджете правительство не решилось. В таблице 2.1 приведены данные об исполнении федерального бюджета в 1994 году.

Таблица 2.1

Данные об исполнении федерального бюджета РФ в 1994 г., млрд.руб.

Наименование показателей	План на 1994 г., млрд.руб.		Исполнение		
	согласно Закону	скорректированный с учетом инфляции	млрд.руб.	% от плана	% от скорректированного плана
ДОХОДЫ					
Налоговые доходы, из них:	97225	81937.2	56023.0	57.6	68.37
Прямые налоги на прибыль, доход	22040	18574.4	17239.4	78.2	92.81
Налоги на товары и услуги	62414	52599.9	32416.9	51.9	61.63
Налоги на имущество	258.3	217.7	377.3	146.1	173.32
Платежи за природные ресурсы	3551.9	2993.4	1014.8	28.6	33.90
Земельный налог	231.9	195.4	110.8	47.8	56.69
Налоги на внешнюю торговлю	29977.2	25263.5	22032	73.5	87.21
Прочие налоги, сборы и пошлины*	370.8	312.5	4863.72		
Неналоговые доходы	28107.3	23687.7	22590.45	80.4	95.37

Итого доходов федерального бюджета	124477	104904.1	78613.4	63.2	74.94
РАСХОДЫ					
Государственное управление	3474.3	2928.0	3847.2	110.7	131.39
Международная деятельность	18837.7	15875.6	4721.7	25.1	29.74
Национальная оборона	40019.4	33726.7	28018.1	70	83.07
Правоохранительная деятельность	13029.9	10981.1	10753.7	82.5	97.93
Фундаментальные исследования	4974.4	4192.2	2964.6	59.6	70.72
Народное хозяйство	44733	37699.1	30241.1	67.6	80.22
Образование	7150.6	6026.2	5488.1	76.8	91.07
Культура, искусство и СМИ	2449.8	2064.6	1655	67.6	80.16
Здравоохранение и физкультура	3825.9	3224.3	2320.9	60.7	71.98
Социальная политика	2592	2184.4	999	38.5	48.4
Погашение и обслуживание внутреннего долга	6310.6	5318.3	7498.4	118.8	140.99
Погашение и обслуживание внешнего долга	9001.6	7586.2	3632.5	40.4	47.88
Прочие расходы, в т.ч.:	38096.1	32105.8	37460	98.3	116.68
- финансовая помощь другим уровням власти	26966.9	22726.6	24950	92.5	109.78
Всего расходов	194495.3	163912.6	146419.7	75.3	89.33
Превышение доходов над расходами	-70018.3	-59008.5	-67806.3	96.8	114.91
Внутреннее финансирование, в т.ч.:	53678.4	45237.9	65592.805	122.2	145.00
- финансирование за счет ЦБ	48269.4	40679.5	48084.5	99.6	118.20
- продажа ценных бумаг	3779	3184.8	6910.7	182.9	216.99
- прибыль ЦБ	1580	1331.6	1580	100	118.66
Внешнее финансирование	16339.9	13770.6	6147.8	37.6	44.64

Представленные данные позволяют сравнить утвержденные в законе цифры и их фактическое исполнение. Кроме того, в таблице 2.1 проект бюджета на 1994 год приведен в вид, соответствующий фактическому ВВП (номинальные показатели бюджета умножены на коэффициент 611/725, где 611 трлн.руб. - фактический ВВП, 725 трлн.руб. - прогнозный, заложенный в расчеты бюджета). Таблица показывает, что налоговые доходы бюджета составили 58% от зафиксированной в законе цифры, однако, даже если учесть ошибку в прогнозировании ВВП, произошло недопоступление налогов на 32%. В целом доходов федерального бюджета получено в размере 63% от утвержденных в законе. Если же скорректировать запланированные доходы на меньший объем ВВП, то 75%.

Расходы бюджета были профинансированы на 75% от величины, соответствующей закону, и на 89% от скорректированной цифры. Таким образом, несмотря на то, что профинансированы были весьма высокие в реальном выражении расходы, в течение года нарастали объемы невыполненных обязательств. Обеспечение исполнения завышенного по расходам бюджета, как и в предыдущие годы реформы, осуществлялось с помощью секвестрирования или т.н. кассового принципа исполнения бюджета. Это позволяло правительству избегать длительных согласований необходимых сокращений расходов с законодательной властью и не допускать катастрофического нарастания дефицита бюджета. Однако этот принцип привел к усилению дискреционного характера бюджетных решений, т.к. не существует жестких правил осуществления секвестра. Из приведенных выше данных легко видеть, что степень финансирования тех или иных отраслей пропорциональна силе их влияния. Кроме того, даже равномерное (т.е. недискреционное) недофинансирование расходов вряд ли является рациональным бюджетным решением, поскольку совершенно очевидно, что в различных отраслях отличается предельная отдача бюджетных средств как из-за их различной приоритетности, так и из-за различной напряженности бюджетного финансирования.

В таблице 2.2 приведена реконструкция консолидированного бюджета России в 1994 году. Для получения реконструкции доходов и расходов государства мы включили в данные Минфина РФ отчет об исполнении государственных внебюджетных фондов, а также добавили к расходам по обслуживанию внутреннего долга затраты на обслуживание государственных краткосрочных обязательств. Эти расходы (дисконт), равные разнице между объемом выпущенных ГКО и полученной от их размещения выручкой, осуществленные в 1994 году (в т.ч. и по выпускам 1993 года), составляют, по данным Госкомстата РФ, около 7.7 трлн.руб.

Таблица 2.2

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

	Республиканский бюджет		Местные бюджеты		Внебюджетные фонды		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюджет.
1. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	17240	2.8	49085	8.0			66325	10.9	29.0
1.1 Подоходный налог с физических лиц	114	0.0	17395	2.8			17509	2.9	7.7
1.2 Налог на прибыль предприятий	17126	2.8	31690	5.2			48816	8.0	21.3
2. Отчисления в фонды социального страхования					55119	9.0	55119	9.0	24.1
2.1 Работающие по найму					1366	0.2	1366	0.2	0.6
2.2 Работодатели					53753	8.8	53753	8.8	23.5
Пенсионный фонд					36904	6.0	36904	6.0	16.1
Фонд социального страхования					7459	1.2	7459	1.2	3.3
Фонд занятости населения					2967	0.5	2967	0.5	1.3
Фонд социальной поддержки населения					64	0.0	64	0.0	0.0
Государственный фонд медицинского страхования					6359	1.0	6359	1.0	2.8
3. Налоги на фонд заработной платы			184	0.0			184	0.0	0.1
4. Налоги на собственность	488	0.1	6461	1.1			6949	1.1	3.0
4.1 Налог на имущество			4831	0.8			4831	0.8	2.1
4.2 Земельный налог	111	0.0	1550	0.3			1661	0.3	0.7
4.3 Налог на операции с ценными бумагами	377	0.1	80	0.0			457	0.1	0.2
5. Внутренние налоги на товары и услуги	33432	5.5	20215	3.3			53647	8.8	23.4
5.1 НДС	23736	3.9	13598	2.2			37334	6.1	16.2
5.2 Акцизы	4456	0.7	2968	0.5			7424	1.2	3.2
5.3 Лицензионный сбор за производство и реализацию алкоголя		0.0	134	0.0			134	0.0	0.1
5.4 Платежи за пользование недрами и природными ресурсами	379	0.1	2042	0.3			2421	0.4	39.6
5.5 Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	636	0.1					636	0.1	0.3
5.6 Спецналог	4225	0.7	1473	0.2			5698	0.9	2.5
6. Налоги на внешнюю торговлю	18992	3.1	175	0.0			19167	3.1	8.4
6.1 Импортная пошлина	2603	0.4					2603	0.4	1.1
6.2 Экспортная пошлина	3248	0.5					3248	0.5	1.4
6.3 Прочие поступления от внешнеэкономической деятельности	9570	1.6					9570	1.6	4.2
6.4 Поступления от монополии государства на операции по централизованному экспорту	3571	0.6					3571	0.6	1.6
7. Прочие налоги	179	0.0	6141	1.0			6320	1.0	2.8
7.1 Госпошлина	179	0.0	290	0.0			469	0.1	0.2
7.2 Прочие налоги и сборы		0	5851	1.0			5851	1.0	2.6
8. Внебюджетные фонды					5289	0.9	5289	0.9	2.3
8.1 Дорожные фонды					5075	0.8	5075	0.8	2.2
8.2 Прочие внебюджетные фонды					214	0.0	214	0.0	0.1
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	70331	11.5	82261	13.5	60408	9.9	213000	34.9	93.1
НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Остатки бюджетных средств в на начало года, обращаемые на покрытие расходов		0	860	0.1			860	0.1	0.4
2. Прибыль Центрального Банка	1581	0.3		0			1581	0.3	0.7
3. Курсовая разница	3040	0.5		0			3040	0.5	1.3
4. Прочие неналоговые поступления	3783	0.6	5851	1.0			9634	1.6	4.2
КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
1. Доходы от приватизации	116	0.0	632	0.1			748	0.1	0.3
ИТОГО ДОХОДОВ	78851	12.9	89604	14.7	60408	9.9	228863	37.5	100.0
ДОТАЦИИ			21590	3.5			x	x	x
ИТОГО ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ	78851	12.9	111194	18.2	60408	9.9	228863	37.5	100.0
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. Государственные расходы	123714	20.2	107928	17.7	57689	9.4	267888	43.8	92.3
1. Государственные услуги общего назначения (на содержание органов государственной власти и управления)	3847	0.6	3251	0.5			7098	1.2	2.4
2. На оборону	28018	4.6		0.0			28018	4.6	9.7
3. На содержание правоохранительных органов	10754	1.8	673	0.1			11427	1.9	3.9
4. На науку	2965	0.5	150	0.0			3115	0.5	1.1
5. Социальные и коммунальные услуги	11746	1.9	48988	8.0	52444	8.6	113178	18.5	39.0
5.1 Образование	5488	0.9	21965	3.6			27453	4.5	9.5
5.2 Культура, искусство и средства массовой информации	1655	0.3	2971	0.5			4626	0.8	1.6
5.3 Здравоохранение и физкультура	2321	0.4	17386	2.8			19707	3.2	6.8
5.4 Программа молодежной политики	14	0.0	96	0.0			110	0.0	0.0
5.5 Социальное обеспечение	999	0.2	2374	0.4			3373	0.6	1.2
5.6 Программы ЧАЭС и Семипалатинска	1268	0.2	22	0.0			1290	0.2	0.4
5.7 Пособия и компенсационные выплаты на детей	0	0.0	4175	0.7			4175	0.7	1.4

5.8 Социальные услуги за счет внебюджетных фондов					52444	8.6	52444	8.6	18.1
Пенсионный фонд					37320	6.1	37320	6.1	12.9
Фонд социального страхования					6630	1.1	6630	1.1	2.3
Фонд занятости					2407	0.4	2407	0.4	0.8
Фонд социальной поддержки населения					65	0.0	65	0.0	0.0
Фонд обязательного медицинского страхования					6022	1.0	6022	1.0	2.1
6. Государственные услуги, предоставляемые народному хозяйству	18878	3.1	45217	7.4	5245	0.9	69341	11.3	23.9
Из них за счет внебюджетных фондов, в т.ч.:					5245	0.9	5245	0.9	1.8
- дорожные фонды					5074	0.8	5074	0.8	1.7
- прочие фонды					171	0.0	171	0.0	0.1
7. Прочие функции	47506	7.8	9648	1.6			35712	5.8	12.3
7.1 Прочие расходы	10712	1.8	9413	1.5			20125	3.3	6.9
7.2 Расходы на внешнеэкономическую деятельность	4722	0.8	235	0.0			4957	0.8	1.7
7.3 Расходы по обслуживанию внутреннего долга	7498	1.2		0.0			7498	1.2	7.7
7.4 Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга	3133	0.5		0.0			3133	0.5	1.1
7.5 Субвенции другим уровням государственного управления	21442	3.5		0.0			x	x	x
ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ	21440	3.5	1144	0.2			22439	3.7	7.7
1. Бюджетные ссуды	13630	2.2	1144	0.2			14626	2.4	5.0
в т.ч. другим уровням госуправления	148	0.0					x	x	x
2. Кредитные операции (сальдо)	6037	1.0					6037	1.0	2.1
3. Недоперечислено доходов бюджета Центральным банком	1773	0.3		0.0			1773	0.3	0.6
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	145154	23.8	109072	17.9	57689	9.4	290324	47.5	100.0
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-66302	-10.9	2122.3	0.3	2719	0.4	-61461	-10.1	-21.8
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ	70248	11.5							
1. Поступление от реализации ценных бумаг	13903	2.3							
2. Кредиты Центрального банка (нетто)	48083	7.9							
3. Кредиты Внешторгбанка	589	0.1							
4. Внешнее финансирование	5648	0.9							
5. Прочие поступления	2025	0.3							
6. От других уровней госуправления			148	0.0					
Свободные остатки бюджетных средств на начало года	1653	0.27							
Свободные остатки бюджетных средств на конец года	5596	0.9							

СПРАВОЧНО: в 1994 году ВВП составил 611 трлн.руб.

Доходы бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов составили 37.5% ВВП, что заметно меньше, чем в 1993 году. В 1993 доходы составили 40.3% ВВП с учетом только тех средств внебюджетных фондов (10.3% ВВП), которые перечислены в централизованные внебюджетные фонды. Подобное снижение доходов бюджетной системы произошло за счет уменьшения доходов федерального бюджета (на 1.6 п.п.), доходов местных бюджетов (0.6 п.п.), доходов внебюджетных фондов (0.5 п.п.).

Расходы бюджетной системы России составили в 1994 году 43.8% ВВП. Расходы и ссуды за вычетом погашений - 47.5% ВВП, что меньше соответствующего значения 1993 года на 1.4 п.п. (в 1993 году расходы и ссуды за вычетом погашений составили 48.9% ВВП без учета расходов внебюджетных фондов, осуществляемых предприятиями).

Наиболее заметно сократились расходы на внешнеэкономическую деятельность (за счет практически прекращения авансирования расходов предприятий по централизованному экспорту) - на 3 п.п., расходы федерального бюджета на народное хозяйство - примерно на 1 п.п. при одновременном некотором увеличении расходов на социальные цели, государственное управление, обслуживание внутреннего долга и др.

Согласно "Заявлению правительства РФ и Центрального Банка РФ об экономической политике в 1994 году", подписанному в мае 1994 года, кассовый дефицит расширенного правительства (консолидированный бюджет и чистый баланс всех государственных внебюджетных фондов) должен был быть ограничен в 1994 году значением 48.2 трлн.руб. Это ограничение однако было нарушено весьма значительно: дефицит расширенного правительства фактически составил

63.9 трлн.руб. (Вышеприведенные данные отличаются от официальной статистики Минфина РФ на величину прибыли Центрального Банка РФ в 1.58 трлн.руб., которая в нашем материале включается в доходы бюджета, на величину расходов, связанных с обслуживанием ГКО и на некоторые другие статьи). Дефицит федерального бюджета имел в качестве ограничения величину 53.8 трлн.руб. Фактически он достиг 67.9 трлн.руб. (11.1% ВВП по классификации Минфина РФ). Этот дефицит был профинансирован за счет кредитов ЦБ России - 7.84% ВВП, продажи государственных ценных бумаг - 1.1% ВВП, выпуска казначейских обязательств - 1.1% ВВП, внешнего финансирования - 0.93% ВВП. При этом доля прироста кредита правительству в общей сумме прироста кредитов ЦБ России составила в 1994 году более 70%.

В таблице 2.3 приведена экономическая классификация расходов бюджета. К сожалению, та классификация, которая приводится Министерством финансов на 1994 год, лишь с большой степенью условности может быть названа экономической даже по сравнению с 1993 годом. Если в 1993 году нерасшифрованные “прочие” расходы приводились по каждому из четырех разделов и составляли около 65% общей суммы, то в отчете за 1994 год “прочие” расходы даются одной позицией и составляют около 80% расходов федерального бюджета.

Таблица 2.3

Расходы федерального бюджета России в 1993-1994 гг.
(экономическая классификация, % к расходам)

1993 год	
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	81.0
1. Затраты на товары и услуги	58.8
1.1 Заработная плата	5.6
1.2 Начисления на заработную плату	1.9
1.3 Покупка товаров и услуг	2.3
1.4 Прочие	53.3
2. Выплата процентов	4.2
3. Субвенции и текущие трансферты	13.7
3.1 Предприятиям	10.9
3.2 Населению	1.8
3.3 Другим уровням администрации	
3.4 Прочие	1.0
КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	19.0
1. Приобретение оборудования	0.4
2. Государственные инвестиции	8.3
3. Капитальный ремонт	0.1
4. Капитальные трансферты	0.0
5. Прочие капитальные затраты	10.2
ИТОГО ЗАТРАТЫ	100.0
1994 год	
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	
1. Фонд заработной платы	2.92
2. Начисления на заработную плату	0.99
3. Канцелярские и хозяйственные расходы	1.13
4. Командировки и служебные разъезды	0.10
5. Стипендии	0.29
6. Расходы на питание	0.40
7. Приобретение медикаментов и перевязочных средств	0.10
8. Приобретение оборудования и инвентаря	0.41
9. Приобретение мягкого инвентаря и обмундирования	0.04
КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	
1. Государственные капитальные вложения	6.44
2. Капитальный ремонт	0.24
3. Геологоразведочные работы	0.56
4. Проектирование	0.01
5. Прочие расходы	79.45
ИТОГО ЗАТРАТЫ	100.00

Из таблицы видно, что в 1993 году была весьма высока доля капитальных расходов федерального бюджета (19% расходов), которая в развитых странах редко бывает выше 8-9%. В 1994 году соответствующая величина уменьшилась до 7.3%. Относительно небольшая величина субвенций и текущих трансфертов (14%) в 1993 году объясняется, по-видимому, тем, что их

значительная часть осталась нерасшифрованной в статье прочие затраты на товары и услуги. В 1994 году эта позиция отсутствует в классификации. Небольшой объем выплаты процентов по государственному долгу в 1993 году объясняется получением отсрочек по обслуживанию внешнего долга и неплатежами (в 1993 году из общей величины обслуживания внешнего долга 31 млрд.долл., включающей выплату процентов и погашения основной суммы, 20 млрд.долл. было отсрочено, 9 млрд.долл. составила просроченная задолженность) и крайне низкими ставками процентов по кредитам ЦБ РФ Правительству, формирующих подавляющую часть внутренних заимствований. В 1994 году расходы на обслуживание госдолга включены в состав “прочих” затрат.

Бюджетное планирование на 1995 год

В ноябре 1994 года разработанный в рамках новой концепции макроэкономической политики проект бюджета на 1995 год был внесен правительством в Государственную Думу. После его отклонения в первом чтении и работы Согласительной комиссии Министерство финансов в начале 1995 года внесло в Думу уточнения к проекту бюджета и к макроэкономической программе. Работа Согласительной комиссии и Министерства финансов по доработке бюджета была достаточно формальной. Правительство для того, чтобы не допустить повторения прошлогодней ситуации с утверждением высоких номинальных показателей бюджета сознательно пошло в 1995 году на техническую ошибку: в расчетах к бюджету остались нескорректированными параметры, характеризующие развитие инфляционных процессов. В то же время уже осенью 1994 года, учитывая динамику денежной массы, можно было прогнозировать высокий рост цен в начале 1995 года, который внес существенные корректировки в макроэкономические расчеты.

Основанный на этих уточнениях проект бюджета был принят Государственной Думой в последнем четвертом чтении 14 марта 1994 года. При этом конфронтация между фракциями Государственной Думы препятствовала принятию практически всех поправок инициированных отдельными депутатами и их формированиями. В результате, если абстрагироваться от мелочей, был утвержден правительственный вариант бюджета. Основные параметры бюджета представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Федеральный бюджет РФ на 1995 год

Наименование показателей	В % ВВП, учтенного при разработке бюджета (925 трлн.руб.)		В % прогнозного ВВП (1500 трлн. руб.)		В % фактического ВВП (1659,2 трлн. руб.)	Исполнение за 1995 год в % фактического ВВП
	законопроект октябрь 1994 года	закон от 14 марта 1995 года	закон от 14 марта 1995 года	закон от 12 августа 1995 года		
ДОХОДЫ						
Налоговые доходы, из них:	12.7	13.8	8.5	8.5	10.6	10.27
Налог на прибыль	2.6	2.6	1.6	1.6	2.7	2.47
Подходный налог с физических лиц	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Налог на добавленную стоимость	4.9	5.4	3.3	3.3	4.5	4.27
Акцизы	1.0	1.0	0.6	0.6	0.9	1.07
Спецналог		0.6	0.4	0.4	0.5	0.44
Платежи за использование природных ресурсов	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.18
Лицензионный сбор за производство и реализацию алкоголя	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0
Земельный налог	0.0	0	0	0	0.1	0.01
Налоги на внешнюю торговлю	2.1	3.5	2.1	2.1	1.5	1.46
Прочие налоги, сборы и пошлины	1.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
Неналоговые доходы и средства целевых бюджетных фондов	2.9	5.1	3.1	3.1	3.0	3.48
Итого доходов федерального бюджета	15.6	18.9	11.7	11.7	13.5	13.67
РАСХОДЫ						
Государственное управление	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.27

Международная деятельность	1.9	2.3	1.4	1.4	1.3	1.3
Национальная оборона	4.9	5.3	3.2	3.4	3.6	2.87
Правоохранительная деятельность	1.7	1.6	1	1.1	1.2	1.16
в т.ч. федеральная судебная система	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	
Фундаментальные исследования	0.6	0.7	0.4	0.4	0.4	0.29
Народное хозяйство	3.9	4.6	2.8	2.9	2.7	2.18
Образование	0.9	1	0.6	0.6	0.7	0.52
Культура, искусство и СМИ	0.3	0.4	0.2	0.2	0.2	0.17
Здравоохранение и физическая культура	0.5	0.5	0.3	0.3	0.3	0.21
Социальная политика	0.3	0.5	0.3	0.3	0.7	0.23
Погашение и обслуживание внутреннего долга	1.2	0.9	0.6	0.6	0.5	0.56
Обслуживание внешнего долга	1.1	1.6	1	1	0.9	0.94
Прочие расходы	4.6	5.9	3.6	3.2	3.5	3.7
в т.ч. финансовая помощь другим уровням власти	3.1	3.1	1.9	1.9	2.3	1.76
Расходы целевых внебюджетных фондов	1.1	1.3	0.8	0.8	0.8	0.85
Всего расходов	23.4	26.8	16.6	16.6	17.2	16.61
Превышение доходов над расходами	-7.8	-7.9	-4.9	-4.9	-3.6	2.93
Внутреннее финансирование	4.5	3.3	2.1	2.1	1.8	1.41
Внешнее финансирование	3.3	4.6	2.8	2.8	1.8	1.52

Описанная ситуация с бюджетным планированием на 1995 год, хотя и плохо отражала реальность, тем не менее, оказалась гораздо предпочтительнее положения 1994 года. Заниженные темпы роста цен и объем ВВП, учтенные в расчетах Министерства финансов, позволили избежать в минувшем году положения с утверждением в бюджете нереальных номинальных объемов доходов и расходов.

При темпах инфляции в полтора раза более высоких, чем заложено в расчетах к бюджету (2.31 фактически и 1.6 - согласно расчетам Минэкономики РФ, использованным при подготовке проекта бюджета), номинальные объемы доходов бюджета, значительно более низкие как реальном исчислении, так и выраженные в долях ВВП, позволили профинансировать утвержденные в бюджете номинальные объемы расходов без увеличения объема дефицита.

Исполнение бюджета в 1995 году

Недооценка инфляции на 1995 год, а соответственно и всех номинальных цифр плана бюджета, привела к тому, что доходы федерального бюджета в 1995 году по сравнению с доходами, планируемыми в законе от 14 марта были больше в 1.3 раза. Инфляция же, как отмечалась, была в 1.44 раза выше, чем заложено в бюджетных расчетах. Отмеченное несовпадение объясняется завышением в бюджетных расчетах реальных доходов бюджета. Тем не менее, достигнутое перевыполнение плана по доходам позволило профинансировать расходы в размере большем, чем было первоначально запланировано, но только на 115%. Формальная причина меньшего перевыполнения плана по расходам состоит в невыполнении плана по финансированию дефицита. Размер дефицита был сокращен на 12.8 трлн.руб., т.е. на 17% от запланированного. Важно отметить, что разные виды расходов корректировались по-разному. Так, например, расходы на социальную политику профинансированы на 270%, на государственное управление - 132%, оборону - 122%, расходы на культуру и искусство профинансированы только на 108%.

Данные о ежемесячном исполнении федерального бюджета в 1995 году приведены в таблицах 2.5, 2.6.

Таблица 2.5

Исполнение консолидированного бюджета России в 1995 году, в % ВВП

Наименование показателей	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
ДОХОДЫ												
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	6.93	7.28	8.71	10.02	10.65	10.40	9.92	10.04	9.64	9.27	9.18	9.25
1.1 Налог на прибыль	4.75	5.01	6.30	7.57	8.29	8.07	7.62	7.82	7.48	7.13	7.04	7.04
1.2 Подоходный налог с физических лиц	2.18	2.27	2.41	2.45	2.36	2.32	2.27	2.20	2.14	2.12	2.12	2.20
1.3 Прочие налоги на прибыль или доход				0.00	0.00	0.00	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01
2. Налоги на фонд оплаты труда							0.29	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26

3. Налоги на товары и услуги	10.09	9.23	8.99	9.19	8.87	8.65	8.71	8.21	8.05	8.04	8.10	7.99
3.1 Налог на добавленную стоимость на товары, производимые на территории РФ, и услуги	7.29	6.52	6.30	6.24	5.93	5.68	5.73	5.38	5.18	5.16	5.17	5.11
3.2 Налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию РФ	0.54	0.58	0.51	0.58	0.58	0.60	0.64	0.65	0.65	0.65	0.68	0.64
3.3 Акцизы, в т.ч.:	1.01	0.99	1.07	1.24	1.34	1.42	1.35	1.26	1.35	1.37	1.44	1.46
нефть, включая газовый конденсат												
3.4 Спец. налог для финансовой поддержки важнейших отраслей народного хозяйства	1.22	1.13	1.08	1.10	1.00	0.92	0.89	0.81	0.75	0.73	0.68	0.66
3.5 Прочие налоги на товары и услуги	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.10	0.12	0.12	0.13	0.13	0.14
4. Налоги на имущество	0.41	0.44	0.52	0.71	0.98	0.95	0.94	1.01	0.98	0.94	1.00	1.01
4.1 Налог на операции с ценными бумагами	0.08	0.06	0.08	0.08	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.05
4.2 Налоги на имущество	0.33	0.38	0.44	0.64	0.90	0.88	0.86	0.94	0.91	0.88	0.94	0.96
5. Платежи за использование природных ресурсов	0.57	0.58	0.67	0.65	0.64	0.66	0.66	0.67	0.72	0.74	0.72	0.74
5.1 Плата за недра	0.06	0.08	0.09	0.08	0.08	0.08	0.33	0.35	0.36	0.36	0.34	0.35
5.2 Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	0.09	0.10	0.11	0.10	0.10	0.11	0.11	0.12	0.14	0.15	0.14	0.14
5.3 Земельные налоги и арендная плата за земли				0.01	0.01	0.01	0.13	0.14	0.17	0.18	0.19	0.20
5.4 Прочие платежи за использование природных ресурсов	0.42	0.40	0.47	0.46	0.44	0.46	0.09	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05
6. Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции, в т.ч.:	0.88	1.33	1.44	1.76	1.74	1.60	1.58	1.53	1.54	1.50	1.47	1.46
6.1 Импортные пошлины	0.55	0.48	0.48	0.50	0.48	0.48	0.46	0.45	0.44	0.46	0.45	0.51
6.2 Прочие налоги на импорт								0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.3 Экспортные пошлины	0.33	0.85	0.96	1.26	1.26	1.11	1.12	1.08	1.10	1.04	1.02	0.95
7. Прочие налоги, сборы и пошлины	2.64	2.64	2.66	2.80	2.76	2.48	1.11	1.13	0.95	0.95	0.96	0.95
ИТОГО НАЛОГОВ И ПЛАТЕЖЕЙ	21.53	21.50	22.99	25.13	25.63	24.73	23.21	22.85	22.14	21.69	21.68	21.67
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ												
1. Доходы от государственной собственности или от деятельности	0.06	0.03	0.37	0.41	0.38	0.29	0.35	0.46	0.41	0.37	0.34	0.36
1.1 Перечисление прибыли Центрального Банка РФ			0.34	0.39	0.35	0.27	0.22	0.32	0.27	0.23	0.20	0.21
1.2 Прочие поступления от гос. собственности или деятельности	0.06	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.14	0.15	0.15	0.14	0.14	0.15
2. Доходы от продажи принадлежащего государству имущества	0.13	0.12	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.10	0.10	0.10	0.19	0.28
3. Доходы от реализации гос. запасов	1.04	2.07	1.75	0.29	0.22	0.18	0.15	0.20	0.32	0.38	0.87	0.80
4. Доходы от продажи земли и нематериальных активов							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. Поступления капитальных трансфертов из негосударственных источников												
6. Административные платежи							0.02	0.02	0.02	0.02	0.10	0.04
7. Штрафные санкции	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
8. Сборы на специальные услуги							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9. Доходы от внешнеэкономической деятельности в т.ч.:	0.84	0.84	1.06	2.19	1.82	1.63	1.41	1.38	1.34	1.29	1.26	1.21
централизованный экспорт	0.24	0.29	0.35	0.30	0.25	0.23	0.19	0.20	0.19	0.18	0.20	0.00
10. Прочие неналоговые доходы	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.56	0.48	0.45	0.45	0.44	0.52
11. Безвозмездные перечисления							0.00	0.00	0.11	0.11	0.01	0.01
12. Безвозмездные перечисления от других уровней власти				x	x	x	x	x	x	x	x	x
12.1 Дотации для ЗАТО				x	x	x	x	x	x	x	x	x
12.2 Субвенции				x	x	x	x	x	x	x	x	x
12.3 Средства, перечисляемые по взаимным расчетам				x	x	x	x	x	x	x	x	x
12.4 Трансферты				x	x	x	x	x	x	x	x	x
13. Прочие безвозмездные поступления							0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
14. Доходы от государственных предприятий и учреждений							0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
15. Поступления доходов на счета налоговых органов							0.20	0.16	0.14	0.05	0.05	0.04
ИТОГО НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ	2.06	3.06	3.29	3.01	2.54	2.22	2.87	2.89	2.98	2.86	3.32	3.32
ДОХОДЫ ОТ ЦЕЛЕВЫХ БЮДЖЕТНЫХ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ	0.02	0.02	0.03	0.06	0.08	0.12	0.58	1.11	1.27	1.17	1.23	1.20
Отчисления для формирования целевых бюджетных фондов (-)							0.20	0.08	0.08	0.08	0.10	0.11
ВСЕГО ДОХОДОВ	23.62	24.58	26.31	28.19	28.25	27.07	26.47	26.77	26.30	25.64	26.13	26.09
РАСХОДЫ												
1. Государственное управление	0.67	0.73	0.77	0.72	0.75	0.74	0.74	0.70	0.69	0.69	0.70	0.72

2. Международная деятельность	0.73	0.75	0.61	0.80	0.84	1.12	1.07	0.95	0.97	0.96	1.17	1.30
3. Национальная оборона	1.24	2.77	3.12	3.26	3.15	2.96	2.86	2.67	2.47	2.61	2.95	2.87
4. Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	1.20	1.34	1.38	1.37	1.40	1.29	1.48	1.44	1.51	1.49	1.53	1.54
5. Фундаментальные исследования и со-действие научно-техническому прогрессу	0.12	0.27	0.40	0.32	0.36	0.37	0.33	0.31	0.30	0.31	0.33	0.29
6. Государственные услуги народному хозяйству, в т.ч.:	6.28	7.08	8.59	8.56	9.03	8.94	8.57	8.59	8.25	8.17	8.16	8.16
6.1 Промышленность, энергетика и строительство	5.92	6.52	7.51	7.65	8.06	8.02	2.87	2.84	2.67	2.72	2.76	2.19
6.2 Сельское хозяйство и рыболовство	0.04	0.27	0.77	0.60	0.62	0.58	1.34	1.36	1.27	1.23	1.19	1.23
6.3 Охрана окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	0.08	0.08	0.09	0.09	0.09	0.10	0.13	0.11	0.11	0.12	0.13	0.12
6.4 Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03	0.72	0.77	0.74	0.77	0.77	0.78
6.5 Развитие рыночной инфраструктуры							0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
6.6 Жилищно-коммунальное хозяйство							3.30	3.31	3.28	3.14	3.12	3.66
6.7 Предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий	0.21	0.19	0.19	0.19	0.22	0.21	0.20	0.19	0.18	0.17	0.18	0.17
7. Социальные услуги	5.98	6.80	7.60	7.86	8.18	8.27	7.82	7.58	7.36	7.31	7.46	7.65
7.1 Образование	2.85	3.15	3.41	3.43	3.71	3.86	3.59	3.42	3.31	3.27	3.34	3.40
7.2 Культура и искусство	0.34	0.39	0.50	0.53	0.52	0.51	0.41	0.40	0.39	0.39	0.40	0.42
7.3 Средства массовой информации	0.09	0.05	0.11	0.10	0.10	0.10	0.15	0.14	0.14	0.13	0.14	0.14
7.4 Здравоохранение и физическая культура	1.98	2.29	2.49	2.61	2.64	2.59	2.49	2.45	2.36	2.35	2.38	2.44
7.5 Социальная политика	0.72	0.92	1.09	1.19	1.21	1.21	1.17	1.17	1.17	1.17	1.20	1.25
8. Обслуживание государственного долга	2.36	1.45	2.13	3.22	2.10	2.01	1.86	1.63	2.35	1.59	1.50	1.50
8.1 Обслуживание внутреннего долга	0.76	0.60	1.05	1.95	0.95	0.81	0.68	0.62	1.30	0.59	0.55	0.56
8.2 Обслуживание внешнего долга	1.60	0.84	1.08	1.27	1.15	1.19	1.18	1.01	1.06	1.01	0.95	0.94
9. Пополнение государственных запасов и резервов	1.00	0.75	0.61	0.64	0.61	0.56	0.59	0.67	0.64	0.67	0.63	0.94
10. Расходы государственных целевых бюджетных фондов				0.03	0.07	0.13	0.35	0.77	0.91	0.81	0.87	1.00
11. Прочие расходы	1.85	1.53	1.58	1.73	1.84	1.82	1.64	1.65	1.56	1.52	1.92	1.68
11.1 Финансовая помощь другим уровням власти				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Дотации, преданные бюджетом субъектов РФ для ЗАТО				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Дотации, переданные ЗАТО				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Субвенции				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Трансферты для выравнивания доходов				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Трансферты за счет НДС												
Средства, перечисляемые по взаимным расчетам				x	x	x	x	x	x	x	x	x
11.2 Прочие расходы, не отнесенные к другим подразделам	1.85	1.53	1.58	1.73	1.84	1.82	1.64	1.65	1.56	1.52	1.92	1.68
ИТОГО РАСХОДОВ	21.43	23.46	26.79	28.53	28.32	28.20	27.32	26.95	27.00	26.13	27.21	27.65
КРЕДИТОВАНИЕ МИНУС ПОГАШЕНИЕ	3.60	1.83	2.31	2.27	1.98	2.03	1.88	1.75	2.02	2.01	1.68	1.73
1. Бюджетные ссуды	0.36	0.44	0.79	1.04	1.12	1.08	0.90	0.91	1.23	1.31	1.22	1.09
Ссуды бюджетам	0.33	0.45	0.65	0.66	0.65	0.70	0.25	0.19	0.15	0.12	0.07	0.08
Возврат ссуд бюджетам							0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.03
Зачет ссуд бюджетами				0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00
Бюджетные ссуды, выданные министерствам, ведомствам, предприятиям и организациям	0.16	0.12	0.27	0.50	0.58	0.50	0.96	0.95	1.14	1.26	1.18	1.10
Возврат ссуд министерствами, ведомствами, предприятиями и организациями	0.13	0.13	0.13	0.12	0.11	0.11	0.30	0.21	0.19	0.21	0.22	0.24
Товарный кредит								0.00	0.15	0.16	0.21	0.18
2. Государственные кредиты странам СНГ			0.00	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	-0.04	-0.04
Предоставлено кредитов			0.00	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Погашено кредитов							0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.05
3. Государственные кредиты правительствам иностранных государств	-0.21	-0.24	-0.18	-0.24	-0.19	-0.20	-0.20	-0.22	-0.20	-0.18	-0.19	-0.16
Предоставленно кредитов	x	0.01	0.11	0.08	0.14	0.12	0.10	0.08	0.08	0.07	0.07	0.09
Погашено кредитов	0.21	0.25	0.28	0.32	0.33	0.32	0.30	0.31	0.28	0.25	0.26	0.25
4. Иностранные кредитные ресурсы, выданные предприятиям и организациям	1.14	0.80	0.68	0.67	0.63	0.61	0.65	0.64	0.58	0.56	0.51	0.49
Предоставленно кредитов	1.19	0.87	0.73	0.72	0.66	0.64	0.68	0.66	0.60	0.56	0.53	0.51
Погашено кредитов	0.05	0.06	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.02	0.00	0.02	0.02

5. Кредиты на конверсионные нужды	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	0.00	0.01	0.01
Предоставленно кредитов		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.02
Погашено кредитов	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
6. Кредиты на инвестиционные нужды	0.06	0.04	0.03	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
Предоставленно кредитов	0.06	0.04	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Погашено кредитов	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
7. Недоперечислено поступивших доходов Центральным Банком	2.25	0.80	0.99	0.77	0.40	0.52	0.51	0.32	0.29	0.27	0.16	0.30
8. Недоперечислено отчислений от бюджетов субъектов РФ в целевые бюджетные фонды								0.11	0.10	0.03	0.01	0.02
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЙ	25.03	25.29	29.09	30.79	30.30	30.23	29.19	28.70	29.02	28.14	28.89	29.38
ПРЕВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ НАД РАСХОДАМИ И ССУДАМИ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЙ	-1.41	-0.71	-2.79	-2.60	-2.05	-3.16	-2.72	-1.93	-2.71	-2.50	-2.76	-3.30
ОБЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ												
1. Внутреннее финансирование												
1.1 Кредиты Центрального Банка Российской Федерации на финансирование бюджетного дефицита		1.45	1.36	0.88	0.66	0.41	0.15	0.03	-0.01	-0.01	-0.01	-0.07
Получение кредитов		1.45	1.36	0.97	0.73	0.56	0.45	0.37	0.31	0.27	0.24	0.21
Погашение основной суммы долга				0.09	0.07	0.16	0.30	0.34	0.32	0.28	0.24	0.28
1.2 Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в рублях	-1.01	-2.30	-1.00	-1.22	-1.18	-0.66	-0.48	-0.41	-0.25	-0.31	-0.46	-0.14
Остатки на начало периода	5.52	2.74	1.74	1.27	0.95	0.75	0.60	0.49	0.41	0.36	0.31	0.28
Остатки на конец периода	6.52	5.04	2.74	2.49	2.13	1.41	1.07	0.90	0.67	0.67	0.78	0.42
1.3 Государственные краткосрочные обязательства	0.87	1.33	1.38	1.52	1.69	2.01	1.77	1.58	1.50	1.60	1.63	1.66
Привлечение средств	0.87	1.33	1.38	1.52	1.69	2.01	1.90	1.69	1.60	1.68	1.70	1.72
Погашение основной суммы долга							0.12	0.11	0.09	0.08	0.07	0.06
1.4 Сберегательный заем								0.00	0.07	0.13	0.12	0.12
Привлечение средств								0.00	0.07	0.13	0.12	0.12
Погашение основной суммы долга											0.00	0.00
1.5 Золотые сертификаты		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Привлечение средств							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Погашение основной суммы долга		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1.6 Государственные казначейские векселя					-0.11	-0.08	-0.07	-0.12	-0.10	-0.09	-0.07	-0.09
Привлечение средств											0.00	0.00
Погашение основной суммы долга					0.11	0.08	0.07	0.12	0.10	0.09	0.07	0.09
1.7 Казначейские обязательства	-0.06	0.52	1.64	1.20	0.61	0.34	0.21	-0.04	0.63	0.00	0.08	-0.03
Привлечение средств	0.01	1.21	2.25	1.96	1.64	1.56	1.49	1.36	1.32	1.34	1.32	1.32
Погашение основной суммы долга	0.07	0.69	0.61	0.76	1.04	1.22	1.28	1.40	0.69	1.34	1.24	1.35
1.8 Прочие государственные ценные бумаги	-0.10	-0.09	-0.11	-0.11	-0.09	-0.09	-0.07	-0.08	-0.08	-0.07	-0.04	0.03
Привлечение средств											0.03	0.15
Погашение основной суммы долга	0.10	0.09	0.11	0.11	0.09	0.09	0.07	0.08	0.08	0.07	0.07	0.12
1.9 Кредит, полученный от государственных внебюджетных фондов												
Привлечение средств												
Погашение основной суммы долга												
1.10 Бюджетные ссуды, полученные от вышестоящего бюджета	0.02	0.09	0.16	0.16	0.15	0.23	0.18	0.16	0.14	0.11	0.05	0.05
Получение ссуд	0.02	0.09	0.16	0.16	0.15	0.23	0.19	0.16	0.14	0.12	0.05	0.05
Зачет ссуд								0.00	0.00	0.00	0.10	0.10
Возврат ссуд							0.00	0.01	0.01	0.01	0.05	0.05
1.11 Прочие внутренние заимствования	0.00	0.05	0.07	-0.11	-0.01	0.09	0.10	0.12	0.14	0.13	0.22	0.24
Привлечение средств	0.21	0.18	0.19	0.19	0.25	0.31	0.27	0.28	0.28	0.30	0.41	0.40
Погашение основной суммы долга	0.21	0.12	0.11	0.30	0.26	0.21	0.16	0.16	0.15	0.17	0.19	0.16
ИТОГО ВНУТРЕННЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	-0.27	1.06	3.49	2.32	1.72	2.25	1.80	1.24	2.03	1.50	1.52	1.77
2. Внешнее финансирование												
2.1 Кредиты международных финансовых организаций	0.46	0.29	0.24	1.81	1.93	1.46	1.53	1.50	1.50	1.70	1.66	1.78
Получение кредитов:	0.09	0.06	0.06	1.64	1.82	1.44	1.51	0.07	0.07	0.07	0.07	1.78
- связанных	0.09	0.06	0.05	0.06	0.05	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07
- несвязанных	0.00	0.01	0.00	1.58	1.77	1.38	1.44	0.00	0.00	0.00	0.00	1.71
Курсовая разница по кредитам:	0.37	0.23	0.19	0.17	0.11	0.02	0.03	1.44	1.43	1.63	1.59	0.00
- связанным	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- несвязанным	0.37	0.23	0.19	0.17	0.11	0.02	0.03	1.44	1.43	1.63	1.59	0.00

Погашение основной суммы долга по кредитам:	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- связанным							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- несвязанным							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2.2 Кредиты правительств иностранных государств, иностранных коммерческих банков и фирм, предоставленные Российской Федерации	-2.33	-1.14	-0.78	-0.74	-0.78	-0.69	-0.50	-0.57	-0.57	-0.44	-0.37	-0.37
Получение (использование) кредитов	1.10	0.81	0.68	0.66	0.62	0.58	0.62	0.59	0.53	0.49	0.46	0.44
Погашение основной суммы долга	3.43	1.95	1.46	1.39	1.39	1.27	1.11	1.16	1.10	0.94	0.84	0.81
2.3 Кредиты Внешторгбанка												
Получение кредитов												
Погашение основной суммы долга												
2.4 Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в иностранной валюте	3.56	0.89	0.09	-0.80	-0.82	0.14	-0.11	-0.25	-0.24	-0.28	-0.04	0.11
Остатки на начало периода				1.71	1.28	0.99	0.80	0.65	0.55	0.48	0.42	0.37
Остатки на конец периода				2.51	2.10	0.85	0.91	0.91	0.80	0.76	0.46	0.26
2.5 Прочее внешнее финансирование		-0.40	-0.25									
Получение кредитов												
Курсовая разница												
Погашение основной суммы долга		0.40	0.25									
ИТОГО ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	1.69	-0.35	-0.71	0.27	0.33	0.91	0.92	0.69	0.69	0.97	1.24	1.53
ВСЕГО ОБЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	1.41	0.71	2.79	2.6	2.05	3.16	2.72	1.19	2.71	2.48	2.76	3.3
СПРАВОЧНО:												
Недоимки (в % месячного ВВП) всего	24.41	24.22	21.83	28.23	31.66	27.09	26.04	31.17	29.81	30.17	34.91	29.07
НДС	12.15	12.24	11.44	12.84	11.85	10.84	12.00	12.47	13.00	14.63	14.93	13.48
Налог на прибыль	5.14	4.63	4.09	8.26	11.05	8.79	7.05	10.40	9.41	8.13	11.21	8.75
Подходный налог на физических лиц	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.04	0.04	0.03	0.02	0.04	0.03

Таблица 2.6

Исполнение республиканского бюджета России в 1995 году, в % ВВП

Наименование показателей	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
ДОХОДЫ												
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	1.76	1.78	2.33	2.81	3.16	3.04	2.93	3.06	2.95	2.80	2.73	2.67
1.1 Налог на прибыль	1.74	1.76	2.21	2.63	2.97	2.84	2.73	2.85	2.75	2.60	2.54	2.47
1.2 Подоходный налог с физических лиц	0.01	0.01	0.12	0.19	0.19	0.20	0.20	0.20	0.19	0.19	0.19	0.20
1.3 Прочие налоги на прибыль или доход				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2. Налоги на фонд оплаты труда							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3. Налоги на товары и услуги	6.96	6.12	5.81	5.98	5.82	5.71	5.83	5.51	5.51	5.92	6.00	5.81
3.1 Налог на добавленную стоимость на товары, производимые на территории РФ, и услуги	4.84	4.09	3.90	3.85	3.68	3.52	3.65	3.45	3.36	3.78	3.78	3.63
3.2 Налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию РФ	0.54	0.58	0.51	0.58	0.58	0.60	0.63	0.65	0.65	0.65	0.68	0.64
3.3 Акцизы, в т.ч.:	0.60	0.57	0.62	0.79	0.88	0.96	0.91	0.83	0.95	0.96	1.04	1.07
нефть, включая газовый конденсат							0.00	0.46	0.41	0.31	0.00	0.35
3.4 Спец.налог для финансовой поддерж-ки важнейших отраслей народного хоз-ва	0.97	0.88	0.78	0.76	0.69	0.63	0.61	0.55	0.51	0.50	0.46	0.44
3.5 Прочие налоги на товары и услуги	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05
4. Налоги на имущество	0.06	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.05
4.1 Налог на операции с ценными бумагами	0.06	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.05
4.2 Другие налоги на имущество							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. Платежи за использование природных ресурсов	0.15	0.18	0.20	0.19	0.19	0.20	0.19	0.18	0.20	0.21	0.19	0.18
5.1 Плата за недра	0.06	0.08	0.09	0.08	0.08	0.08	0.06	0.06	0.07	0.07	0.06	0.06
5.2 Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	0.09	0.10	0.11	0.10	0.10	0.11	0.09	0.09	0.11	0.11	0.10	0.10
5.3 Земельные налоги и арендная плата за земли				0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01
5.4 Прочие платежи за использование природных ресурсов	0.00	0.00	0.01		0.00	0.00	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01
6. Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	0.85	1.31	1.42	1.74	1.73	1.59	1.58	1.53	1.54	1.50	1.46	1.46
6.1 Импортные пошлины	0.52	0.46	0.47	0.49	0.48	0.47	0.46	0.45	0.44	0.46	0.45	0.51
6.2 Прочие налоги на импорт									0.00	0.00	0.00	0.00
6.3 Экспортные пошлины	0.33	0.85	0.96	1.26	1.26	1.11	1.12	1.08	1.10	1.04	1.02	0.95
7. Прочие налоги, сборы и пошлины	0.20	0.18	0.18	0.19	0.18	0.18	0.14	0.12	0.11	0.12	0.11	0.10
ИТОГО НАЛОГОВ И ПЛАТЕЖЕЙ	9.97	9.63	10.02	10.99	11.16	10.79	10.73	10.47	10.38	10.62	10.56	10.28
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ												
1. Доходы от государственной собственности или от деятельности	0.06	0.03	0.37	0.41	0.38	0.29	0.24	0.34	0.29	0.25	0.22	0.23
1.1 Перечисление прибыли Центрального Банка РФ			0.34	0.39	0.35	0.27	0.22	0.32	0.27	0.23	0.20	0.21

1.2 Прочие поступления от госу- дарст. собствен- ности или деятель- ности	0.06	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	
2. Доходы от про- дажи принадле- жащего госу- дарству иму- щества	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.11	0.21
3. Доходы от ре- ализации гос. за- пасов	1.04	2.07	1.75	0.29	0.22	0.18	0.15	0.20	0.32	0.38	0.87	0.80	
4. Доходы от про- дажи земли и нематериальных ак- тивов									0.00	0.00	0.00	0.00	
5. Поступления ка- пitalных транс- фертов из не- госу- дарственных ис- точников									0.00	0.00	0.00	0.00	
6. Административ- ные платежи								0.00	0.00	0.00	0.01	0.08	0.02
7. Штрафные санк- ции	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
8. Сборы на спе- циальные услу- ги									0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9. Доходы от вне- шнеэкономиче- ской деятель- ности, в т.ч.:	0.84	0.84	1.06	2.19	1.82	1.63	1.40	1.37	1.34	1.29	1.25	1.20	
централизо- ванного экспор- та		0.29	0.35	0.30	0.25	0.23	0.19	0.20	0.19	0.18	0.20	0.00	
10. Прочие нена- логовые дохо- ды	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.04	0.03	0.05	0.04	0.04	0.04	
11. Безвозмезд- ные перечисле- ния		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
12. Безвозмезд- ные перечисле- ния от других уровней вла- сти		0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	
12.1 Дотации для ЗАТО									0.00	0.00	0.00	0.00	
12.2 Субвенции									0.00	0.00	0.00	0.00	
12.3 Средства, пере- числяемые по вза- имным расче- там		0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	
12.4 Трансферты									0.00	0.00	0.00	0.00	
13. Прочие безвоз- мездные посту- пления									0.00	0.00	0.00	0.00	
14. Доходы от го- сударственных предприятий и учре- ждений									0.00	0.00	0.00	0.00	
15. Поступления до- ходов на счета на- логовых орга- нов							0.20	0.16	0.14	0.05	0.05	0.04	
ИТОГО НЕНАЛО- ГОВЫХ ДОХО- ДОВ	1.95	2.97	3.20	2.92	2.45	2.13	2.07	2.15	2.17	2.06	2.63	2.55	
ДОХОДЫ БЮД- ЖЕТНЫХ ФОН- ДОВ				0.02	0.06	0.10	0.32	0.79	0.94	0.85	0.92	0.93	
Отчисления для формирования целевых бюд- жетных фондов (-)							0.20	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	
ВСЕГО ДОХО- ДОВ	11.93	12.60	13.22	13.92	13.66	13.01	12.93	13.33	13.41	13.45	14.03	13.68	
РАСХОДЫ													
1. Государствен- ное управление	0.32	0.33	0.33	0.26	0.31	0.29	0.30	0.28	0.27	0.27	0.27	0.27	
2. Международ- ная деятельность	0.73	0.75	0.61	0.80	0.84	1.12	1.07	0.95	0.97	0.96	1.17	1.30	
3. Национальная оборона	1.24	2.77	3.12	3.26	3.15	2.96	2.86	2.67	2.47	2.61	2.95	2.87	
4. Правоохран- ительная дея- тельность и обе- спечение безо- пасности	1.16	1.30	1.35	1.35	1.37	1.26	1.16	1.14	1.14	1.15	1.18	1.16	
5. Фундаменталь- ные исследова- ния и содей- ствие научно- техниче- скому прогрес- су	0.11	0.25	0.38	0.30	0.34	0.34	0.31	0.30	0.28	0.29	0.31	0.29	
6. Государствен- ные услуги на- родному хозяй- ству, в т.ч.:	1.38	1.97	2.69	2.34	2.72	2.70	2.41	2.39	2.23	2.27	2.25	2.18	
6.1 Промышлен- ность, энерге- тика и строи- тельство	1.02	1.41	1.62	1.44	1.75	1.78	1.63	1.61	1.54	1.58	1.59	1.55	
6.2 Сельское хо- зяйство и ры- боловство	0.04	0.27	0.77	0.60	0.62	0.58	0.48	0.50	0.43	0.43	0.40	0.37	
6.3 Охрана окру- жающей среды и природных ре- сурсов, гидро- метеорология, картография и геодезия	0.08	0.08	0.09	0.09	0.09	0.10	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.08	
6.4 Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	
6.5 Развитие рыночной инфраструктуры									0.00	0.00	0.00	0.00	
6.6 Жилищно- коммунальное хозяйство									0.00	0.00	0.00	0.00	
6.7 Предупрежде- ние и ликвида- ция чрезвычай- ных ситуаций и последствий стихийных бед- ствий	0.20	0.18	0.19	0.17	0.22	0.20	0.18	0.17	0.16	0.15	0.15	0.15	
7. Социальные услуги	0.52	0.92	1.17	0.97	1.27	1.29	1.18	1.12	1.06	1.10	1.17	1.12	
7.1 Образование	0.33	0.48	0.53	0.39	0.63	0.66	0.57	0.53	0.51	0.52	0.56	0.52	
7.2 Культура и искусство	0.01	0.04	0.07	0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.07	0.08	0.07	
7.3 Средства массовой информации	0.09	0.05	0.11	0.10	0.10	0.10	0.11	0.10	0.09	0.09	0.10	0.10	
7.4 здравоохра- нение и физиче- ская культура	0.02	0.18	0.24	0.22	0.26	0.25	0.24	0.24	0.20	0.23	0.23	0.21	
7.5 Социальная политика	0.06	0.17	0.22	0.19	0.21	0.20	0.20	0.20	0.19	0.20	0.21	0.23	
8. Обслуживание государственного долга	2.36	1.45	2.13	3.22	2.10	2.01	1.86	1.63	2.35	1.59	1.50	1.50	
8.1 Обслуживание внутреннего долга	0.37	0.60	1.05	1.95	0.95	0.81	0.68	0.62	1.30	0.59	0.55	0.56	
8.2 Обслуживание внешнего долга	0.78	0.84	1.08	1.27	1.15	1.19	1.18	1.01	1.06	1.01	0.95	0.94	
9. Пополнение государственных запасов и резервов	1.00	0.75	0.61	0.64	0.61	0.56	0.59	0.67	0.64	0.67	0.63	0.94	
10. Расходы го- сударственных целевых бюджет- ных фондов				0.03	0.07	0.13	0.35	0.77	0.91	0.81	0.87	0.85	
11. Прочие рас- ходы	1.69	1.84	2.11	2.12	2.10	1.93	2.05	2.01	2.03	2.50	2.99	2.76	
11.1 Финансовая помощь другим уровням вла- сти	1.01	1.42	1.75	1.64	1.49	1.30	1.22	1.20	1.24	1.69	1.76	1.76	

Дотации, преданные бюджетам субъектов РФ для ЗАТО	0.04	0.04	0.05				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Дотации, переданные ЗАТО	0.05	0.05	0.05	0.10	0.09	0.08	0.08	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06
Субвенции		0.08	0.09	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.10	0.11	0.11	0.12
Трансферты для выравнивания доходов	0.64	0.59	0.80	0.81	0.79	0.68	0.67	0.67	0.72	0.76	0.83	0.86
Трансферты за счет НДС										0.40	0.35	0.31
Средства, перечисляемые по взаимным расчетам	0.28	0.66	0.76	0.62	0.50	0.42	0.37	0.35	0.35	0.36	0.41	0.42
11.2 Прочие расходы, не отнесенные к другим подразделам	0.68	0.42	0.36	0.48	0.61	0.63	0.82	0.81	0.79	0.81	1.23	1.00
ИТОГО РАСХОДОВ	10.50	12.32	14.49	15.30	14.88	14.60	14.14	13.91	14.36	14.23	15.31	15.24
КРЕДИТОВАНИЕ МИНУС ПОГАШЕНИЕ	3.29	1.47	1.81	1.76	1.48	1.56	1.50	1.35	1.60	1.61	1.32	1.37
1. Бюджетные ссуды	0.05	0.07	0.30	0.53	0.62	0.61	0.53	0.50	0.81	0.93	0.86	0.73
Ссуды бюджетам	0.02	0.09	0.16	0.16	0.15	0.23	0.18	0.16	0.14	0.11	0.05	0.05
Возврат ссуд бюджетами							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
Зачет ссуд бюджетами				0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00
Бюджетные ссуды, выданные министерствам, ведомствам, предприятиям и организациям	0.16	0.12	0.27	0.50	0.58	0.50	0.45	0.46	0.62	0.76	0.69	0.60
Возврат ссуд министерствами, ведомствами, предприятиями и организациями	0.13	0.13	0.13	0.12	0.11	0.11	0.11	0.10	0.08	0.08	0.08	0.09
Товарный кредит									0.15	0.16	0.21	0.18
2. Государственные кредиты странам СНГ			0.00	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	-0.04	-0.04
Предоставлено кредитов			0.00	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Погашено кредитов							0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.05
3. Государственные кредиты правительствам иностранных государств	-0.21	-0.24	-0.18	-0.24	-0.19	-0.20	-0.20	-0.22	-0.20	-0.18	-0.19	-0.16
Предоставлено кредитов	0.00	0.01	0.11	0.08	0.14	0.12	0.10	0.08	0.08	0.07	0.07	0.09
Погашено кредитов	0.21	0.25	0.28	0.32	0.33	0.32	0.30	0.31	0.28	0.25	0.26	0.25
4. Иностранные кредитные ресурсы, выданные предприятиям и организациям	1.14	0.80	0.68	0.67	0.63	0.61	0.65	0.64	0.58	0.54	0.51	0.49
Предоставлено кредитов	1.19	0.87	0.73	0.72	0.66	0.64	0.68	0.66	0.60	0.56	0.53	0.51
Погашено кредитов	0.05	0.06	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02
5. Кредиты на конверсионные нужды	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	0.00	0.01	0.01
Предоставлено кредитов		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.02
Погашено кредитов	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
6. Кредиты на инвестиционные нужды	0.06	0.04	0.03	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
Предоставлено кредитов	0.06	0.04	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Погашено кредитов	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
7. Недоперчислено поступивших доходов Центральным Банком	2.25	0.80	0.99	0.77	0.40	0.52	0.51	0.32	0.29	0.27	0.16	0.30
8. Недоперчислено отчислений от бюджетов субъектов РФ в целевые бюджетные фонды									0.11	0.10	0.03	0.01
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЙ	13.79	13.78	16.30	17.05	16.36	16.15	15.64	15.26	15.96	15.84	16.63	16.61
ПРЕВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ НАД РАСХОДАМИ И ССУДАМИ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЙ	-1.86	-1.19	-3.08	-3.13	-2.70	-3.14	-2.71	-1.93	-2.55	-2.39	-2.60	-2.94
ОБЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ												
1. Внутреннее финансирование												
1.1 Кредиты Центрального Банка Российской Федерации на финансирование бюджетного дефицита		1.45	1.36	0.88	0.66	0.41	0.15	0.03	-0.01	-0.01	-0.01	-0.07
Получение кредитов		1.45	1.36	0.97	0.73	0.56	0.45	0.37	0.31	0.27	0.24	0.21
Погашение основной суммы долга				0.09	0.07	0.16	0.30	0.34	0.32	0.28	0.24	0.28
1.2 Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в рублях	-0.53	-1.68	-0.47	-0.46	-0.30	-0.26	-0.13	-0.12	-0.13	-0.13	-0.32	-0.14
Остатки на начало периода	0.20	0.10	0.06	0.07	0.05	0.06	0.05	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02
Остатки на конец периода	0.73	1.78	0.53	0.53	0.36	0.31	0.17	0.15	0.16	0.16	0.34	0.16
1.3 Государственные краткосрочные обязательства	0.87	1.33	1.38	1.52	1.69	2.01	1.77	1.58	1.50	1.60	1.63	1.66
Привлечение средств	0.87	1.33	1.38	1.52	1.69	2.01	1.90	1.69	1.60	1.68	1.70	1.72
Погашение основной суммы долга							0.12	0.11	0.09	0.08	0.07	0.06
1.4 Сберегательный заем									0.07	0.13	0.12	0.12
Привлечение средств									0.07	0.13	0.12	0.12
Погашение основной суммы долга									0.00	0.00	0.00	0.00
1.5 Золотые сертификаты		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Привлечение средств							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Погашение основной суммы долга		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1.6 Государственные казначейские векселя					-0.11	-0.08	-0.07	-0.12	-0.10	-0.09	-0.07	-0.09
Привлечение средств						0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Погашение основной суммы долга					0.11	0.08	0.07	0.12	0.10	0.09	0.07	0.09
1.7 Казначейские обязательства	-0.06	0.52	1.64	1.20	0.61	0.34	0.21	-0.04	0.63	0.00	0.08	-0.03
Привлечение средств	0.01	1.21	2.25	1.96	1.64	1.56	1.49	1.36	1.32	1.34	1.32	1.32
Погашение основной суммы долга	0.07	0.69	0.61	0.76	1.04	1.22	1.28	1.40	0.69	1.34	1.24	1.35

1.8 Прочие гос. ценные бумаги	-0.10	-0.09	-0.11	-0.11	-0.09	-0.09	-0.07	-0.08	-0.08	-0.07	-0.04	-0.04
Привлечение средств	0.00					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.02
Погашение основной суммы долга	0.10	0.09	0.11	0.11	0.09	0.09	0.07	0.08	0.08	0.07	0.07	0.06
1.9 Кредит, полученный от государственных внебюджетных фондов									0.00	0.00	0.00	0.00
Привлечение средств									0.00	0.00	0.00	0.00
Погашение основной суммы долга									0.00	0.00	0.00	0.00
1.10 Бюджетные ссуды, полученные от вышестоящего бюджета									0.00	0.00	0.00	0.00
Получение ссуд									0.00	0.00	0.00	0.00
Зачет ссуд									0.00	0.00	0.00	0.00
Возврат ссуд									0.00	0.00	0.00	0.00
1.11 Прочие внутренние заимствования	0.00	0.00		-0.18	-0.09	-0.10	-0.08	-0.02	-0.02	-0.03	-0.04	-0.01
Привлечение средств	0.00	0.00			0.05	0.00	0.00	0.05	0.04	0.03	0.03	0.05
Погашение основной суммы долга				0.18	0.13	0.10	0.08	0.07	0.06	0.06	0.07	0.06
ИТОГО ВНУТРЕННЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	0.17	1.54	3.79	2.86	2.37	2.23	1.78	1.24	1.86	1.42	1.35	1.41
2. Внешнее финансирование												
2.1 Кредиты международных финансовых организаций	0.46	0.29	0.24	1.81	1.93	1.46	1.53	1.50	1.50	1.70	1.66	1.78
Получение кредитов:	0.09	0.06	0.06	1.64	1.82	1.44	1.51	1.51	0.07	0.07	0.07	1.78
- связанных	0.09	0.06	0.05	0.06	0.05	0.06	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07
- несвязанных	0.00	0.01	0.00	1.58	1.77	1.38	1.44	1.44	0.00	0.00	0.00	1.71
Курсовая разница по кредитам:	0.37	0.23	0.19	0.17	0.11	0.02	0.03	0.00	1.43	1.63	1.59	0.00
- связанным	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- несвязанным	0.37	0.23	0.19	0.17	0.11	0.02	0.03	0.00	1.43	1.63	1.59	0.00
Погашение основной суммы долга по кредитам:	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- связанным							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- несвязанным							0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2.2 Кредиты правительств иностранных государств, иностранных коммерческих банков и фирм, предоставленные Российской Федерации	-2.33	-1.14	-0.78	-0.74	-0.78	-0.69	-0.50	-0.57	-0.57	-0.44	-0.37	-0.37
Получение (использование) кредитов	1.10	0.81	0.68	0.66	0.62	0.58	0.62	0.59	0.53	0.49	0.46	0.44
Погашение основной суммы долга	3.43	1.95	1.46	1.39	1.39	1.27	1.11	1.16	1.10	0.94	0.84	0.81
2.3 Кредиты Внешторгбанка												
Получение кредитов												
Погашение основной суммы долга												
2.4 Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в иностранной валюте	3.56	0.89	0.09	-0.80	-0.82	0.14	-0.10	-0.25	-0.24	-0.28	-0.04	0.12
Остатки на начало периода				1.71	1.28	0.99	0.79	0.65	0.55	0.47	0.41	0.37
Остатки на конец периода				2.51	2.10	0.85	0.90	0.89	0.79	0.75	0.46	0.25
2.5 Прочее внешнее финансирование		-0.40	-0.25									
Получение кредитов												
Курсовая разница												
Погашение основной суммы долга		0.40	0.25									
ИТОГО ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	1.69	-0.35	-0.71	0.27	0.33	0.91	0.93	0.69	0.69	0.98	1.25	1.53
ВСЕГО ОБЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	1.86	1.19	3.08	3.13	2.70	3.14	2.71	1.93	2.55	2.39	2.60	2.94
СПРАВОЧНО:												
Недоимки (в % месячного ВВП) всего	14.48	14.90	13.69	16.16	16.16	14.59	15.24	16.82	16.49	17.37	18.68	15.87
НДС	7.97	8.19	7.73	8.45	7.78	7.47	8.73	9.17	9.53	10.58	10.84	9.80
Налог на прибыль	1.96	1.81	1.76	3.40	4.27	3.38	2.84	4.10	3.76	3.25	4.36	3.49

Из таблиц 2.5 и 2.6 видно, что ситуация с исполнением бюджета в 1995 году в целом была стабильная. Налоговые поступления в консолидированный бюджет выросли с 21.5 % ВВП в начале года до 25% ВВП к апрелю 1995 года. К концу года налоговые поступления упали до 21.7% ВВП. Налоговые поступления в федеральный бюджет в 1995 году составляли около 10-11% ВВП. Неналоговые поступления в консолидированный бюджет составляли от 2.2% ВВП до 3.3% ВВП, при этом их подавляющая часть (около 70-90%) представляла собой доходы федерального бюджета и их динамика позволяла элиминировать колебания расходов бюджета. В целом доходы консолидированного бюджета в 1995 году составили 26.1% ВВП, доходы федерального бюджета - 13.7% ВВП, а с учетом заключительных оборотов по 1995 году - около 13.85% ВВП (рис.2.1,2.2).

Расходы федерального правительства начиная с первого квартала осуществлялись исходя из реальных бюджетных возможностей. Расходы федерального бюджета исполнялись в меру поступления доходов, средств, привлекаемых на финансовом рынке, внешних кредитов и кредита, предоставленного ЦБ РФ Правительству в первом квартале на покрытие кассовых разрывов (1.36% ВВП). Таким образом, принятый в Законе о бюджете на 1995 год порядок финансиро-

вания Правительства, исключивший кредиты ЦБ (за исключением отмеченного выше) из числа его источников, оказал самое серьезное влияние на повышение ответственности за расходы бюджета.

По сравнению с 1994 годом в первом квартале расходы и ссуды за вычетом погашений федерального правительства сократились с 20.7% ВВП до 14.5% ВВП, расходы и ссуды за вычетом погашений - с 24.2% ВВП до 16.3% ВВП, соответственно. За три месяца 1995 года расходы федерального бюджета составили 83% плана первого квартала. Во втором квартале ситуация оставалась примерно такой же, и в целом за полугодие расходы федерального правительства составили 14.6% ВВП, расходы и ссуды за вычетом погашений - 16.2% ВВП.

За шесть месяцев расходы федерального бюджета составили 98% плана первого полугодия. При этом наибольший процент выполнения плана наблюдается по расходам на пополнение госзапасов и резервов - 300% плана полугодия, по прочие расходам - 136%, расходам на международную деятельность - 198%. Наименьший процент - по расходам на социально-культурные мероприятия - 78%, на науку - 84%, на народное хозяйство - 84%. Оборонные расходы профинансированы на 87% плана, расходы на правоохранительную деятельность - на 99%.

По сравнению с прошлым годом в январе-июне 1995 года произошло сокращение расходов федерального бюджета в реальном исчислении на государственное управление с 0.6% ВВП до 0.29% ВВП, на оборону с 4.4% ВВП до 3% ВВП, на правоохранительную деятельность - с 1.7% ВВП до 1.4% ВВП, на науку - с 0.5% ВВП до 0,34% ВВП, на социально-культурные цели - с 1.9% ВВП до 1.3% ВВП, на народное хозяйство - с 2.9% ВВП до 2.7% ВВП.

Расходы консолидированного бюджета России составили за первое полугодие 1995 года 28.2% ВВП (1994 год - 37.8% ВВП), расходы и ссуды за вычетом погашений - 30.2% ВВП (1994 год - 41.5% ВВП).

Рис.2.1

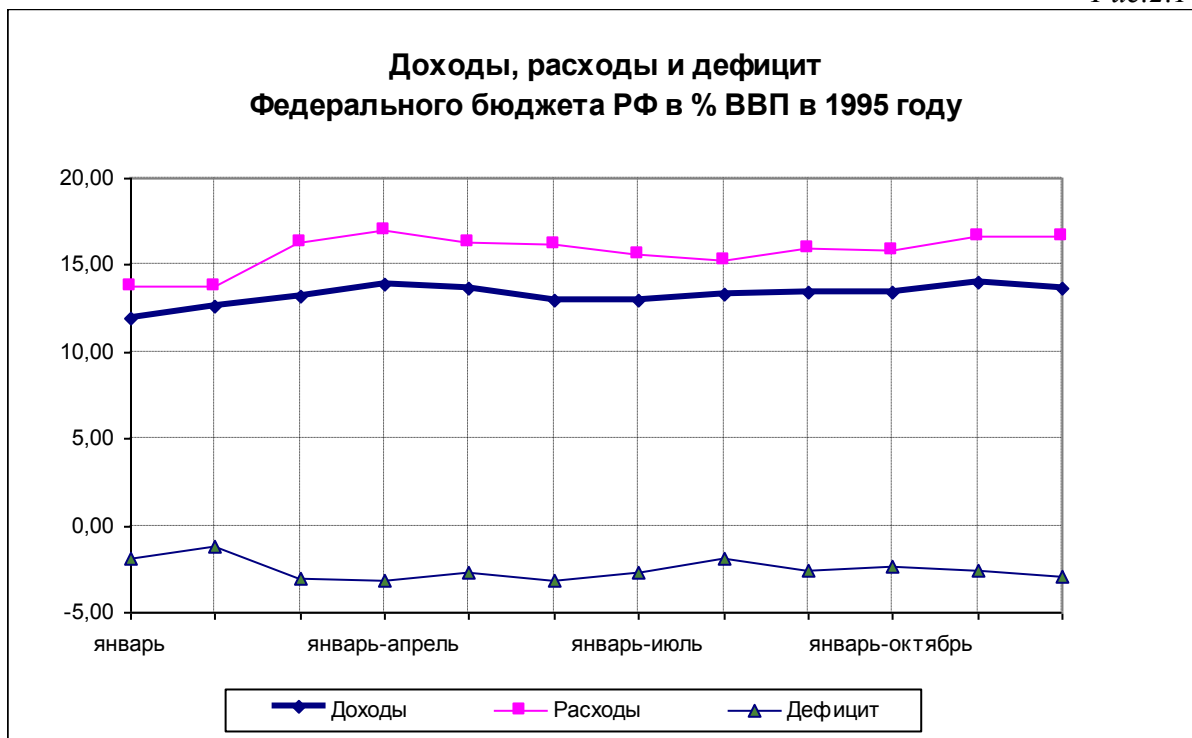
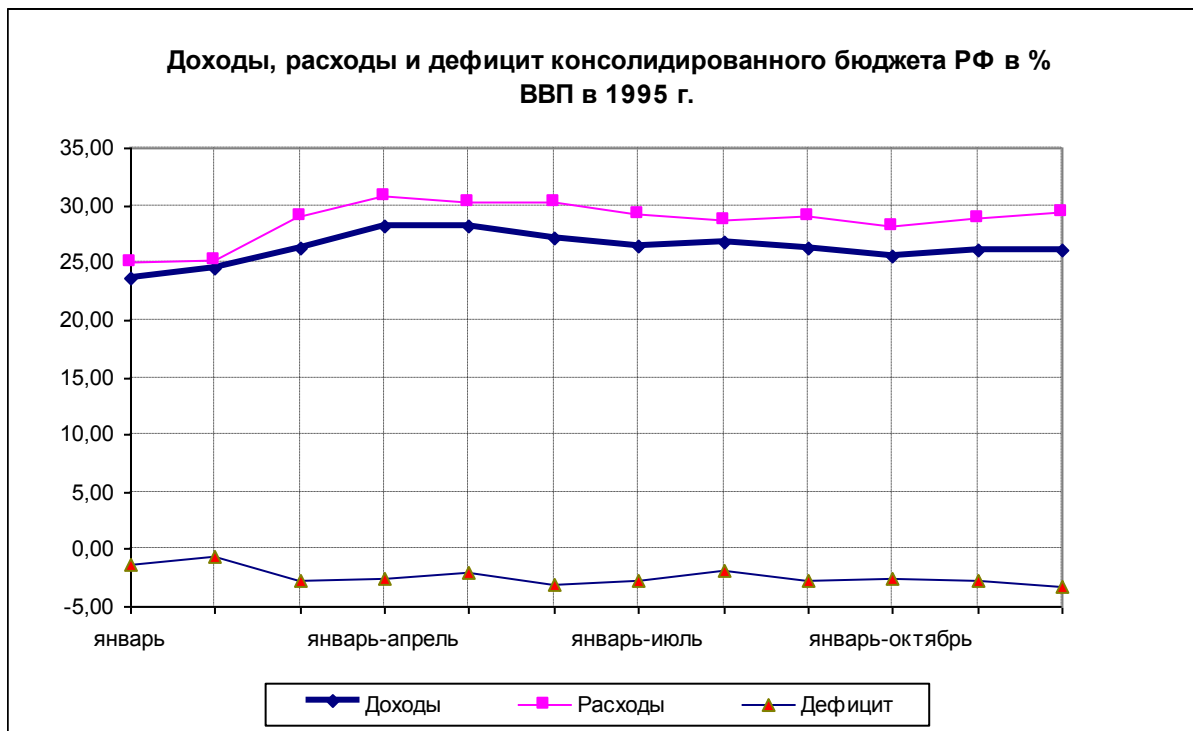


Рис.2.2



В третьем квартале следует отметить замедление тенденции к снижению уровня реальных расходов по основным статьям федерального бюджета. Однако к концу года вновь сократились расходы и составили в целом за год: на государственное управление - 0,27% ВВП, на оборону - 2,87% ВВП, на правоохранительную деятельность - 1,16% ВВП, на науку - 0,29% ВВП, на народное хозяйство - 2,18% ВВП, на социальные цели - 1,12% ВВП. При этом возросли расходы на пополнение государственных запасов, расходы целевых бюджетных фондов, прочие расходы.

За 1995 год в целом бюджет по расходам (несмотря на некоторый рост расходов в последние месяцы года) исполнен на 94,18% по сравнению с цифрами, зафиксированными в декабрьском варианте Закона РФ "О федеральном бюджете на 1996 год". Расходы федерального бюджета составили за 1995 год 15,2% ВВП, расходы и ссуды за вычетом погашений - 16,6% ВВП, с учетом заключительных оборотов - 16,9% ВВП. Основные расходные статьи профинансированы не более чем на 90%, в том числе на государственное управление - на 87,05%, на оборону и правоохранительные органы - на 83,23%, на народное хозяйство - на 86,93%, на социальные услуги - на 78,45%.

Расходы консолидированного бюджета в сумме со ссудами за вычетом погашений составили в 1995 году 29,4% ВВП против 37% ВВП в 1994 году. При этом расходы на государственное управление составили 0,72% ВВП (1,1% ВВП - в 1994 году), на правоохранительную деятельность - 1,54% ВВП (1,8% ВВП - в 1994 году), на народное хозяйство - 8,16% ВВП (10,1% ВВП - в 1994 году), на социальные цели - 7,65% ВВП (9,6% ВВП - в 1994 году).

Из приведенных данных легко видеть, что в реальном выражении расходы федерального бюджета сократились в 1995 году по сравнению с прошлым годом на 34%, расходы консолидированного бюджета - на 21%.

Дефицит федерального бюджета составил 3,1% ВВП в первом квартале и 3,2% ВВП за первое полугодие, 2,7% ВВП за три квартала и 2,93% ВВП в целом за 1995 год (3,05% с учетом заключительных оборотов) против 10,9% ВВП в 1994 году. Таким образом, дефицит бюджета к концу года удалось несколько снизить по сравнению со среднегодовыми значениями.

Как известно, проект бюджета на 1995 год предполагал, что из 30,6 трлн.руб. внутренних заимствований около трети этой суммы будет получено от эмиссии казначейских обязательств. Однако в ходе работы над Заявлением Правительства и ЦБ РФ об экономической политике на

1995 год было принято решение отказаться от нетто-эмиссии этих бумаг, т.к. они размещались под процент, существенно более низкий, чем рыночный. Взамен Минфином разработан новый инструмент заимствований - облигации федеральных займов (постановление Правительства РФ от 15 мая 1995 года №458). Эти бумаги представляют собой купонные облигации, размещаемые на срок 1 год под плавающий процент, который определяется в соответствии с динамикой ставки по государственным краткосрочным обязательствам.

Дефицит бюджета за 1995 год профинансирован за счет внутренних источников в объеме 1.41% ВВП и внешних источников - 1.53% ВВП. Финансирование дефицита исполнено на 77.31%. Внутреннее финансирование исполнено на 77.95%, внешнее - на 76.67%.

Среди внутренних источников финансирования наиболее крупным являются ГКО и ОФЗ - 1.66% ВВП. Сберегательный заем принес 0.06% ВВП. Финансирование за счет кредитов ЦБ - отрицательное (-0.07% ВВП), за счет казначейских обязательств и векселей также отрицательное (-0.12% ВВП). На 0.14% ВВП снизились остатки средств бюджета на счетах в банках.

Кредиты международных финансовых организаций составили 1.78% ВВП. Чистое финансирование за счет кредитов правительств иностранных государств, коммерческих банков и фирм было отрицательным - -0.37%. На 0.12% ВВП сократились остатки средств бюджета в иностранной валюте на счетах в банках.

Из приведенных данных видно, что происходящее сейчас ужесточение бюджетной политики сопоставимо, пожалуй, лишь с изменениями 1992 года, когда правительству удалось существенно сократить бюджетные расходы, благодаря похожей макроэкономической ситуации, в которой скачок цен после их либерализации был значительно выше, чем предполагалось в расчетах к бюджету. Как и следовало ожидать, занижение темпов инфляции в 1995 году принятое в расчетах к утвержденному бюджету серьезно облегчило процесс его исполнения. Собранные доходы позволили значительно полнее, чем в предшествующие годы финансировать номинально (в утвержденном проекте) высокие, а реально значительно обесценившиеся расходы федерального правительства. Однако в отличие от 1992 года нынешние бюджетные рестрикции воспринимаются экономическими агентами значительно спокойнее. Если судить по проводимым ИЭППП интервью с руководителями предприятий различных отраслей, выступлениям в прессе, результатам слушаний в Государственной Думе, получатели бюджетных средств жалуются в основном не на низкие объемы финансирования, а на недофинансирование по сравнению с планом, которое, как отмечалось выше, в 1995 году весьма невелико по сравнению с предыдущим годом.

Налоговая политика

Как и в предыдущие годы, динамика налоговых поступлений в 1995 году во многом определялась изменениями, вносимыми в законодательную и нормативную базу налоговой системы.

Произведенная по состоянию на 1 января 1995 года переоценка основных фондов уменьшила базу налогообложения по налогу на прибыль за счет увеличения амортизационных отчислений на переоцененные основные средства предприятий, что вызвало значительное падение поступлений налога на прибыль в январе 1995 года по сравнению с декабрем 1994 года с 7041 млрд.руб. (8.36% ВВП) до 3714 млрд.руб. (4.7% ВВП). После декабрьского роста произошло обычное для января снижение поступлений подоходного налога в процентах ВВП - с 3.46% в декабре 1994 года до 2.18% в январе 1995 года, что связано с предновогодним ростом выплат предприятий своим работникам.

После значительного роста поступлений НДС в декабре 1994 года по сравнению с октябрём, в январе 1995 года в абсолютном выражении НДС снизился с 5955 млрд.руб. до 5700 млрд.руб., что в долях ВВП составило, соответственно, 7.07% и 7.29%. Рост поступлений НДС в долях ВВП объясняется снижением ВВП в январе до 78200 млрд.руб. по сравнению с декабрем 1994 года (84200 млрд.руб.). Помимо этого, на январь приходится уплата НДС теми предприятиями, которые платят налог ежемесячно или ежеквартально. Значительным было и падение акцизов -

с 1.8% ВВП в декабре 1994 года до 1.01% ВВП в январе 1995 года. Налоговые поступления в целом снизились с 25590 до 16838 млрд.руб., или с 30.39% ВВП до 21.53% ВВП. Следует отметить, что помимо переоценки основных фондов влияние на январские колебания налоговых поступлений оказывает методика учета бюджетных доходов: в заключительных оборотах декабря в отличие от других месяцев учитываются фактические поступления начала года. Падение ВВП в процентах к предыдущему месяцу составило 7.13%.

Федеральным Законом от 23 февраля 1995 года №25-ФЗ "О специальном налоге с предприятий, учреждений и организаций для финансовой поддержки важнейших отраслей народного хозяйства РФ и обеспечения устойчивой работы предприятий этих отраслей" спецналог, введенный Указом Президента РФ №2270 в декабре 1993 года, снижен с 3% до 1.5% с 1 апреля 1995 года, а с 1 января 1996 года была предусмотрена его отмена.

По итогам I квартала 1995 года налоговые поступления составили 22.99% ВВП, что соответствует доле налоговых поступлений в ВВП к середине 1994 года, при этом доля налога на прибыль в налоговых поступлениях составила 27.40%, доля НДС - 27.40%, подоходного - 10.48%, акцизов - 4.67%. Относительно низкая доля налога на прибыль может быть, в частности, объяснена последствиями переоценки, которые не успели элиминироваться инфляцией. Однако следует отметить, что относительно низкая доля налогов в долях ВВП может объясняться и значительным ростом ВВП - в процентах к предыдущему месяцу прирост ВВП составил 5.88% в феврале и 13.65% в марте.

Чтобы элиминировать влияние статистических особенностей учета месячного ВВП можно рассмотреть налоговые поступления, скорректированные на индекс роста цен с декабря 1994 года. При таком подходе наблюдается рост с января по март поступлений всех налогов, кроме НДС. (Причины того, что поступления НДС в январе превышали дальнейшие его поступления, описаны выше.) Рост налоговых поступлений в ценах декабря 1994 года по другим налогам объясняется снижением месячной инфляции и уменьшением реальной величины недоимок.

Законом о внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций" №64-ФЗ от 25 апреля 1995 года закреплены в Законе о налоге на прибыль установленные Указом Президента №2270 порядок обложения кредитных и страховых организаций налогом на прибыль и порядок обложения налогом с превышения фонда оплаты труда над нормируемой величиной (последний налог предусматривается отменить с 1 января 1996 года).

Данный закон внес изменения в положение о посреднических предприятиях, зафиксированное Указом №2270, в котором после долгих обсуждений установлена (в части налога, зачисляемого в бюджеты субъектов федерации) максимальная ставка 22% для предприятий, в том числе иностранных юридических лиц, и 30% для прибыли от посреднических операций и сделок бирж, брокерских контор, банков и страховщиков (предельная ставка для посреднической деятельности становится равной 43%). Этим же законом перечень плательщиков расширен за счет филиалов и других подразделений предприятий, имеющих отдельный баланс и расчетный счет. Установлен порядок зачисления налога на прибыль в доходы бюджетов субъектов РФ по месту нахождения структурных подразделений, не имеющих расчетного счета. Доля прибыли, перечисляемая в бюджеты субъектов федерации по месту нахождения данных подразделений определяется пропорционально оплате труда и стоимости основных производственных фондов.

В соответствии с этим законом с 1 января 1995 года предприятия с иностранными инвестициями рассчитываются с бюджетом по налогу на прибыль в общеустановленном порядке, а именно, должны ежеквартально уплачивать авансовые взносы налога и представлять в налоговые органы, бухгалтерскую отчетность и расчеты налога от фактической прибыли. Однако в связи с принятием и публикацией закона во втором квартале справки об авансовых взносах налога предоставляются в налоговые органы с третьего квартала, бухгалтерская отчетность и расчеты налога от фактической прибыли - за первое полугодие, корректировка налога на прибыль и

авансовых взносов налога на учетную ставку Центрального банка за первый и второй кварталы 1995 года не производится.

Законом от 25 апреля 1995 года №63-ФЗ, применяющимся с 28 апреля 1995 года, о внесении изменений и дополнений в закон "О НДС", произведена отмена льготы по НДС на работы по строительству жилья и ограничен перечень товаров, на которые распространяется ставка 10%. Этот список был утвержден Постановлением правительства России от 1 июля №659. В соответствии с данным законом вычет сумм, уплаченных поставщикам, из вносимого в бюджет НДС разрешен по всем оплаченным, относимым на издержки материальным ресурсам, а не только по фактически отнесенным на издержки. Для торговых организаций, кроме розничных, сумма подлежащего уплате НДС определяется как разница между НДС, полученным от покупателей и уплаченным поставщикам. Соответственно, на них распространяется и общий порядок зачета уплаченного поставщикам НДС, то есть по факту оплаты. За перечисление в бюджет НДС иностранными предприятиями, реализующими продукцию на территории РФ и не состоящими на учете в налоговых органах, вводится ответственность их российских партнеров.

Письмом Госналогслужбы РФ от 14 апреля 1995 года иностранным юридическим лицам предоставлена отсрочка до 15 сентября 1995 года в уплате налога с превышения оплаты труда над нормируемой величиной за 1994 год.

Признан утратившим силу Указ Президента Российской Федерации от 27 октября 1993 г. N1773 "О проведении налоговой амнистии в 1993 году", в связи с чем Письмом Госналогслужбы РФ и Минфина РФ от 1 августа и 28 июля 1995 г. разъяснено, что суммы штрафов, начисленные налоговыми органами в соответствии с Указом о налоговой амнистии и не уплаченные до 25 июля 1995 года включительно, подлежат пересчету и уплачиваются в однократном размере сокрытой или заниженной прибыли (по налогу на прибыль) либо суммы налога (по другим налогам) независимо от наличия отсрочек и рассрочек по уплате этих штрафов. Суммы, уплаченные до указанного срока (то есть в трехкратном размере), возврату не подлежат. Таким образом, оказались вознаграждены предприятия, не платившие штрафы и игнорировавшие Указ Президента. При всей спорности порядка начисления трехкратного размера штрафов прецедент с прощением многократно пренебрегавших установленным порядком уплаты налогов и штрафов вряд ли послужит укреплению налоговой дисциплины.

Федеральным законом от 25 апреля 1995 года №62-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Закон "О налоге на имущество предприятий" внесены изменения в перечень предприятий, имеющих льготы и уточнена база налога в связи с изменениями, внесенными в план счетов бухгалтерского учета.

Для апреля-мая 1995 года характерно увеличение налоговых поступлений в процентах ВВП, кроме подоходного налога. Увеличение минимальной оплаты труда с 20500 руб. до 34400 руб. с 1 апреля и до 43700 руб. с 1 мая привело к снижению поступлений налога до 2.09% ВВП в мае и до 2.20% ВВП в июне 1995 года. Накопленные поступления налога также понизились до 2.32% ВВП к июню месяцу. Соответственно уменьшилась и доля налога в налоговых поступлениях (9.40% за I полугодие). Наибольшая доля налоговых поступлений в ВВП была получена в апреле 1995 года - 30.54%, причем налог на прибыль составил 10.77% ВВП, НДС - 6.11%, акцизы - 1.67% ВВП. Это произошло, несмотря на рост недоимок, которые увеличились по всем налогам с 21.4% ВВП в марте до 26.89% в апреле, по НДС с 11.21% до 12.23% и по налогу на прибыль с 4.01% ВВП до 7.87% ВВП (рис.2.3). Данная картина может отражать то обстоятельство, что 31 марта истекает последний срок сдачи годовых отчетов в налоговые органы, после чего на апрель приходится часть уплаты пересчитанных по итогам года налогов. Кроме того, на апрель пришелся рост экспортных пошлин до 1.25% ВВП с 0.97% ВВП в марте.

Однако в мае-июне произошло падение поступлений как налогов в целом (21.63% за июнь, 24.73% ВВП за полугодие), так и налога на прибыль (7.32% ВВП в июне, 8.07% за полугодие) и НДС (4.86% ВВП в июне, 5.68% за полугодие), в то время как акцизы продолжали расти до 1.71% ВВП в июне, 1.42% за полугодие. Недоимки возросли в мае до 32.27% ВВП по налогам в

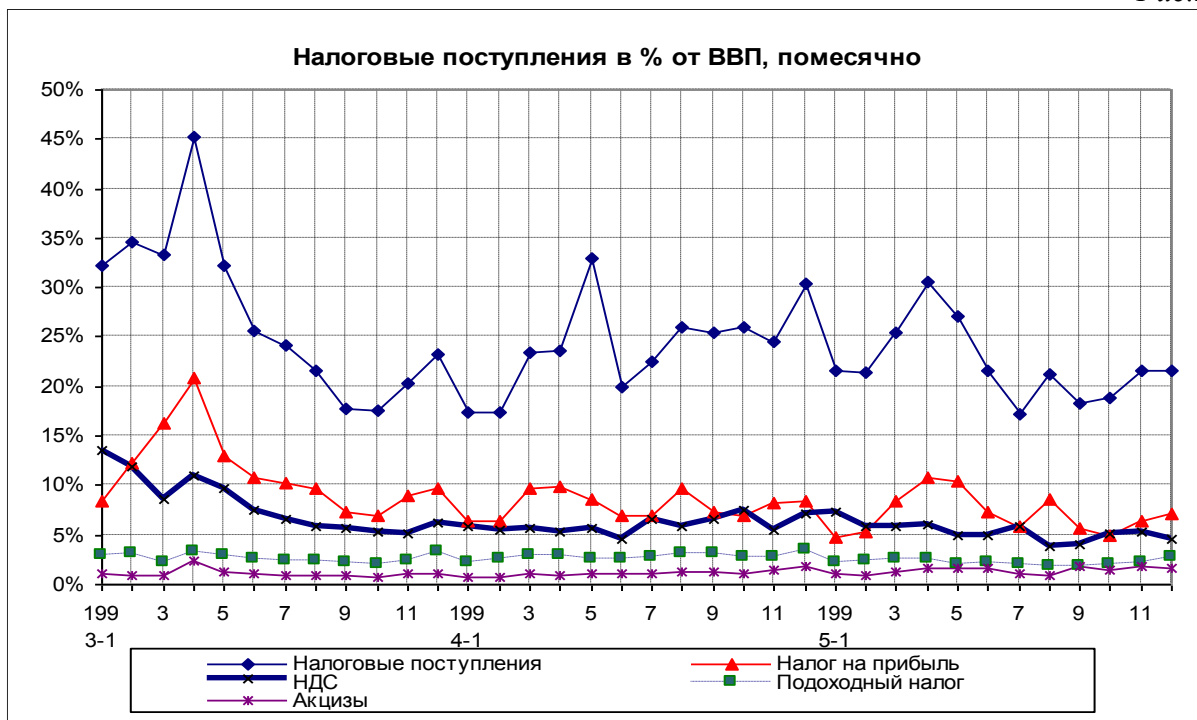
целом и до 11.27% по налогу на прибыль. В июне они несколько уменьшились, сохранив, тем не менее, уровень, превышающий апрельский (29% ВВП налоги всего и 9.41% ВВП налог на прибыль). При этом темпы прироста ВВП снизились в апреле по сравнению с мартом до 7.33%, а в мае и июне выросли соответственно до 19.11% и 15.71%.

Налоговые поступления в ценах декабря 1994 года во втором квартале выросли, особенно в апреле-мае, главным образом за счет поступлений налога на прибыль (рис.2.4).

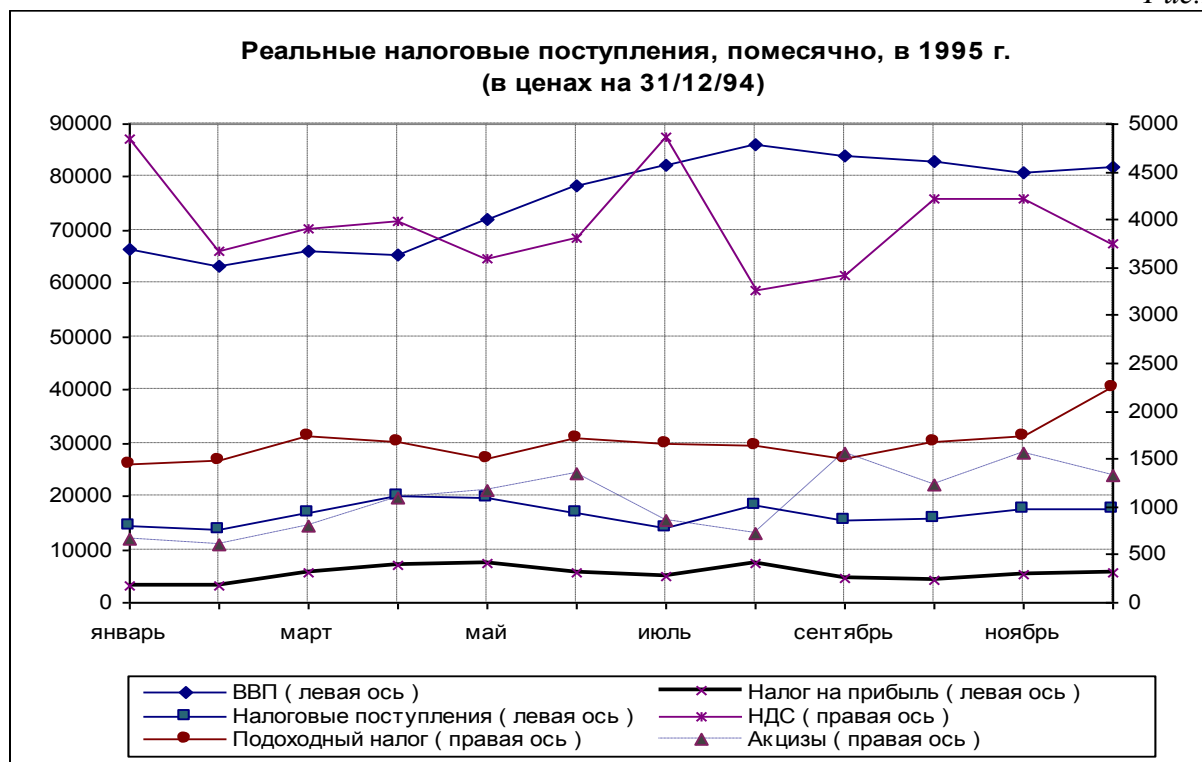
Законом от 26 июня 1995 года №95-ФЗ внесены изменения в законы о налоге на прибыль и подоходном налоге, связанные с льготами к 50-летию Победы.

1 июля 1995 года было опубликовано Постановление Правительства №659, содержащее перечень продовольственных товаров, в отношении которых применяется ставка НДС 10% в соответствии с законом №25-ФЗ от 23 апреля 1995 года.

Рис.2.3



Постановлением Правительства РФ от 1 июля 1995 г. №661 внесены изменения и дополнения в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, которые вводятся в действие с 1 января 1995 года.



Можно предположить, что рост поступлений по НДС как в абсолютном выражении (с 6765.2 млрд.руб. в июне до 9120.9 млрд.руб. в июле, причем с падением в августе до 6384.86 млрд.руб.), так и в долях ВВП (с 4.86% до 5.92%) в значительной степени объясняется перерасчетами, последовавшими за публикацией указанного перечня. Уместно заметить и одновременный рост недоимок по НДС с 15083.5 млрд.руб. (11.6% ВВП) до 18496.3 млрд.руб. (13.6% ВВП).

Одновременно упали поступления по налогу на прибыль с 10183.2 млрд.руб. в июне до 8991.6 млрд.руб. в июле, что в долях ВВП составляет соответственно 7.32% и 5.83%.

Законом от 4 августа 1995 года №125-ФЗ внесены изменения в сроки уплаты подоходного налога - уплата налога производится по факту выдачи заработной платы, исключено положение об уплате его в течение следующего за начислением зарплаты месяца.

Законом об аварийно-спасательных службах №151-ФЗ от 22 августа 1995 года введены льготы аварийно-спасательным службам по НДС, налогу на имущество, платежам в дорожные фонды, уплате госпошлин.

В августе 1995 года поступления налога на прибыль и налоговые поступления в целом значительно повысились в сравнении с июлем (наблюдался рост прибыли в августе по отношению к июлю в 1.42 раза), однако налоговые поступления составили в августе 21.21% ВВП, что даже меньше, чем в июне, а поступления налога на прибыль (8.7% ВВП), превысив результат июня, тем не менее, составили меньшую долю ВВП, чем в мае.

Законом №116-ФЗ от 27 июля 1995 года повышена минимальная заработная плата до 55000 руб. с 1 августа 1995 года. С этим может быть связано снижение поступлений подоходного налога в августе (до 1.91% ВВП) и сентябре (до 1.79% ВВП). Отчасти уменьшение налога на превышение расходов на оплату труда над нормируемой величиной отразилось в сентябрьском снижении поступлений налога на прибыль до 5.65% ВВП.

Всего по итогам третьего квартала налоговые поступления составили 245884.3 млрд. руб., или 18.25% ВВП. Доля налога на прибыль составила 33.79%, НДС - 23.39%, подоходного налога - 9.65%, акцизов - 6.10% налоговых поступлений.

В реальных величинах (в ценах декабря 1994 года) наблюдалось снижение налоговых поступлений по сравнению с апрелем-июнем, кроме пика в августе, который связан с ростом реаль-

ных поступлений налога на прибыль. Рост реальных поступлений НДС в июле сопровождался падением реальных поступлений налогов вообще и налога на прибыль в частности.

Постановлением Правительства от 20 ноября 1995 года №1133 “О внесении дополнений и изменений в состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли” разрешено включать с 1 июля 1995 года в себестоимость продукции лизинговые платежи и проценты по полученным заемным средствам, используемым для осуществления операций финансового лизинга.

Уточненный перечень продовольственных товаров, облагаемых НДС по ставке 10%, приводится в постановлении правительства от 13 ноября №1120.

Федеральным законом №159-ФЗ минимальная заработная плата увеличена до 57750 руб. с 1 ноября 1995 года, 60500 руб. с 1 декабря 1995 года и 63250 руб. с 1 января 1996 года.

В соответствии с письмом Минфина РФ от 28 декабря 1995 г. №135, Минэкономики РФ от 29 декабря 1995 г. №СИ-517, ГНС РФ от 28 декабря 1995 г. ННП-6-01/670 и ЦБ России от 4 января 1996 г. №224 для целей налогообложения произведенные организацией затраты на уплату процентов банкам по кредитам, полученным в свободно конвертируемой валюте, принимаются в размерах, не превышающих 15% годовых.

Аналогичный порядок применяется в отношении затрат коммерческих банков и других кредитных организаций, связанных с уплатой процентов по межбанковским кредитам, полученным в иностранной валюте.

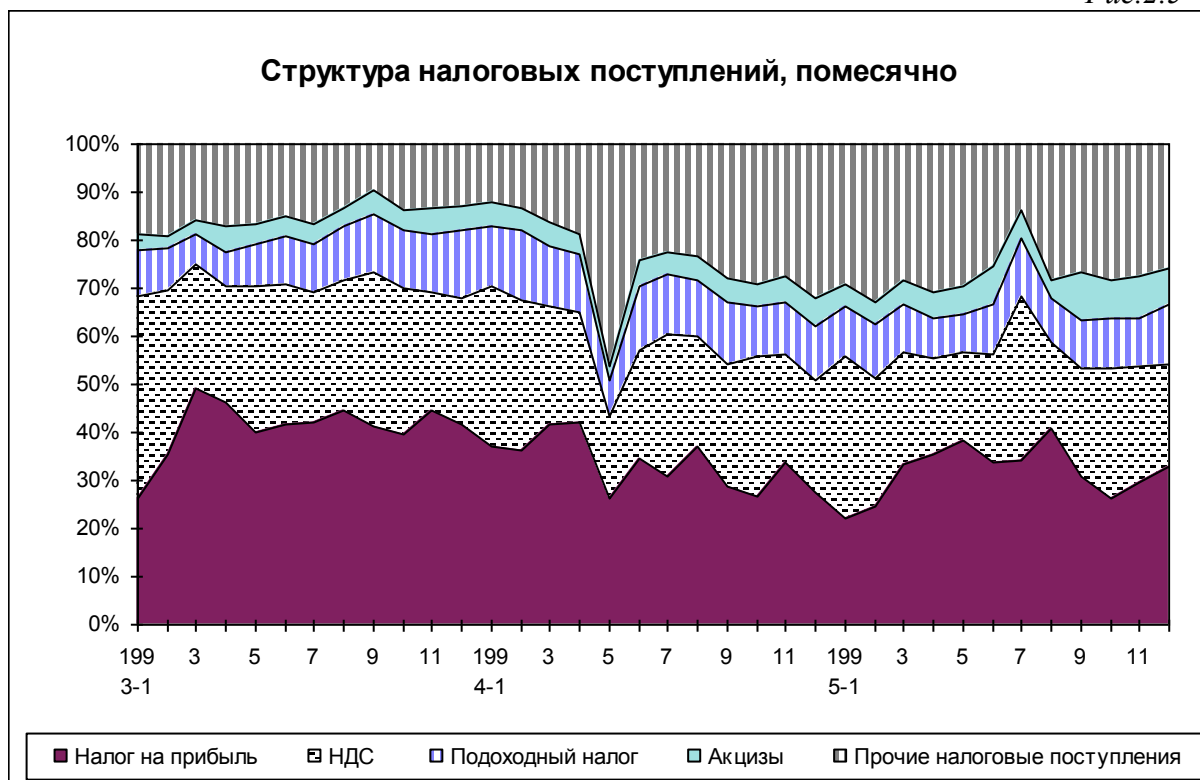
Указанные нормы вводятся в действие в порядке и на условиях, предусмотренных Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 июля 1995 г. №661, и применяются до 1 февраля 1996 года.

В октябре 1995 года наблюдалось продолжение снижения поступлений налога на прибыль (до 4.97% ВВП за месяц). Прибыль предприятий снижалась после августовского роста, составив в сентябре 98% от значения в августе и в октябре 83% от значения в сентябре.

В четвертом квартале 1995 года наблюдался рост налоговых поступлений в долях ВВП с 18.25% в сентябре до 21.6% в декабре. Некоторое влияние должна была оказать описанная выше практика включения в итоги декабря заключительных оборотов года. При рассмотрении реальных значений можно заметить рост поступлений налогов всего и налога на прибыль, значительный рост подоходного налога в декабре (что объясняется выплатами сотрудникам по итогам года) и декабрьское падение поступлений НДС.

Но доля налоговых поступлений в ВВП при рассмотрении накопленным итогом продолжала снижаться с 22.14% до 21.67%. Начиная с апрельского пика в налоговых поступлениях, такая тенденция наблюдалась на протяжении трех кварталов.

За четвертый квартал несколько выросла доля налога на прибыль в общем объеме налоговых поступлений с 30.98% в сентябре до 32.72% в декабре, подоходного налога - с 9.82% до 12.74% (несмотря на увеличение минимальной оплаты труда) и снизилась доля НДС (с 22.34% до 21.27%) и акцизов (с 10.25% до 7.54%) (рис.2.5). При рассмотрении накопленным итогом заметных изменений в структуре налоговых поступлений не было, наблюдался небольшой рост долей подоходного налога и акцизов и снижение долей налога на прибыль и НДС.



Отдельно стоит остановиться на вопросе налогообложения внешней торговли. Индивидуальные внешнеторговые льготы были отменены, согласно Указу президента от 6 марта 1995 №244 “О признании утратившими силу и об отмене решений Президента РФ в части предоставления таможенных льгот”, в два этапа - с 11 марта и 15 мая. В соответствии с Законом “О некоторых вопросах предоставления льгот участникам ВЭД”, принятом Государственной Думой 24 февраля 1995 года, были отменены все внешнеторговые льготы, за исключением предусмотренных Законами “О таможенном тарифе”, “Об акцизах”, “О НДС” и Таможенным кодексом.

В результате принятия 24 мая этого Закона дополнительные поступления в бюджет от импортных пошлин, по оценкам Минфина, должны были составить около 0.5 млрд.долл. Однако после вступления указанного Закона в силу Государственный таможенный комитет предоставил отсрочки по уплате пошлин предприятиям, имеющим льготы, в соответствии с Указами Президента России №1927 от 22 ноября 1993 “О протекционистской политике Российской Федерации в области физической культуры и спорта” и Указа №2254 от 22 декабря 1993 “О мерах государственной поддержки деятельности общероссийских объединений инвалидов”.

После этого был принят Закон о внесении изменений в статью 1 рассматриваемого Закона. В нем предполагалось сохранение льгот организациям инвалидов и спортсменов. Этот Закон был отклонен Советом Федерации 15 июня 1995 года.

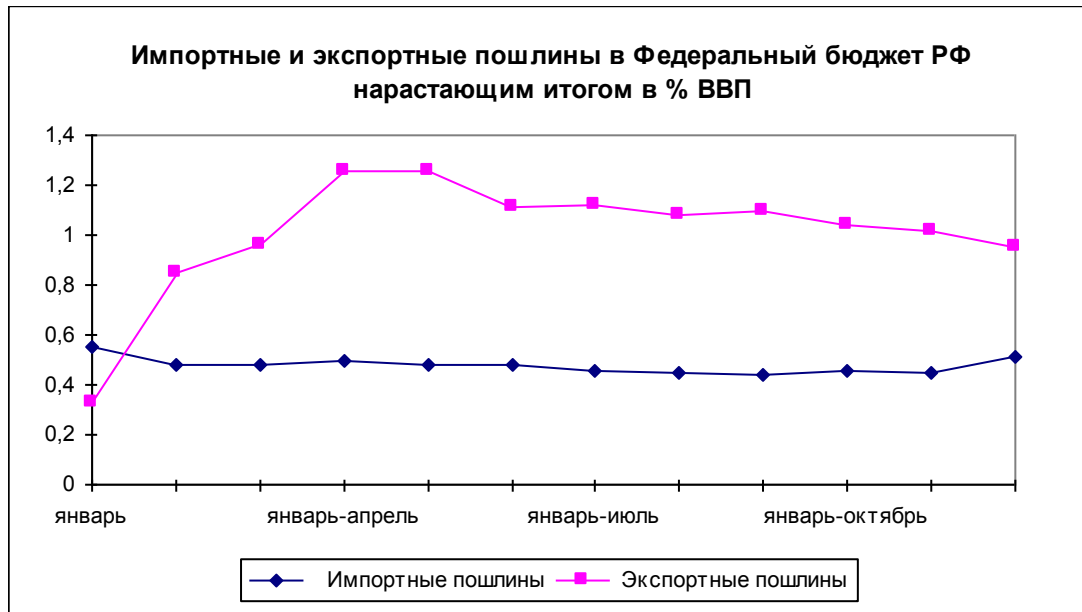
Фактически льготы крупнейшим организациям-импортерам были отменены в соответствии с Приказом ГТК РФ от 20 декабря 1995 г. №763 “О признании утратившими силу нормативных актов ГТК России по вопросам предоставления льгот по уплате таможенных платежей”. До этого либо продлевались отсрочки по платежам, либо компенсировались потери предприятиям-льготникам. По данным Минфина, в целом за год были выплачены компенсации на сумму 3 трлн.руб.

Изменения в порядок тарифного регулирования внешнеэкономических операций в 1995 году вносились многими решениями (см. раздел 5.2 “Регулирование внешнеэкономической деятельности”), в целом повысившими импортные пошлины и понизившими экспортные.

Как можно видеть из рис.2.6, данные решения не отразились на динамике поступлений в бюджет импортных пошлин, что еще раз свидетельствует о том, что эти поступления в 1995 году

определялись в основном не ставками пошлин, а размерами облагаемой импортными тарифами базы, величина которой определялась размерами различных видов льгот. Поступление в бюджет экспортных пошлин было в 1995 году более изменчивым. После определенного роста за весенние месяцы к концу первого полугодия 1995 года величина экспортных пошлин достигла 1.1% ВВП (0.5% ВВП в 1994 году). Затем наблюдалось плавное снижение объема поступлений этого вида в бюджет до 0.95% ВВП в целом за год, которое в определенной степени компенсировалось ростом поступлений акцизов.

Рис.2.6



Анализируя поступление налогов в бюджет, следует обратить внимание на динамику недоимок в бюджет. В конце 1994 года объем недоимок в консолидированный бюджет составил 2.4% годового ВВП, в федеральный - 1.47% ВВП.

В процентах месячного ВВП произошло падение объема недоимок в конце 1994 года и рост в начале 1995 года. В январе недоимки в консолидированный бюджет составили около 24% месячного ВВП. В мае-июне процесс стабилизировался: объем недоимки составил в мае 32% месячного ВВП, в июне - 27% (рис.2.7, 2.8).

Аналогичная динамика наблюдалась у недоимок в федеральный бюджет: в январе 14.% месячного ВВП, на 1 сентября недоимки в федеральный бюджет возрасли до 16.5% месячного ВВП. При этом основной рост произошел из-за недоимок по НДС.

На динамику недоимок, в том числе отсроченных, повлияло решение о предоставлении отсрочек по платежам в бюджет в соответствии с телеграммой Минфина РФ и Госналогслужбы РФ от 14 февраля 1995 г. Если в январе 1995 года отсроченные недоимки в консолидированный бюджет составляли 18% общей суммы недоимок, то в феврале - 74%, в марте - 78%, в июне - 82%.

В соответствии с этой телеграммой предприятиям сферы материального производства, не выплачивающим дивидендов и имеющим недоимку по платежам в бюджеты и внебюджетные фонды, был установлен порядок, при котором 30% средств, поступающих на расчетный (текущий) счет, направлялось на выплату заработной платы, а остальное - на погашение недоимки.

Рис.2.7

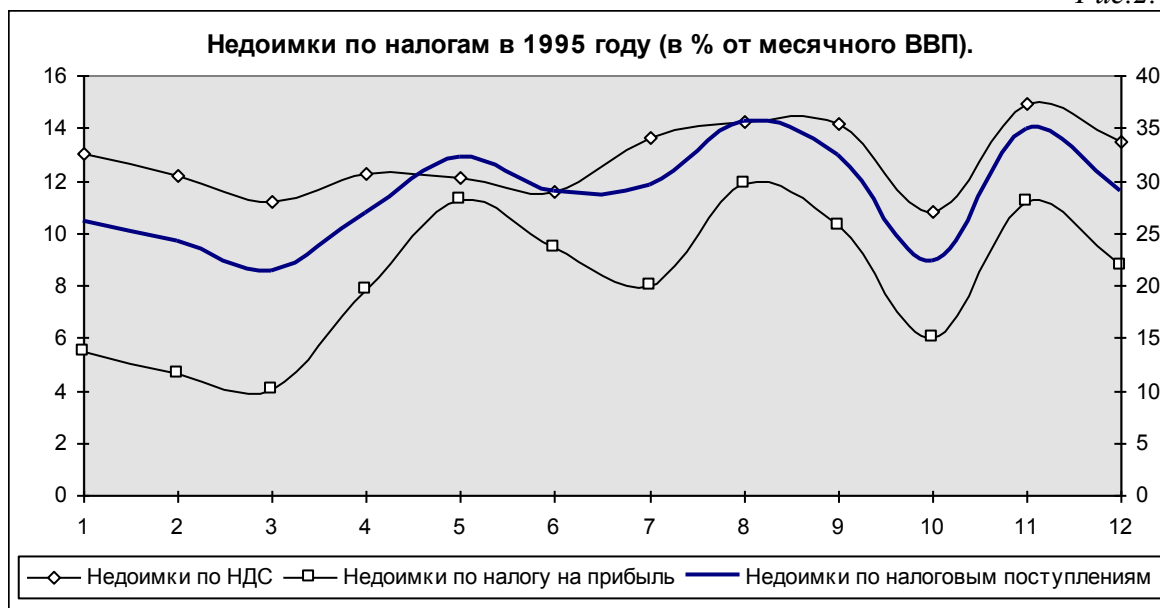
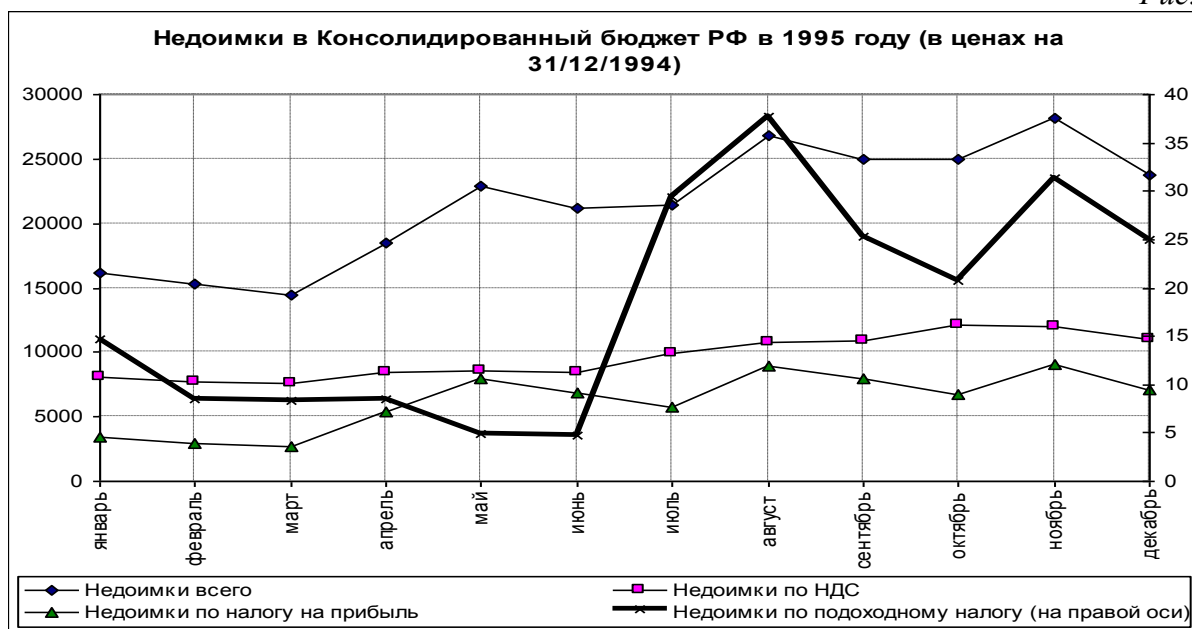


Рис.2.8



Для та-

ких предприятий не индексировалась разница между авансовыми и фактическими платежами по налогу на прибыль в соответствии со ставкой ЦБ РФ. Кроме того, весь объем недоимок считался отсроченным, и по нему не начислялись штрафные санкции. Этот порядок был впоследствии продлен вплоть до особых указаний телеграммой Минфина и Госналогслужбы от 31 марта 1995 г. На 1 июля 1995 года величина отсроченных платежей, введенных льготным механизмом бронирования средств, составила 48% от общей величины отсроченных недоимок. По итогам года недоимки по налогам в консолидированный бюджет снизились на 5.9% по сравнению с ноябрем 1995 года и составили 29% декабрьского ВВП (в декабре 1994 года - 17.4% месячного ВВП). Недоимки в федеральный бюджет уменьшились на 2.8% и составили за год 15.8% ВВП (в декабре 1994 года - 11% ВВП). Снижение недоимок в декабре происходило по всем основным налогам. Так, недоимка по НДС снизилась на 1.1%, по налогу на прибыль - на 0.9% по сравнению с ноябрем 1995 года. Этому способствовало значительное внимание к этой проблеме со стороны правительства и, в частности, Оперативной комиссии Правительства РФ по совершенствованию системы платежей и расчетов в РФ. Так как большая часть недоимок приходится на ограниченное число предприятий, то основной упор в деятельности комиссии был сделан на выявление таких предприятий и работу с ними. В результате принятых мер

федеральным бюджетом, по разным оценкам, было получено около 4 трлн.руб. В целом прирост недоимок за 1995 год составил 2.4% годового ВВП, а если рассматривать накопленные с 1992 года недоимки, то консолидированный бюджет получил бы дополнительные 3.3% ВВП в случае их погашения. Структура недоимок незначительно колебалась, и к концу года доля недоимок по НДС в Федеральный бюджет возросла, в то время как в консолидированный бюджет упала (рис. 2.9, 2.10).

Рис.2.9

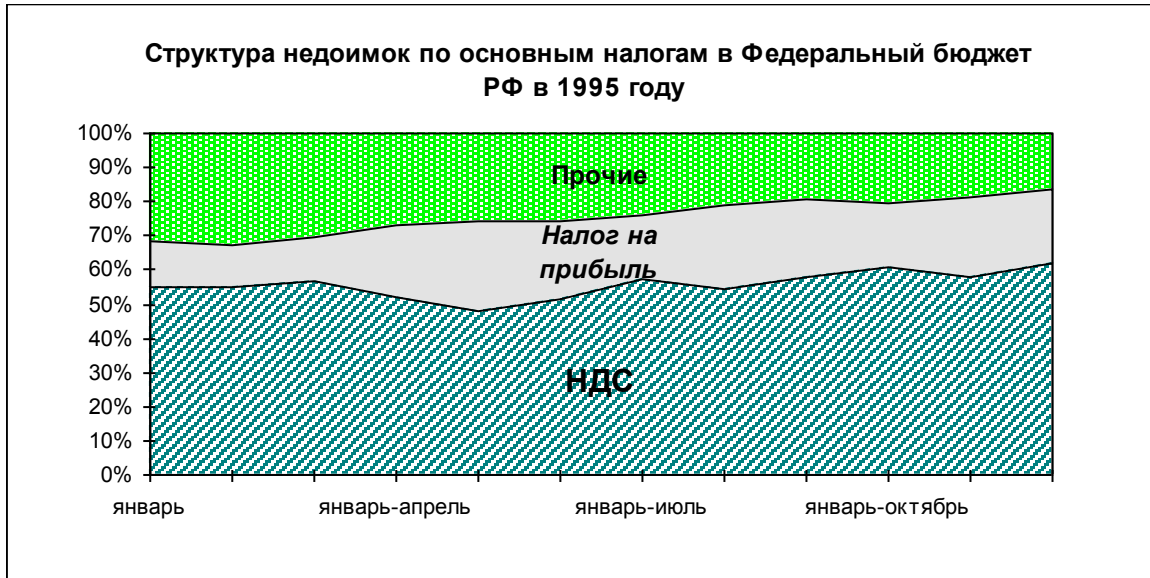
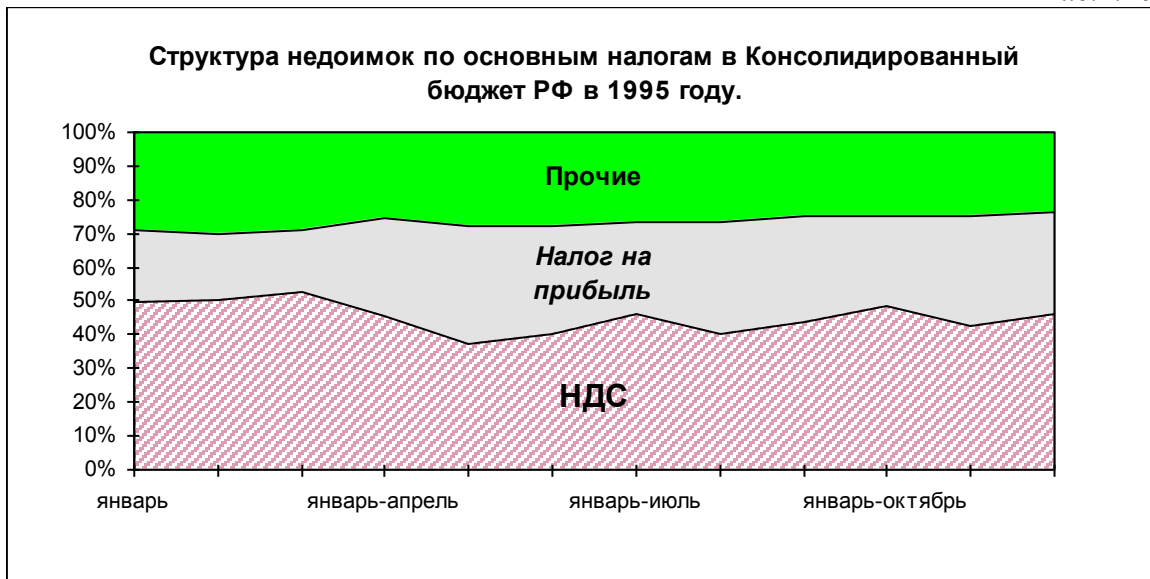


Рис.2.10



Статистический анализ динамики налоговых поступлений

В данном разделе мы попытались формальными методами подтвердить существование зависимости поступлений отдельных видов налогов от ряда макроэкономических факторов. В качестве таких факторов были рассмотрены ВВП, дебиторская задолженность, инфляция и некоторые другие. В процессе исследования использовались методы корреляционно-регрессионного анализа на основе данных Госкомстата РФ и расчетов авторов. В качестве периода исследования были приняты относительно стабильные с точки зрения законодательных изменений 1994-1995 годы. За объясняемую переменную была принята сумма поступлений по каждому налогу в помесечном исчислении. Показатели ВВП, дебиторской задолженности и налоговых поступле-

ний были дефлированы за отсутствием помесечных дефляторов ВВП по индексу потребительских цен, накопленному с января 1992 года. При исследовании поступлений налога на прибыль в качестве базы налога был принят не весь ВВП, а ВВП без учета НДС, а также в качестве фактора рассматривался дефлированный прирост недоимки в бюджет по налогу на прибыль.

Была получена следующая зависимость:

$$Y = 0.09X_1 + 0.0025X_2 - 2.69X_3 + 0.0004X_4 + 2.22$$

$$R^2 = 0.38,$$

$$DW = 1.33,$$

$$F\text{-stat} = 2.9,$$

где Y - дефлированные поступления налога на прибыль,

X₁ - дефлированный помесечный ВВП без НДС,

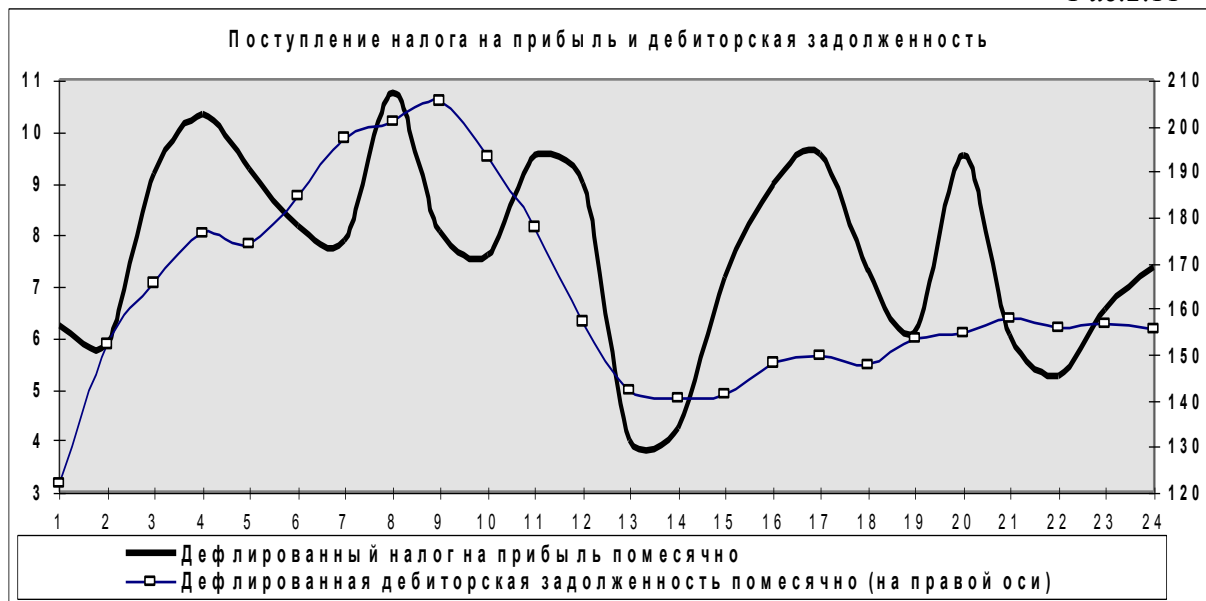
X₂ - дефлированная накопленная дебиторская задолженность,

X₃ - помесечный индекс цен,

X₄ - дефлированный прирост недоимки по налогу на прибыль.

Как видно, данные результаты не могут подтвердить факт отрицательного влияния инфляции на величину поступлений налога на прибыль, которое теоретически объясняется, во-первых, обесценением реального объема дебиторской задолженности за время, проходящее с момента отгрузки продукции и поступлением денег в бюджет, во-вторых, обесценением реального объема недоимки за время ее существования. Влияние инфляции оказывается статистически незначимо (t-stat X₃ = -0.34). Также статистически незначимо влияние дебиторской задолженности (t-stat X₂ = 0.26), что подтверждается ее низким коэффициентом корреляции с налогом на прибыль (0.3). Содержательно рост дебиторской задолженности отрицательно влияет на поступления налога на прибыль, т. к. уменьшает налогооблагаемую базу. Графическое изображение динамики данных показателей приведено на рисунке 2.11. Вероятное объяснение отсутствия достоверной статистической зависимости заключается в сильном влиянии на поступления налога на прибыль фактора сезонности и изменения в степени жесткости политики государства в отношении дебиторской задолженности.

Рис.2.11



В случае исключения дебиторской задолженности и индекса цен показатели регрессии улучшаются:

$$Y = 0.09X_1 + 0.0003X_2 - 1.01$$

$$R^2 = 0.38,$$

$$DW = 1.3,$$

$$F\text{-stat} = 6.44,$$

где Y - дефлированные начисленные поступления налога на прибыль,

X₁ - дефлированный помесечный ВВП без НДС,

X₂ - дефлированный прирост недоимки по налогу на прибыль.

В данном случае заметно повышение достоверности модели (увеличение F-stat с 2.9 в предыдущем случае до 6.44 в данном). Кроме того, явно проявляется увеличение значимости коэф-

коэффициентов при показателях. Тем не менее, низкий коэффициент детерминации говорит о большом влиянии иных факторов, помимо использованных, на результирующую переменную. Среди них, как было показано выше, большое значение играют законодательные изменения, а также разная сезонность у различных факторов. Для анализа поступлений НДС в 1994-95 годах использовались такие объясняющие факторы, как динамика ВВП (рис.2.12), инфляция, прирост недоимки по НДС.

В результате получилось следующее регрессионное уравнение:

$$Y = 0.06 X_1 + 12.61 X_2 - 0.09 X_3 - 13.95$$

(3.36) (2.81) (-0.32) (-2.46)

$R^2 = 0.459$,

DW = 1.92,

F-stat = 5.4,

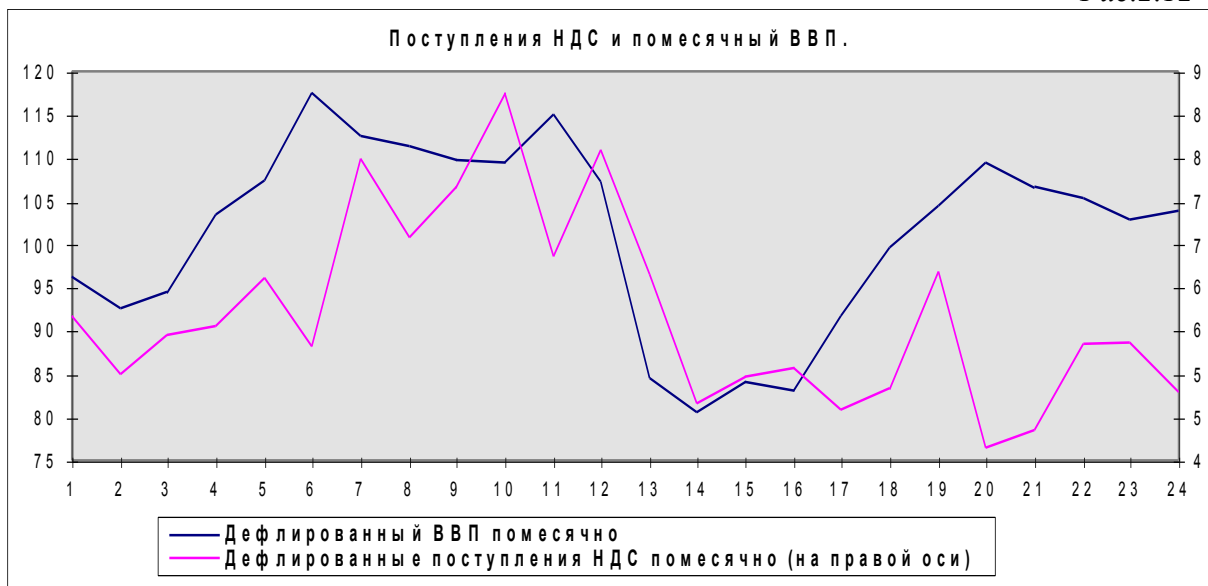
где Y - дефлированные поступления НДС,

X_1 - дефлированный ВВП ежемесячно,

X_2 - месячный индекс цен,

X_3 - дефлированный прирост недоимки по НДС.

Рис.2.12



Статистически незначимым показателем оказался прирост дефлированной недоимки, который из содержательных соображений должен серьезно сокращать налоговые поступления. В случае его исключения из модели получаются следующие результаты:

$$Y = 0.059 X_1 + 13.02 X_2 - 14.44$$

(3.44) (3.10) (2.70)

$R^2 = 0.456$,

DW = 1.88,

F-stat = 8.38,

где Y - дефлированные поступления НДС,

X_1 - дефлированный ВВП ежемесячно,

X_2 - месячный индекс цен.

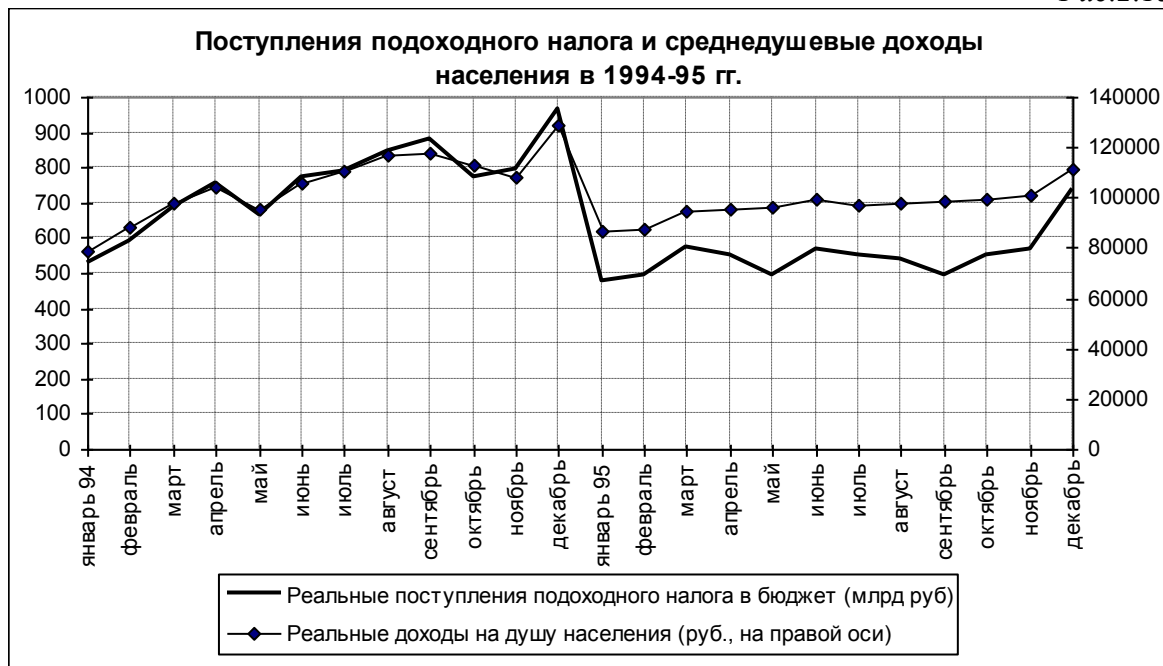
По сравнению с первым вариантом улучшились характеристики модели, что позволяет говорить о ее адекватности. Данное уравнение объясняет 46% вариации налога на добавленную стоимость. Можно отметить также, что коэффициент при ВВП приблизительно равен средней доли НДС в ВВП за этот период.

Зависимость НДС от инфляции сменилась начиная с 1993 года с отрицательной (в 1992 году) на положительную. Отмеченная тенденция продолжалась два последних года. В определенной степени подобный характер зависимости может быть объяснен большим влиянием обесценения кредита по НДС за время проходящее между приобретением товаров налогоплательщиком и моментом их зачета с налоговыми обязательствами. Однако это вряд ли может полностью объяснить превышение такого эффекта над обесценением поступлений налога из-за наличия дебиторской задолженности и недоимок.

В ходе исследования взаимосвязей между реальными поступлениями подоходного налога в бюджет и некоторыми макроэкономическими показателями за 1994-95 годы в качестве основ-

ного фактора, определяющего динамику поступлений подоходного налога был взят показатель среднедушевого реального дохода (рис.2.13).

Рис.2.13



Наличие тесной связи между этими двумя показателями объясняется тем, что среднедушевой доход по сути является базой для взимания подоходного налога.

Дополнительно мы попытались выявить зависимость между поступлениями налога и степенью уклонения от него. В качестве индикатора интенсивности уклонения от уплаты налога мы использовали долю наличных денег в денежном агрегате M_2 . Содержательно это объясняется зависимостью между объемом незаконных (неучитываемых в налоговой отчетности) сделок и потребностью экономики в наличных деньгах (рис.2.14). Очевидно, что влияние роста доли M_0 в M_2 на налоговые поступления должно быть отрицательным.

Результаты проведенного регрессионного анализа подтвердили первоначальные предположения:

$$Y = 196.49 + 0.01X_1 - 1614.3X_2$$

(0.75) (8.84) (-2.76)

$R^2 = 0.83$,

F-stat = 52.46,

DW = 0.6,

где Y - дефлированные поступления подоходного налога в бюджет,

X_1 - дефлированные доходы на душу населения,

X_2 - доля M_0 в M_2 .

Рис.2.14

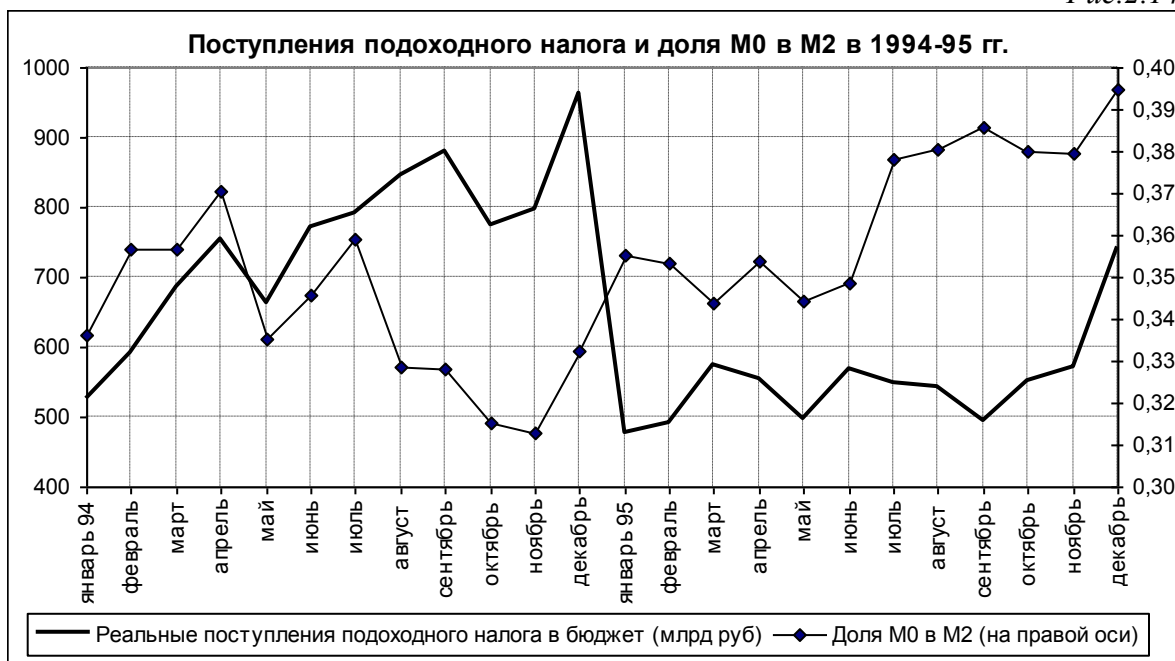
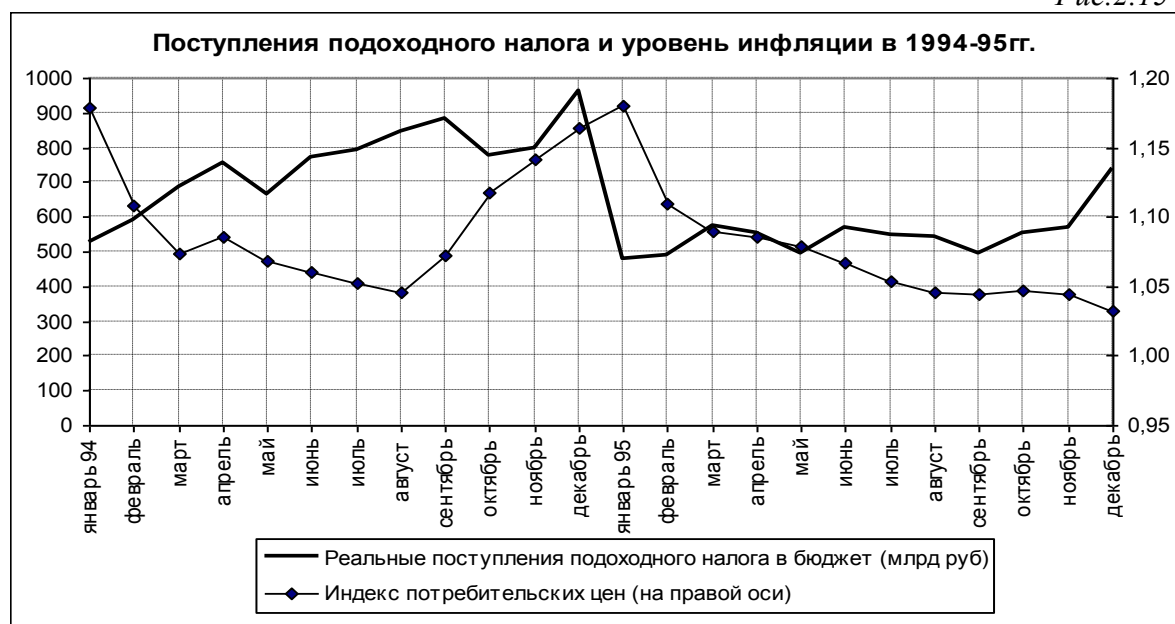


Рис.2.15



Полученное высокое значение коэффициента детерминации отражает хорошую объясняемость поступлений подоходного налога рассмотренными факторами.

Далее для проверки была выдвинута гипотеза о взаимосвязи динамики подоходного налога и уровня инфляции (рис.2.15).

После построения регрессии был получен предельно низкий коэффициент детерминации (0.0003), что говорит об отсутствии связи между указанными переменными.

Такой результат явился следствием, прежде всего, отсутствия лага между начислением и уплатой подоходного налога, этот налог уплачивается в основном у источника, что устраняет инфляционное обесценение суммы задолженности из-за отсутствия таковой.

Региональные особенности бюджетной политики

Девяностые годы характеризуются отчетливой тенденцией роста доли как расходов, так и доходов, проходящих через местные бюджеты субъектов федерации.

Доля доходов местных бюджетов (с учетом трансфертов) по отношению к доходам федерального бюджета устойчиво росла с 1992 по 1994 год с 0.87 до 1.40 и только в 1995 году резко сократилась до 1.04. Похожая в целом картина наблюдалась и по расходам (рост с 0.59 в 1992 году до 0.88 в 1995 году - правда, в отличие от доходов, по расходам был отмечен спад в 1994 году - и не было резкого обвала в 1995 году) (табл.2.7).

Принимая во внимание процесс реального снижения ВВП в девяностые годы и неучет нами региональных внебюджетных доходов (в связи с отсутствием информации), можно говорить о том, что децентрализация бюджета действительно произошла и в 1994 году достигла своего максимального уровня. Сокращение доли местных бюджетов в доходах в 1995 году произошло, по видимому, в связи с сокращением региональной ставки налога на прибыль и подоходного налога, увеличением региональных налоговых льгот, более жестким применением формулы трансфертов регионам (на практике это приводит к меньшей доле НДС оставляемой в распоряжении субъекта федерации), позволившее централизовать более значительные объемы доходов.

На наш взгляд, существенным достижением 1994-1995 годов явилось создание Фонда финансовой поддержки территорий (для нуждающихся и особо нуждающихся регионов), позволившее несколько формализовать процесс деления НДС между федерацией и ее субъектами. Вместе с тем реальное осуществление трансфертов по утвержденной методике с зачетом по НДС и предоставление Минфином льгот по НДС отдельным территориям не позволяло в полной степени уйти от субъективизма при разграничении полномочий по доходам. Эта практика была продолжена и в 1995 году, когда при анализе оставляемой в регионе части НДС можно было часто натолкнуться на достаточно "круглые" цифры близкие к 30, 35, 40, а то и 50 и даже более процентов. На 1996 год запланировано внедрение новой формулы трансфертов, однако предварительные расчеты Минфина показали, что объем средств, передаваемых территориям, будет даже меньше по сравнению со старой формулой. Следовательно, внедрить новую методику (см. ниже) будет достаточно трудно, и мы опасаемся, что регионам в действительности опять будут предоставляться просто льготные нормативы по НДС в виде зачета по этому налогу (правда, с отражением этого в отчетах по исполнению бюджетов).

Таблица 2.7

Доходы и расходы бюджетов России в 1992-1995 гг., млрд. руб.

	1992	1993	1994	1995
1. Местные бюджеты				
1.1 Доходы местных бюджетов	2577	28616	110188	235186
1.2 Расходы местных бюджетов	2307	27557	109071	241165
2. Федеральный бюджет				
2.1 Доходы федерального бюджета	2969	21628	78851	226877
2.2 Расходы федерального бюджета	3930	34368	145155	275570
3. Доля местных бюджетов в федеральном				
3.1 Доходы (1.1 : 2.1)	0.87	1.32	1.40	1.04
3.2 Расходы (1.2 : 2.2)	0.59	0.80	0.75	0.88

Примечание: 1) в расходы включены ссуды за вычетом погашенных;
2) доходы местных бюджетов уменьшены на остатки средств на начало года;
3) расходы на погашение внутреннего государственного долга включены в расходы.

Необходимо отметить, что в целом бюджетные отношения центра и субъектов федерации подчинены решению в первую очередь политических, а не фискальных задач, что проявлялось в процессе заключения в 1994-1995 годах договоров с отдельными регионами (преимущественно республиками, например, Татарстаном, Башкортостаном, Якутией, Бурятией и др.) о разграничении полномочий (в конце 1995 года заключен договор со Свердловской областью - первой не республикой). Формально, эти договоры закрепили ряд льгот этой части регионов по доходам и финансированию федеральных расходов (общепринятая в них практика - неперечисление ча-

сти НДС взамен на финансирование федеральных программ), нарушая принципы единства подхода ко всем субъектам. В действительности прагматичный метод строительства асимметричной федерации позволил уменьшить трения с региональными элитами, увеличил долю централизуемых средств, обеспечил финансирование ряда федеральных расходов в "проблемных" регионах (правда, в связи с Чеченским кризисом пока еще рано судить о жизнеспособности асимметричной федерации в длительной перспективе).

Основными плательщиками налогов в консолидированный бюджет России в 1995 году являлись г.Москва (16.8% поступлений), Ханты-Мансийский АО (5.7%), Московская область (4.6%), г.Санкт-Петербург (3.9%), Свердловская область (3.6%), Самарская область (3%), республика Башкортостан (2.6%), Красноярский край (2.6%); еще ряд регионов обеспечивал от 2.0% до 2.3% поступлений (Нижегородская область, республика Татарстан, Краснодарский край, Пермская область, Челябинская область, Кемеровская и Иркутская области, Ямало-Ненецкий АО). Таким образом, 16 субъектов федерации из 89 обеспечивали порядка 60% российских налогов. При этом в федеральный бюджет основными плательщиками были те же регионы за исключением Татарстана, Башкортостана (льготы по договорам о разграничении полномочий) и Кемеровской области.

Анализ распределения налоговых поступлений в региональный и федеральный бюджеты показал, что в 1995 году по сравнению с 1994 годом доля оставляемых в регионах налогов (за редким исключением) уменьшилась примерно на 2-6 п.п. Особенно резко изменились доли Карелии (95% и 67%, соответственно в 1994 и 1995 годах), Татарстана (84% и 77%), Башкортостана (87% и 74%) - это косвенно свидетельствует о некоторых успехах центра при осуществлении договоров с этими республиками. Особняком продолжает оставаться Якутия, практически не перечисляющая налогов в федеральный бюджет в обмен на финансирование федеральных расходов на своей территории (Якутии удалось зафиксировать в договоре то состояние дел, которого она односторонне добилась в 1992-1993 годах).

Можно сделать вывод, что субъекты федерации, в распоряжении которых остается порядка 50-57% (и менее) от общего объема налогов без сомнения являются донорами для остальных регионов. По этому критерию к регионам-донорам относятся вышеперечисленные крупнейшие плательщики в федеральный бюджет, а также республика Коми, Владимирская, Ярославская, Белгородская и Томская области. Аналогичный критерий для регионов-получателей помощи составляет 68-70% и более, - это малые АО и Еврейская АО; республики Дагестан, Кабардино-Балкария, Бурятия, Тува, Хакасия, Марий-Эл, Мордовия, Чувашия; области Архангельская, Псковская, Курганская, Кемеровская, Читинская, Магаданская, Камчатская, Сахалинская, а также Алтайский край.

Реконструкция системы государственных финансов в 1995 году

В таблице 2.8 приведена реконструкция доходов и расходов государства в 1995 году. Для этого аналогично таблице 2.2 к отчету об исполнении бюджетов РФ в таблицах 2.5 и 2.6, скорректированных на оценку неучтенных расходов по обслуживанию внутреннего долга (1.44% ВВП), добавлены данные об исполнении государственных внебюджетных фондов (оценка, выполненная на основе отчета об их исполнении за 9 месяцев).

Таблица 2.8

Реконструкция государственных доходов и расходов РФ в 1995 г.

	Республикан-ский бюджет		Местные бюджеты		Внебюджетные фонды *		Консолидированный бюджет		
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	% бюдж.
I. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Подоходные налоги, налоги на прибыль	44245	2.7	109020	6.6			153264.7	9.2	26.8
1.1 Подоходный налог с физических лиц	3250	0.2	33178	2.0			36427.7	2.2	6.4
1.2 Налог на прибыль предприятий	40995	2.5	75842	4.6			116837.0	7.0	20.4
2. Отчисления в фонды социального страхования					136600	8.2	136600	8.2	23.9
2.1 Работающие по найму					3323	0.2	3323	0.2	0.6
2.2 Работодатели					133278	8.0	133278	8.0	23.3
Пенсионный фонд					92445	5.6	92445	5.6	16.2

Фонд социального страхования					18207	1.1	18207	1.1	3.2
Фонд занятости населения					6640	0.4	6640	0.4	1.2
Фонд социальной поддержки населения					183	0.0	183	0.0	0.0
Фонд обязательного медицинского страхования					15803	1.0	15803	1.0	2.8
3. Налоги на фонд заработной платы			4345	0.3			4345.2	0.3	0.8
4. Налоги на собственность	1018	0.1	18940	1.1			19957.9	1.2	3.5
4.1 Налог на имущество			15790	1.0			15790.5	1.0	2.8
4.2 Земельный налог	187	0.0	3079	0.2			3265.6	0.2	0.6
4.3 Налог на операции с ценными бумагами	831	0.1	71	0.0			901.8	0.1	0.2
5. Внутренние налоги на товары и услуги	99260	6.0	42393	2.6			141653	8.5	24.8
5.1 НДС	70704	4.3	24543	1.5			95246.7	5.7	16.7
5.2 Акцизы	17682	1.1	6536	0.4			24217.7	1.5	4.2
5.3 Платежи за пользование недрами и природными ресурсами	1174	0.1	5583	0.3			6756.2	0.4	1.2
5.4 Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	1683	0.1	604	0.0			2286.7	0.1	0.4
5.5 Спецналог	7266	0.4	3618	0.2			10883.5	0.7	1.9
5.6 Прочие налоги на товары и услуги	753	0.0	1510	0.1			2262.1	0.1	0.4
6. Налоги на внешнюю торговлю	24155	1.5	29	0.0			24184	1.5	4.2
6.1 Импортная пошлина	8468	0.5	4	0.0			8473	0.5	1.5
6.2 Экспортная пошлина	15685	0.9	24	0.0			15709	0.9	2.7
6.3 Прочие поступления от ВЭД	2	0.0					2	0.0	0.0
7. Прочие налоги	1785	0.1	14283	0.9			16068	1.0	2.8
8. Целевые бюджетные фонды	14128	0.9	4041	0.2	2415	0.1	20584	1.2	3.6
ИТОГО НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	184591	11.1	193050	11.6	139015	8.4	516656	31.1	90.4
II. НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ									
1. Прибыль Центрального Банка	3475	0.2					3475	0.2	0.6
2. Курсовая разница									
3. Прочие неналоговые поступления	35403	2.1	40902	2.5			46991	2.8	8.2
в т.ч. трансферты и субвенции	90	0.0	29224	1.8			x	x	
ИТОГО НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	38878	2.3	40902	2.5			50466	3.0	8.8
III. КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ									
1. Доходы от приватизации	3408	0.2	1234	0.1			4641	0.3	0.8
ИТОГО ДОХОДОВ	226877	13.7	235185	14.2	139015	8.4	571764	34.5	100.0
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
I. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ									
1. Государственные услуги общего назначения	4490	0.3	7419	0.4			11909	0.7	1.8
2. На оборону	47553	2.9					47553	2.9	7.3
3. На содержание правоохранительных органов	19194	1.2	6388	0.4			25581	1.5	3.9
4. На науку	4801	0.3					4801	0.3	0.7
5. Социальные и коммунальные услуги	18649	1.1	108335	6.5	136600	8.2	263584	15.9	39.9
5.1 Образование	8643	0.5	47818	2.9			56461	3.4	8.7
5.2 Культура и искусство	1123	0.1	5898	0.4			7021	0.4	1.1
5.3 Средства массовой информации	1644	0.1	746	0.0			2390	0.1	0.4
5.4 Здравоохранение и и физкультура	3464	0.2	36946	2.2			40410	2.4	6.2
5.5 Социальная политика	3775	0.2	16927	1.0			20703	1.2	3.2
5.6 Социальные услуги за счет внебюджетных фондов					136600	8.2	136600	8.2	21.0
Пенсионный фонд					95767	5.8	95767	5.8	14.7
Фонд социального страхования					18207	1.1	18207	1.1	2.8
Фонд занятости населения					6640	0.4	6640	0.4	1.0
Фонд социальной поддержки населения					183	0.0	183	0.0	0.0
Фонд обязательного медицинского страхования					15803	1.0	15803	1.0	2.4
6. Государственные услуги, предоставляемые народному хозяйству	45441	2.7	101773	6.1	2415	0.1	149629	9.0	23.0
в т.ч. за счет внебюджетных фондов	9243	0.6	2539.2	0.1	2415	0.1	14197	0.9	2.2
7. Прочие функции	137225	8.3	11367	0.7			119277	7.2	18.3
7.1 Прочие расходы	37389	2.3	11277	0.7			48665	2.9	7.5
7.2 Расходы на внешнеэкономическую деятельность	21492	1.3					21492	1.3	3.3
7.3 Расходы по обслуживанию внутреннего долга	33522	2.0					33522	2.0	5.2
в т.ч. по обслуживанию ГКО	24246	1.5					24246	1.5	3.7
7.4 Расходы по обслуживанию внешнего долга	15599	0.9					15599	0.9	2.4
7.5 Субвенции другим уровням государственного управления	29224	1.8	90	0.0			x	x	x
II. ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕНИЯ									
1. Бюджетные ссуды	12188	0.7	5884	0.4			18071	1.1	2.8
в т.ч. другим уровням госуправления	667	0.0	90				757	0.0	0.1
2. Государственные кредиты правительствам иностранных государств	-2653	-0.2					-2653	-0.2	-0.4
3. Недоперчислено доходов Центральным банком	5038	0.3					5038	0.3	0.8
4. Иностранные кредитные ресурсы предоставленные предприятиям	8175	0.5					8175	0.5	1.3
5. Кредит на конверсионные нужды	169	0.0					169	0.0	0.0

6. Кредит на инвестиционные нужды	132	0.0					132	0.0	0.0
7. Государственные кредиты странам СНГ	-585	0.0					-585	0.0	-0.1
ИТОГО РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	299815	18.1	241165	14.5	139015	8.4	650681	39.2	100.0
ДОХОДЫ И ДОТАЦИИ минус РАСХОДЫ И ССУДЫ ЗА ВЫЧЕТОМ ПОГАШЕННЫХ	-72938.4	-4.4	-5980	-0.4	0	0.0	-78917	-4.8	
III. ФИНАНСИРОВАНИЕ									
1. Внутреннее финансирование									
1.1 Кредиты ЦБ РФ на финансирование бюджетного дефицита (нетто)	-1144.7	-0.1					-1145	-0.1	-1.5
1.2 Изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в рублях	-2376.4	-0.1	71	0.0			-2305	-0.1	-2.9
1.3 Государственные краткосрочные обязательства	51751.5	3.1					51752	3.1	65.6
Привлечение средств	115438.0	7.0					115438	7.0	146.3
Погашение основной суммы задолженности	63686.5	3.8					63687	3.8	80.7
1.4 Сберегательный заем (нетто)	1965.1	0.1					1965	0.1	2.5
1.5 Золотые сертификаты (нетто)	-0.9	0.0					-1	0.0	0.0
1.6 Государственные казначейские векселя (нетто)	-1501.6	-0.1					-1502	-0.1	-1.9
1.7 Казначейские обязательства (нетто)	-438.6	0.0					-439	0.0	-0.6
1.8 Прочие государственные ценные бумаги (нетто)	-586.3	0.0	1059	0.1			507	0.0	0.6
1.9 Прочие внутренние заимствования (нетто)	-92.8	0.0	4894	0.3			4767	0.3	6.0
ИТОГО ВНУТРЕННЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	47575.4	2.9	6024	0.4			53599	3.2	67.9
2. Внешнее финансирование									
2.1 Кредиты международных финансовых организаций (нетто)	29560.1	1.8					29560	1.8	37.5
2.2 Прочие иностранные кредиты (нетто)	-6126.1	-0.4					-6126	-0.4	-7.8
2.3 Изменение остатков средств на счетах в иностранной валюте	1929.0	0.1	-45	0.0			1884	0.1	2.4
ИТОГО ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	25363.0	1.5	-45	0.0			25318	1.5	32.1
ВСЕГО ОБЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	72938.4	4.4	5979	0.4			78918	4.8	100.0
СПРАВОЧНО: в 1995 году ВВП составил 1659.2 трлн.руб.									

* Оценка

Как можно видеть из сравнения таблицы 2.2 и таблицы 2.8, в 1995 году произошло дальнейшее снижение доли обязательных налоговых изъятий в ВВП с 34.9% до 31.1%. Доля государственных доходов также снизилась и составила 34.5% ВВП против 37.5% ВВП в 1994 году (сокращение на 8%). Государственные расходы и ссуды за вычетом погашений достигли в 1995 году 39.2% ВВП (47.5% ВВП - в 1994 году, сокращение - на 17.5%). Это сокращение расходов на 7.8 п.п. объясняется сокращением оборонных расходов на 1.7 п.п. (37%), расходов на правоохранительные органы на 0.4 п.п. (21%), на науку на 0.4 п.п. (29%), на социальные цели на 2.6 п.п. (14%), на народное хозяйство на 2.3 п.п. (20%), ссуд за вычетом погашений на 2 п.п. (55%), при росте прочих расходов на 1.4 п.п.

Проект бюджета на 1996 год

Впервые за годы реформ бюджет на 1996 год был принят Государственной Думой до начала нового финансового года. Несмотря на некоторые нарушения установленных сроков Правительство достаточно заблаговременно (18 августа 1995 г.) внесло в Думу соответствующий проект.

Расчеты к бюджету предполагали сохранение жесткой финансовой политики в 1996 году. Темпы роста денежной массы должны составить 20-25% в течение года. При этом за счет сокращения скорости обращения денег инфляция по первоначальным прогнозам должна была быть ограничена 1-1.2% в месяц, или 10-15% за год. Номинальный объем ВВП, по расчетам Министерства экономики, составит 2100 трлн.руб. при росте его реального объема на 1% за 1996 год.

Доходы бюджета предполагались в объеме 15.8% ВВП, расходы - 19.7% ВВП. Дефицит не должен превысить 3.9% ВВП. Его финансирование предполагалось за счет внешних заимствований (1.5% ВВП) и внутренних заимствований (2.4% ВВП). Основные параметры проекта бюджета приведены в таблице 2.9.

Эта программа была достаточно реалистичной, хотя темпы инфляции с учетом ее динамики в 1995 году были несколько занижены.

Для доработки бюджета была создана согласительная комиссия, по результатам работы которой в проект были внесены соответствующие изменения. Оценка инфляции увеличена до 1.9%

в месяц, что может быть расценено как реалистичное значение, если исходить из параметров проекта денежной программы на 1996 год и денежной политики, проводимой во втором полугодии 1995 года. Оценка ВВП было увеличена до 2300 трлн.руб.

15 ноября 1995 года Государственной думой после работы Согласительной комиссии закон “О федеральном бюджете на 1996 год” был принят в первом чтении. По сравнению с представленным Правительством вариантом законопроект не претерпел слишком серьезных изменений. В результате осуществленных корректировок, а также одобренных Согласительной комиссией поправок к налоговому законодательству доходы бюджета увеличены в проекте, принятом в первом чтении до 347.2 трлн.руб. (15.09% ВВП). Исходя из предельной величины дефицита - 3.85% ВВП, были зафиксированы расходы бюджета - 435.75 трлн.руб. (18.95% ВВП). После этого Государственной Думе предстояло утвердить постатейную разбивку расходов федерального бюджета.

Окончательное принятие бюджета на 1996 год состоялось 6 декабря 1995 года. По сравнению с принятым в первом чтении вариантом закона были увеличены расходы по социальным статьям, а также расходы на народное хозяйство и расходы на национальную оборону, уменьшены расходы на государственное управление и прочие расходы. В целом утвержденный бюджет на 1996 год не слишком сильно отличается от проекта, внесенного Правительством в Государственную Думу в августе 1995 года. Доходы бюджета согласно Закону увеличены на 14.6 трлн.руб. (0.6% ВВП), причем значительную часть этой суммы составляют налоги на внешнюю торговлю и доходы целевых бюджетных фондов. Расходы увеличены на 21.3 трлн.руб. (0.9% ВВП). Более половины этого увеличения составляют расходы целевых бюджетных фондов. Кроме того, ощутимо (на 7.9 трлн.руб.) выросли расходы на народное хозяйство, немного увеличены социальные и оборонные расходы. Дефицит бюджета увеличен на 6.7 трлн.руб. (0.3% ВВП).

Доходы бюджета. Налоговые доходы бюджета составляют 82% (вместе с целевыми бюджетными фондами - 88%) его доходов, что примерно соответствует уровню 1995 года. Основными источниками налоговых поступлений в федеральный бюджет продолжают оставаться налог на прибыль - 2.4% ВВП, налог на добавленную стоимость - 5.5% ВВП, акцизы - 1.9% ВВП, экспортно-импортные пошлины - 1.6% ВВП. В целом налоговые доходы бюджета составляют 12.3% ВВП (10.3% ВВП - за 1995 год).

Рост доходов в проекте федерального бюджета в реальном выражении на 0.9% ВВП по сравнению с исполнением бюджета за 1995 год объясняется ростом налоговых доходов на 2% ВВП и некоторым снижением неналоговых доходов и доходов целевых бюджетных фондов. Увеличение налоговых поступлений вызвано главным образом ростом НДС на 1.3% ВВП, ростом акцизов на 0.8% ВВП, платежей за использование природных ресурсов - на 0.17% ВВП. При этом предполагается уменьшение поступлений налога на прибыль на 0.1% ВВП, спецналога - на 0.4% ВВП.

Таблица 2.9

Проект федерального бюджета РФ на 1996 год

Наименование показателей	Исполнение бюджета за 1995 г.		Проект бюджета, внесенный на рассмотрение Госдумы 30.08.95		Проект бюджета, принятый в первом чтении 15.11.95		Закон, принятый 6.12.95		Отклонение принятого закона от внесенного
	трлн. руб.	%ВВП	трлн. руб.	% ВВП	трлн. руб.	% ВВП	трлн. руб.	% ВВП	
ДОХОДЫ									
Налоговые доходы, из них:	170.46	10.27	272.91	13.00	282.48	12.28	282.48	12.28	9.57
Налог на прибыль	40.99	2.47	56.62	2.70	55.52	2.41	55.52	2.41	-1.10
Личный подоходный налог	3.25	0.20	4.60	0.22	5.04	0.22	5.04	0.22	0.44
Налог на добавленную стоимость	70.70	4.26	127.70	6.08	126.93	5.52	126.93	5.52	-0.78
Акцизы	17.68	1.07	42.75	2.04	44.13	1.92	44.13	1.92	1.38
Спецналог	7.27	0.44	1.15	0.05	1.15	0.05	1.15	0.05	0.00
Платежи за использование природных ресурсов	3.04	0.18	6.76	0.32	8.14	0.35	8.14	0.35	1.37
Лиценз. сбор за производство и реализацию алкоголя	0.00		3.55	0.17	3.55	0.15	3.55	0.15	0.00

Налог на операции с ценными бумагами	0.83	0.05	0.40	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.40
Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	24.16	1.46	28.91	1.38	37.12	1.61	37.12	1.61	8.22
Прочие налоги, сборы и пошлины	2.54	0.15	0.46	0.02	0.91	0.04	0.91	0.04	0.44
Неналоговые доходы	42.20	2.54	42.75	2.04	40.08	1.74	40.08	1.74	-2.68
Целевые бюджетные фонды	0.00	0.00	13.13	0.63	24.65	1.07	24.65	1.07	11.52
Итого доходов федерального бюджета	228.19	13.75	332.57	15.84	347.20	15.10	347.20	15.10	14.63
РАСХОДЫ									
Государственное управление	4.49	0.27	7.75	0.37	7.75	0.34	6.75	0.29	-1.00
Международная деятельность	21.49	1.30	28.02	1.33	28.02	1.22	28.04	1.22	0.02
Национальная оборона	47.55	2.87	78.97	3.76	78.97	3.43	80.19	3.49	1.21
Правоохранит. деятельность и обеспечение безопасности	19.19	1.16	39.67	1.89	39.67	1.72	37.36	1.62	-2.31
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	4.80	0.29	11.07	0.53	11.07	0.48	11.57	0.50	0.50
Народное хозяйство в т.ч.:	36.20	2.18	65.10	3.10	65.10	2.83	72.96	3.17	7.86
Промышленность, энергетика, строительство	25.73	1.55	43.16	2.06	43.16	1.88	49.51	2.15	6.35
Сельское хозяйство и рыболовство	6.22	0.37	13.07	0.62	13.07	0.57	14.48	0.63	1.41
Охрана окружающей среды	1.34	0.08	2.06	0.10	2.06	0.09	2.13	0.09	0.07
Транспорт, связь, информатика	0.46	0.03	0.96	0.05	0.96	0.04	0.96	0.04	0.00
Предупреждение и ликвидация последствий стихийных бедствий и чрезвычайных происшествий	2.44	0.15	5.85	0.28	5.85	0.25	5.88	0.26	0.03
Расходы на социальные цели, в т.ч.:	18.65	1.12	39.25	1.87	39.25	1.71	40.36	1.75	1.10
Образование	8.64	0.52	15.17	0.72	15.17	0.66	15.19	0.66	0.01
Культура, искусство и средства массовой информации	2.77	0.17	4.75	0.23	4.75	0.21	5.10	0.22	0.35
Здравоохранение и физкультура	3.46	0.21	7.42	0.35	7.42	0.32	7.47	0.32	0.05
Социальная политика	3.78	0.23	11.90	0.57	11.90	0.52	12.59	0.55	0.69
Погашение и обслуживание государственного долга	24.87	1.50	54.14	2.58	54.14	2.35	58.14	2.53	4.00
Пополнение государственных запасов	15.62	0.94	10.00	0.48	10.00	0.43	10.00	0.43	0.00
Прочие расходы, в т.ч.:	82.70	4.98	65.48	3.12	67.32	2.93	63.68	2.77	-1.79
Финансовая помощь другим уровням власти	29.22	1.76	54.71	2.61	54.71	2.38	54.63	2.38	-0.08
Расходы целевых бюджетных фондов	14.06	0.85	13.13	0.63	13.13	0.57	26.71	1.16	13.58
Всего расходов*	275.57	16.61	414.42	19.73	435.75	18.95	435.75	18.95	21.33
Превышение расходов над доходами	-48.69	-2.93	-81.85	-3.90	-88.55	-3.85	-88.55	-3.85	-6.70
ФИНАНСИРОВАНИЕ	48.69	2.93	81.85	3.90	88.55	3.85	88.55	3.85	6.70
Внутреннее финансирование	23.33	1.41	49.40	2.35	56.10	2.44	56.10	2.44	6.70
Внешнее финансирование	25.36	1.53	32.45	1.55	32.45	1.41	32.45	1.41	0.00
ВВП, трлн.руб.		1659.2		2100		2300		2300	

* За 1995 год, включая ссуды за вычетом погашений, которые в проекте бюджета учтены в составе отдельных статей

Вместе с проектом бюджета осенью 1995 г. в Государственную Думу были внесены предложения по изменению налоговой системы. Ряд из них не был принят, что, разумеется, понижает запланированные доходы в 1996 году. Представляется, что если исходить из прогноза ВВП в 2300 трлн.руб., то в представленных расчетах потенциальные доходы бюджета являются несколько завышенными. Это касается, во-первых, поступлений налога на прибыль: отмена налога на сверхнормативную заработную плату вызовет снижение поступлений налога по сравнению с 1995 годом как минимум на 1% ВВП (в расчетах Минфина РФ на 0.22% ВВП).

В то же время ликвидация части льгот по налогу на прибыль вряд ли принесет дополнительно больше, чем 0.2% ВВП (в расчетах Минфина РФ - 0.37% ВВП). Дополнительные доходы может принести начатая Правительством отмена налоговых льгот Газпрому, которая не была учтена в проекте. Отмена в 1996 году порядка выведения из под налогообложения фонда стабилизации принесет дополнительных поступлений налога на прибыль в размере около 0.25-0.3% ВВП. При этом половину составит увеличение поступлений за счет отмены отчислений в фонд стабилизации 15% от себестоимости, т.е. то, что уже реализовано, и вторую половину - предполагаемая отмена порядка исключения из налогооблагаемой прибыли доходов от разницы между экспортными и внутренними ценами. Во-вторых, завышен объем поступлений НДС: несмотря на отмену ряда льгот, осуществленную весной 1995 года, изменение порядка формирования фонда поддержки регионов, увеличение поступлений НДС вряд ли может быть оценено боль-

ше, чем 1% ВВП. В-третьих, увеличение поступлений акцизов почти в два раза (до 1.92% ВВП) даже с учетом увеличения ставок акцизов на нефть и на газ требует серьезной организационной работы. Реалистичная оценка роста соответствующих поступлений составляет около 0.5% ВВП.

Разумеется, в современных условиях имеются значительные возможности роста налоговых поступлений за счет осуществления мер по улучшению собираемости налогов. Если Минфину и Госналогслужбе России удастся усилить контрольную работу, резко сократить масштабы совершения операций с помощью неучтенных наличных денег, то уже в 1996 году можно предположить рост налоговых поступлений по основным налогам. Оценить его количественно весьма трудно, однако маловероятно, что результат будет больше 0.2-0.3% ВВП.

Таким образом, рост налоговых поступлений в 1996 году по сравнению с 1995 годом по основным налогам с учетом изменения макроэкономической ситуации, предполагаемых корректировок налогового законодательства и некоторого улучшения собираемости налогов, по весьма оптимистичной оценке, может составить около 0.7-1% ВВП. Поэтому в условиях, учтенных при разработке проекта, вряд ли в 1996 году можно ожидать объема налоговых поступлений в федеральный бюджет в размере большем, чем 11-11.3% ВВП.

Доходы целевых бюджетных фондов в будущем году могут составить предполагаемые 1.07% ВВП. В итоге доходы бюджета могут оказаться меньше, чем предусмотрено проектом на 1.0-1.3% ВВП.

Расходы бюджета. При анализе бюджетных проектировок по расходам, в первую очередь, следует отметить рост расходов на 2.34% ВВП по сравнению с 1995 годом. Практически ни по одному виду расходов (кроме статей “Международная деятельность” и “Пополнение государственных запасов”) не наблюдается сокращения расходов в реальном исчислении.

Расходы на государственное управление увеличиваются на 0.02% ВВП (до 0.29% ВВП).

Закон предусматривает расходы на оборону в размере 3.49% ВВП. Эта цифра меньше фактических затрат в 1994 года (4.4% ВВП), однако на 0.62% ВВП больше по сравнению с 1995 годом. Как неоднократно отмечалось, в краткосрочной перспективе невозможно серьезное сокращение данных расходов. Однако необходимость снижения оборонных расходов в среднесрочном периоде совершенно очевидна, причем этот процесс в условиях проведения военной реформы и существенного сокращения Вооруженных сил неизбежно потребует временного роста расходов.

Если бы закон предполагал обозначенные шаги, то рост расходов на оборону был бы вполне обоснованным. Однако проект не предполагает форсирования начала реформы, более того, в расчеты был заложен рост численности занятых в Вооруженных силах на 230 тыс. человек. Поэтому следствием подобного решения будет продолжение ухудшения качественного состояния Вооруженных сил.

В 1995 году произошло сокращение доли затрат на правоохранительную деятельность с 1.8% ВВП в 1994 году до 1.16% ВВП. В условиях необходимости усиления правопорядка в стране, как и в случае оборонных расходов, необходим подробный анализ структуры этих затрат и, возможно, некоторое увеличение соответствующих ассигнований. Однако вряд ли является обоснованным рост расходов на правоохранительную деятельность на 0.46% ВВП (до 1.62% ВВП), предусмотренный законом о бюджете.

В бюджете предлагается, что затраты на науку составят 0.5% ВВП. Доля расходов на науку в течение 1993-1994 гг. зафиксировалась на уровне 0.5%, что явно недостаточно для поддержания нормального функционирования научной сферы, однако в 1995 году финансирование научных исследований составило лишь 0.29% ВВП. В результате к 1995 г. общие затраты на научные исследования и разработки гражданского назначения сократились по сравнению с уровнем 1991 года более чем в 4 раза. Предусмотренный законом рост расходов на 0.11% ВВП по сравнению с 1995 годом выводит уровень финансирования расходов на науку на уровень 1994 года.

В законе о бюджете на народное хозяйство предполагаются затраты в размере 3.17% ВВП (2.18% ВВП в 1995 году). При этом несколько возрастает вес государственных капитальных за счет сокращения доли дотаций. На финансирование промышленности, энергетики, и строительства предусмотрено выделение 2.15% ВВП, что почти на 40% больше, чем в 1995 году. Основными направлениями расходования этих средств являются государственная поддержка базовых отраслей промышленности, воспроизводство минерально-сырьевой базы, конверсия оборонной промышленности и строительство.

Заложенные в проект цифры отражают дальнейшее снижение государственных расходов на поддержку угольной промышленности в реальном исчислении. По отношению к ВВП расходы по этой статье снизятся с 0.48% в 1995 году (по плану) до 0.33% в 1996 г. (для сравнения: в 1993 г. данный показатель составлял 1.4%, в 1994 г. - 0.9% ВВП). Удельный вес дотации в цене 1 тонны угля снизится с 36.4% в 1995 году до 24.2% в 1996 году. Таким образом, показатели проекта бюджета в достаточной мере отражают процесс снижения нагрузки угольных дотаций на федеральный бюджет. В то же время недостаточно изменение структуры средств государственной поддержки угольной промышленности: расходы на санацию убыточных шахт и разрезом составляют лишь 21% общей суммы, направляемой отрасли.

Государственные инвестиции по закону о бюджете на 1996 год составляют 1.45% в ВВП и сохраняются в его структуре примерно на уровне 1995 года. В структуре использования капитальных расходов по указанной статье доля капитальных вложений в основные фонды составляет около 18%, доля капитальных трансфертов - 82%.

Закон о бюджете не содержит абсолютно никаких изменений в аграрной политике на 1996 год, хотя именно здесь они особенно необходимы. Важным обстоятельством является предположение бюджета о возврате в 1996 году средств, выделенных на закупки в федеральный продовольственный фонд в 1995 году. Опыт 1995 года показывает, что средства, выделяемые на возвратной основе в полном объеме не погашаются.

В 1995 году дотации на животноводческую продукцию по ставкам 1993 года включались в сумму регионального трансферта и использовались субъектами федерации по своему усмотрению. Такой порядок, ставший одним из факторов установления барьеров в межрегиональной торговле сельскохозяйственной и продовольственной торговле, сохраняется и в 1996 году. Кроме того, эффективность данных дотаций с точки зрения оказания поддержки сельскохозяйственным производителям крайне низка. Мировая практика показывает что более эффективно не дотировать непосредственно производителя, а расширять спрос на его продукцию. В случае с мясо-молочной продукцией это могут быть федеральные программы бесплатных завтраков для школьников, бесплатного питания в домах престарелых и другие подобные социальные программы. Такие программы не столько несут социальную нагрузку, сколько расширяют спрос на продукцию АПК. Основным условием данных программ должна быть закупка для них исключительно отечественной продукции.

В бюджете по-прежнему предполагается использовать земельный налог на мероприятия Роскомзема, причем в увеличивающейся пропорции. Уже не раз нами отмечалась необходимость пересмотра концепции земельного налога в стране. Данный налог должен стать местным (даже не областным), то есть его уровень должен определяться исключительно местными органами самоуправления и централизоваться в федеральный бюджет в минимальной, но равной для всех территорий пропорции. Федеральные власти должны установить верхний предел ставки земельного налога, обеспечить сохранение уже имеющихся льгот по этому налогу и его целевое использование для инфраструктурного и социального обустройства территории. Мероприятия Роскомзема не должны быть связаны с объемом аккумулированного земельного налога, так как это создает заинтересованность этих органов в торможении формирования фермерского сектора (вновь созданные фермерские хозяйства на 5 лет освобождаются от земельного налога).

На 1996 год сохраняется лизинговый фонд, показавший свою крайнюю неэффективность в 1995 году. Однако его сохранение в запланированных размерах может иметь смысл только при

1 Раздел об аграрной политике написан совместно с Е.Серовой

изменении порядка его использования. Данный фонд должен быть зарезервирован для гарантий финансовым структурам, кредитующим лизинговые операции в сельском хозяйстве. Это нарушит созданную в прошлом году монополию Росагроснаба, станет стимулом по формированию нормального рынка лизинговых услуг в АПК, привлечет коммерческий инвестиционный кредит в сельское хозяйство, повысит гарантированность возврата средств в бюджет.

Как и прежде, обоснованность остальных расходных статей по АПК крайне низка. В частности, непонятен резкий всплеск затрат на компенсацию страховых платежей сельхозпроизводителям. При сократившейся ставке компенсации страхового платежа с 50% до 25% и отсутствии каких-либо радикальных предложений по дополнительному стимулированию страховой активности сельхозпроизводителей расходы бюджета на компенсацию в 1995 году возросли в 8 раз по сравнению с фактическим уровнем затрат в 1994 году и в 31 раз согласно бюджету 1996 года.

Аналогично, плохо проработан вопрос выделения дотаций по шерсти. Планируются только расходы на закупку, но не приводится анализ использования закупленного сырья. Если оно реализуется, то часть бюджетных ассигнований должна возвращаться в бюджет. Если же закупленное сырье полностью аккумулируется в государственных запасах, то необходимо планировать расходы по обслуживанию этих запасов. Здесь содержатся существенные возможности для нелегитимного использования бюджетных средств.

Малообоснованный характер носит выделение дотаций племенному животноводству. В расчетах приводятся только ставки дотаций на голову скота и количество дотируемых голов. Однако не учитываются данные по сохранившемуся племенному поголовью. Если действительно поддерживается 330 тыс. условных голов, то должны быть поименованы все племенные хозяйства, которые напрямую из федерального бюджета получают дотации на сохранение отечественного генофонда сельскохозяйственных животных. Сегодня на практике в регионах племенные деньги распределяются мелкими порциями по большому количеству животноводческих хозяйств, не представляющих собой действительных держателей генетического потенциала отечественного животноводства, в результате эффективность этой целевой дотации сводится к нулю.

Элитное семеноводство сегодня не представляется нам отраслью, нуждающейся в государственном субсидировании. Семеноводством многие хозяйства занимаются на коммерческих условиях. Исключение, возможно, составляет закупка импортных гибридов кукурузы.

Как и в бюджете на 1995 год, в законе на 1996 год не показаны в явном виде бюджетные ссуды аграрному сектору в виде товарного кредита. Тем не менее, в 1995 году эта статья расходов составила почти 12 трлн.руб., что означает, что реальные расходы на АПК почти в 2 раза больше показанного в явном виде в соответствующей статье расходной части федерального бюджета (производителям ГСМ и минеральных удобрений, поставившим продукцию аграрному сектору, были уменьшены платежи в бюджет). Та же концепция заложена в бюджете на 1996 год.

Расходы на социальные цели, как было показано при анализе хода исполнения бюджета, недофинансируются в наибольшей степени. Их величина за 1995 год составила 1.12% ВВП (1.9% ВВП в 1994 году). В законе о бюджете на 1996 год предусмотрено увеличение социальных расходов до 1.75% ВВП. Расходы на образование предполагается увеличить с 0.52% ВВП до 0.66% ВВП; на культуру, искусство и средства массовой информации - с 0.17% до 0.22%; на здравоохранение и физическую культуру - с 0.21% до 0.32%; расходы мероприятия по социальной политике - с 0.23% до 0.55%. Однако при таком увеличении расходы на социальные цели будут существенно меньше, чем в 1992-1994 годах (в 1992 г. - 2.7% ВВП, 1993 г. - 2.0%, 1994 г. - 1.9%). Их абсолютная величина в сопоставимом выражении составит менее половины того, что было выделено из федерального бюджета на социальную сферу в 1992 году.

Закон о бюджете на 1996 год по-прежнему не учитывает в составе расходов затраты на обслуживание ГКО, а в составе финансирования - объемов погашения ГКО. В то же время в статью расходов включены затраты на погашение внутреннего долга (0.6% ВВП), которые должны быть учтены в разделе финансирования. Рост расходов на обслуживание и погашение государственного долга (в бюджете он составляет 0.4% ВВП по сравнению с 1995 годом) объективно обусловлен переходом на финансирование бюджета за счет заимствований на внутреннем де-

нежном рынке и ростом российской внешней задолженности. Однако в бюджете этот процесс не нашел соответствующего отражения.

Расходы на финансовую помощь другим уровням государственной власти возрастают в бюджете на 35% (с 1.76% ВВП в 1995 году до 2.38% ВВП. Как известно, начиная с 1994 года, механизм взаимоотношений между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов федерации строится на основе применения единой методологии расчета финансовой помощи бюджетам регионов из специального Фонда финансовой поддержки, образуемого в составе федерального бюджета за счет 22% в 1994 году (27% в 1995 году) от федеральной части НДС.

В соответствии с законом о бюджете на 1994 год, из Фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации оказывалась помощь тем субъектам федерации, у которых среднедушевой доход по бюджету за предыдущий год ниже, чем в среднем по Российской Федерации (субъекты Федерации, нуждающиеся в поддержке), а также тем субъектам Российской Федерации, у которых собственных доходов и дополнительных средств, полученных из федерального бюджета, недостаточно для финансирования текущих расходов (субъекты Российской Федерации, особо нуждающихся в поддержке).

Основным недостатком применяемого подхода было то, что при расчете среднедушевого дохода не учитывались доходы внебюджетных фондов в регионах (включая валютные фонды). Кроме того, они не корректировались с учетом применения в 1993 году дифференцированной ставки налога на добавленную стоимость и на сумму дотаций и кредитов из федерального бюджета (в т.ч. по целевым программам). При расчете трансфертов не учитывался такой важнейший фактор, как дифференциация уровня цен в регионах. В результате происходило относительно большее дотирование южных регионов за счет северных, что явно противоречит всякой логике. Во многих регионах более низкий уровень цен поддерживается именно за счет получения федеральных трансфертных платежей, позволяющих финансировать субсидии.

В 1995 году применялся в целом аналогичный подход. Причем, как уже отмечалось, важным является также то обстоятельство, что в месячной статистике Минфина не отражаются действительные объемы ресурсов передаваемых в местные бюджеты из федерального, т.к. Министерство финансов во многих случаях уменьшает сумму трансфертов, увеличивая долю НДС, оставляемого в регионе. В результате затрудняется анализ действительного положения дел с субсидированием местных бюджетов.

В проекте бюджета на 1996 год предполагаются определенные изменения в порядке формирования фонда финансовой поддержки регионов и определения долей конкретных регионов в этом фонде. Фонд поддержки регионов предполагается формировать не за счет отчислений от НДС, а за счет 15% от суммы налоговых поступлений федерального бюджета (за исключением сумм 10% подоходного налога с физических лиц и сумм импортных пошлин).

Финансовую помощь предполагается, как и в прошлые годы, оказывать регионам, имеющим душевой бюджетный доход ниже среднего значения по России. Расчет по доходам бюджетов основывается на ожидаемой оценке поступлений в 1995 году с учетом проектировок на 1996 год. Для определения регионов, особо нуждающихся в поддержке, предлагается метод, отличный от применяемого ранее. Такими регионами будут считаться те, у которых объем бюджетных доходов в 1996 году с учетом трансфертов недостаточен для финансирования в 1996 году бюджетных расходов (без капитальных вложений). При этом прогноз расходов сделан на основе текущих расходов бюджетов регионов за 1991 год с учетом соответствующих индексов-дефляторов и некоторых корректировок.

Учитывая два статуса регионов, данный фонд делится на две части, из которых, соответственно, выделяются трансферты нуждающимся и особо нуждающимся в поддержке регионам. Пропорции между двумя частями фонда определяются на основе расчета по данным 1996 года суммы недостающих средств до среднедушевого бюджетного дохода по всем нуждающимся регионам, и суммы недостающих средств для покрытия текущих бюджетных расходов по всем особо нуждающимся регионам. Исходя из этого, определены на 1996 год пропорции между двумя частями фонда: 65.79% - для нуждающихся регионов и 34.21% - для особо нуждающихся

в поддержке регионов. Для определения доли каждого региона производятся соответствующие расчеты.

Для регионов, нуждающихся в поддержке:

- определяется разница между душевым бюджетным доходом данного региона и среднечеловеческим бюджетным доходом всех регионов России по прогнозу на 1996 год;

- в случае, если душевой бюджетный доход данного региона меньше среднечеловеческого бюджетного дохода по всем регионам России, разница умножается на численность населения этого региона. Далее эта сумма корректируется, для чего рассчитывается поправочный коэффициент расходов в регионе без учета капитальных вложений, деленных на доходы на душу населения и умноженных на 0.95. Этот коэффициент умножается на предыдущую сумму трансферта.

Затем исчисленные в указанном порядке суммы недостающих средств до среднечеловеческого бюджетного дохода всех регионов России по прогнозу на 1996 год суммируются по всем регионам, нуждающимся в поддержке, и определяются доли каждого из них в общей сумме этих средств, которые применяются к фактически поступившим средствам в соответствующую часть этого фонда.

Для регионов, особо нуждающихся в поддержке:

- определяется по прогнозу на 1996 год разница между объемом текущих бюджетных расходов (без капитальных вложений) и объемами бюджетных доходов;

- затем суммы недостающих средств для покрытия указанных расходов суммируются по всем регионам, особо нуждающимся в поддержке, и определяется доля каждого из них в общей сумме этих средств. Полученные результаты рассматриваются как доли каждого региона в фонде финансовой поддержки регионов и применяются к фактически поступившим средствам в соответствующую часть этого фонда.

Нам представляется, что при оценке доходов регионов в 1996 году следует делать акцент на потенциальные доходы соответствующих бюджетов, рассчитанные исходя из прогнозируемой налоговой базы, действующих ставок федеральных налогов и средних по стране ставок региональных и местных налогов. Это создаст стимулы для более полного развития систем местного налогообложения.

Расчет величины трансферта региону должен также учитывать отношение среднероссийского уровня цен к уровню цен в регионе, исчисленному на основе цен набора товаров представителей, наблюдаемых в областных и районных центрах, используемых для расчета сводного индекса цен на потребительские товары и услуги, публикуемого Госкомстатом РФ.

Дефицит бюджета. Закон о бюджете предполагает бюджетный дефицит в размере 3.85% ВВП. Предполагается, что финансирование за счет внутренних заимствований составит 56.1 трлн.руб. Продолжение практики использования для финансирования дефицита бюджета заимствований на российском финансовом рынке при отсутствии прямых кредитов Центрального банка в числе источников его покрытия требует внимательного планирования этого процесса с тем, чтобы изменить структуру внутреннего государственного долга в пользу долгосрочных заимствований. Источники внешнего финансирования составляют 32.5 трлн.руб., в которые включена сумма предполагаемого кредита МВФ в размере 3 млрд.долл. (к моменту написания данного доклада в ходе визита в Москву директора-распорядителя МВФ М.Камдессю решение о выделении России кредита ЕФФ в размере 10.2 млрд.долл. практически было принято. В 1996 году Россия должна получить первый транш - 4 млрд.долл.).

Перспективы государственных финансов в 1996 году

Текущие изменения в налоговом законодательстве. С 1 января 1996 года вступают в силу важнейшие изменения в налоговом законодательстве, принятые в течение 1995 года. Законом "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций" от 25 апреля 1995 года предусмотрено отменить с 1 января 1996 года налог с превышения оплаты труда над нормируемой величиной. Обсуждавшиеся в течение длительного времени меры по ограничению прироста оплаты труда так и не были приняты к

началу года, поэтому новый налоговый год впервые за обозримый период начинается без нормирования заработной платы.

Федеральным Законом от 25 февраля 1995 года "О специальном налоге с предприятий, учреждений и организаций для финансовой поддержки важнейших отраслей народного хозяйства РФ и обеспечения устойчивой работы предприятий этих отраслей" предусмотрено отменить спецналог с 1 января 1996 года.

Как и в предшествующие годы, по состоянию на 1 января 1996 года на основании постановления Правительства от 25 ноября 1995 года производится переоценка основных фондов в соответствии с индексами, публикуемыми Госкомстатом, либо путем прямого пересчета к ценам, сложившимся на 1 января 1996 года.

8 декабря 1995 года принят обсуждавшийся длительное время закон "Об упрощенной системе налогообложения и учета для субъектов малого предпринимательства", которым предоставляется возможность заменить совокупность установленных законодательством налогов (кроме таможенных платежей, отчислений во внебюджетные фонды, государственных пошлин и лицензионных сборов) на единый налог с дохода или с выручки (по выбору органов власти субъектов федерации) малого предприятия или предпринимателя. К малым предприятиям относятся предприятия с числом занятых, меньшим 15 человек.

Внесены также изменения в перечень льгот по НДС: с 1 января 1996 года Законом от 30 ноября 1995 года от налогообложения освобождаются научно-исследовательские работы и производство газет, журналов и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой редакциями, издательствами и полиграфическими предприятиями, а также обороты по реализации продукции средств массовой информации. Прибыль от реализации продукции СМИ и книжной, связанной с образованием, наукой и культурой, освобождается от обложения налогом на прибыль, если она направлена на капиталовложения по основной деятельности.

Важным моментом налоговой политики стала очередная пролонгация (Постановление Правительства РФ от 18 декабря 1995 г. №1245) действия временного порядка использования денежных средств, поступающих на расчетные (текущие) счета предприятий до 1 марта 1996 г. После этого срока предприятие может получить отсрочку по платежам в бюджет, только утвердив в налоговых органах график погашения недоимки до 1 января 1997 года. Постановление предусматривает, что норма резервирования средств на зарплату от всех средств, поступающих на счет предприятия составляет - 10 либо 20% для должников (в зависимости от первоначальной нормы - 30, 40 или 50%) до 1 марта 1996 года.

Указом Президента от 19 января 1996 года был утвержден альтернативный порядок реструктуризации долгов предприятий перед бюджетом. Согласно Указу, предприятие сможет получить отсрочку по платежам в бюджет при условии, что оно будет уплачивать в период с 1 апреля 1996 г. по 1 октября 1998 г. половину суммы задолженности ежеквартальными долями по 5% от общей суммы с установленной пеней в 30% годовых. Далее предусмотрен порядок возмещения оставшейся задолженности в течение последующих 5 лет. В нем расширен список льготных видов деятельности для малых предприятий, добавлены льготы на 3-й и 4-й год функционирования, если выручка от соответствующих видов деятельности составляет не менее 90%, однако срок возвратности льготы продлен до 5 лет.

С 1 января 1996 года вступил в силу Федеральный закон от 31 декабря 1995 года №227-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций". В соответствии с данным законом, плательщиками налога из числа учреждений Сбербанка являются филиалы на уровне субъектов федерации (территориальные банки) по сводным балансам.

Предприятия промышленности, строительства и транспорта относятся к малым, если численность их работников меньше 100 человек (прежде было 200). Критерии отнесения предприятий к малым предприятиям (включая среднюю численность работников) устанавливаются Федеральным законом "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".

Важное изменение заключается в уточнении остаточной стоимости основных фондов и иного имущества на индекс инфляции при определении прибыли в случае его реализации. Такая мера должна стимулировать обновление основных средств и перемещение оборудования на предприятия, где его использование более эффективно. Реальное осуществление этого порядка начнется с началом публикации индексов, определяемых правительством РФ. В валовую прибыль, принимаемую при налогообложении включена прибыль от реализации земельных участков.

Включено в закон положение о возмещении полученных льгот по капитальным вложениям в случае их реализации или передачи до истечения двух лет с момента приобретения.

Введены льготы по налогу на прибыль в части средств, получаемых предприятиями. Они выражаются в необложении налогом на прибыль безвозмездной помощи, полученной от иностранных государств в соответствии с межправительственными соглашениями, от иностранных организаций для образования, науки и культуры России; передачи средств между основными и дочерними (с долей участия в уставном капитале более 50%) предприятиями, в пределах одного юридического лица на развитие производственной и непромышленной базы, а также имущества, передаваемого предприятиями потребительской кооперации по решению их собственников.

Доходы в иностранной валюте теперь пересчитываются в рубли по курсу ЦБ, действовавшему в день определения выручки от реализации в соответствии с учетной политикой предприятия. Ранее независимо от учетной политики перерасчет производился на день поступления средств. Не включаются в налогооблагаемую прибыль доходы от государственных ценных бумаг РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Размер уменьшения налогооблагаемой прибыли на суммы отчислений в резервные фонды ограничен законодательно устанавливаемыми минимальными размерами фондов, причем уменьшение производится только при условии целевого использования и в пределах 50% налогооблагаемой прибыли.

Результаты совместной деятельности должны ежеквартально учитываться каждым из участников при определении налогооблагаемой прибыли.

Льгота по капитальным вложениям касается прибыли, направленной не только на финансирование капитальных вложений и кредиты банков на эти цели, но и процентов по таким кредитам, в том числе и при долевом участии. Льготы по развитию средств связи и капитальных вложений на природоохранные мероприятия теперь предоставляются в общем порядке.

В законе закреплена ряд льгот предоставленных Указом Президента №2270 от 22 декабря 1993 года: льготы по прибыли, направляемой на НИОКР, в Российские фонды фундаментальных исследований и технологического развития в пределах 10%, на пополнение страховых резервов по страхованию жизни

В части федерального бюджета ставка налога устанавливается в размере 8% для банков, предоставляющим кредиты сельскохозяйственным предприятиям (не менее 50%) и страховщикам, страхующим интересы указанных предприятий (не менее 50% страховых премий).

14 июля Государственной Думой был принят закон "О внесении изменений в закон "Об акцизах". В нем несколько уменьшается список подакцизных товаров, компетенция Правительства в вопросе установления ставок акцизов сокращается в связи с закреплением в законе ставок на спирт (60-90%), вино-водочные изделия (20-85%), пиво, табачные изделия (20%), бензин (20%) и легковые автомобили (5%). В законе вводится зачетный порядок исчисления акцизов при использовании подакцизных товаров при производстве другой подакцизной продукции, упорядочивается порядок уплаты акцизов при импорте продукции из стран ближнего зарубежья и т.д.

Данный законопроект был отклонен Советом Федерации, а 12 августа 1995 года вето не было преодолено Госдумой. Эта ситуация получила дальнейшее развитие лишь в феврале 1996 года. 14 февраля Госдума приняла закон "Об акцизах" в виде, доработанном совместно с представителями Совета Федерации.

Закон "О внесении изменений и дополнений в закон РФ "О налоге на добавленную стоимость" был принят Государственной Думой в третьем чтении 5 декабря 1995 года. Закон предусматри-

вает исключение из числа плательщиков налога граждан-предпринимателей, из облагаемого оборота исключены суммы, полученные предприятиями в виде финансовой помощи. От налога освобождаются, в соответствии с изменениями в утвержденном перечне товаров: экспортируемые товары не только собственного производства, но и приобретенные; банковские операции, кроме операций по инкассации; НИР и НИОКР, выполняемые не только учреждениями образования, но и науки; расширительно трактуется понятие золотодобычи, не освобождаются от налога предприятия инвалидов, осуществляющие торговую деятельность.

Этот закон был отклонен Президентом 3 января 1995 года. Основная причина этого - отсутствие в законе льготы по НДС для жилищного строительства и освобождение от НДС импорта за счет кредитов правительств иностранных государств и международных финансовых организаций. 21 февраля закон был принят Государственной Думой в согласованной с Президентом редакции.

24 ноября 1995 года Государственной Думой был принят закон о внесении изменений и дополнений в ст.6 закона "О подоходном налоге с физических лиц". В нем с 10 до 12 млн.руб. повышена величина дохода, облагаемого по минимальной ставке. Одновременно повышена верхняя ставка налогообложения (начиная с дохода в 48 млн.руб.) с 30% до 35%. Закон отклонен Советом Федерации 9 декабря 1995 года. Однако 21 февраля Государственная Дума преодолела вето Совета Федерации.

Так называемый "алкогольный пакет" нормативных документов включает в себя 2 президентских Указа, а также шесть Постановлений Правительства и направлен на ужесточение государственного регулирования производства, розлива, продажи и импорта алкогольной продукции. В состав рассматриваемого пакета входят:

- Указ "О признании утратившими силу Указа Президента РФ от 11 июня 1993 г. №918 "О восстановлении государственной монополии на производство, хранение, оптовую и розничную продажу алкогольной продукции" от 13 февраля 1996 г., отменяющий названный Указ в связи с принятием Федерального Закона "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции";

- "О федеральной службе России по обеспечению государственной монополии на алкогольную продукцию" от 8 февраля 1996 г., повышающий статус Госинспекции по обеспечению госмонополии на алкогольную продукцию до Федеральной службы.

Кроме того, вне "пакета" был принят Указ "Об усилении государственного контроля за оборотом алкогольной и табачной продукции иностранного производства" от 7 февраля 1996 г. Он посвящен укреплению борьбы с контрабандой алкогольной продукции и, в частности, разрешает конфисковывать и арестовывать немаркированную продукцию.

В числе Постановлений, принятых Правительством: "Об акцизе на водку и ликероводочные изделия крепостью свыше 28%", "О мерах по обеспечению устойчивой работы ликероводочной отрасли промышленности", "О лицензировании деятельности по производству и оптовой реализации алкогольной продукции", "О квотировании импорта спирта этилового из пищевого сырья и алкогольной продукции на территорию РФ", "Об утверждении порядка декларирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции", "Об утверждении порядка квотирования закупки этилового спирта" (все Постановления подписаны 8 февраля 1996 г.).

В соответствии с этими решениями осуществляется:

- увеличение до 85% акциза на водку и ликероводочные изделия крепостью свыше 28%, но не менее 10 тыс.руб. за литр;

- увеличение перечня продукции, на которую осуществляется государственное регулирование цен, позицией "водка и ликероводочные изделия крепостью свыше 28%" как производимые на территории РФ, так и импортируемые;

- введение минимальной цены на водку и ликероводочные изделия крепостью свыше 28%, производимые на территории Российской Федерации или ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации, в качестве нижней границы цены реализации для организаций розничной и оптовой торговли, продающих эту продукцию на внутреннем рынке, и для орга-

низаций-изготовителей, расположенных на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности;

- утверждение Положения о лицензировании деятельности по производству, хранению и оптовой реализации спирта этилового, изготовленного из всех видов сырья;

- утверждение порядка декларирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции;

- временное введение с 1 июня 1996 г. квотирования импорта спирта этилового из пищевого сырья и алкогольной продукции, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, а также утверждение порядка его осуществления;

- запрещение продажи акцизных марок с 1 апреля 1996 г. без предъявления лицензии на импорт.

По расчетам Минэкономики РФ, в результате введения мер, предусмотренных этим пакетом, повышение цен на спиртные напитки не превысит 10-15%, а предположительный доход бюджета в 1996 году составит 1.5-2% ВВП. На наш взгляд, это крайне оптимистичная оценка. Кроме того, абсолютно необходимым условием этого является четкая и полная реализация всех рассмотренных мер при усилении контроля за сбором соответствующих налогов.

Следует отметить важное решение Государственной налоговой службы в письме от 5 января 1996 года "О проверке правильности исчисления организациями налогооблагаемой базы", касающееся разрешения в 1996 году исчислять налоги не только по факту отгрузки продукции, но и по факту ее оплаты. В то же время бухгалтерский учет реализации продукции должен вестись по факту отгрузки.

Перспективы развития налогового законодательства. В первую очередь, следует отметить набор законопроектов, оставшихся от работы Государственной Думы предыдущего созыва. Трудно сказать, какие из них будут рассмотрены в обозримое время и будут ли рассмотрены вообще. Тем не менее, среди этого набора есть весьма важные законопроекты.

Так, 12 июля 1995 года были приняты поправки к закону об основах налоговой системы "Об общих принципах налогообложения и сборов в Российской Федерации". Этот закон содержит много достаточно серьезных изменений. Наиболее важные изменения в этом законе заключаются в следующем:

- вводится норма, согласно которой нормативные акты о налогах могут иметь обратную силу, если это специально предусмотрено в них, и при условии, что они улучшают положение налогоплательщика;

- не допускается установление налогов, приводящих к дискриминации плательщиков по территориальному признаку или в зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы предприятия, а также ограничивающих перемещение в РФ граждан, товаров, транспорта и финансовых средств. Налоги и сборы, устанавливаемые органами субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, не должны приводить к уменьшению доходов или росту расходов федерального бюджета;

- вводится ограничение на величину региональных (2% от годового фонда оплаты труда предприятий) и местных (5% от годового фонда оплаты труда предприятий, рассчитанного исходя из минимальной заработной платы) налогов. Налогами субъектов федерации являются следующие: региональный налог на прибыль, налог на имущество организаций и другие налоги, суммарная ставка которых не превосходит указанного ограничения. Местные налоги включают в себя земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на наследство и дарение, муниципальные налоги, суммарная ставка которых не превосходит установленного ограничения;

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

- отсрочки и рассрочки уплаты налогов не рассматриваются в числе льгот, а являются самостоятельным понятием. Причем порядок их предоставления регламентируется достаточно детально;

- предусматривается снижение штрафных санкций за нарушение налогового законодательства, ограничено право Госналогслужбы на издание инструкций по применению налогового законодательства.

Рассматриваемый закон был отклонен Советом Федерации 21 июля 1995 года, и с тех пор Дума не предпринимала попыток преодолеть вето. Наиболее вероятно, что он и не будет рассматриваться, т.к. Правительство внесло в Государственную Думу проект общей части Налогового кодекса РФ, которая затрагивает как раз вопросы построения налоговой системы.

Два важных законопроекта, касающихся бюджетного устройства России, уже около года находятся на самых начальных этапах прохождения. Законопроект о государственных внебюджетных фондах, предполагавший вполне целесообразное ужесточение федерального контроля за деятельностью внебюджетных фондов социальной направленности, был отклонен Госдумой в первом чтении 7 июня 1995 года и с тех пор больше не рассматривался. Законопроект “О федеральных целевых бюджетных фондах”, посвященный принципам консолидации внебюджетных фондов в бюджет, был рассмотрен Советом Думы 24 января прошлого года и с тех пор остался без движения.

Существует три примерно одинаковых законопроекта, внесенных осенью 1995 года Законодательными Собраниями Оренбургской и Пермской областей и Мурманской областной Думой. Их смысл сводится к тому, чтобы оставлять в бюджетах субъектов федерации 50% экспортной пошлины для развития их социальной сферы. Минфин и Минэкономики дали отрицательное заключение на это предложение.

В октябре 1995 года в Думу был внесен законопроект “О внесении изменений и дополнений в закон “О таможенном тарифе”. Его смысл заключался в освобождении от таможенных пошлин товаров, ввозимых в рамках использования кредитов, предоставленных России иностранными государствами и международными финансовыми организациями. Данная льгота была отменена с 15 марта 1995 года Законом “О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности”.

В январе 1996 года Законодательным Собранием Оренбургской области был внесен законопроект “О внесении изменений и дополнений в закон “О налоге на добавленную стоимость”. В нем речь идет об освобождении от НДС работ по строительству жилья и объектов социальной сферы, выполняемых хозяйственным способом. До настоящего времени данный закон Госдумой не рассматривался.

В числе возможных изменений налоговой системы следует также отметить, что условия предоставления России кредита ЕФФ Международного Валютного Фонда предполагают отмену с 15 марта экспортных пошлин на газ, а с 1 июля - экспортных пошлин на нефть.

Прогноз развития бюджетной ситуации в 1996 году. В приводимой ниже оценке данного бюджета мы исходим из сценария продолжения Правительством жесткой финансовой политики. Использованный для этой оценки прогноз инфляции выполнен на основе авторегрессионной модели, разработанной в ИЭППП (см. В.Мау, С.Синельников-Мурылев, Г.Трофимов. Альтернативы экономической политики и проблемы инфляции. - Вопросы экономики №12, 1995) по фактическим данным об инфляции в предшествующем месяце и динамике денежной массы за предыдущие шесть месяцев.

При осуществлении прогноза мы исходили из показателя роста денежной массы, предполагаемого “Основными направлениями денежно-кредитной политики на 1996 год” равным 2.9-3.3% в месяц (43% годовых с учетом фактического снижения M_2 в январе и запланированного роста денежной массы M_2 в феврале на 5% и марте - на 4.1%). Эти показатели значительно отличаются от тех, на которых основывались бюджетные расчеты (25% прироста M_2 за 1996 год). “Основными направлениями денежно-кредитной политики на 1996 год” не предполагается роста реального спроса на деньги в 1996 году. Эта предпосылка не кажется нам вполне правдоподобной. Разумеется, вряд ли можно прогнозировать рост спроса на реальные деньги в первом

полугодии в условиях серьезной политической неопределенности. Однако, если после президентских выборов будет подтверждена приверженность последовательному курсу экономических реформ и политике финансовой стабилизации, то, исходя из опыта 1994-1995 годов, можно прогнозировать по крайней мере 5%-ый рост спроса на деньги во втором полугодии 1996 года.

Таким образом, предположив в 1996 году 43%-ый рост M_2 и 5%-ый рост спроса на деньги, в результате расчетов мы получили, что уровень инфляции составит в 1996 году около 40%, или 2.8% в среднем за месяц. Исходя из этого уровня инфляции и заложенной в бюджетных расчетах предпосылки прекращения спада реального ВВП, наша оценка ВВП на 1996 год составляет 2800 трлн.руб., что на 500 трлн.руб. больше учтенной в законе о бюджете.

Как отмечалось при анализе бюджета, реалистичной оценкой налоговых доходов на 1996 год является величина, равная примерно 11.2% ВВП. Это означает возможность выполнения бюджета по налоговым доходам в размере около 310 трлн.руб., доходов целевых бюджетных фондов - 30 трлн.руб. и неналоговых доходов в размере, предусмотренном законом, - 40 трлн.руб. Таким образом, даже с учетом более высокой инфляции, чем заложено в проекте бюджета, его доходы могут составить около 380 трлн.руб., т.е. на 30 трлн.руб. (1.1% ВВП) больше, чем предполагает закон в абсолютных цифрах.

Однако отмеченный выше уровень инфляции определяет необходимость индексации в течение года, по крайней мере, таких государственных расходов, как заработная плата работников бюджетных отраслей, стипендии, дотации Пенсионному фонду и т.п. Кроме того, нельзя забывать, что проводимые в начале лета 1996 года президентские выборы неизбежно вызовут принятие ряда популистских решений. Соответствующее увеличение расходов бюджета, по видимому, будет больше превышения прогнозируемых доходов бюджета над зафиксированным в законе значением.

Сказанное подтверждается целым рядом принятых в январе-феврале крупных расходных решений, не учтенных в бюджете на 1996 год. Речь идет о мерах по восстановлению Чечни (16 трлн.руб.), о Законе "О повышении минимального размера пенсии, порядке индексации и перерасчета государственных пенсий" (15.8 трлн.руб.) и законе "О повышении минимального размера оплаты труда", принятых 7 февраля (11.5 трлн.руб., в т.ч. из федерального бюджета - 4.2 трлн.руб.). Было объявлено о выделении дополнительных ассигнований на оборону, на угольную промышленность, о погашении задолженности бюджета по заработной плате. По приблизительным оценкам, осуществление этих мероприятий потребует 35-40 трлн.руб. дополнительных ресурсов, не учтенных в федеральном бюджете на 1996 год.

Подобная эскалация расходных решений неизбежно создаст в 1996 году определенные трудности с исполнением расходов бюджета, аналогичные 1995 году, когда большие, чем предусмотрено, доходы были, тем не менее, недостаточными для финансирования возрастающих расходов бюджета.

Бюджетная ситуация в 1996 году может достаточно сильно измениться в случае, если Правительство проявит необходимую политическую волю в разработке и проведении уже намеченных мероприятий по увеличению уровня собираемости налогов. Если Минфину и Госналогслужбе России удастся усилить контрольную работу, резко сократить масштабы совершения операций с помощью неучтенных наличных денег, то уже в 1996 году можно предположить значительный рост налоговых поступлений. (В приведенных выше оценках учтено увеличение налоговых поступлений на 0.2-0.3% ВВП.)

Следует еще раз подчеркнуть, что описанный сценарий развития событий в бюджетной сфере исходит из предпосылки сохранения в 1996 году жесткой бюджетной и денежной политики. Альтернативные сценарии, которые могут реализоваться в случае прихода к власти коммунистических или националистических сил, рассмотрены в разделе, посвященном денежной политике.

2.2 Денежно-кредитная политика

Контурсы денежной программы

Целью денежно-кредитной политики в 1995 г. провозглашалось снижение среднемесячных темпов инфляции с 10.5% в 1994 г. до 4%, причем к концу года предполагалось достичь уровня 1%. Программа правительства и ЦБ исходила из ориентировочного роста денежной массы в среднем 4.2% в месяц. Эта программа была согласована с Международным Валютным Фондом при выделении России кредита “stand-by”, размером 6.4 млрд.долл. Ее основные параметры были зафиксированы в Совместном заявлении Правительства и Центрального банка РФ об экономической политике на 1995 год. Для контроля за ростом денежной массы были установлены ежемесячные ограничения на рост чистых внутренних активов денежно-кредитных органов, а также предельные размеры чистых требований к правительству. Накопление чистых внутренних активов ограничивалось 88% к концу года. Динамика внешних активов ЦБ определялась в программе целевыми показателями роста чистых международных резервов.

Денежная программа предусматривала отказ от использования прямых кредитов Центробанка для финансирования дефицита федерального бюджета.

Допускался лишь краткосрочный кредит на покрытие кассового разрыва в первом квартале, не превышающий 3.5 трлн.руб. Дефицит бюджета в рублевой части предполагалось в основном покрывать за счет продажи государственных ценных бумаг. Согласно программе, кредитование коммерческих банков должно было осуществляться лишь на рыночной основе по аукционной ставке. Ставка рефинансирования коммерческих банков не могла быть ниже чем аналогичная ставка межбанковского рынка.

Программа финансовой стабилизации-95 не предусматривала фиксации курса рубля и не накладывала никаких обязательств относительно его динамики. (Хотя ориентировочно предусматривалась плавная ревальвация рубля на 8% в первом полугодии, сменяющаяся медленной девальвацией на 4% во втором.)

Таким образом, изначально выбор был сделан в пользу ортодоксальной стабилизации на основе контроля за денежной массой, а не с помощью стандартного механизма номинального якоря (путем фиксации обменного курса). Данный подход является более гибким и имел весьма веские основания в той ситуации, в которой оказались российские финансовые рынки в конце 1994 г.

Во-первых, после инфляционной вспышки конца 1994 года, повлекшей серию спекулятивных атак на рубль, валовые валютные резервы Центробанка истощились до критически низкого уровня 1.5 млрд.долл. (на конец января 1995 года). К тому моменту правительство было готово осуществить вынужденную резкую девальвацию рубля. Эта мера позволила бы быстро восполнить внешние резервы, но усилила бы и без того высокую инфляцию. Однако, судя по опыту валютного кризиса октября 1994 года подобная мера с большой вероятностью могла привести к смене Правительства.

Во-вторых, фиксация обменного курса была невозможна из-за недостатка доверия к денежной программе Правительства. В начале 1995 года еще не было ясно, насколько оно будет в дальнейшем привержено провозглашенной политике. Любая попытка возврата к практике инфляционного финансирования дефицита бюджета при фиксированном курсе была бы равнозначна полному провалу экономической политики Правительства. Поэтому необходимы были достаточно жесткие действия со стороны Правительства и ЦБ в первом квартале, чтобы в феврале окончательно решился вопрос о выделении кредита МВФ, и денежная программа стала реальностью.

Основные черты процесса финансовой стабилизации в 1995 г.

Меры антиинфляционной политики. С самого начала 1995 г. политика Центробанка следовала жестким установкам денежной программы. Произошло резкое снижение приростов денежных агрегатов. В первом квартале рост денежной базы составил 4%, причем чистые внутренние активы увеличились на 2.3%, а денежная масса М2 выросла на 9.7% (табл.2.10). Центробанк не

осуществлял кредитования правительства сверх объема, оговоренного в денежной программе. Однако он производил закупки краткосрочных обязательств Правительства в пределах ограничений на увеличение чистых внутренних активов. Прирост ЧВА в первом полугодии составил всего 19%, тогда как предельный размер, установленный денежной программой, допускал рост на 35% за тот же период. Такая жесткость политики внутреннего кредитования имела определенный смысл. Во-первых, была необходима явная демонстрация приверженности Правительства и ЦБ принятому курсу на снижение инфляции. Во-вторых, создавался определенный “задел” для увеличения ЧВА во втором полугодии. В-третьих, некоторым образом компенсировалось не предусмотренное программой расширение денежной базы из-за накопления Центробанком внешних резервов.

Таблица 2.10

Месячные показатели параметров денежно-кредитной политики в 1995 году

	Денежная база ¹	M ₂	Чистые внутренние активы ²	Чистые международные резервы ³	Курс доллара	Средневзвешенная доходность ГКО/ОФЗ ⁴	Ставка по трех-месячным МБК	Инфляция
	трлн.руб.	трлн.руб.	трлн.руб.	трлн.руб.	руб./долл.	% годовых	% годовых	%
январь	44.0	93.8	40.5	3.5	4048	217.6	363.1	17.8
февраль	47.6	101.9	42.0	5.6	4473	256.0	385.6	11.0
март	49.9	107.3	40.8	9.1	4897	220.6	334.5	8.9
апрель	57.3	123.2	46.0	11.3	5100	187.2	245.1	8.5
май	64.0	138.2	44.2	19.8	4995	145.6	199.5	7.9
июнь	73.7	156.6	47.5	26.2	4538	111.5	121.1	6.7
июль	81.6	165.0	55.1	26.5	4415	84.2	121.2	5.4
август	86.1	173.8	59.5	26.6	4447	124.9	173.1	4.6
сентябрь	89.3	179.7	63.8	25.5	4508	156.7	102.9	4.5
октябрь	90.7	184.2	62.5	28.2	4504	103.7	81.1	4.7
ноябрь	95.4	195.2	70.7	24.7	4580	93.4	82.5	4.5
декабрь	103.8	213.8	76.5	27.3	4640	86.7	82.5	3.2

¹ наличные деньги вне банковской системы и минимальные резервные требования по рублевым вкладам (данные МВФ);

² разность между величиной денежной базы и объемом чистых международных резервов денежно-кредитных органов (данные МВФ);

³ разность между иностранными резервными активами и пассивами ЦБ РФ и Правительства, включая чистые краткосрочные пассивы ВЭБ или любого другого учреждения, действующего от имени Правительства (оценены по курсу 3550 руб./\$), (данные МВФ);

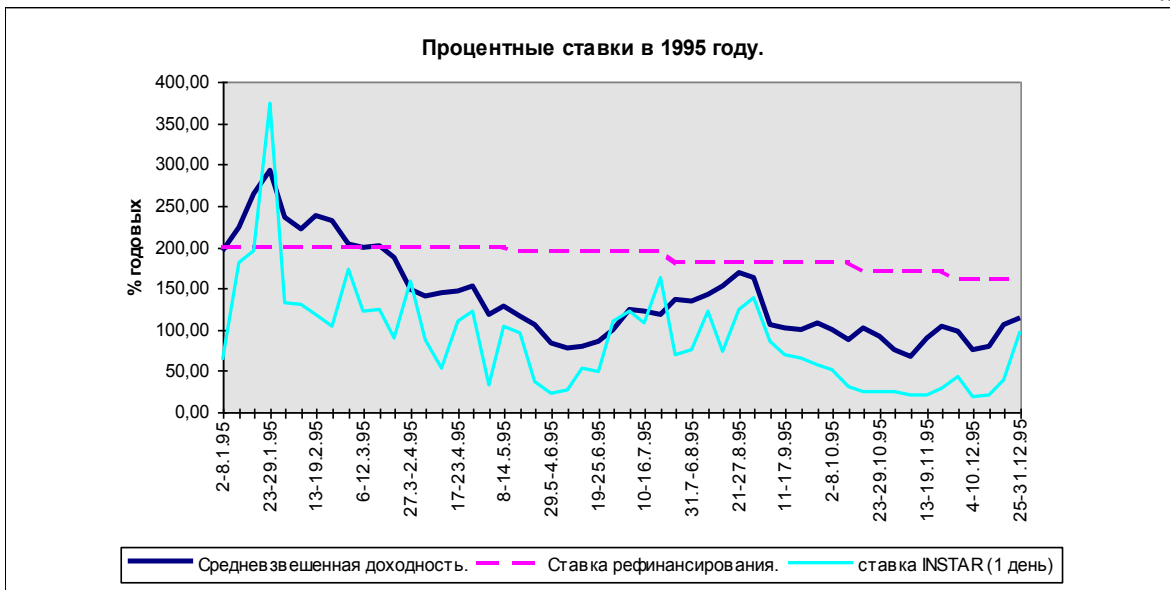
⁴ средневзвешенная по объему торгов доходность ГКО/ОФЗ на вторичном рынке.

В течение всего 1995 года действовала фактически запретительная ставка рефинансирования. Как видно из рисунка 2.16, она почти все время существенно превышала ставку фактических сделок на МБК INSTAR по однодневным кредитам, а с середины марта и до конца года - средневзвешенную доходность ГКО. Суммарный объем аукционных кредитов, выданных ЦБ коммерческим банкам, составил всего 538 млрд.руб. за весь год, или 0.03% ВВП. Не был введен механизм переучета векселей и залоговое кредитование коммерческих банков, фигурировавшие в денежной программе на 1995 г. Тем самым Центробанк фактически отказался от воздействия на краткосрочные процентные ставки денежного рынка через дисконтное окно. Это несколько сузило возможности для маневра летом и осенью, когда отчетливо проявились результаты жесткой кредитной политики.

Несмотря на принятые меры, инфляция в первом полугодии оставалась достаточно высокой и превысила 10% в месяц. Это объясняется последствиями кредитной экспансии 1994 г., сезонным увеличением потребительских расходов, повышением цен на энергоносители и выпуском в обращение казначейских обязательств в конце 1994 г. Сыграло определенную роль усиление инфляционных ожиданий, спровоцированное угрозой резкой девальвации рубля в начале года. Вообще ситуация на валютном рынке в первом квартале определялась значительным спекулятивным спросом на валютные ресурсы. Проводившаяся же Центробанком с января по апрель политика плавной девальвации рубля не оказала стабилизирующего воздействия на инфляционный процесс.

В апреле Центробанк принял решение о расширении базы обязательного резервирования для коммерческих банков, введя резервирование по срочным депозитам и валютным счетам. Смысл увеличения резервных отчислений состоял, по-видимому, в том, чтобы смягчить эффект роста кредитного мультипликатора, вызванный расширением рублевых вложений и ожидавшейся активизацией финансовых рынков.

Рис.2.16



Повышение средней нормы резервирования в определенном смысле дополняло жесткое самоограничение Центробанка на объемы рефинансирования коммерческих банков. Денежный мультипликатор увеличился в начале года с 2.04 до 2.13 и оставался примерно на таком уровне до второго полугодия. В августе произошло его снижение до значения 2.02, которое оставалось стабильным до конца года.

Ужесточение резервной политики было негативно встречено банковским сообществом. В условиях сохраняющейся достаточно высокой инфляции увеличение резервных отчислений означает дополнительную налоговую нагрузку на коммерческие банки. Данное обстоятельство не могло не подтолкнуть банки к выбору более рискованных направлений кредитования, что явилось одной из причин банковского кризиса, начавшегося в августе. На самом деле в ужесточении Центробанком резервных требований к коммерческим банкам не было бы необходимости, если бы ЦБ выбрал наиболее рациональную политику накопления валютных резервов (см. ниже).

Замедление прироста денежной массы, произошедшее в первом квартале, привело к уменьшению реального предложения денег. Это следствие такого характерного явления как инерционность инфляции.

Инерционность инфляции объясняется относительной жесткостью товарных цен. Даже в условиях высокой инфляции они не могут пересматриваться сколь угодно быстро. Инерционность месячной динамики потребительских цен отражается простой авторегрессионной моделью, имеющей следующий вид:

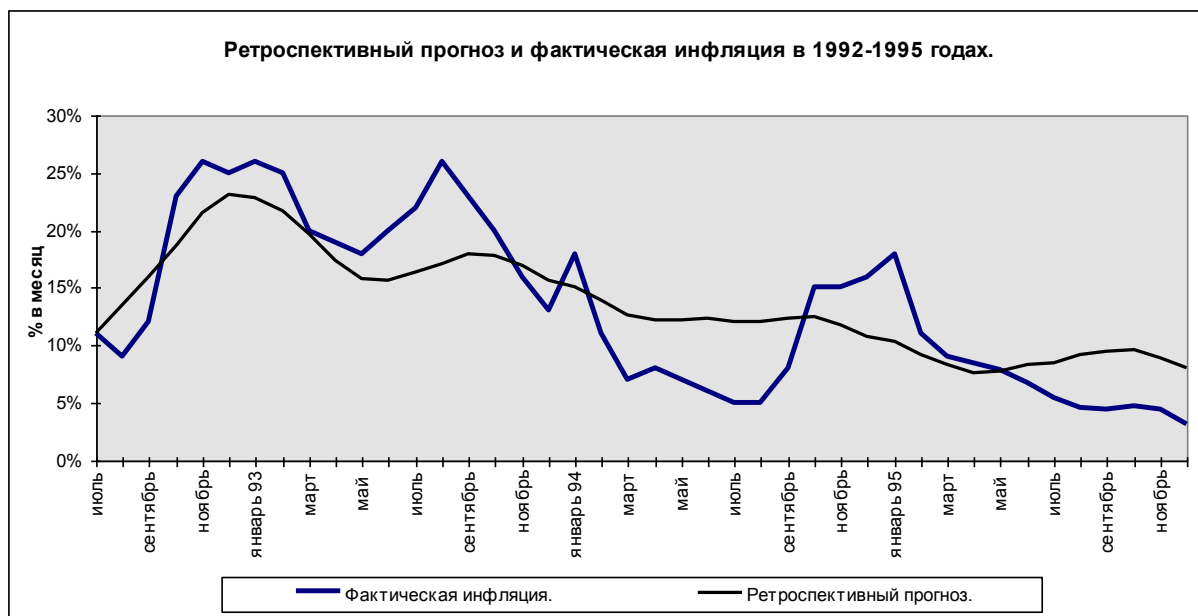
$$\pi_t = a\pi_{t-1} + b m_{t-6,t-1} + \varepsilon_t,$$

где π_t - инфляция в месяце t ,

$m_{t-6,t-1}$ - средний темп прироста денежной массы за предыдущие полгода,

ε_t - случайная переменная, отражающая воздействие инфляционных ожиданий и немонетарных факторов.

Рис.2.17



Оценки параметров регрессии ($\mathbf{a} = 0.68$, $\mathbf{b} = 0.36$) получены на основе уточненных данных о динамике индекса потребительских цен и денежной массы M_2 с января 1992 г. по декабрь 1995 г. Коэффициент множественной регрессии $R^2 = 0.85$, значения t-статистики равны 8.4 для параметра \mathbf{a} и 3.9 для параметра \mathbf{b} .

Модель хорошо отражает тренд инфляции с 1992 по 1995 г. Это видно из рисунка 2.17, где изображены фактические и расчетные темпы инфляции с июля 1992 г. до января 1996 г. Расчетная инфляция (ретроспективный прогноз) получена итеративно по формуле

$$\pi_t = 0.68\pi_{t-1} + 0.36m_{t-6,t-1}$$

для фактических месячных приростов денежной массы. Ретроспективный прогноз моделирует динамику инфляции на основе количественной теории, с учетом инерционности цен. Близость суммы коэффициентов регрессии к единице отражает свойство нейтральности денег в долгосрочном периоде. Отклонения фактической инфляции от ретроспективного прогноза объясняются изменениями инфляционных ожиданий и воздействием немонетарных факторов, не учитываемых в явном виде. Эти отклонения могут быть связаны с динамикой обменного курса доллара, скачками цен на базовые ресурсы, сдвигами экономической политики.

Как видно на рисунке 2.18, уменьшение реального объема денежной массы (M_2) началось еще осенью 1994 г., что повлекло резкое увеличение процентных ставок денежного рынка к началу 1995 г. Средневзвешенная доходность ГКО достигла уровня 14% в месяц в конце января (рис.2.16) и снизилась до 10% к середине марта (табл.2.10). Тем не менее, к концу первого квартала доходность рублевых активов возросла относительно доходности валютных активов. Это должно было бы повлечь уменьшение спроса на доллары и соответствующее снижение обменного курса доллара. Однако именно в первом квартале сохранялась неопределенность относительно будущей политики. Кроме того, как уже говорилось, Центробанк целенаправленно проводил в первом квартале политику плавной девальвации рубля. До принятия совместного заявления Правительства и ЦБ эта тактика была в известной мере оправдана нехваткой у Центробанка валютных резервов и сохраняющейся угрозой новых спекулятивных атак.

Если бы ожидания всех участников финансовых рынков были более рациональны и позволяли предвидеть последствия политики Правительства и ЦБ, то уже в марте структура портфелей экономических агентов была бы изменена в пользу рублевых активов. Однако некоторые индикаторы рынка показывают, что во многих случаях решения принимаются исходя из адаптивных ожиданий, основанных на экстраполяционном прогнозе. Динамика валютных форвардов (источник: "Monetary Reports" Brigitte Granville, January 1996) с декабря 1994 г. по ноябрь 1995 г. демонстрирует, что отношение к политике правительства радикально изменилось лишь в мае, после того как курс доллара начал падать (рис.2.19).

Заметим, что срочные валютные контракты до введения валютного коридора хорошо отражали инфляционные ожидания, поскольку основывались на экстраполяции текущего роста цен, и мало учитывали возможность увеличения реального курса рубля. Данные о временной структуре процентных ставок также подтверждают инерционность инфляционных ожиданий.

Рис.2.18

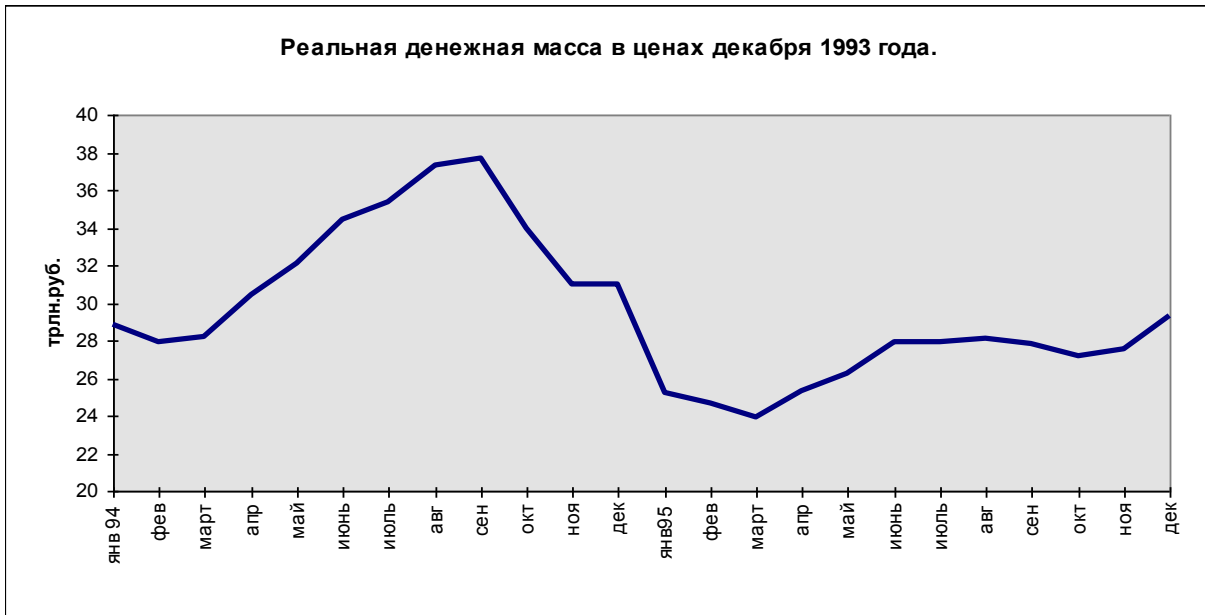
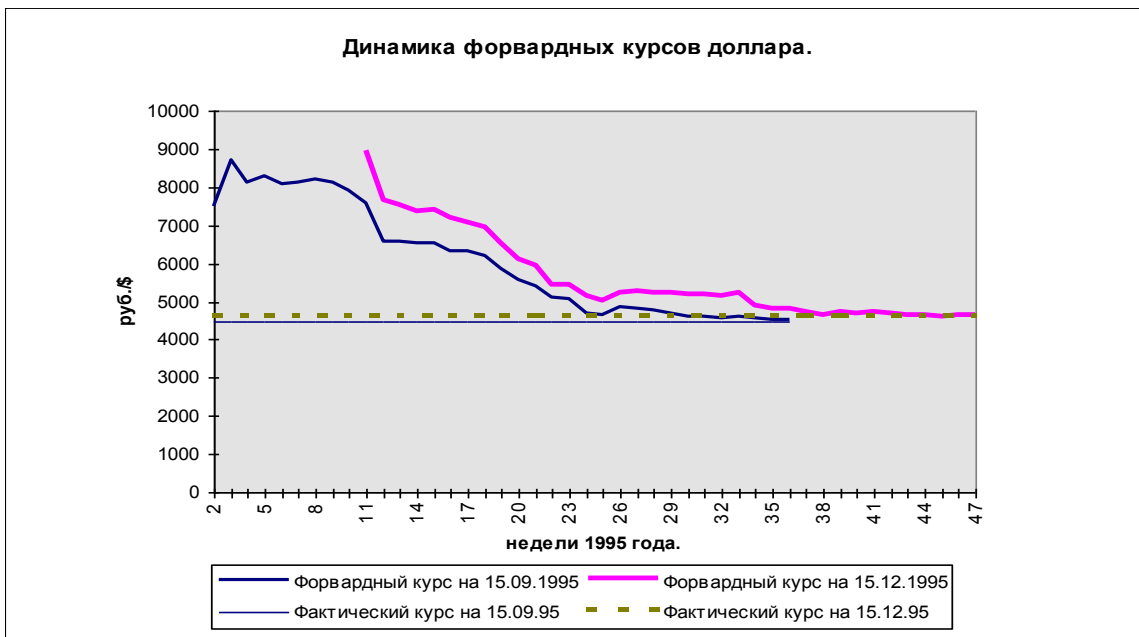


Рис.2.19



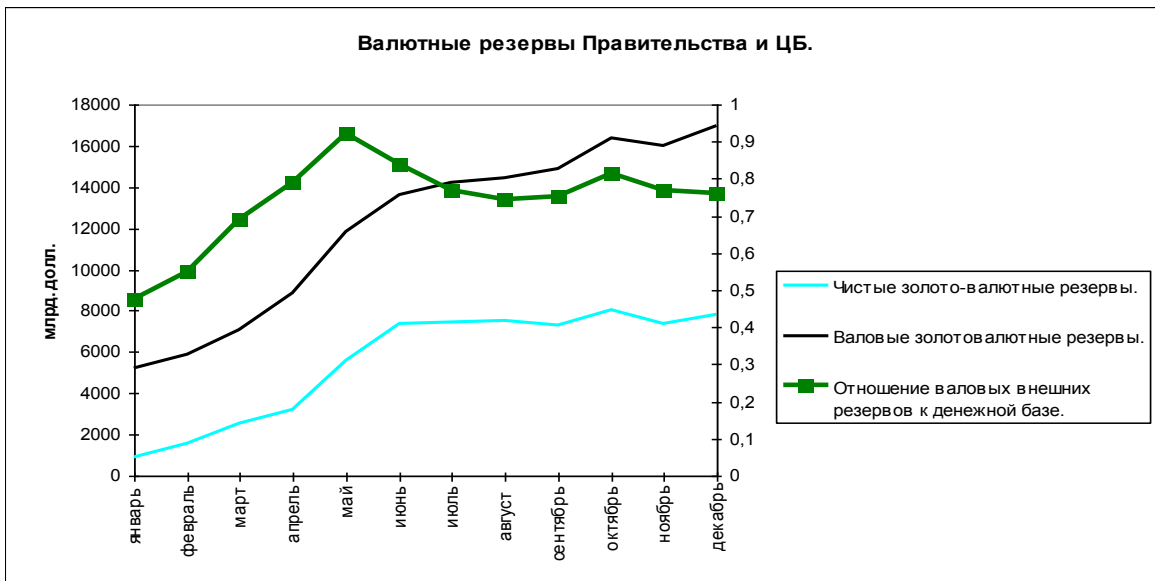
Фактически до конца апреля агенты рынка не учитывали в полной мере последствия начатой финансовой стабилизации. В условиях сильно долларизованной экономики банки по инерции сохраняли значительные валютные активы. Вообще, из-за неразвитости финансовых институтов и производных финансовых инструментов реструктуризация банковских портфелей осуществляется замедленно.

Вследствие этого дедолларизация в первом полугодии происходила не так быстро, как это предполагается в простых моделях типа “перелета” обменного курса, предполагающих мгновенные изменения цен финансовых активов и структуры портфелей в результате изменения денежного предложения.

Проблема доверия к антиинфляционной политике объясняет инерционность ожиданий и замедленную реакцию финансовых институтов лишь отчасти. По существу, отношение к намерениям и возможностям властей должно было радикально измениться вскоре после решения

МВФ о поддержке денежной программы в конце февраля. Дезориентирующую роль сыграла валютная политика, проводившаяся в первые четыре месяца года. Если в январе-феврале плавная девальвация рубля имела серьезные причины, то в марте-апреле она уже не согласовывалась с мерами по ограничению денежного предложения. Центробанк опередил изменение в ожиданиях экономических агентов и начал интенсивно наращивать валютные резервы, равномерно увеличивая курс доллара. Единственный смысл такой политики состоял в превентивном взвинчивании курса доллара в связи с последующим укреплением рубля. Рисунок 2.20 иллюстрирует динамику роста внешних резервов Центробанка в течение года (данные взяты из доклада ИЭА “Упущенный Шанс”, Москва 1996). Большая часть валютных резервов была закуплена ЦБ именно в мае-июне.

Рис.2.20



Наращивание курса доллара в феврале-мае сдержало реструктуризацию финансовых портфелей и привело к вынужденному росту реального предложения рублевой массы. Это снизило процентные ставки денежного рынка и усилило ожидания ревальвации рубля. Однако увеличение реального спроса на рублевые остатки со стороны участников финансовых рынков, согласующееся с антиинфляционной политикой и высоким рублевым процентом, происходило уже после того, как ЦБ приобрел значительные валютные резервы. Спрос на рубли нарастал на волне снижения курса доллара и замедления инфляции в результате жестких мер, принятых в начале года. Таким образом, динамика реальной денежной массы (рис.2.18) определялась в первые четыре месяца главным образом изменениями предложения денег со стороны Центробанка и ригидностью цен, а в дальнейшем - изменениями спроса на деньги, прежде всего, со стороны финансовых рынков.

В результате искусственного увеличения курса доллара в марте-мае ЦБ приобрел валюты на сумму более 5 млрд.долл. Чистые внешние резервы выросли с 1 млрд.долл. в начале февраля до 3.2 млрд.долл. в начале мая. Рост денежной базы во втором квартале составил 48% вместо ориентировочной цифры 15% по денежной программе. Денежная масса за этот период выросла на 46%, тогда как предполагалось ее увеличение также на 15% (табл.2.10).

Само по себе накопление такой суммы внешних резервов вполне отвечало задачам финансовой стабилизации, так как обеспечивало стабильность валютного рынка во втором полугодии 1995 г. При этом не следует преувеличивать абсолютные размеры накопленных Центробанком резервов. На рисунке 2.20 демонстрируется динамика отношения валовых золото-валютных резервов к денежной базе. В январе оно составляло 48% и достигло максимального значения 92% в мае, а в июле снизилось до 76%. Примерно на таком уровне оно сохранялось до конца года. Для сравнения, в Мексике отношение валовых внешних резервов к денежной базе в период, предшествующий валютному кризису 1994 г., превышало единицу. Поэтому говорить о

значительном перенакоплении Центробанком валюты в первом полугодии 1995 г. вряд ли правомерно.

Так же неправомерно преувеличение инфляционного эффекта от накопления валютных резервов. Как подтверждает описанная выше модель, динамика денежной массы определяет лишь тренд инфляции. Отклонения от тренда связаны в значительной мере с изменениями инфляционных ожиданий. В частности, фактическая инфляция в четвертом квартале была явно ниже значений, прогнозируемых с помощью простых монетаристских моделей. Этот эффект объясняется снижением во втором полугодии инфляционных ожиданий, что вытекает из повышения доверия к политике Правительства и ЦБ. Обеспеченность рублевой массы валютными резервами следует трактовать в том смысле, что ее выпуск не создает предпосылок к необеспеченной эмиссии в последующие месяцы за счет необходимости индексации доходов. Наоборот, при неблагоприятных изменениях политической ситуации уход инвесторов от рублевых активов должен привести к сжатию денежного рынка путем выкупа выпущенной рублевой массы (при сохранении жесткой денежно-кредитной политики). Это также способствует снижению инфляционных ожиданий и нивелирует инфляционные последствия ускоренного накопления валютных резервов.

Однако, если бы Центробанк не проводил целенаправленную девальвацию после принятия денежной программы, то снижение курса доллара могло бы начаться уже в марте. Рост валютных резервов происходил бы тогда на волне атаки против доллара. Необходимо принимать во внимание, что в апреле-мае у Центробанка не было бы конкурентов на валютном рынке, способных предъявить значительный спекулятивный спрос на доллары. Он не использовал в полной мере свое фактически монопольное положение на валютном рынке и не сыграл выгодным образом на понижение. Если учесть психологию финансовых рынков, то можно было бы спровоцировать сброс долларов и остановить снижение его курса с помощью массированных закупок на любом уровне, значительно более низком, чем фактические 4.5 тыс.руб./долл. Это позволило бы ЦБ накопить к маю достаточное количество валютных резервов, но по существенно более низкому курсу чем это происходило в марте-апреле. В таком случае рост денежной массы во втором квартале также мог быть значительно ниже фактических 46%. Наши оценки показывают, что тот же прирост валютных резервов мог быть достигнут за счет увеличения M_2 на 30-35%. При таком сценарии важно, однако, было не допустить раскачку курса доллара, вовремя остановив его падение и предотвратив обратную спекулятивную волну. Логичным решением проблемы стабилизации рынка в данной ситуации было бы введение валютного коридора на месяц раньше фактической даты, то есть в начале июня.

Возможно также, что при более продуманной политике накопления внешних резервов отпала бы необходимость в ужесточении резервных требований к коммерческим банкам. Согласно нашим оценкам, увеличение нормы резервных отчислений начиная с мая предотвратило дополнительное расширение M_2 в 1995 г. не более чем на 10 трлн.руб. Это намного меньше того дополнительного объема денежной массы, который был эмитирован при скупке валюты в марте-апреле из-за неблагоприятной для Центробанка курсовой разницы.

Интенсивное весеннее накопление Центробанком внешних резервов не привело к ожидавшемуся инфляционному всплеску во втором полугодии, но могло быть проведено более эффективным образом для самого ЦБ, с более низким уровнем инфляции и с меньшими потерями для банковской системы. Остатки средств коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБ увеличились почти на 50% во втором квартале и снизились на 25% в третьем квартале. При этом увеличение остатков произошло за счет роста обязательных резервных отчислений, тогда как последовавшее в июле снижение связано с резким уменьшением избыточных резервов коммерческих банков. Данный факт свидетельствует о чрезмерной жесткости резервной политики Центробанка.

Во втором полугодии рост чистых международных резервов замедлился и составил 4.2%. Напротив, чистые внутренние активы выросли на 61%. Это в значительной мере связано с экс-

пансией ГКО во втором квартале, вызвавшей активизацию их закупок Центробанком на открытом рынке (см. ниже).

Отметим, что денежная программа была скорректирована с учетом непредусмотренного роста денежной базы во втором квартале. Причем первоначальный лимит роста ЧВА на год был незначительно превышен (табл.2.10).

Введение валютного коридора стабилизировало валютный рынок и повлияло на снижение инфляционных ожиданий осенью. Таким образом, во втором полугодии сработал механизм номинального якоря. Подобная стабилизация инфляционных ожиданий была бы невозможна без антиинфляционных мер, принятых в первом полугодии: жесткой политики внутреннего кредитования и накопления достаточного количества валютных резервов. Таблица 2.10 демонстрирует итоги года по основным номинальным макроэкономическим показателям.

Валютная политика. Оценивая валютную политику Центробанка до введения валютного коридора, следует иметь в виду, что реальный курс рубля за весь год повысился на 76.5% (для сравнения, в 1994 г. реальный курс рубля вырос только на 14%, а в первом квартале 1995 г. - лишь на 4.4%). Первоначально макроэкономическая программа ориентировалась на политику стабильного или медленно растущего реального курса рубля. Однако повышение реальных доходностей рублевых активов и изменение ожиданий во втором квартале привели к бурному процессу дедолларизации экономики и росту предложения валюты. В результате в мае Правительство и ЦБ РФ оказались перед новым выбором: либо продолжить накопление валютных резервов, сохраняя номинальный курс на уровне выше пятитысячной отметки, либо в целях контроля за денежной базой ограничить их наращивание ценой снижения курса доллара. Понижение курса доллара в мае повлекло изменение ожиданий основной массы мелких держателей долларовых активов, что дало дополнительный импульс к снижению курса в июне.

Для того, чтобы обеспечить в условиях начинающейся дедолларизации экономики стабильность реального курса рубля, Центробанку пришлось бы нарушить ориентиры денежной программы. Рост денежной базы за счет увеличения внешних резервов не противоречит основным целевым установкам МВФ, касающимся чистых внутренних активов. Однако он не согласуется с основной задачей стабилизации - снижением темпов роста цен (рост которых, с другой стороны, ведет к увеличению реального курса рубля), а также требованием МВФ об ограничении валютных интервенций операциями по сглаживанию курсовых колебаний.

Это послужило причиной отказа ЦБ в мае от продолжения политики наращивания валютных резервов в масштабах, достаточных для стабилизации реального курса рубля, и привело к значительному увеличению номинального курса российской валюты в мае-июне. В результате такого увеличения, а также в связи с падением процентных ставок денежного рынка процесс дедолларизации экономики к началу июля замедлился.

Валютные резервы монетарных властей увеличились к концу первого полугодия до 13 млрд.долл. (рис.2.20) Накопление валютных резервов привело к дополнительному росту денежной базы по текущему курсу в первом полугодии на 15 трлн.руб. сверх установленных ориентиров (табл.2.10). Фактический отказ ЦБ от активных действий спровоцировал снижение курса доллара в мае-июне на 12% (рис.2.21). Это позволило Центробанку ограничить рост денежной базы примерно 60%-ми за первое полугодие. Удержание неизменного реального курса рубля в июне месяце уже потребовало бы гораздо более значительного увеличения денежной базы к концу полугодия при еще более резком снижении процентных ставок. Подобная денежная экспансия не могла бы не отразиться на уровне инфляции осенью.

Таким образом, падение номинального курса доллара в мае-июне следует рассматривать как компромиссную политику, обусловленную высокой степенью долларизации экономики и фактически существующей мобильностью капитальных потоков. Имеется в виду неявный компромисс между снижением темпов инфляции и стабильностью динамики реального курса рубля. В проекте денежной программы на 1996 г. данный компромисс был уже сформулирован в явном

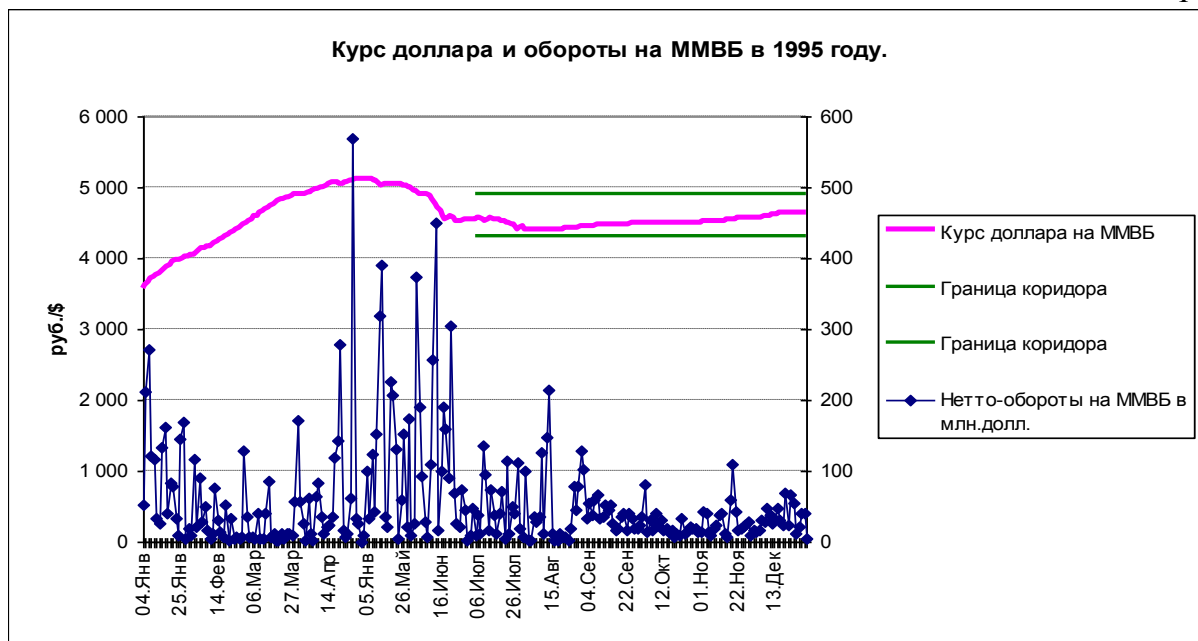
виде, так как задачами валютной политики провозглашается согласование динамики курса рубля с инфляцией и поддержание стабильного платежного баланса.

Ограничению роста денежной базы способствовало также снижение лимитов открытой валютной позиции банков на 30%, решение об увеличении нормы обязательных резервных отчислений и введение нормы резервирования по валютным депозитам. Важно и то, что стабилизация курса доллара происходила одновременно со снижением процентных ставок финансового рынка, положительно отразившись на снижении инфляционных ожиданий.

Наша оценка валютной политики ЦБ исходит из гипотезы, что рост денежной базы за счет внешних резервов является менее инфляционным, чем за счет ЧВА. Если исходить из того, что основную роль в обвале доллара в мае-июне сыграли финансовые рынки, а не население, то рост денежной базы происходил за счет увеличения наименее ликвидных статей пассива баланса ЦБ. Это подтверждает увеличение мультипликатора и средств банков на корреспондентских счетах во втором квартале. Такое изменение структуры денежной массы ведет к замедлению скорости обращения денег и сопровождается не столь значительным повышением уровня цен. Дело в том, что значительная часть денежных остатков использовалась для обслуживания сделок на финансовых рынках, и прежде всего - на рынке государственных обязательств и потому не угрожала товарным рынкам. Экспансия ГКО-ОФЗ во втором полугодии способствовала еще большему замедлению скорости денежного обращения.

Отсюда следует, что Центробанк мог бы и не допускать столь значительного увеличения реального курса рубля, если бы внешние резервы накапливались равномерно в течение года. Управляемая медленная девальвация, согласованная с динамикой инфляции и отвечающая ориентирам роста денежной массы, могла бы иметь определенный стабилизирующий эффект на инфляционные ожидания.

Рис.2.21



Данный вариант валютной политики мог бы быть реализован начиная с мая, после неизбежного снижения курса доллара до меньшего значения, чем произошло в реальности. Незначительный прирост чистых внутренних активов в первом полугодии оздоравливающим образом повлиял на состояние финансовых рынков во втором полугодии. Поэтому обеспеченность значительной части денежной базы валютными активами ЦБ (84% к концу первого полугодия и 76% к концу 1995 года) способствовала бы при стабильной и предсказуемой валютной политике снижению инфляционных ожиданий.

Увеличение реального курса рубля не оказало негативного воздействия на экспортные операции (см. раздел 5.3). Годовой объем экспорта в дальнейшем зарубежье вырос на 25% по сравнению

с 1994 г., тогда как годовой импорт из этих стран возрос на 12.5%. Однако увеличение чистого экспорта произошло под воздействием других факторов и не означает, что увеличение реального курса рубля не окажет отрицательного влияния на реальный сектор.

Во-первых, улучшение внешнеторговой позиции России в прошедшем году аналогично эффекту J-кривой торгового баланса. Из-за ценовых лагов ревальвация рубля в реальном выражении не ведет к немедленному снижению чистого экспорта, и даже на какое-то время улучшает торговый баланс. По мнению ряда специалистов, в 1996 г. произойдет снижение объемов выпуска по тем товарам, чья доля на мировом рынке значительна, например, по цветным металлам. В отличие от нефти и газа изменение реального курса рубля по этим группам оказывает серьезное влияние на динамику производства. Доля же России на мировом рынке нефти невелика, и ее экспорт практически не влияет на мировые цены. Поэтому, а также из-за проблемы неплатежей на внутреннем рынке, производство энергоносителей неэластично к ценовым пропорциям внешнего рынка.

Во-вторых, необходимо учитывать так называемый эффект “плацдарма” или “гистерезиса”: войдя на внутренний рынок, иностранные конкуренты уже не уступят свою нишу при более благоприятном для отечественного производителя соотношении цен.

В-третьих, увеличение реального курса до начала экономического подъема приводит к удорожанию труда и частичной потере Россией важного сравнительного преимущества в мировой торговле.

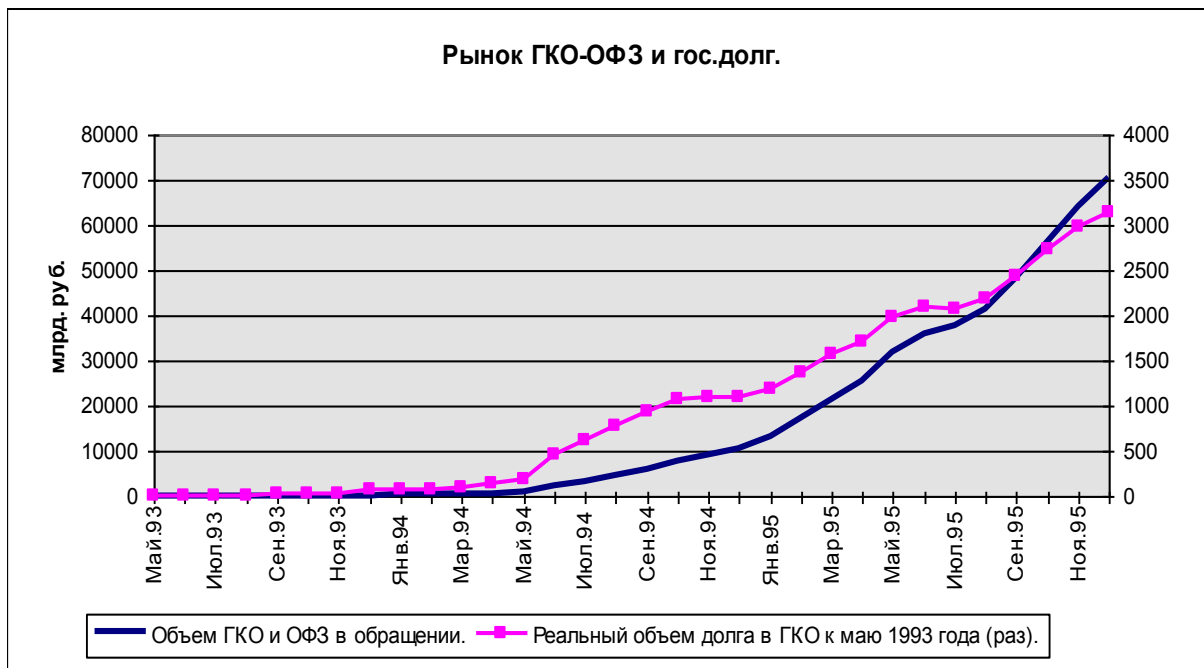
В-четвертых, не обеспеченное фундаментальными факторами (рост ВВП, производительности труда, производственных инвестиций и т.д.) укрепление рубля приведет рано или поздно к девальвации, что негативно отражается на инфляционных ожиданиях.

Введение 5 июля 1995 г. валютного коридора в рамках 4300-4900 руб./долл. во многом определило макроэкономическую ситуацию во втором полугодии. Эта мера логически вытекала из состояния на финансовых рынках, сложившегося к середине года. С февраля 1995 г. Центробанк допускал совершенно необоснованные колебания курса, свидетельствовавшие об отсутствии стратегических целей валютной политики. Валютный коридор позволил устранить неопределенность относительно изменений курса доллара и способствовал повышению доверия к денежно-кредитной политике. Продолжение политики ничем не регламентированного управляемого плавания могло бы привести к дальнейшей раскачке валютного рынка.

С введением валютного коридора ЦБ получил возможность более эффективно контролировать денежную массу. Это было особенно важно в ситуации, когда краткосрочные процентные ставки денежного рынка не выполняли роль инструмента политики ЦБ, а значит не оказывали влияния на спрос на деньги. В условиях валютного коридора Центробанк смог резко уменьшить размеры валютных интервенций, нацеленных на стабилизацию курса доллара. Она происходила автоматически, благодаря тому, что фиксированные границы коридора сводят на нет спекулятивную активность. Данные об объемах торгов на валютной бирже в течение года (рис.2.21) отражают тот факт, что во втором полугодии доллар перестал выполнять роль спекулятивного актива.

Экспансия предложения ГКО. К началу 1995 г. стоимость непогашенного номинала ГКО составляла около 11 трлн.руб., или 1% годового ВВП. К концу первого полугодия объем рынка ГКО-ОФЗ по номиналу вырос до 36 трлн.руб., а к концу 1996 г. стоимость этих обязательств увеличилась до 73 трлн.руб., или 4.5% ВВП. Динамика номинальной и дефлированной стоимости непогашенных ГКО представлена на рисунке 2.22.

Рис.2.22

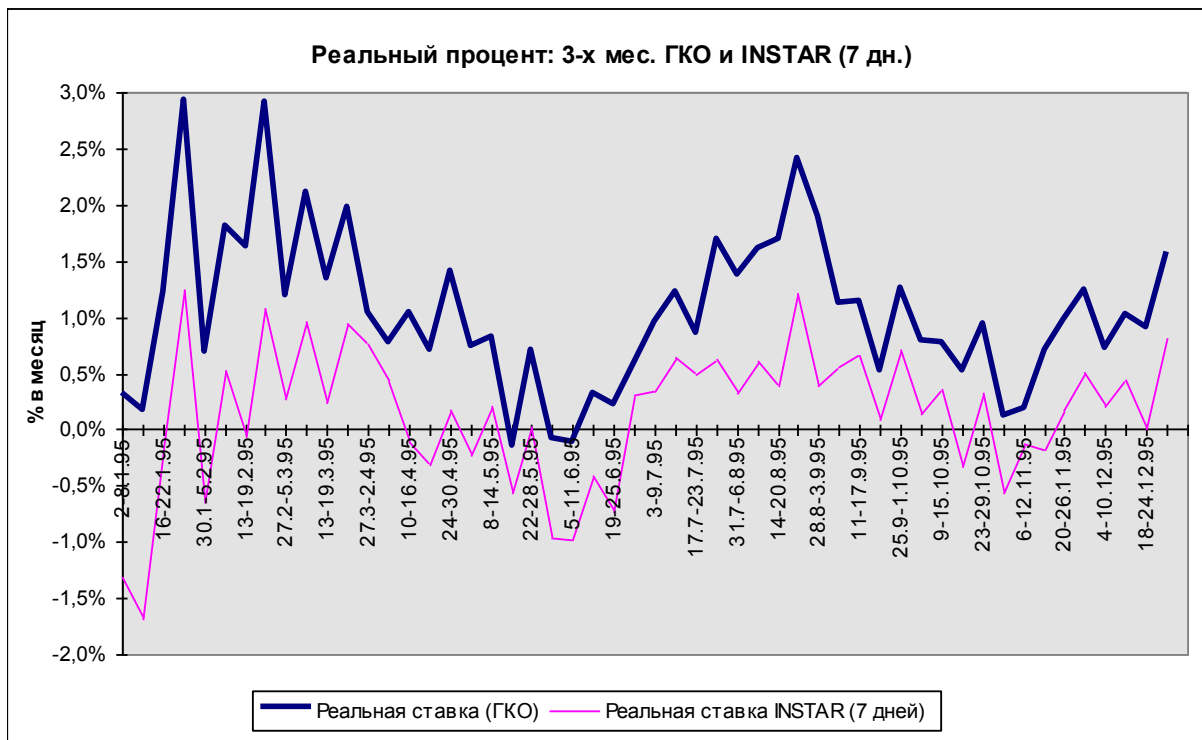


Как видно, начало экспансии реального предложения ГКО приходится на июнь-июль. Это связано со значительными объемами погашения, так что чистая выручка бюджета на первичных аукционах была незначительна. Однако именно в июле произошло существенное увеличение доходностей ГКО, что напрямую связано с наращиванием их эмиссии в условиях ограниченной ликвидности финансовых рынков.

Официальная цель политики управления внутренним долгом заключалась в удлинении среднего срока до погашения государственных ценных бумаг. К началу 1995 г. он составлял около 50 дней. Выпуск в обращение купонных облигаций федерального займа ОФЗ позволил удлинить средний период до погашения облигаций до 70 дней к середине года, а к концу года он достиг 90-100 дней. В то же время средний срок до погашения ГКО лишь на короткий период в мае достиг уровня 80 дней, а затем вновь опустился до 65-70 дней. Очевидно, что дальнейшее удлинение дюрации ГКО-ОФЗ пока затруднено из-за сохраняющейся неопределенности будущей политики государства и оказывается слишком дорогостоящим мероприятием.

Судя по динамике ЧВА в первом полугодии активность Центробанка на вторичном рынке ГКО была невысокой. Закупки ЦБ на открытом рынке стали более ощутимыми во втором полугодии, о чем косвенно свидетельствует интенсивное наращивание чистых внутренних активов с июля. По нашим оценкам, доля имеющегося у ЦБ пакета государственных облигаций в их общем объеме составляла 10% в начале года и примерно 20% - в конце. Тем не менее, реальные доходности ГКО-ОФЗ оставались во втором полугодии довольно высокими. Это видно из рисунка 2.23, где представлена динамика реальной средневзвешенной доходности трехмесячных ГКО и реальных усредненных ставок по фактическим сделкам МБК (INSTAR, 7 дней). Всплеск доходностей ГКО в июле прервал закономерный процесс снижения рублевых процентных ставок, начавшийся в конце первого квартала (рис.2.16).

Рис.2.23



Необходимо учитывать, что антиинфляционная политика неоднозначно сказывается на рынке долговых инструментов. Уменьшение темпов инфляции отражается на снижении доходностей с определенным лагом. В то же время наращивание эмиссии ГКО в условиях недостаточной ликвидности финансовых рынков толкает уровень доходности вверх. В результате доходности снижались в 1995 г. более медленно, чем инфляция. По этой причине во втором полугодии произошел рост реальной стоимости обслуживания госдолга, что продолжает сказываться на возможностях привлечения средств в федеральный бюджет в первом квартале 1996 г.

Как показывают наши эконометрические оценки, инфляция и размеры эмиссии новых выпусков являются статистически значимыми факторами, определяющими динамику доходностей ГКО. Оценка зависимости между агрегированными доходностями и опережающими сглаженными скользящими средними темпами инфляции и темпами реальной эмиссии ГКО дает следующие результаты. Увеличение дефлированного объема обращающихся ГКО на 1% приводит к росту доходности на 0.2-0.3%. Увеличение месячной инфляции на 1% дает прирост доходности на 0.5-0.6%.

Таким образом, изменения темпов инфляции оказываются более весомым фактором роста доходностей, чем изменения реального объема ГКО. Значимое влияние эмиссий на доходности ГКО следует понимать как результат действия эффекта ограниченной ликвидности, дополняющего фундаментальные факторы Фишера (инфляция и межвременные предпочтения)¹. Ограниченная ликвидность российских финансовых рынков во втором полугодии была обусловлена проводившейся с января денежно-кредитной политикой, сохранившей свою жесткость, несмотря на накопление Центробанком внешних резервов.

Отсюда следует, что необходимо было смягчить ограничения на ликвидность для рынка ГКО. Чтобы при этом не наращивать дополнительные объемы ЧВА, имело смысл открыть данный рынок для нерезидентов еще в конце лета 1995 г. В тот момент отсутствовали политические риски, а после заявления ЦБ о продлении валютного коридора до конца года был практически элиминирован и валютный риск. Речь, таким образом, шла о безрисковых высокодоходных вложениях в ликвидные активы, что не могло не привлечь иностранных инвесторов.

¹ Эта точка зрения была сформулирована в работе: Lucas R. Liquidity and interest rates. Journal of Economic Theory, Vol.50, 1990. pp.237-264.

Отметим, что осуществляющаяся с 1995 г. экспансия предложения ГКО не означает, что монетарные власти идут по пути построения пирамиды госдолга. Вообще говоря, экспоненциальный рост реального внутреннего долга вполне допустим в условиях финансовой стабилизации. Действительно, за первые два с половиной года существования рынка ГКО дефлированная стоимость непогашенных облигаций изменялась по траектории, напоминающей экспоненту. Но на стадии развития инструментов внутреннего долга аналогичную динамику хорошо описывает и логистическая кривая. Она вначале практически не отличается от экспоненты, но затем стабилизируется. Требуется как минимум еще несколько лет, чтобы сделать более или менее обоснованные выводы о действительной тенденции внутреннего долга.

Банковский кризис. Августовский кризис рынка межбанковского кредита стал не просто самой большой проблемой для банков в 1995 году, а в определенном смысле сигналом того, что изменились макроэкономические условия функционирования кредитно-денежных институтов. Истоки кризиса лежат в разных плоскостях, однако все они значимы и взаимосвязаны.

Рынок МБК зародился в условиях высокой инфляции, роста курса доллара и накачки экономики дешевыми деньгами. Тесные связи банков и заинтересованность в оперативной реструктуризации балансов помогли быстро развиваться инфраструктуре этого рынка. Проблема невозврата долгов частично снималась инфляцией, уровень которой обеспечивал стабильное обесценение выдаваемых кредитов. Межбанковский рынок давал возможность многократного пролонгирования кредитов. За счет рынка МБК значительно возрос объем клиентского кредитования, что неизбежно привело к увеличению объема невозвращенных кредитов и удлинению период вложений.

Большинство банков в мягких условиях инфляционной политики 1992-1994 годов вообще не занимались такими вопросами как согласованное управление активами и пассивами, оценка кредитных, процентных и валютных рисков. Негативную роль в принятии необоснованных решений играла перекрестная собственность, когда крупные клиенты коммерческих банков владеют крупными пакетами акций и влияют на решения о выделении крупных кредитов. Говоря о низкой эффективности банковской системы следует учесть крайне высокий уровень заработной платы и необоснованных расходов банков, связанный с отсутствием жестких бюджетных ограничений.

Начало реализации денежной программы 1995 года стало переломным моментом в развитии банковского сектора. Установление валютного коридора резко снизило доходность спекулятивных операций с валютой. Это не могло не отразиться на уровне прибыльности банков, привыкших оперировать с дешевыми деньгами. Ряд из них оказался связан с практически безнадежными долгами, и об этом достаточно хорошо знали на рынке межбанковского кредита. Уже в июле упорно циркулировали слухи о неплатежеспособности некоторых крупных банков, ранее считавшихся надежными.

Однако роль “спускового крючка” сыграло решение Центробанка о продлении валютного коридора до конца года, принятое накануне возникновения банковского кризиса. Ясно, что часть банков ожидала пересмотра валютной политики после 1 октября и рассчитывала на дополнительную прибыль от спекулятивных атак, либо от заключения арбитражных сделок.

Если бы Центробанк не объявил заранее о продлении валютного коридора, то банковский кризис скорее всего разразился бы в конце сентября. Его причиной стал бы ажиотаж на рынке МБК, вызванный ожиданиями пересмотра границ коридора и острой нехваткой рублевых средств.

Кризис предвидели, однако, мало кто ожидал, что это случится именно в августе. Рынок межбанковских кредитов обвалился в “черный четверг” 24 августа, когда более 150 банков не смогли свести свои балансы. Показатель недельного оборота упал с 6526 млрд.руб. на 23 августа до 297 млрд.руб. на 6 сентября. Для поддержания ликвидности банки начали продавать государственные ценные бумаги, значительная часть которых была скуплена Центробан-

ком. В дальнейшем ЦБ продавал скупленные ГКО-ОФЗ платежеспособным банкам. Тем самым удалось предотвратить обвал котировок и рационально перераспределить ликвидность между банками.

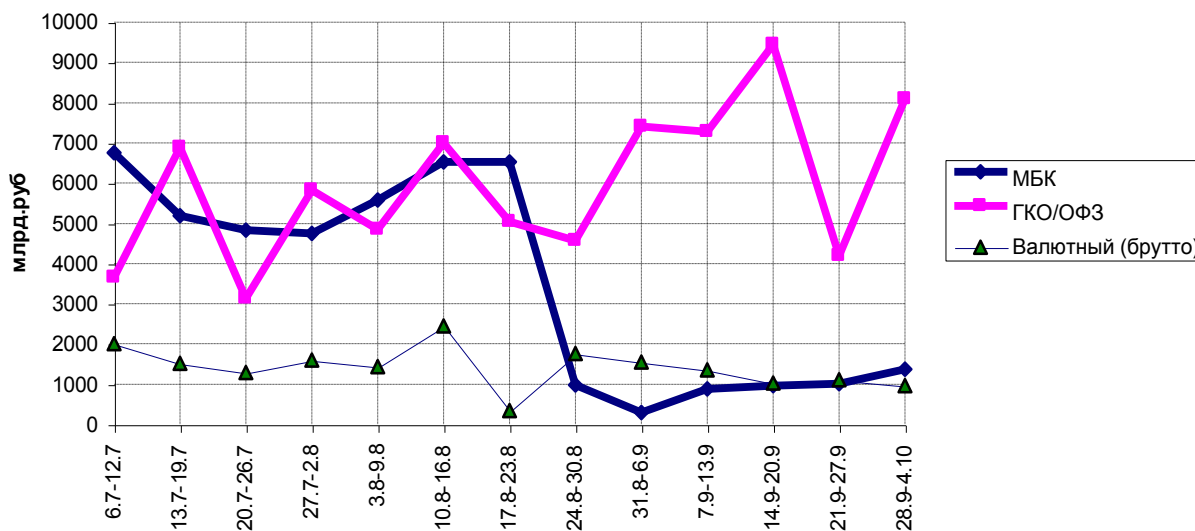
Недельный оборот рынка ГКО-ОФЗ возрос с 4564 млрд.руб. на 30 августа до 9443 млрд.руб. на 20 сентября (рис.2.24). Легче всего перенесли кризис банки со значимым запасом клиентских денег и "осторожной" структурой активов, что встречалось довольно редко по вышеупомянутым причинам.

В результате кризиса особенно остро проявилась конкурентная борьба различных банковских групп. Нельзя сказать, что "черный четверг" инициировали крупные банки, однако, в какой-то момент все они прекратили давать деньги, причем это коснулось средних и мелких банков, репутация которых не могла быть поставлена под сомнение. Произошел раздел интересов, порой в ущерб текущей доходности, обостривший взаимоотношения банкиров. Конфликт затронул и Ассоциацию российских банков, так как эти группы претендовали на изменение представительства в Ассоциации в свою пользу. Происходившая борьба, несмотря на разнообразие ее проявлений, сводилась к новому переделу банковской клиентуры и отражала обострение конкуренции.

Межбанковский рынок к началу 1996 г. еще не преодолел кризис. Сохраняющаяся напряженность в некоторой мере обусловлена конфликтами между банками вокруг прошедших в декабре залоговых аукционов. Определяющим фактором заключения сделок по-прежнему остаются личные взаимоотношения между руководством банков. Выход рынка МБК из кризиса тесно связан с оздоровлением всей банковской системы, что может быть достигнуто усилением надзора за деятельностью коммерческих банков и отлаживанием механизмов банкротства и санации.

Рис.2.24

Обороты рынков МБК, ГКО/ОФЗ, Валютного (брутто)



Варианты денежно-кредитной политики в 1996 г.

Политика последовательной финансовой стабилизации экономики России дала в 1995 году реальные результаты. Наметилось интенсивное снижение инфляционных процессов, стабилизировался курс национальной валюты, выросли валютные резервы ЦБ РФ. В данном разделе мы рассмотрим сценарные прогнозы денежной ситуации в России в 1996 году. Для этого мы использовали модификацию представленной выше модели инфляции, дополнительно учитыва-

ющей влияние обменного курса доллара как индикатора инфляционных ожиданий (в разделе 2.1 используется модель с экзогенным заданием динамики спроса на деньги).

Ниже мы рассмотрим три возможных сценария развития ситуации в денежной сфере. Первый основан на ориентирах единой государственной денежно-кредитной политики на 1996 год. Они предполагают дальнейшее сокращение месячных темпов прироста денежной массы, которые планируются на уровне 2.9-3.3% в месяц, сохранение стабильной скорости обращения денег, прекращение спада реального ВВП (номинальный ВВП - 2300 трлн.руб.), рост курса доллара примерно на 17% за 1996 год. Официальные прогнозы инфляции, соответствующие указанному увеличению денежной массы, составляют около 1.9%. Утвержденный закон о бюджете исходит примерно из этих параметров денежной политики, кроме того, они согласованы с МВФ при выделении России кредита EFF в объеме 10.2 млрд.долл. сроком на три года (4 млрд.долл. в 1996 году).

Наши расчеты показывают, что при таких исходных данных среднемесячные темпы прироста цен будут выше, чем 1.9%, и составят около 3% в месяц, т.е. 40-43% в целом за год (рис.2.25, 2.26, табл.2.11).

Достаточно высокий уровень инфляции, соответствующий реализуемой нынешним правительством стратегии, является в некотором смысле предельным с точки зрения успешного завершения финансовой стабилизации в 1996-1997 годах. Его превышение будет противоречить задаче создания в России условий для будущего экономического роста.

Рис.2.25

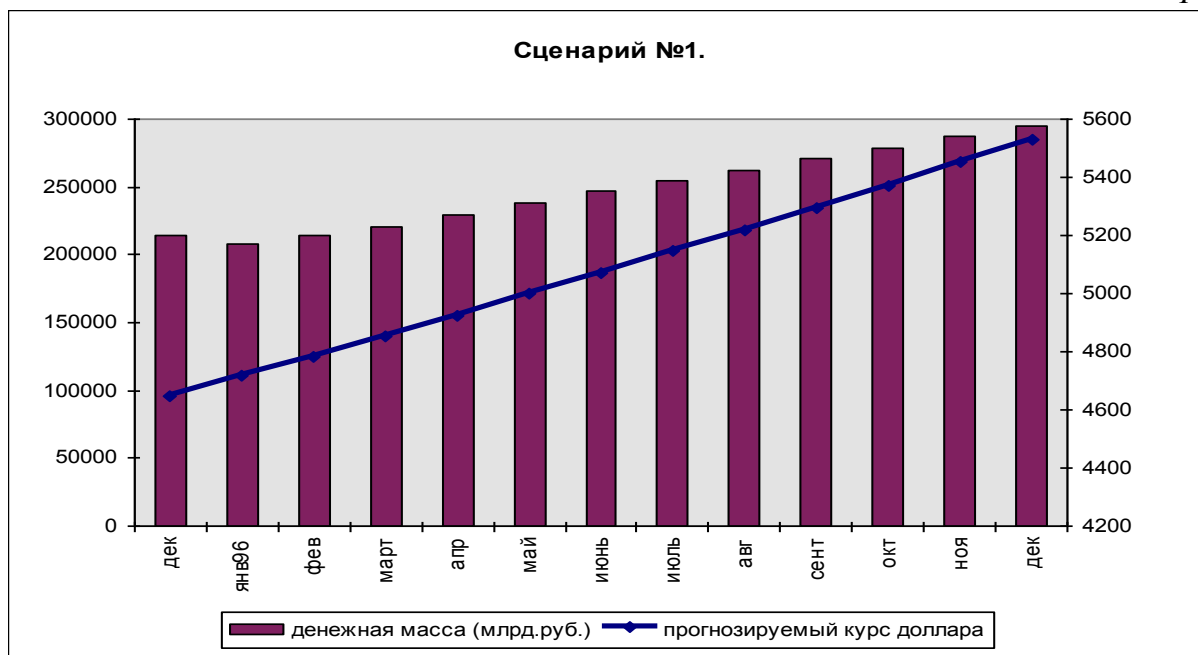
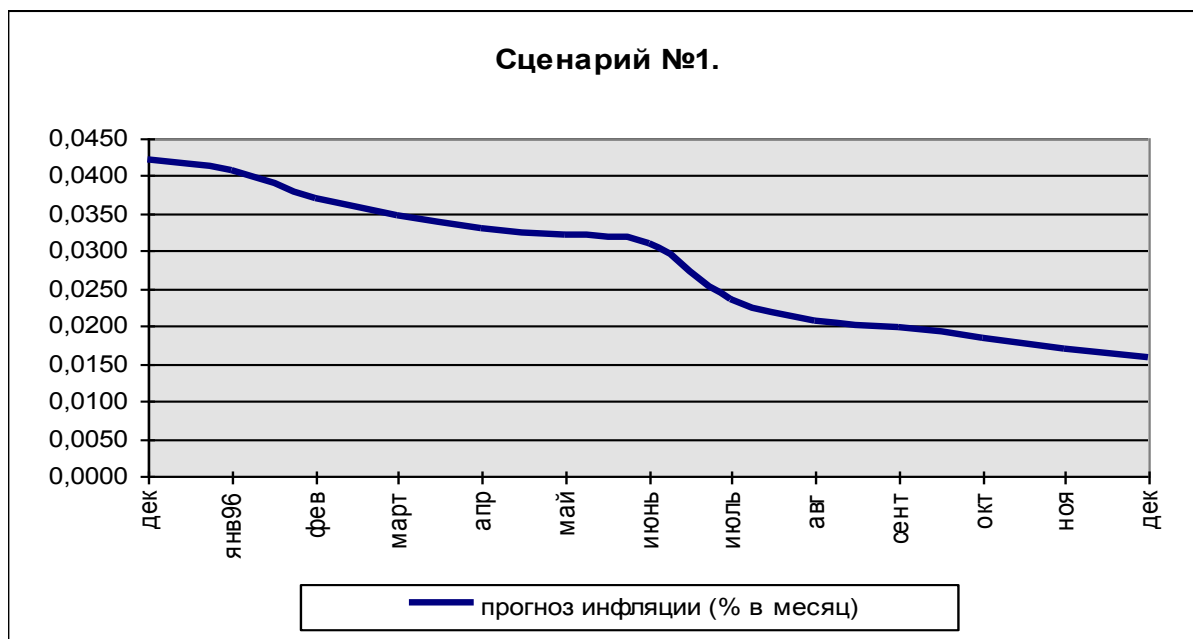


Рис.2.26



Президентские выборы разбивают год как бы на две части. В предположении победы на выборах прореформенных сил наиболее неопределенными в макроэкономическом плане в виду больших политических рисков станут ближайшие месяцы.

Можно выделить ряд моментов, характерных для развития ситуации на финансовых рынках в первом полугодии.

Во-первых, привлечение государством средств в размере, необходимом для финансирования дефицита бюджета за счет ГКО-ОФЗ, представляется достаточно сложным, т.к. на “длинную” часть: ОФЗ и шестимесячные ГКО спрос может упасть вследствие высокой политической неопределенности.

Цена обслуживания этой части бумаг с подскочившим уровнем доходности может поставить вопрос о целесообразности размещений Минфином “длинных” бумаг перед выборами. В такой ситуации Министерству финансов РФ необходимо будет найти приемлемый компромисс между задачей снижения расходов по обслуживанию государственных ценных бумаг и обеспечением привлекательности и стабильности рынка.

Таблица 2.11

Макроэкономические индикаторы по сценарию 1

	Обменный курс на конец месяца (руб./\$)*	M ₂ (млрд.руб.)*	Индекс фактического темпа прироста цен в течение месяца	Среднее геометрическое месячных темпов прироста M ₂ за предыдущие шесть месяцев	Прогноз по сценарию 1
январь 1992	230	1054	2.450		
февраль	139	1204	0.380		
март	160	1369	0.300		
апрель	144	1506	0.220		
май	128	1641	0.120		
июнь	113	2093	0.186		
июль	144	2668	0.110		
август	205	3422	0.090	0.142	0.113
сентябрь	254	4515	0.107	0.190	0.145
октябрь	398	5722	0.231	0.220	0.209
ноябрь	447	6038	0.261	0.249	0.271
декабрь	415	6400	0.255	0.243	0.285
январь 1993	572	7187	0.260	0.205	0.282
февраль	593	7782	0.246	0.180	0.262
март	684	8913	0.197	0.147	0.223
апрель	823	11063	0.191	0.120	0.198
май	1024	13460	0.179	0.116	0.201
июнь	1060	15765	0.201	0.143	0.190
июль	987	18482	0.224	0.162	0.181
август	992	21121	0.258	0.170	0.170
сентябрь	1169	21771	0.232	0.181	0.164
октябрь	1184	24554	0.195	0.160	0.143

ноябрь	1231	26788	0.164	0.142	0.127
декабрь	1241	32601	0.124	0.122	0.117
январь 1994	1548	33980	0.180	0.129	0.126
февраль	1659	36439	0.110	0.107	0.121
март	1753	39550	0.069	0.095	0.117
апрель	1832	46401	0.086	0.105	0.117
май	1916	52253	0.072	0.112	0.122
июнь	1989	59414	0.055	0.118	0.114
июль	2060	64363	0.050	0.105	0.105
август	2197	70970	0.042	0.112	0.102
сентябрь	2633	77063	0.076	0.118	0.109
октябрь	3975	80359	0.156	0.118	0.137
ноябрь	3234	84348	0.135	0.096	0.133
декабрь	3550	97800	0.164	0.083	0.131
январь 1995	4048	93800	0.178	0.087	0.135
февраль	4473	101900	0.110	0.065	0.127
март	4899	107300	0.089	0.062	0.103
апрель	5130	123200	0.085	0.057	0.102
май	4990	138200	0.079	0.074	0.098
июнь	4539	156600	0.067	0.086	0.085
июль	4445	165000	0.054	0.082	0.069
август	4447	173800	0.046	0.099	0.059
сентябрь	4499	179700	0.045	0.093	0.050
октябрь	4504	184200	0.047	0.090	0.045
ноябрь	4581	195200	0.045	0.069	0.043
декабрь	4645	213800	0.032	0.059	0.042
январь 1996	4734	208455	0.041	0.053	0.041
февраль	4818	214709	0.030	0.040	0.037
март	4855	221150		0.036	0.035
апрель	4926	227563		0.035	0.033
май	4998	234163		0.036	0.032
июнь	5070	240953		0.031	0.030
июль	5144	247941		0.020	0.027
август	5220	255131		0.020	0.025
сентябрь	5296	262530		0.029	0.026
октябрь	5373	270143		0.029	0.026
ноябрь	5452	277978		0.029	0.026
декабрь	5531	286039		0.029	0.027

* данные о M_2 и инфляции до января 1996 года и о курсе доллара до февраля фактические

Во-вторых, достаточно логично предположить, что в апреле-мае будет с той или иной интенсивностью происходить процесс долларизации экономики, обратный событиям весны-лета 1995 года.

Экономические агенты в ожидании девальвации после президентских выборов будут переводить свои активы из рублевой в валютную форму. Речь, в первую очередь, идет о наиболее ликвидных активах, которыми являются депозиты и ГКО.

Размер валютных запасов ЦБ РФ представляется достаточным для защиты от возможных атак на рубль перед президентскими выборами. У российских банков, очевидно, нет достаточного потенциала для того, чтобы раскачать валютный рынок и вызвать резкое падение рубля.

Однако на рынке ГКО при массовой продаже бумаг в мае-июне могут возникнуть серьезные проблемы. Ожидание июньских выборов разделит всех участников финансовых рынков на склонных и не склонных к риску. К первым можно отнести тех, кто считает, что при вложениях в рублевые активы курсовой риск невелик и, кроме того, что погашения и купонные выплаты по государственным бумагам скорее всего состоятся в надлежащем объеме при любом развитии событий. Вторые с большой вероятностью ожидают после выборов значительных изменений в курсовой политике, принимая в расчет возможность резкой девальвации рубля. Они всерьез оценивают последствия изменений в процедуре погашения государственных ценных бумаг, а также частичного обесценения гособязательств из-за возврата к инфляционной политике. Тактика осторожных инвесторов будет состоять в постепенном избавлении от государственных бумаг и конвертации полученных рублевых средств в валюту. Участники рынка, уверенные в стабильности денежной и курсовой политики будут скупать бумаги по низкой цене и получать свою премию за риск в виде высокой доходности.

Политика ЦБ РФ будет определяться стремлением к достижению различных целей. С одной стороны, обеспечение стабильности рынка государственных ценных бумаг и поддержание их

доходности на уровне, приемлемом для Министерства финансов, потребует увеличения покупок ГКО-ОФЗ на открытом рынке. С другой стороны, установленные параметры денежной программы накладывают ограничения на размеры таких операций. Поскольку в мае-июне рынок, по-видимому, будет характеризоваться высокой эластичностью предложения по цене, Центробанку не следует заранее покупать дорогие облигации в целях поддержания котировок, опережая их сброс рынком. Но в случае массового ухода инвесторов с рынка ГКО-ОФЗ и обвала цен, необходимо будет поддерживать рынок интенсивными закупками. В этом случае Центробанк минимизирует объемы денежной эмиссии, хотя Минфину придется временно идти на размещение новых выпусков под высокий процент.

Второй рассматриваемый нами сценарий исходит из предположения осуществления части предвыборных обещаний Президента Б.Ельцина и социально-ориентированных инициатив Государственной Думы. Реализация принятых расходных решений требует дополнительных затрат, не учтенных в бюджете, в размере около 40 трлн.руб. в расчете на год (см. раздел 2.1). Это означает рост бюджетного дефицита с 3.9% ВВП до 5.4% ВВП (на 1.5 п.п.). В рамках рассматриваемого сценария мы предполагаем, что победу на президентских выборах одержит достаточно ответственный политик, в целом склонный продолжать курс на углубление реформ.

Незначительный на первый взгляд прирост расходов бюджета на самом деле означает серьезное изменение макроэкономической политики. Дело в том, что дополнительный объем внутренних заимствований на уровне 1.5% ВВП (40-45 трлн.руб. при ВВП, согласно бюджетным проектировкам, в 2800 трлн.руб.), по нашему мнению, не может быть обеспечен при существующем рынке государственных ценных бумаг. В случае подобного смягчения бюджетной политики станет необходимым не предусмотренная денежной программой дополнительная денежная эмиссия ЦБ РФ, например, в виде покупки государственных обязательств на открытом рынке.

Исходя из этого прирост денежной массы составит в 1996 г. не 40% (2.9% в месяц), а около 80%, т.е. около 5% в месяц. Ускорение темпов роста курса, по нашему предположению, составит около 40% за год. В результате инфляция составит в следующем году немного больше 4.5% в месяц, или около 70% за весь год (рис.2.27, 2.28, табл.2.12).

Такой вариант экономической политики на практике будет означать неизбежность и целесообразность систематической индексации доходов и других номинальных параметров согласно росту цен, что означает переход к режиму перманентной инфляции с годовым темпом 80-100%. Теоретическим обоснованием высокой вероятности перехода к перманентной инфляции служит тезис о ригидности (инфляционности) цен и ценовой политики предприятий в краткосрочном периоде. Именно этот фактор, который ярко проявился в 1995 году, препятствует эффективности монетаристских стабилизационных мер, которые дают в краткосрочной перспективе низкую отдачу. В результате для осуществления стабилизации необходима сильная политическая воля. В противном случае произойдет переход к режиму перманентной инфляции с систематической индексацией доходов.

Рис.2.27

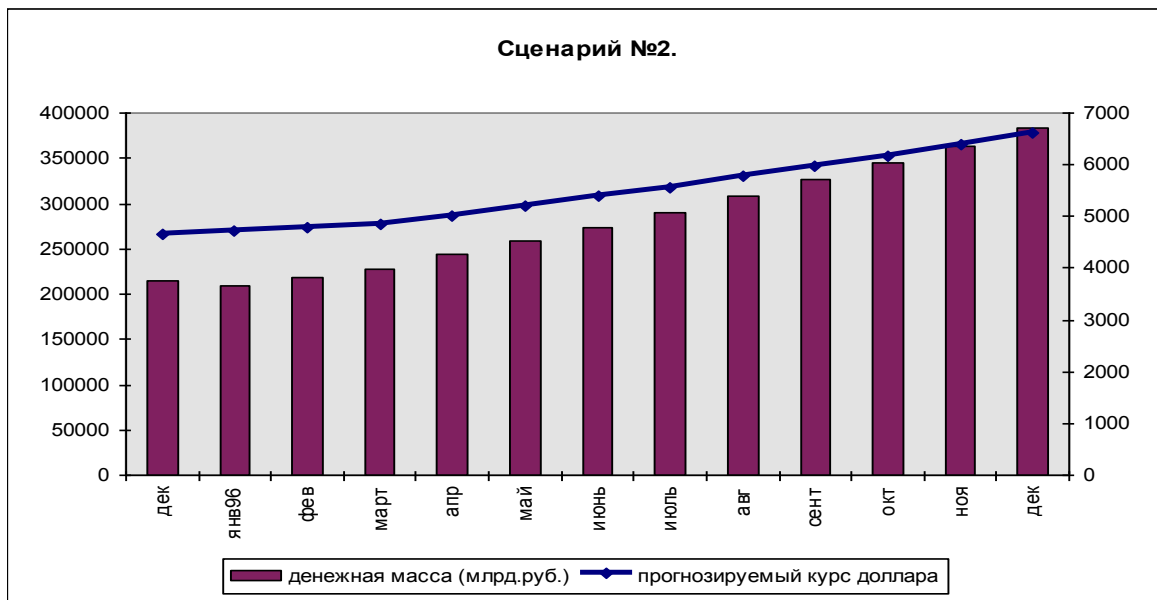


Рис.2.28

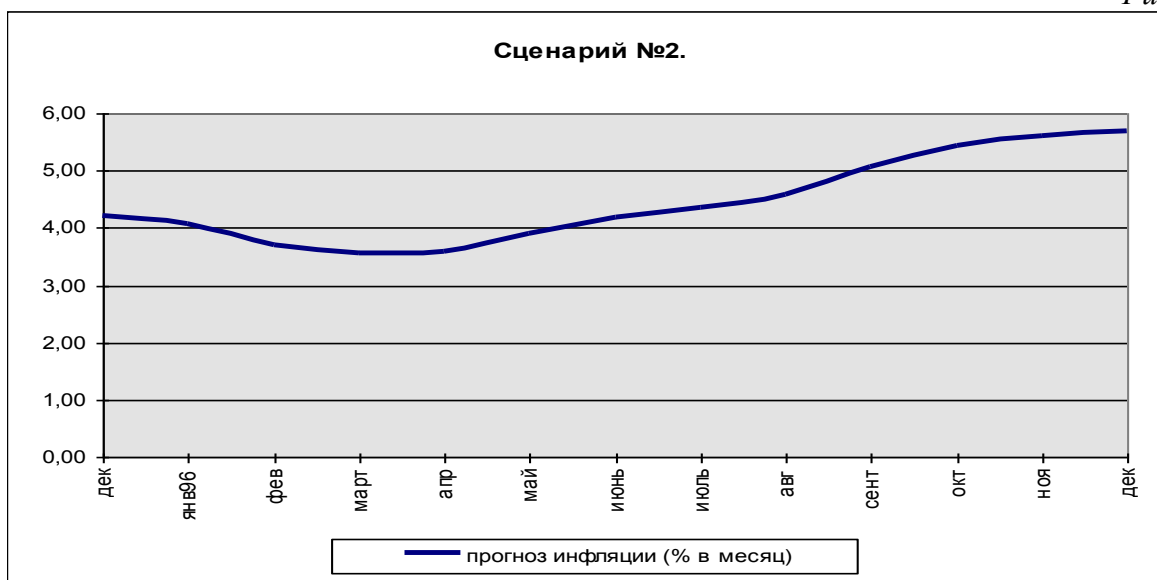


Таблица 2.12

Макроэкономические индикаторы по сценарию 2

	Обменный курс на конец месяца (руб./\$)*	M ₂ (млрд.руб.)*	Индекс фактического темпа прироста цен в течение месяца	Среднее геометрическое месячных темпов прироста M ₂ за предыдущие шесть месяцев	Прогноз по сценарию 2
январь 1996	4734	208455	0.041	0.053	0.041
февраль	4818	218878	0.030	0.040	0.037
март	4855	227852		0.039	0.035
апрель	5025	243801		0.040	0.036
май	5200	258429		0.048	0.039
июнь	5383	273935		0.048	0.042
июль	5571	289002		0.042	0.043
август	5766	307787		0.043	0.046
сентябрь	5968	326254		0.058	0.051
октябрь	6177	344198		0.062	0.054
ноябрь	6393	363129		0.059	0.056
декабрь	6616	383101		0.058	0.057

* данные о M₂ и инфляции за январь и о курсе доллара за январь-февраль фактические

Следует отметить, что, рассматривая данный вариант умеренно популистской политики, мы абстрагировались по крайней мере от двух серьезных обстоятельств: во-первых, вряд ли в описанных макроэкономических условиях прекратится спад реального ВВП; во-вторых, можно ожидать сокращения возможностей осуществления как внутренних, так и внешних заимствований. Нарушение согласованных с МВФ параметров денежной политики приведет к приостановке выделения кредита ЕФФ, а так же усложнению взаимоотношений с кредиторами России.

В качестве третьего сценария развития политических событий предположим, что до выборов президента нынешняя оппозиция не сможет добиться реализации решений, полностью разрушающих наметившуюся стабилизацию. Иными словами, будет реализовываться утвержденный бюджет на 1996 год и выполняться денежная программа, согласованная с МВФ. Однако после выборов, согласно этому сценарию, ситуация претерпит дальнейшие изменения в худшую сторону: новый президент прокоммунистического и (или) национал-патриотического толка сменил правительство, а поддерживающая Президента Дума начнет принимать законы, в корне изменяющие экономическую политику. Для того чтобы проиллюстрировать возможные последствия такой смены экономического курса, предположим реализацию лишь некоторых (причем в минимальном варианте) решений, содержащихся в предвыборной риторике коммунистических и национал-патриотических лидеров.

Наиболее вероятно, что в числе первоочередных мер в области ценовой политики станет замораживание цен на основные продукты питания. Мы предположили, что фиксированные цены будут установлены примерно на одну треть товаров розничного товарооборота. Тогда при среднемесячной инфляции, которая, в соответствии с прогнозом, основанным на этих и следующих предположениях, достигнет 10-11% в месяц во втором полугодии 1996 г., объем необходимых субсидий для поддержания неизменного уровня цен составит около 35 трлн.руб.

Вторым решением в области регулирования цен станет, по-видимому, фиксация цен на продукцию базовых отраслей - топливной промышленности и энергетики. Таким способом коммунисты будут бороться с т.н. инфляцией издержек. Объем бюджетных субсидий, необходимых для этого, составит около 30 трлн.руб.

В области валютной политики наиболее вероятно введение множественности курсов обмена с их фиксацией. Такое решение неизбежно приведет к необходимости субсидирования курса для экспортеров. При условии поддержания реального курса, применяемого к экспорту, на неизменном уровне, сохраняющем доходы предприятий экспортеров на уровне лета 1996 года, потребуются субсидии в объеме 25 трлн.руб. Субсидирование импортного продовольствия и оборудования для сохранения на них стабильных внутренних цен потребует 20 трлн.руб.

Кроме этих мер нам следует предположить рост оборонных расходов как минимум на 1.5% ВВП, рост расходов на народное хозяйство (в основном на инвестиции, субсидии убыточным предприятиям и сельское хозяйство) - 2% ВВП. Эскалация расходных решений, разумеется, не может ограничиться федеральным уровнем, поэтому следует предположить также рост расходов на помощь региональным бюджетам - 1% ВВП. В результате мы получаем дефицит федерального бюджета около 12% ВВП.

Вряд ли в рамках новой экономической политики возможно сохранение в качестве источников для финансирования дефицита во втором полугодии внешних и внутренних заимствований в предусмотренных объемах за исключением кредитов Центрального Банка. Поэтому монетизируемая часть дефицита за второе полугодие 1996 года составит около 300 трлн.руб., или около 9-10% годового ВВП (оценка ВВП составляет 3200 трлн.руб.). Это означает рост денежной массы M_2 во втором полугодии на 250% (среднемесячные темпы - 23%).

В целом за год денежная масса увеличится на 320% (среднемесячные темпы - 13%). Темпы роста курса доллара мы предположили равными 90% в целом за год (рис.2.29, 2.30, табл.2.13).

Рис.2.29

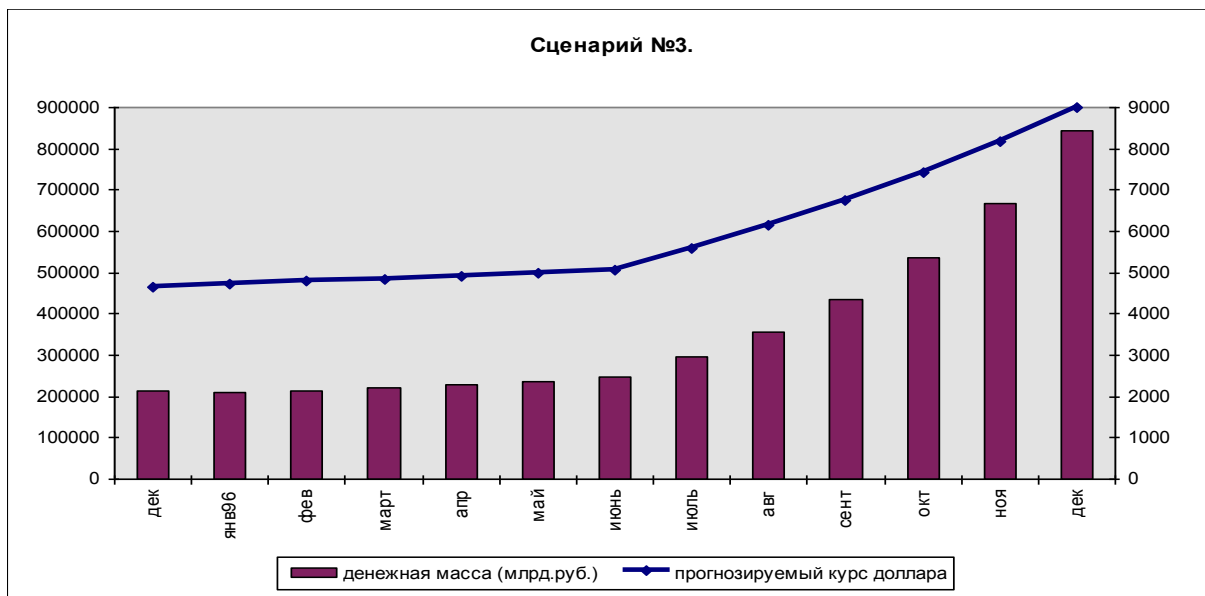


Рис.2.30

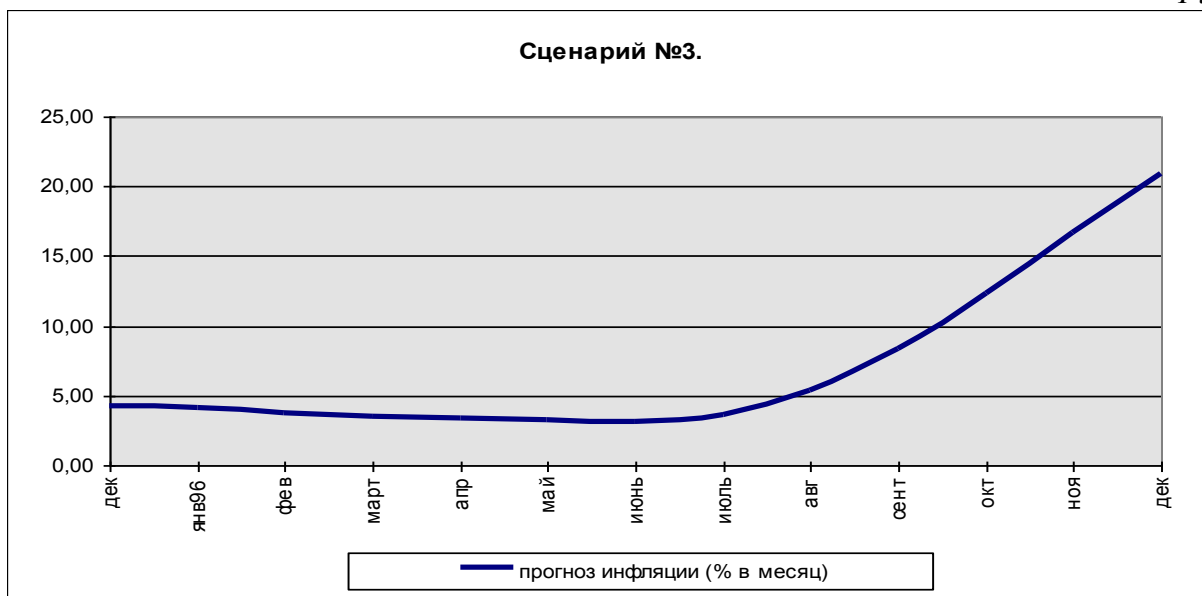


Таблица 2.13

Макроэкономические индикаторы по сценарию 3

	Обменный курс на конец месяца (руб./\$)*	M ₂ (млрд.руб.)*	Индекс фактического темпа прироста цен в течение месяца	Среднее геометрическое месячных темпов прироста M ₂ за предыдущие шесть месяцев	Прогноз по сценарию 3
январь 1996	4734	208455	0.041	0.053	0.041
февраль	4818	214709	0.030	0.040	0.037
март	4855	221150		0.036	0.035
апрель	4926	228890		0.035	0.033
май	4998	238046		0.037	0.032
июнь	5070	247568		0.034	0.031
июль	5578	297081		0.025	0.036
август	6135	356497		0.051	0.054
сентябрь	6749	434927		0.088	0.084
октябрь	7424	534960		0.119	0.123
ноябрь	8166	668700		0.152	0.167
декабрь	8983	842562		0.188	0.209

* данные о M₂ и инфляции за январь и о курсе доллара за январь-февраль фактические

В этих условиях, инфляция, согласно расчетам по описанной выше модели, составит за второе полугодие около 85%, что в среднем составляет 10.8% с разгоном от 3.6% в июле до 21% в декабре. В целом за год инфляция составит около 130% (рис.2.30).

При этом мы предполагаем достаточно резкое снижение спроса на деньги, начинающееся в июле и нарастающее летом-осенью 1996 года. В целом за июль-декабрь 1996 года спрос на реальные деньги снизится, по нашим оценкам, примерно на 10-12%. Тогда с учетом инерционности цен основная инфляционная вспышка отодвинется на 1997 год. Таким образом, новая власть будет какое-то время пожинать плоды стабилизационной политики 1995-96 гг., увеличивая расходы бюджета при относительно низкой инфляции.

2.3 Государственные ценные бумаги

В государственном бюджете на 1995 год впервые в новейшей российской истории был заложен принцип отказа от финансирования дефицита с помощью кредитов ЦБ при заметном росте опоры на внутренние заимствования. При этом более половины дефицита (около 36 трлн.руб.) планировалось покрыть за счет рыночного размещения ценных бумаг, преимущественно ГКО. В результате постепенного вывода из обращения казначейских обязательств (КО) на краткосрочные облигации перекладывалась дополнительная эмиссионная нагрузка.

Поскольку бюджетный дефицит оказался намного меньше (65.34% от планового задания), даже скорректированный бюджетный план по привлечению средств также оказался невыполненным на 28%. По предварительным данным, реализация ценных бумаг (не считая казначейских обязательств) принесла казне около 26 трлн.руб., что составляет примерно 1.6% ВВП. Рынок государственных ценных бумаг, объем которого на начало 1996 года достиг 121.4 трлн.руб. (или 7.3% ВВП), стал наиболее мощным финансовым рынком страны.

Государственные долговые обязательства были единственным направлением финансовых вложений, в течение всего года характеризовавшимся высокими доходностью, ликвидностью и надежностью. В обстановке банковского кризиса и дефицита направлений эффективного размещения средств они сыграли главную демпфирующую роль, в определенной степени нейтрализовав "системные" финансовые риски.

В 1995 году появились и быстро развивались два новых перспективных вида государственных долговых обязательств с переменным купонным процентом и сроком действия более года - облигации федерального займа (ОФЗ), обращающиеся в единой депозитарной системе вместе с ГКО в безналичной форме, а также предназначенные главным образом для населения облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ) на предъявителя. Осуществление проекта, связанного с новым выпуском золотых сертификатов, отложено на будущее в связи с непрозрачностью процедур вторичного обращения этих бумаг.

В то же время согласованные с МВФ планы по сокращению эмиссии квазиденег - казначейских обязательств - и выводу их из обращения фактически оказались реализованными не в полной мере.

Тем не менее по итогам года средства, направленные на погашение КО, превзошли привлеченные посредством их суммы. По-видимому, выпуск этих ценных бумаг в той или иной видоизмененной форме будет продолжен и в дальнейшем.

Облигации внутреннего валютного займа по-прежнему остаются вне сферы непосредственного интереса основных категорий потенциальных инвесторов, а также эмитента, не добившегося никакого прогресса в организации вторичного рынка этих бумаг. В таких условиях планируемый выпуск дополнительных траншей внутреннего валютного займа по рыночной процедуре может обойтись казне намного дороже.

Гипертрофированное развитие сектора государственного заимствования типично для стран, переживающих динамичные рыночные трансформации (в частности, этого не избежало большинство государств Латинской Америки). Несмотря на то, что по общемировым меркам внутренний долг Российской Федерации, оформленный через рыночные инструменты остается достаточно небольшим по сравнению с ВВП, дальнейшее его увеличение при сохранении установившихся в течение последних лет темпов роста неизбежно поставит на повестку дня проблемы, связанные с доверием к эмитенту и его бюджетной политике. Нельзя оставить без внимания решение давно назревшей проблемы либерализации режима приобретения государствен-

ных ценных бумаг для чувствительных к риску иностранных инвесторов. В связи с этим малейшее сомнение участников рынка в кредитоспособности государства может вызвать катастрофические для бюджета (и внутренних финансовых рынков) последствия.

ГКО и ОФЗ

На конец 1995 года в обращении находилось ГКО и ОФЗ по номинальной стоимости на 72.5 трлн.руб. В сравнении с показателями начала года рынок вырос более чем в 7 раз. При этом ОФЗ, несмотря на то, что первый их выпуск состоялся только в июне, составили уже порядка 11% объема данного рынка.

За первое полугодие 1995 года было проведено 45 аукционов по размещению ГКО, в том числе 31 трехмесячных выпусков, 11 шестимесячных и 3 годовых, а также 9 аукционов по размещению ОФЗ (табл.2.14).

В течение года:

- своевременно погашено ГКО на сумму более 92 трлн.руб и 4 купона ОФЗ на сумму более 2 трлн.руб.;

- объявленный аукционный объем выпуска составил: ГКО - 156.45 трлн.руб., ОФЗ - 13 трлн.руб.;

- совокупный спрос, предъявленный на покупку ГКО на аукционах, равнялся 168.43 трлн.руб. по номинальной стоимости, превзойдя предложение менее, чем на 8%, в то же самое время для ОФЗ спрос составил 8.56 трлн.руб, что почти на 35% меньше предложения;

- на аукционах реализовано ГКО на сумму 134.17 трлн.руб. по номинальной стоимости, что составляет 85.75% от предложения. Это позволило привлечь в бюджет около 10.28 трлн.руб. (таким образом, эффективность аукционного привлечения средств составила немногим более 7.6%). ОФЗ было продано на сумму 5.5 трлн.руб. (42.3% заявленного объема выпуска). Очевидно, что инвесторы в целом более осторожно воспринимали среднесрочные облигации, отчасти из-за их новизны, отчасти из-за нестандартного механизма определения размера дохода.

Соотношение спроса и предложения на аукционах ГКО и ОФЗ претерпело в течение года серьезные изменения (рис.2.31).

В 1995 году в арсенале Центрального банка появились новые инструменты денежной политики, связанные с рынком ГКО-ОФЗ. Руководствуясь поручениями Минфина, ЦБ активно начал доразмещать непроданные на аукционах облигации на вторичном рынке, а в конце года - также проводить досрочное погашение этих обязательств.

Аукционы окончательно превратились в инструмент рефинансирования ранее сформированной задолженности, основная часть средств привлекается в бюджет посредством доразмещений. За год было доразмещено облигаций на сумму 18.8 трлн.руб. по номинальной стоимости, что составляет около 13.5% от аукционного размещения.

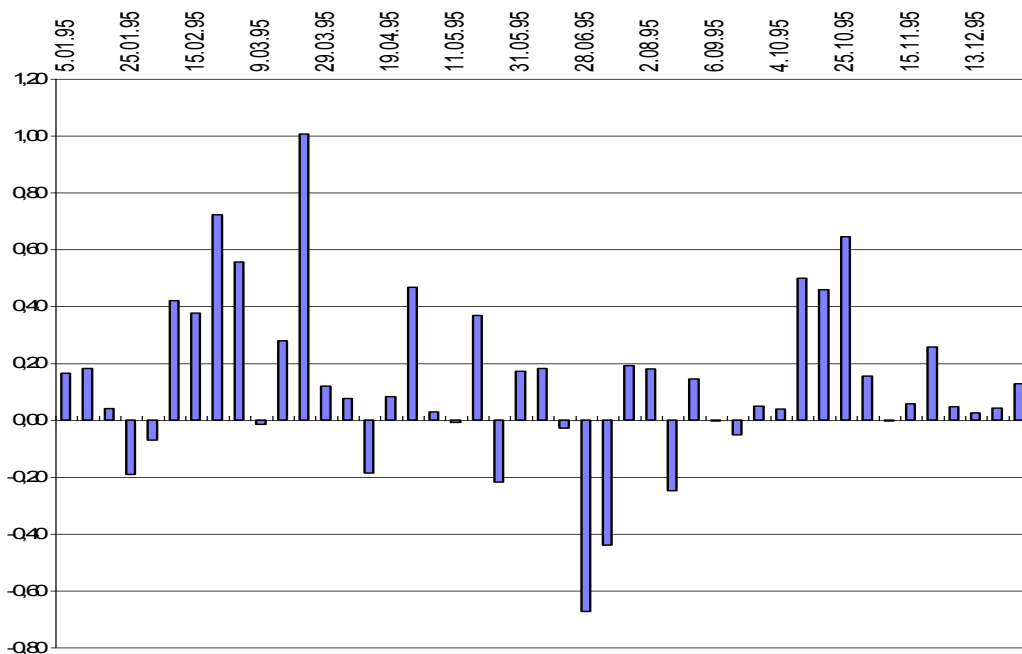
Одним из позитивных результатов проведения политики доразмещений явилась некоторая стабилизация доходности перепродажи приобретенных на аукционе ГКО при открытии вторичного рынка (рис.2.32).

Однако арбитражные возможности все еще сохраняются - данный показатель составил в 1995 году 484.33% (здесь и ниже доходности приводятся нами без учета налоговых льгот).

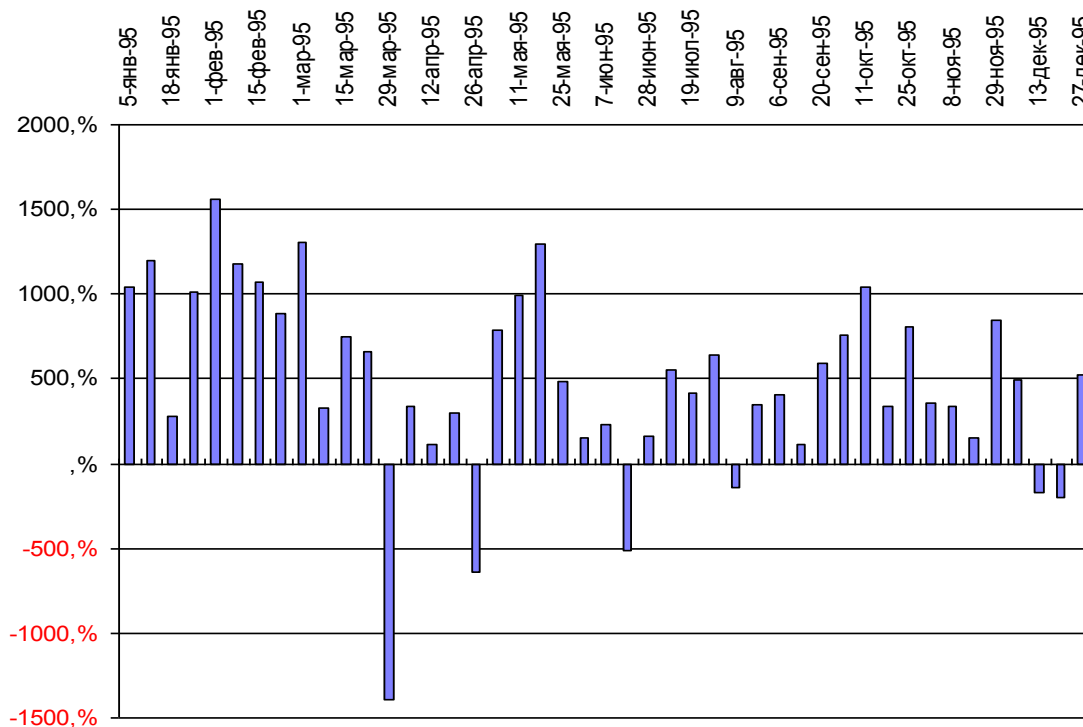
Неизбежной платой за переход к использованию доразмещений (досрочных погашений) является большая информационная сложность рынка ГКО-ОФЗ и бюджетной политики в целом.

В результате становится практически невозможно оценить интегральную эффективность привлечения средств в бюджет, поскольку деньги одалживаются правительством на различные сроки и под неизвестную ставку (в пределах спреда рыночных цен за соответствующий день доразмещения).

Дефицит (-) и превышение спроса над предложением (+) на аукционах ГКО-ОФЗ в 1995 году



Доходность перепродажи приобретенных на аукционах облигаций на следующий день*



* при расчете показателей предполагается, что облигации приобретены по средневзвешенной цене аукциона и реализованы по цене закрытия первой торговой сессии после аукциона.

Таблица 2.14

Аукционы ГКО

Номер	Дата вы- пуска	Дата пога- шения	Срок дей- ствия (дней)	Объем вы- пуска, млрд. руб.	Пога- шение, млрд. руб.	Объем спроса, млрд. руб.	Дефицит	Реализа- ция по номиналу, млрд.руб.	Цена заявки min, %	Цена заявки max, %	Цена отсе- чения, %	Доход-ность по цене отсе- чения	Средне- взвеш. цена	Средне- взвеш. до- ход-ность	Доля кли- ент-ских заявок
21027	5.01.95	5.04.95	90	1000	433.94		0.16	979.69	53.70	78.70	66.03	320.99	67.67	298.09	43.70%
21028	11.01.95	19.04.95	98	2000	1250.68	2361.80	0.18	1998.00	58.00	71.00	63.32	331.93	63.88	323.99	19.67%
22008(2)	18.01.95	10.05.95	112	2500	1186.54	2598.00	0.04	2440.89	8.55	65.00	55.62	400.05	57.76	366.66	40.44%
21029	25.01.95	12.04.95	77	1000		807.69	-0.19	278.53	37.20	72.20	70.56	304.28	70.89	299.46	43.23%
21030	1.02.95	3.05.95	91	2000	753.32	1857.68	-0.07	1385.83	56.00	72.50	65.15	330.09	65.79	320.87	50.08%
22010	8.02.95	9.08.95	182	800		1135.98	0.42	770.47	25.00	54.00	46.80	350.73	47.61	339.51	49.65%
21031	15.02.95	17.05.95	91	2800	1706.94	3853.43	0.38	2479.88	40.00	72.00	67.81	292.93	68.40	285.08	58.61%
23001(4)	22.02.95	25.10.95	245	450		774.54	0.72	143.07	5.00	40.50	39.04	357.89	39.64	348.96	54.59%
21032	1.03.95	7.06.95	98	2200	1399.63	3420.00	0.55	2170.00	58.40	73.70	69.51	251.34	70.19	243.35	50.39%
22011	9.03.95	13.09.95	188	3000	1115.96	2951.00	-0.02	2133.00	2.00	56.90	52.40	271.33	53.05	264.35	44.94%
21033	15.03.95	21.06.95	98	3000	1606.10	3835.00	0.28	2430.50	50.00	74.48	71.00	234.00	71.33	230.31	46.45%
23001(5)	22.03.95	25.10.95	217	500		1002.80	1.01	252.70	38.95	54.50	53.22	227.40	53.76	222.58	41.11%
22010(2)	29.03.95	9.08.95	133	500		558.93	0.12	241.60	9.50	75.80	75.00	139.46	75.17	140.74	48.70%
21034	5.04.95	5.07.95	91	2500	979.69	2686.00	0.07	2019.70	12.00	82.50	80.00	154.27	80.64	148.15	55.40%
22012	12.04.95	11.10.95	182	1700	880.20	1380.57	-0.19	1335.64	1.00	72.00	64.25	171.68	66.30	156.83	49.42%
21035	19.04.95	19.07.95	91	3000	1998.00	3242.40	0.08	2900.40	11.00	85.00	79.35	169.59	79.85	155.72	28.69%
23001(6)	26.04.95	25.10.95	182	400		586.76	0.47	397.30	18.00	68.00	65.86	159.94	66.17	157.74	56.71%
21036	4.05.95	2.08.95	90	3000	1999.97	3083.60	0.03	2969.30	20.00	85.00	78.45	171.39	79.24	163.46	41.72%
22013	11.05.95	8.11.95	181	5000	2646.94	4954.40	-0.01	4189.20	30.00	70.00	63.92	175.12	64.49	170.83	42.70%
21037	17.05.95	16.08.95	91	4000	2819.88	5471.17	0.37	3467.16	1.00	86.00	81.39	141.10	81.53	139.79	45.00%
21038	25.05.95	12.07.95	48	2000		1561.56	-0.22	893.81	0.01	92.50	91.25	112.18	91.44	109.52	57.38%
21038(2)	31.05.95	12.07.95	42	1000		1169.92	0.17	998.19	8.00	95.50	93.38	94.78	93.80	88.37	59.53%
21039	7.06.95	6.09.95	91	4000	2200.00	4720.20	0.18	3630.60	70.20	92.50	88.09	88.43	88.43	80.74	60.45%

21040	21.06.95	20.09.95	91	5000	2856.38	4855.70	-0.03	4554.50	60.00	90.50	88.00	84.15	88.23	82.32	50.67%
22014	28.06.95	13.12.95	168	4000		1302.90	-0.67	848.10	1.00	83.00	73.60	119.90	74.12	116.70	53.17%
21041	5.07.95	4.10.95	91	6000	2490.96	3352.70	-0.44	3063.40	0.15	87.30	80.60	148.53	81.66	138.59	47.30%
21042	19.07.95	18.10.95	91	4000	3000.00	4762.30	0.19	3642.90	1.00	86.00	82.75	128.64	82.95	126.84	27.89%
21043	2.08.95	1.11.95	91	4000	2989.35	4714.26	0.18	3913.29	0.10	87.00	78.51	168.91	78.56	166.41	33.11%
22015	9.08.95	14.02.96	189	2500	1202.74	1879.00	-0.25	1839.10	19.50	69.13	60.00	198.07	62.34	179.49	41.70%
21044	16.08.95	15.11.95	91	5000	3497.89	5717.77	0.14	4969.39	0.05	84.15	77.04	183.91	77.60	178.12	36.01%
21045	6.09.95	6.12.95	91	5500	3840.99	5480.29	0.00	4673.97	0.10	83.40	76.51	123.14	76.84	120.89	57.74%
22016	13.09.95	13.03.96	182	5000	2816.50	4737.80	-0.05	4194.20	0.01	76.40	59.52	136.40	60.24	132.37	33.62%
21046	20.09.95	20.12.95	91	6500	4820.50	6817.60	0.05	6189.70	0.01	82.50	77.68	115.25	78.09	112.54	40.36%
21047	4.10.95	3.01.96	91	6200	4191.80	6438.40	0.04	5931.36	0.01	83.32	76.26	124.86	76.59	122.60	41.34%
22017	11.10.95	10.04.96	182	3400	1700.00	5092.80	0.50	2823.10	0.01	80.00	60.90	128.76	61.11	127.63	38.90%
21048	18.10.95	17.01.96	91	5500	3876.40	8020.10	0.46	5198.00	0.01	89.90	78.60	109.21	79.31	104.24	45.99%
21049	25.10.95	31.01.96	98	3500	2147.30	5754.68	0.64	3262.37	0.01	80.60	78.18	103.95	78.67	100.98	36.80%
21050	1.11.95	7.02.96	98	5500	4000.00	6342.27	0.15	5126.99	0.11	82.46	78.60	101.40	78.82	100.08	27.24%
22018	8.11.95	8.05.96	182	8000	4623.80	7963.12	0.00	7158.71	0.11	68.00	64.92	108.37	65.28	106.66	26.99%
21051	15.11.95	21.02.96	98	7000	5000.01	7389.30	0.06	6906.80	0.11	82.46	78.81	100.14	79.17	97.99	32.10%
21052	29.11.95	28.02.96	91	1000		1256.06	0.26	248.38	0.01	81.96	75.95	127.01	76.14	125.69	36.67%
21053	6.12.95	6.03.96	91	6500	4673.97	6797.22	0.05	5951.47	0.10	80.00	79.38	104.19	79.66	102.41	23.95%
22019	13.12.95	12.06.96	182	5000	2835.60	5125.66	0.03	4380.89	1.00	75.00	64.80	108.94	65.88	103.87	22.90%
21054	20.12.95	20.03.96	91	8000	6300.00	8330.79	0.04	7918.16	0.01	81.00	74.83	134.91	77.03	119.61	31.52%
21055	27.12.95	27.03.96	91	1000		1126.81	0.13	871.32	0.01	99.99	73.00	148.35	73.95	141.69	46.76%

Аукционы ОФЗ

Номер	Дата	Дата погашения	Срок действия (дней)	Купон	Дата первого купона	Объем выпуска, млрд. руб.	Объем спроса, млрд.руб.	Дефицит	Реализация по номиналу, млрд.руб.	В том числе неконкур. заявки	Цена отсечения, %	Доходность по цене отсечения	Средневзвеш. цена	Средневзвеш. доходность	Доля клиентских заявок
24001	14.06.95	26.06.96	378	52.88%	27.09.95	1000	866.1	-0.13	587.6	33.7	95.5	71.75%	97.12	0.94	27.44%
24002	12.07.95	24.07.96	378	80.65%	25.10.95	3000	1418.152	-0.53	1177.54	69.118	88.98	133.69%	92.49	1.62	30.29%

24001	26.07.95	26.06.96	336	52.88%	27.09.95	1000	316.5	-0.68	200.1	7.319	84.02	173.13%	87.09	1.79	34.15%
24003	23.08.95	26.02.97	553	108.85%	22.11.95	500	406.45	-0.19	100.6	23.7	90.24	164.00%	92.59	2.13	61.42%
24001	27.09.95	26.06.96	273	102.72%	27.12.95	500	376.648	-0.25	108.34	20.3	93.5	137.74%	94.58	1.32	36.34%
24003	1.11.95	26.02.97	483	108.85%	22.11.95	500	720.7	0.44	166.28	57.8	99.52	117.76%	99.66	1.15	12.07%
24003	15.11.95	26.02.97	469	108.85%	22.11.95	1000	452.3	-0.55	218.4	33.2	99.32	145.29%	99.72	1.24	8.40%
24004	22.11.95	28.05.97	553	85.84%	28.02.96	1000	700.77	-0.30	520.77	72.94	91.01	131.11%	94.07	1.15	22.73%
24004	27.12.95	28.05.97	518	85.84%	28.02.96	4500	3299.29	-0.27	2916.43	2902.52	87.18	167.82%	88.73	1.56	0.05%

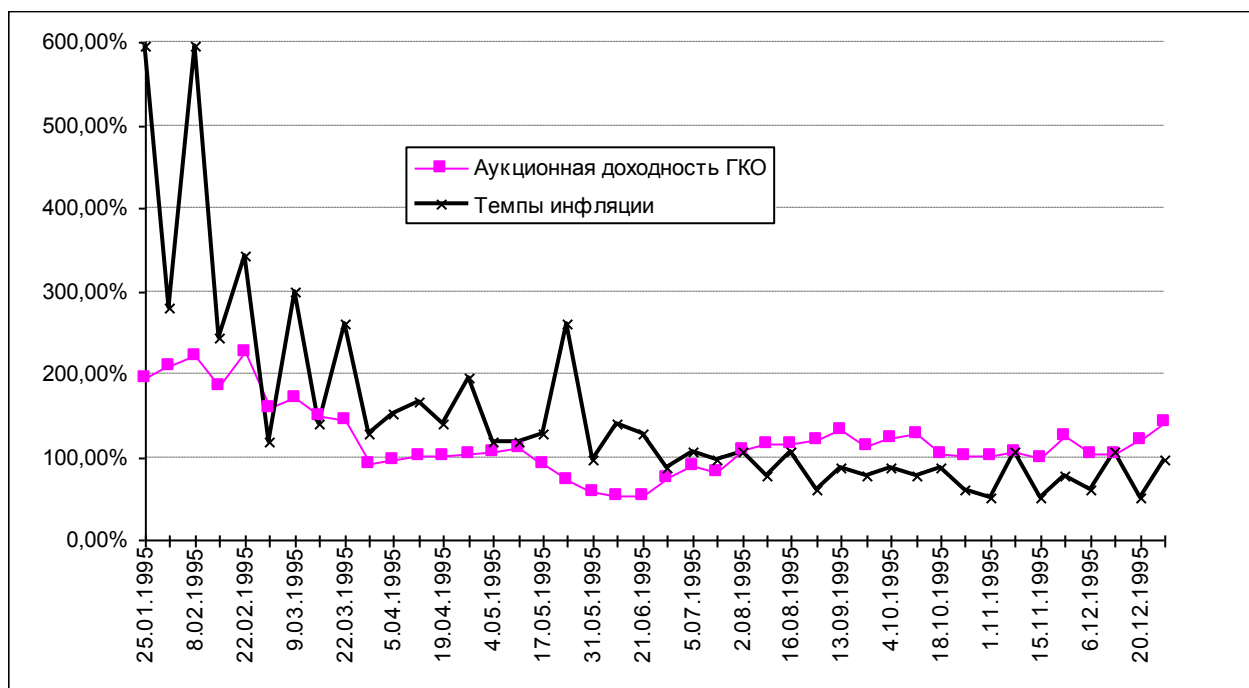
В 1995 году устойчиво расширялся круг организаций - участников рынка. Количество уполномоченных дилеров на трех площадках, торгующих в рамках системы, приблизилось к полутора сотням, число их клиентов превышает 2500 (для сравнения, в августе 1994 года через 60 дилеров в торговле участвовали порядка 1500 организаций). Доля клиентских средств на аукционах в среднем достигла 42.7% по ГКО (в 1993-94 гг. - 33.83%) и 25.88% по ОФЗ. В конце 1995 года в результате решения проблемы межрегиональных расчетов произошло открытие торговых площадок в Новосибирске и Санкт-Петербурге (10 октября и 19 декабря соответственно). Однако доля этих площадок в общем обороте первичного и вторичного рынка, вопреки высказывавшимся экспертами оптимистическим ожиданиям, пока не превышает 3%.

Макроэкономическое значение рынка ГКО-ОФЗ неуклонно возрастает. Это касается не только объемных, но и качественных параметров. В частности, после августовского обвала на рынке межбанковского кредитования ставки доходности рынка ГКО-ОФЗ стали наиболее репрезентативными процентными ставками в экономике. Высокая доходность ГКО послужила одним из инструментов удержания доллара в рамках валютного коридора и повышения реального курса рубля, а также частичной дедолларизации финансового сектора в России.

Динамика доходностей рынка ГКО в течение года претерпела весьма драматичные изменения. Учетные ставки рынка весной неуклонно снижались, и доходность ГКО в конце мая - начале июня достигла минимальных за все время существования данного рынка величин, натолкнувшись на уровень поддержки, определяемый фундаментальными, прежде всего инфляционными, факторами. Однако если в первой половине года аукционные учетные ставки были ниже уровня инфляции, то в третьем квартале произошел перелом: доходности ГКО устойчиво превышали текущие темпы инфляции (рис.2.33).

Рис.2.33

Средневзвешенная аукционная доходность ГКО и темпы инфляции в 1995 году



Помимо стабилизации и снижения инфляционных ожиданий эта картина отражает также пассивную аукционную политику эмитента. При определении графика эмиссии Министерство финансов часто исходило из сиюминутных потребностей бюджетного финансирования, игнорируя как перспективы развития рынка, так и наиболее вероятные инфляционные сценарии (в

том числе, собственный прогноз). Более того, по признанию первого вице-премьера А. Чубайса, рынок ГКО после летне-осеннего кризиса рынка МБК использовался властями для рефинансирования банковской системы страны. Результаты этой политики привели к повышению реальной стоимости обслуживания долга во втором полугодии.

Со временем планы дальнейшей эмиссии ГКО могут становиться все менее зависимыми от волевых решений монетарных властей, тогда как преобладающее значение будет приобретать график обязательств по погашению облигаций. Участники рынка прекрасно осознают это, занижая цены в своих предложениях на аукционах ГКО, сопряженных с погашением. Поэтому такие аукционы проходят гораздо напряженнее для эмитента. Минфину приходится активно задействовать предоставленные условиями выпуска ГКО право фиксации цены отсечения с выкупом части эмиссии Центробанком.

В среднем в 1995 году на аукционах было отсечено больше трети (33.45%) предъявленного спроса, который мог бы быть удовлетворен. Это говорит о заниженности цен в значительной части заявок, "профессионализме" дилеров, преследующих агрессивную стратегию на аукционах. Об этом же свидетельствует "двугорбая" форма распределения поданных заявок на отдельные аукционы (теоретически это распределение при отсутствии сговора должно быть уни-модально). Не имея более возможности подвергать стоимость долга инфляционной эрозии из-за принятых на себя обязательств в сфере денежной политики, эмитент часто вынужден идти на поводу требований покупателей облигаций.

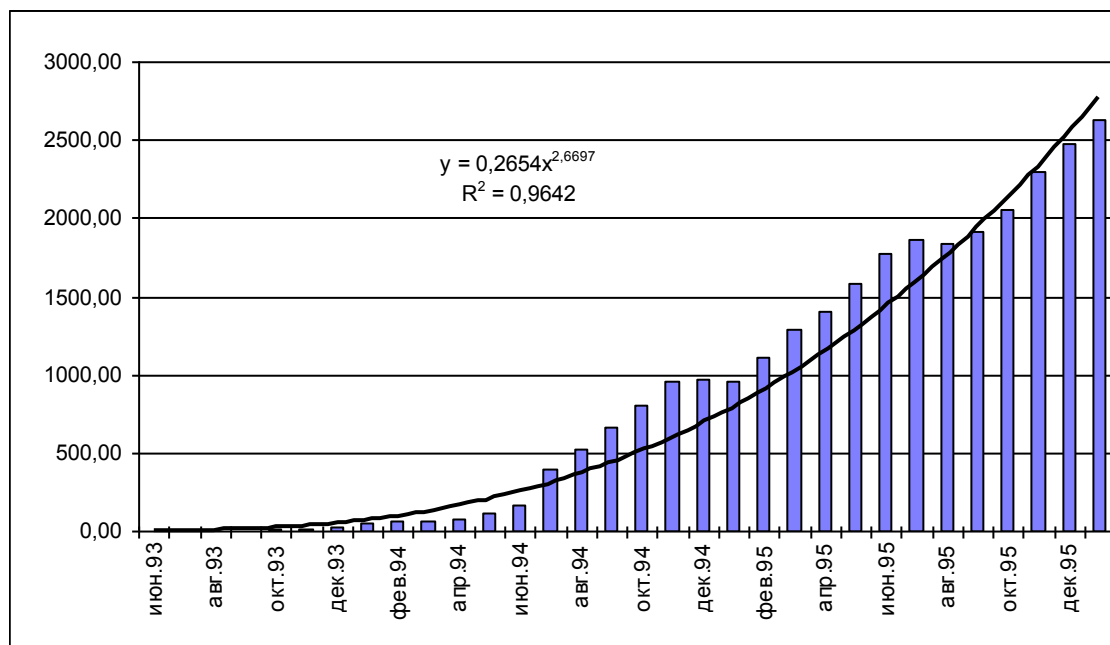
В результате реальная (дефлированная) стоимость оформленного через ГКО долга растет темпами, которые описываются квадратичной функцией (рис.2.34).

Если вычислить реальную стоимость обслуживания задолженности государства, взвешенную по фактическим объемам выпусков ГКО за 1995 год, она оказывается положительной, причем намного больше средней величины за все время существования рынка (соответственно 39.6% и 29%). Между тем, в 1993-94 годах средняя реальная стоимость долга была отрицательной. Номинальные ставки по ГКО *ex ante* несмотря на гарантированность этих ценных бумаг также часто оказывались выше других базовых процентных ставок в экономике, в том числе и процента по более рискованным операциям.

Увеличение реальной стоимости обслуживания долга опасно еще и своим косвенным эффектом, т.е. тем, что оно оказывает повышательное воздействие на все процентные ставки в экономике как через механизм привлечения заемных средств для покупки облигаций, так и с точки зрения изменения альтернативных издержек (*opportunity costs*) инвесторов. Это влияние тем весомее, чем большие объемы государственных обязательств выпускаются в обращение.

Рис.2.34

**Реальная (дефлированная по индексу потребительских цен) стоимость
внутреннего долга на рынке ГКО (в ценах мая 1993 года)**



Не секрет, что в целях регулирования валютного курса и одновременного привлечения больших сумм Центральный банк и Минфин не раз искусственно увеличивали эффективность вложений в ГКО. В условиях промышленного спада и кризиса инвестиционной сферы государство пользуется своим "запасом прочности" и переигрывает частных эмитентов в качестве заемщика.

Чрезмерная привлекательность рынка государственных обязательств приводит к крайне неблагоприятному эффекту "вытеснения" инвестиций в реальном (производственном) секторе экономики с относительно меньшим потенциалом надежности и более низкой внутренней нормой отдачи. Поэтому еще одним неприятным следствием высокой доходности и инвестиционного качества ГКО является замедленное развитие рынка фондовых ценностей. Действительно, ГКО все еще остаются вне конкуренции: в стране пока нет обязательств частного сектора, которые превосходили бы государственные обязательства по совокупности основных инвестиционных характеристик.

Еще одной проблемой рынка государственных долговых обязательств является краткосрочный характер задолженности. Осуществляя политику по удлинению сроков действия обращающегося долга, в июне Минфин приступил к размещению среднесрочных облигаций федерального займа с плавающей купонной ставкой (ОФЗ).

Эти обязательства, по расчетам Минфина, должны стать основным инструментом заимствования в самое ближайшее время, оттеснив с главных ролей ГКО. С помощью облигаций федерального займа эмитент намеревался решить две первоочередные задачи: снизить стоимость привлечения средств в бюджет и удлинить сроки государственного долга. Действительно, в условиях общего снижения процентных ставок занимать деньги на длительные сроки под фиксированный процент оказывается невыгодным. Снижение издержек обеспечивается посредством привязки ежеквартальных купонных выплат по среднесрочным облигациям к текущим доходностям вторичного рынка ГКО, что позволяет избежать выплаты покупателям премии за инфляционный (процентный) риск сверх процентной ставки, определяемой фундаментальными факторами.

Одно из главных удобств ОФЗ связано с отсутствием необходимости относительно частого рефинансирования, что свойственно для средств, оборачиваемых посредством инвестирования в последовательные выпуски ГКО. Одновременно в силу привязки купонного процента к текущей доходности рынка ГКО эффективность долгосрочного инвестирования в ОФЗ должна быть, по меньшей мере, сопоставима с доходностью последовательности краткосрочных реинвестиций. Однако процентный риск по формально долгосрочным облигациям из-за переменного купона практически идентичен процентному риску трехмесячных ГКО. Более того, Минфин, заинтересованный в привлечении инвесторов к новому инструменту, на первых порах

намеренно шел на повышение доходности ОФЗ к купону относительно ГКО сопоставимых сроков погашения. Это неизбежно отражалось на аукционной политике и на режиме операций ЦБ на вторичном рынке. В частности, доразмещения ОФЗ в относительном выражении проводились более массированно, чем для ГКО: в течение года почти половина общего объема ОФЗ поступила на рынок посредством доразмещений, аналогичный показатель для ГКО составил немногим более 19%.

В результате преследуемой Минфином стратегии удлинения горизонта задолженности средневзвешенный срок до погашения ГКО-ОФЗ ("дюрация" по терминологии специалистов Центрального банка) в течение года устойчиво рос, достигнув к концу года уровня приблизительно в 100 дней, тогда как в начале года он составлял всего 52 дня.

Облигации государственного сберегательного займа

Одной из главных трудностей реализации планов эмиссии государственных обязательств явилось то, что экспансия долга должна была осуществляться одновременно с жесткой политикой денежного сжатия. В результате в стране к середине 1995 года практически не осталось крупных резервов свободных средств юридических лиц-резидентов, незадействованных в кредитовании правительства (свидетельством тому служат крайне небольшие обороты вновь открытых региональных площадок, впервые предоставивших для многих структур возможности для вложений в ГКО-ОФЗ). Поэтому вполне логичным выглядело намерение правительства обратиться к средствам населения, у которого, по различным оценкам, только в "чулке" хранится до 10 млрд.долл.

Поскольку сложившаяся инфраструктура торговли ГКО-ОФЗ не предназначена для обслуживания большого числа мелких инвесторов, вполне оправданным выглядело решение выпустить для населения специальный вид займа - предъявительские купонные облигации. Условия их выпуска предполагают удобные номинальные стоимости (100 и 500 тыс.руб.), годичный срок до погашения и ежеквартальную выплату плавающего купонного процента, так же, как и у ОФЗ, привязанного к доходностям вторичного рынка ГКО. Вторичное распространение облигаций планировалось осуществлять через банки-дилеры и управления казначейства.

В 1995 году были выпущены три транша облигаций сберегательного займа, каждый объемом 1 трлн.руб., в конце сентября, октября и ноября. Продажа первого транша прошла в целом успешно, что стимулировало правительство ускорить дальнейшие выпуски (которые первоначально планировалось осуществлять раз в квартал). Однако размещение последующих траншей натолкнулось на недостаток спроса, несмотря даже на то, что Министерство финансов устанавливало надбавку к довольно высокой процентной ставке по первому купону облигаций. Так, третий транш, по оценкам, был распродан лишь на 18% от заявленного объема.

Представляется, что относительная неудача в продвижении траншей ОГСЗ на рынок была вызвана следующими причинами.

Во-первых, не было организовано соответствующей масштабу мероприятий рекламной кампании. Первый транш разошелся среди инвесторов как бы по инерции, поскольку информация о подготовке к выпуску государственных облигаций для населения довольно долго обсуждалась в СМИ. Для размещения последующих траншей этого оказалось недостаточно. Сказалась непривычная в целом для населения форма сбережений, а также опасения в непроработанности процедур выплаты купонов.

Во-вторых, учреждения федерального казначейства в целом не справились с возлагавшейся на них задачей распространения облигаций.

В-третьих, вторичный рынок ОГСЗ пока недостаточно развит, что отпугивает прежде всего крупных инвесторов. Средняя банковская маржа между курсами скупки и продажи весьма высока (от 1 до 1.5%), а обороты биржевого рынка на нескольких площадках (Российская биржа, Санкт-Петербургская фондовая биржа, Тюменско-московская биржа "Гермес", Центральная российская универсальная биржа) в 1995 г. не превышали нескольких миллиардов рублей в день.

Первоначально многие инвесторы опасались технического риска задержки выплат купонного процента. Однако первый купон по первому траншу облигаций был выплачен через отделения Сбербанка в конце декабря без ожидавшихся эксцессов, причем для владельцев крупных пакетов ОГСЗ была организована особая процедура обрезания купонов. Это повысило доверие к ОГСЗ как финансовому инструменту. Тем не менее результаты первых эмиссий не позволяют сделать вывод о том, что население активно приступило к кредитованию бюджета. Согласно ряду оценок, несмотря на введенные минимальные квоты продажи ОГСЗ уполномоченными организациями (в течение 60 дней должно быть продано не менее 90% купленных у эмитента облигаций), большая часть эмиссии осела в банковском секторе экономики. По мнению ряда экспертов, из суммы около 2 трлн.руб., привлеченных в бюджет за счет продажи ОГСЗ, средства частных лиц составляют не более трети.

Казначейские обязательства (КО)

Выпуск в обращение казначейских обязательств первоначально преследовал две цели - наладить неэмиссионную процедуру расшивки неплатежей в промышленном секторе и отсрочить финансирование части текущих бюджетных обязательств. Тем не менее, как показала практика, КО по своим характеристикам представляют собой "почти деньги" и зачастую обращались быстрее других компонентов денежной массы. Опасность утери контроля за приростом денежной массы, а также нерыночный характер размещения КО и процентная ставка, плохо соотносящаяся с реалиями рыночной конъюнктуры (40% годовых), вызвали серьезные нарекания со стороны МВФ. Под давлением международных финансовых организаций правительство приняло на себя обязательства по постепенному выводу КО из обращения.

Еще одним значимым недостатком КО явилось то, что они неявно способствовали перераспределению продукта от реального сектора экономики в пользу финансового, прежде всего банков, а также из регионов в столицу. Решение о децентрализованном развитии рынка в рамках нескольких уполномоченных депозитариев (число которых достигло 30) породило информационную асимметрию и эксклюзивное положение ограниченного круга операторов. Эмитенту не удалось перенести проведение операций с КО в единый "нейтральный" депозитарий с целью создания организованного и информационно открытого рынка.

Неустойчивость экономической ситуации, недостатки в организации обращения и неопределенные перспективы КО как финансового инструмента не способствовали повышению ликвидности данного рынка даже в условиях дедолларизации и бегства от рискованных вложений. Кроме того, существование альтернативных возможностей конечного использования этих инструментов (взаиморасчеты за товары и услуги, погашение и обмен на налоговые льготы) привело к сегментации рынка и образованию различий в ценовой динамике его "секторов" в зависимости от формальных сроков погашения.

Бумаги со сроками до погашения в один месяц и менее представляли собой главным образом инструмент для краткосрочных спекуляций, являясь близким субститутом ГКО и активно реагируя на изменение доходностей данного рынка. КО с более длительными сроками действия в большей степени использовались в качестве портфельных инвестиций и как средство для получения налоговых освобождений (примерно две трети КО были использованы как раз в последней форме).

КО представляют собой самую дешевую форму финансирования дефицита бюджета и поэтому, несмотря на данные МВФ обязательства, их эмиссия в 1995 году продолжалась высокими темпами. В результате годовые планы по выпуску КО в обращение и их погашению были значительно перевыполнены (соответственно на 42 и 22%), тогда как значение сальдо привлечение-погашение, хоть и оказалось отрицательным с учетом налоговых освобождений, оказалось выполнено лишь на одну пятую по сравнению с целевым ориентиром (3.1 трлн.руб.). Поскольку зависимость финансирования дефицита бюджета от КО в последние годы стала весьма значительной, по всей видимости, их эмиссия в той или иной форме будет продолжена.

В частности, определенным компромиссным решением Минфина стал выпуск с середины года краткосрочных КО (сроками обращения до 30 дней), предназначенных исключительно для получения налоговых освобождений, по которым не было обязательного условия простав-

ления индоссамента в рамках внутридепозитарного оборота. Планируется ввести новый инструмент который обращался бы в рамках централизованного депозитария, с плавающей ставкой доходности, зависящей от конъюнктуры рынка ГКО-ОФЗ. В этом случае неизбежно повышение стоимости обслуживания государственного долга при том, что на начало 1996 года в обращении оставалось КО более чем на 7 трлн.руб.

Облигации внутреннего валютного займа 1993 г. (ОВВЗ)

Облигации внутреннего валютного займа занимают особое место на финансовом рынке страны. Они более сложны для анализа, чем многие другие инструменты. Причина этого в том, что, являясь государственными долговыми инструментами, обращающимися внутри страны, они не могут быть описаны исключительно на основе внутрирыночных параметров. На котировки облигаций ВЭБ время от времени оказывают существенное воздействие также и внешние факторы, связанные с положением дел в сфере суверенных долгов других стран (прежде всего развивающихся) и переговоров о внешнем долге России. Безусловно, свою роль играет и то, что Россия не имеет официального рейтинга заемщика. Кроме того, дополнительный элемент неопределенности привносят постоянные изменения структуры участников рынка: иностранных и отечественных инвесторов. Разумеется, эти группы игроков характеризуются различными временными предпочтениями, склонностью к риску и другими важными параметрами.

Несмотря на значимость объемных параметров (в обращении находится облигаций на 7.6 млрд.долл. по номинальной стоимости, а еженедельный оборот рынка составляет примерно 3 млрд.долл.), торговля ОВВЗ остается исключительно внебиржевой и практически не регулируется государством. В истекшем году провалилась, наверное, самая заметная попытка организации вторичного рынка ОВВЗ на базе Московской межбанковской валютной биржи.

Среди основных отечественных специалистов рынка выделяются Внешторгбанк, банки МФК-Московские партнеры, Альба-Альянс, Автобанк, Еврофинанс, Нефтехимбанк, среди иностранных - ING, Eurobank, Indosuez Capital, New Alliance, Morgan Grenfell, Moscow Narodny. Считается, что несмотря на увеличение доли отечественных участников рынка, погоду на нем по-прежнему делают иностранные финансовые структуры.

Главными событиями 1995 года на рынке ОВВЗ стали:

- мексиканский кризис начала года, инициировавший резкий рост доходностей облигаций и отток капитала иностранных инвесторов;
- своевременное погашение купона Министерством финансов 14 мая 1995 г. на сумму около 230 млн.долл., укрепившее доверие к облигациям;
- августовский кризис рынка межбанковского кредитования, в результате которого было на какое-то время нарушено доверие между операторами. Естественным следствием этого стало снижение оборотов и уменьшение ликвидности рынка;
- заключение соглашений о реструктуризации внешней задолженности России с Лондонским и Парижским клубами, которое погасило негативное восприятие участниками рынка итогов выборов в Государственную Думу в декабре.

Одна из особенностей облигаций ВВЗ до 1995 года заключалась в том, что практически на протяжении всего времени их обращения на рынке доходности ближних траншей к погашению были выше, чем у дальних. Иными словами, снижающаяся кривая доходности ОВВЗ была обратна традиционной форме временной структуры процента. Перелом произошел только в мае, после выплаты купона, когда наиболее доходному до этого момента второму траншу осталось менее года до погашения. Соответственно, портфельный статус этой бумаги был пересмотрен: она перешла в разряд краткосрочных консервативных вложений. Обороты по второму траншу сразу сократились, а доходность стала снижаться (рис.2.35). Роль основного игрового инструмента перешла к третьему траншу, а четвертый стал наиболее доходным среди облигаций рынка развивающихся стран.

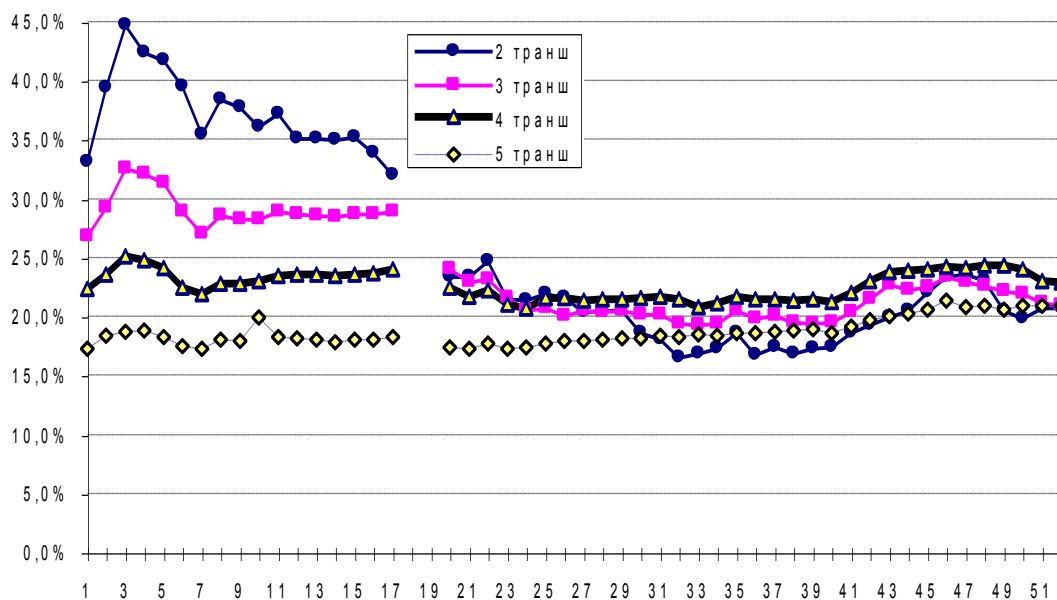
В 1995 году сформировался еще один фактор поддержки доходностей дальних траншей облигаций, по крайней мере, для российских инвесторов - валютная политика правительства.

Рост реального курса рубля относительно доллара, в котором номинированы ОВВЗ, повышает требования к номинальной доходности этих инструментов.

В итоге, несмотря на серьезные успехи переговоров о реструктуризации внешнего долга и стабилизационной программы правительства доходность четвертого транша в декабре практически вернулась к показателям января, а доходность пятого транша даже несколько выросла. Как видно на графике, доходности облигаций всех траншей сильно сблизились, выйдя к концу года в коридор 20-25% годовых.

Рис.2.35

Динамика доходностей облигаций внутреннего валютного займа в 1995 году*



* в период перед выплатой купонного процента сделки по облигациям не проводились

2.4 Процентные ставки и рынки денежных ресурсов

Основные итоги года на денежном рынке

Продолжение на протяжении всего 1995 года политики денежного сжатия стало главным фактором, обусловившим характер протекавших на денежном рынке процессов. В то же время монетарным властям не удалось добиться жесткого соблюдения ограничений, наложенных на прирост количества денег в обращении. В результате воздействия валютной политики правительства и ЦБ РФ происходили сложные трансформации общей денежной массы (в широком понимании как мультивалютного агрегата) - относительно низколиквидные долларские средства замораживались в форме централизованных резервов, а на рынок выбрасывались более "горячие" рубли валютных интервенций.

Свою роль сыграла эмиссия квазиденежных инструментов - казначейских обязательств, обрабатывавшихся быстрее других денежных агрегатов. Поэтому неудивительно, что затухание инфляционных процессов происходило медленнее, чем ожидалось в начале года.

Отметим еще одну особенность 1995 года - кредитный рынок и уровень процентных ставок практически не регулировались монетарными властями. С одной стороны, воздействие рефинансовой ставки на уровень процентных ставок полностью потеряло свое значение - в отличие от мировой практики ставка ЦБ давно задает не нижнюю, а верхнюю границу процента. Рефинансирование банковской системы с помощью кредитных аукционов не оказывало заметного воздействия ни на объемы рынка, ни на формирование индикаторов уровня ставок процента на денежном рынке. В то же время операции на открытом рынке преследовали прежде всего фис-

кальные цели, а более тонкие методы управления процентными ставками (сделки репо с государственными ценными бумагами, ломбардное кредитование, депозитные операции), не были включены в инструментарий ЦБ.

Когда же осенью, наконец, был достигнут перелом инфляционной динамики, нормальный ход стабилизационных процессов был нарушен институциональным кризисом банковского сектора экономики. Правительство не имело другого выхода, кроме рефинансирования банковской системы за счет рынка государственных ценных бумаг; этот рынок абсорбировал значительную часть ресурсов, ранее циркулировавших в межбанковском обороте и направлявшихся в реальный сектор экономики. В итоге, несмотря на внешне позитивные результаты года, ряд негативных моментов позволяет говорить о кризисе денежного рынка страны.

Опубликованные Центробанком официальные ежемесячные статистические данные об объемах кредитования банками экономики (предприятий, организаций и других банков), а также депозитов юридических и физических лиц в 1995 году приведены в таблице 2.15.

Объемы кредитования и вклады в банках в январе-ноябре 1995 года, млрд.руб.

Дата	Кредиты		Депозиты			
	предприятиям	банкам	юридических лиц	физич. лиц	в Сбербанке	в коммерческих банках
01.01.95	63964.5	9059.8	4499.7	25939.0	15204.3	10734.7
01.02.95	68143.7	8609.9	4814.8	30506.8	18654.7	11852.1
01.03.95	72783.2	10414.5	5565.3	33286.0	20261.3	13024.7
01.04.95	78843.9	13106.0	5949.3	36356.2	22035.5	14320.7
01.05.95	91929.4	17043.6	6693.6	40535.2	24373.6	16161.6
01.06.95	85424.6	21012.2	7853.3	45441.9	27169.1	18272.8
01.07.95	83613.3	23814.3	7534.3	50993.2	30169.3	20823.9
01.08.95	86648.5	21612.9	8275.2	54097.2	32108.4	21988.8
01.09.95	91425.7	14876.0	8355.6	56230.3	33921.8	22308.5
01.10.95	92526.0	13141.0	8631.9	58602.2	36069.5	22532.7
01.11.95	93077.1	13949.4	8659.7	61507.6	38689.7	22817.9

Дата	Реальные объемы						Инфляция
	Кредиты		Депозиты				
	предприятиям	банкам	юридич. лиц	физич. лиц	в Сбербанке	в коммерч. банках	
01.01.95	1	1	1	1	1	1	1.178
01.02.95	0.90436	0.80674	0.90834	0.99838	1.04154	0.93762	1.11
01.03.95	0.87021	0.87913	0.94588	0.98139	1.01914	0.92792	1.089
01.04.95	0.86563	1.01591	0.92851	0.98430	1.01779	0.93687	1.085
01.05.95	0.82904	1.21763	0.96283	1.01147	1.03759	0.97447	1.079
01.06.95	0.80112	1.39125	1.04697	1.05089	1.07192	1.02110	1.067
01.07.95	0.73489	1.47777	0.94134	1.10522	1.11554	1.09059	1.055
01.08.95	0.72187	1.27125	0.98001	1.11137	1.12535	1.09156	1.046
01.09.95	0.72187	0.83651	0.94601	1.10439	1.13662	1.05873	1.045
01.10.95	0.70520	0.70713	0.93521	1.10141	1.15654	1.02332	1.047
01.11.95	0.67756	0.71693	0.89610				

Рис.2.36

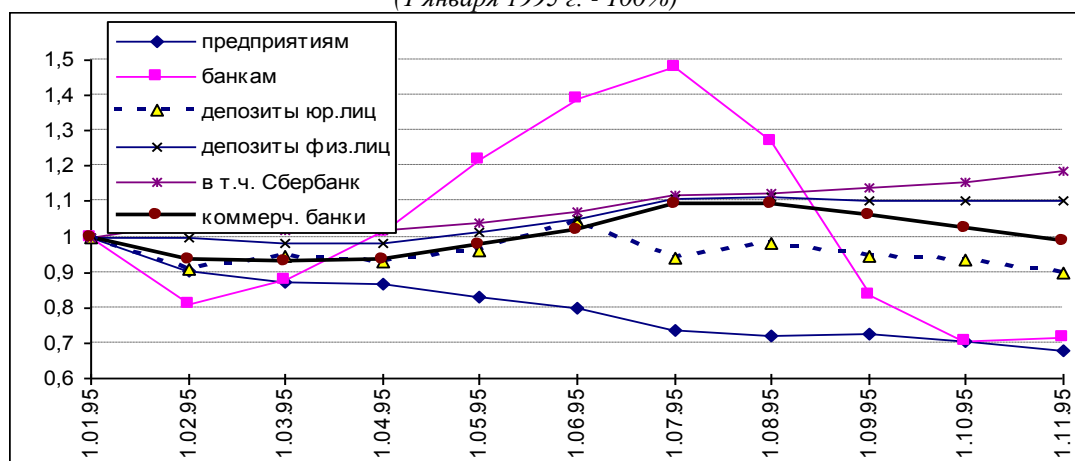
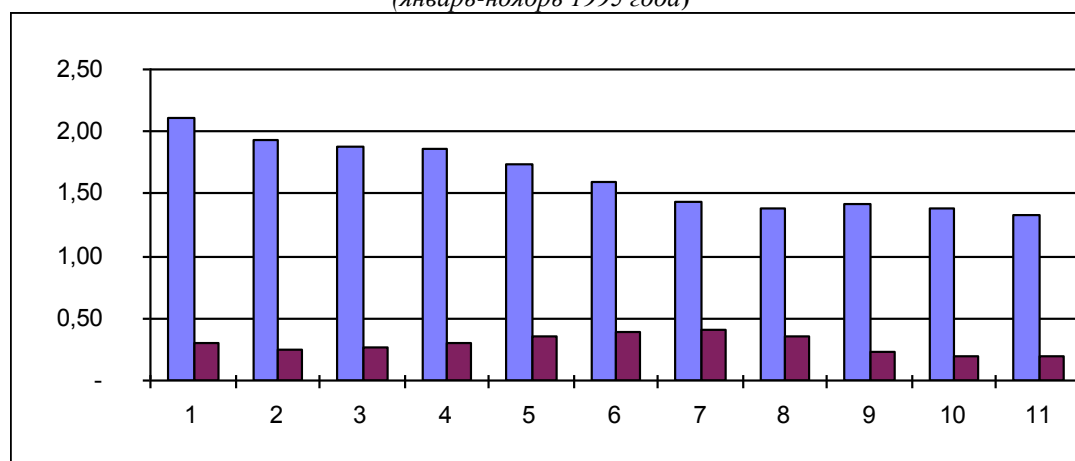
Динамика реальных (дефлированных) объемов депозитов и кредитов
(1 января 1995 г. - 100%)

Рис.2.37

Кредитный мультипликатор коммерческих банков
(январь-ноябрь 1995 года)*

* рассчитано как объем выданных кредитов, приходящихся на 1 рубль депозитов населения и юридических лиц в коммерческих банках.

В оборотных средствах предприятий доля их собственных ресурсов всегда была относительно небольшой, поэтому кредит незаменим в качестве краткосрочного регулятора ликвидности. Так как по целому ряду причин эмиссия ценных бумаг внутри страны для большинства фирм невыгодна, потребность в инвестиционных кредитах также весьма высока. Центральный банк оценивал потребность экономики в кредитных ресурсах на начало 1996 года на уровне 170 трлн.руб., т.е. примерно в 1.5 раза больше достигнутых объемов.

Чтобы иметь возможность глубже проанализировать сложившееся положение дел, мы дефлировали приведенные в таблице данные по индексу потребительских цен Госкомстата РФ (рис.2.36).

Реальные объемы кредитования экономики коммерческими банками за рассматриваемый период устойчиво снижались, сократившись за год примерно на 30%. Происходящее, безусловно, нельзя полностью списать на последствия проводившейся правительством политики денежного сжатия, поскольку кредитование сильно уменьшалось и в отношении к объему депозитной базы банков (рис.2.37).

За тот же период депозиты предприятий в реальном выражении тоже сокращались, правда, намного медленнее, чем кредиты, а сумма вкладов населения, напротив, устойчиво росла. Другими словами, банки все менее эффективно выполняют посредническую роль на денежном рынке - налицо кредитный кризис.

Разумеется, свою роль сыграли активные усилия правительства по привлечению средств на рынке внутреннего долга, что оказало заметное повышательное воздействие на реальные процентные ставки. Но не только это послужило причиной кризиса. Так, наблюдавшееся в течение 1995 года общее снижение процентных ставок, вопреки традиционной логике, никак не стимулировало роста реальных объемов кредитования. Поскольку нет оснований считать уровень спроса недостаточным, остается признать, что банковские структуры прибегают к количественному рacionamento кредита. Преодоление сложившегося кризисного состояния рынка уже не может быть достигнуто посредством одних лишь макроэкономических мероприятий; настала необходимость провести ряд эффективных преобразований на микроуровне, связанных в первую очередь с институтами банкротства, прав собственности, управлением государственным сектором экономики и пр.

В целом конъюнктурная ситуация на денежном рынке может быть четко разделена на два периода: до августовского кризиса московского рынка МБК и после него.

Докризисный период

Рынок межбанковского кредита до осени 1995 года представлял собой главную систему организованной торговли денежными ресурсами, которые использовались покупателями в самых различных целях. Его ежедневные обороты к лету 1995 году перешагнули триллионный рубеж при поддержании весьма высокой степени ликвидности, поэтому котировки процентных ставок МБК на различные сроки (от суток до трех месяцев) в качестве "цены денег" считались наиболее репрезентативными.

Несмотря на относительную однородность межбанковского кредитного рынка и унифицированность условий большинства сделок, на нем можно выделить различные сегменты с точки зрения временных характеристик предоставляемых займов. Структурное поведение процентных ставок по сделкам различной продолжительности во многом связано с особенностями использования привлеченных средств.

Межбанковские кредиты сроками более, чем на месяц, в наибольшей степени сопряжены с положением дел в реальном секторе экономики. Это прежде всего займы на три месяца - такова была максимальная длительность действия регулярно котируемых кредитов.

Общий уровень рыночных ставок процента по трехмесячным МБК в 1995 году претерпел самые драматичные изменения (рис.2.38). Для сравнения на этом же рисунке проиллюстрирована динамика уровня рыночного процента в 1994 году. Прежде всего заметна параллельность изменений процентных ставок (коэффициент корреляции составляет 0.85), что отражает главным образом сезонный характер инфляционных процессов, который впервые будет нарушен лишь осенью 95-го года. Но в 1995 году общий уровень ставок был в целом ниже на 30-50% годовых

при том, что накопленные темпы инфляции за первое полугодие двух лет практически одинаковы (примерно 70-75%).

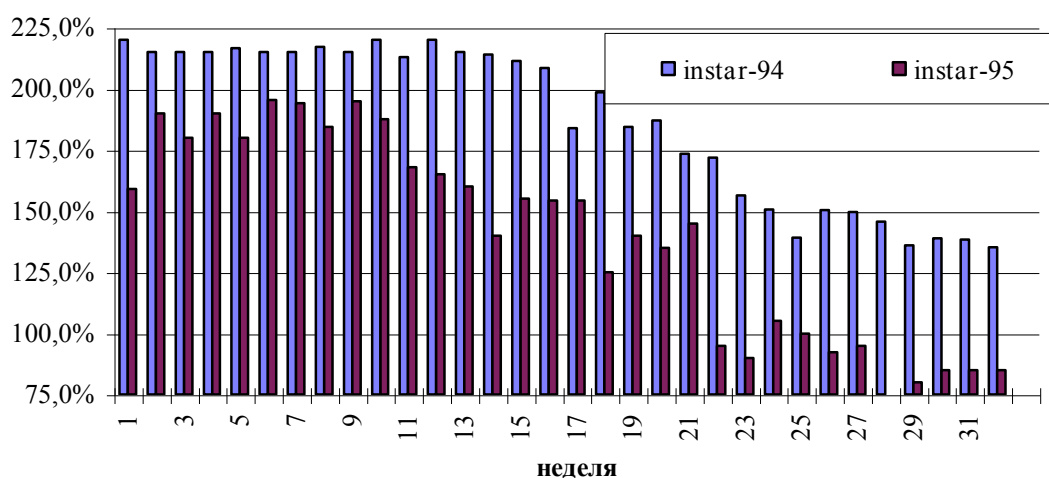
Данный факт отражает снижение инфляционных ожиданий в 1995 г. - в отличие от 1994 года, кредитный рынок "верил" в падение темпов инфляции. Дополнительным подтверждением этому является то, что в сложившейся летом структуре процента ставки по кредитам сроком на три месяца были самыми низкими.

С другой стороны, кредиты на несколько дней носят по преимуществу "конъюнктурный" характер, и соответствующие процентные ставки в значительной мере зависят от состояния валютного рынка и возникновения других краткосрочных арбитражных возможностей.

Другая важная функция этих операций связана с управлением банками ликвидностью балансов. Именно займы на краткосрочном временном спектре всегда преобладали в общей массе МБК, составляя значительную часть общего объема сделок.

Рис.2.38

Ставки процента по трехмесячным МБК в январе-августе 1994-95 гг.



Особую роль на рынке играют кредиты на один день (правда, нужно отметить, что часть кредитов, котируемых как суточные, по сути представляют собой возобновляемый револьверный кредит). Все остальные ставки краткосрочного временного спектра (до недели) в основном завязаны на процент по суточному кредиту и напрямую от него зависят в силу того, что соответствующие инструменты являются очень близкими субститутами. Как правило, все эти кредиты были несколько дороже суточного.

И в 1993 году, и на протяжении почти всего 1994 года главным направлением приложения привлеченных кредитных ресурсов являлся валютный рынок. Действительно, с помощью достаточно простых операций по схеме "покупка МБК - приобретение долларов - конвертация в рубли - возврат кредита" в течение длительных промежутков времени можно было извлекать арбитражную прибыль. Так, за июнь-декабрь 1994 года средний дневной темп прироста курса доллара в годовом выражении составил 142.24%, тогда как номинальная средняя ставка по суточным кредитам была почти вдвое ниже - 74.96%. Заметим, что в отличие от темпов прироста курса доллара номинальные процентные ставки всегда положительны. До "черного вторника" корреляция между ними и темпами прироста курса доллара была весьма высока и составляла 0.44, а после введения в октябре 1994 года предварительного депонирования средств, направляемых на покупку валюты, эта зависимость стала незначительной. Также заметно ослабла взаимосвязь между спросом, предъявляемым на валюту на бирже, и зафиксированными объемами операций с однодневными кредитами (по выборке INSTAR).

После исчезновения арбитражных возможностей на валютном рынке кредиты привлекались банками главным образом для операций с ГКО - например, перепродажа приобретенных по средневзвешенной цене аукциона облигаций на следующих вторичных торгах в 1995 году при-

носила в среднем около 800% годовых (с учетом налоговых льгот). Поэтому краткосрочные межбанковские ставки, как правило, сильно росли в периоды проведения очередных аукционов размещения этих долговых обязательств (рис.2.39).

Одна из главных причин популярности однодневных займов среди покупателей заключалась в том, что они на протяжении длительного времени оставались в целом относительно дешевыми не только на фоне эффективности арбитражных операций, но и по сравнению с кредитами большей продолжительности. Для того, чтобы продемонстрировать это, применим аппарат теории временной структуры процентных ставок, вычислив текущие значения премии за риск по кредитам различных сроков действия. Текущая премия за риск (ликвидность) или временная премия в данном случае трактуется как процентная надбавка, получаемая кредитором за более длительный срок предоставления ликвидных средств заемщику в сравнении с последовательностью более коротких кредитов.

При построении графика (рис.2.40) предполагалось, что суточный кредит за неделю может быть прокручен пять раз, а недельный, соответственно, - четыре раза в месяц. Все временные премии на рисунке приведены в годовом выражении.

Рис.2.39

Аукционы ГКО и ставки МБК

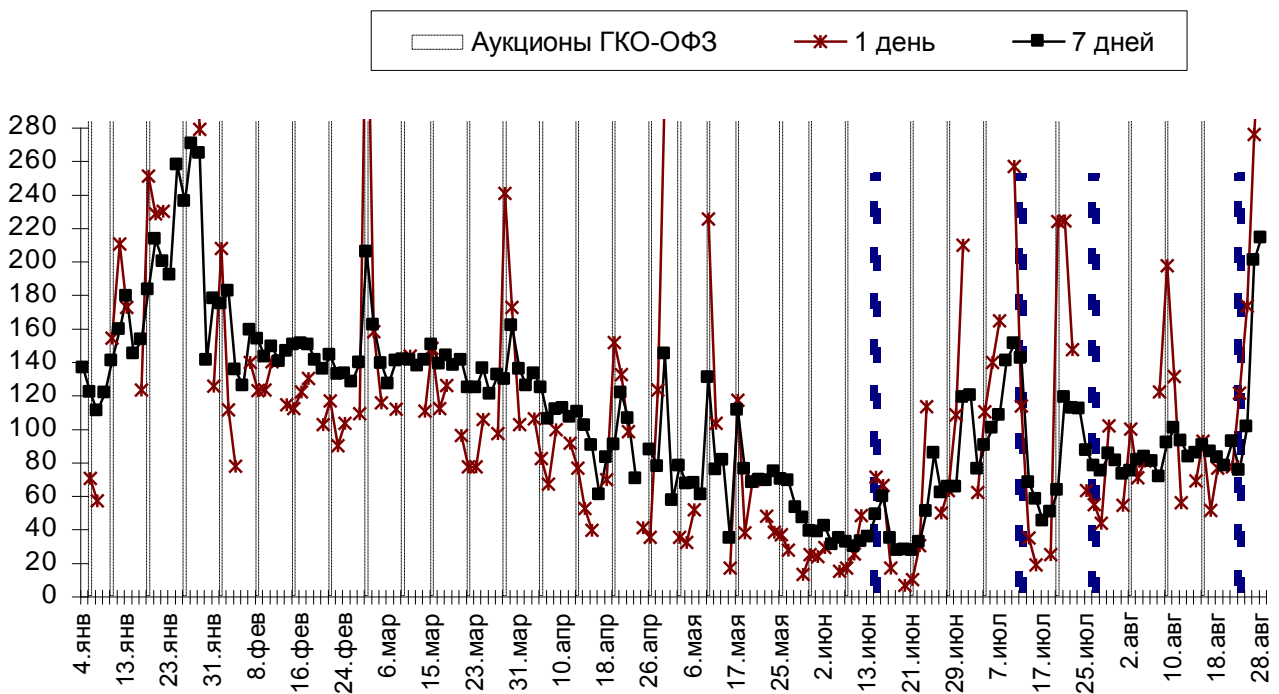
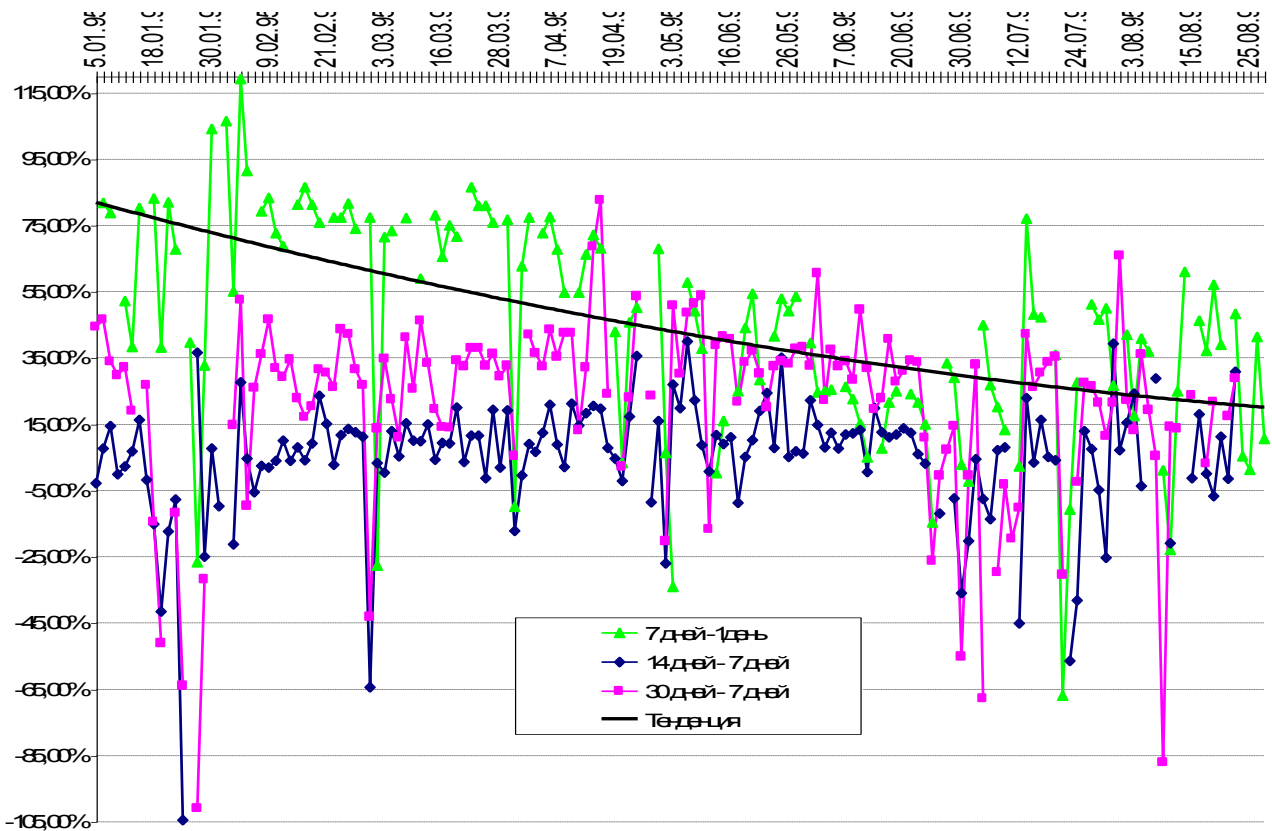


Рис.2.40

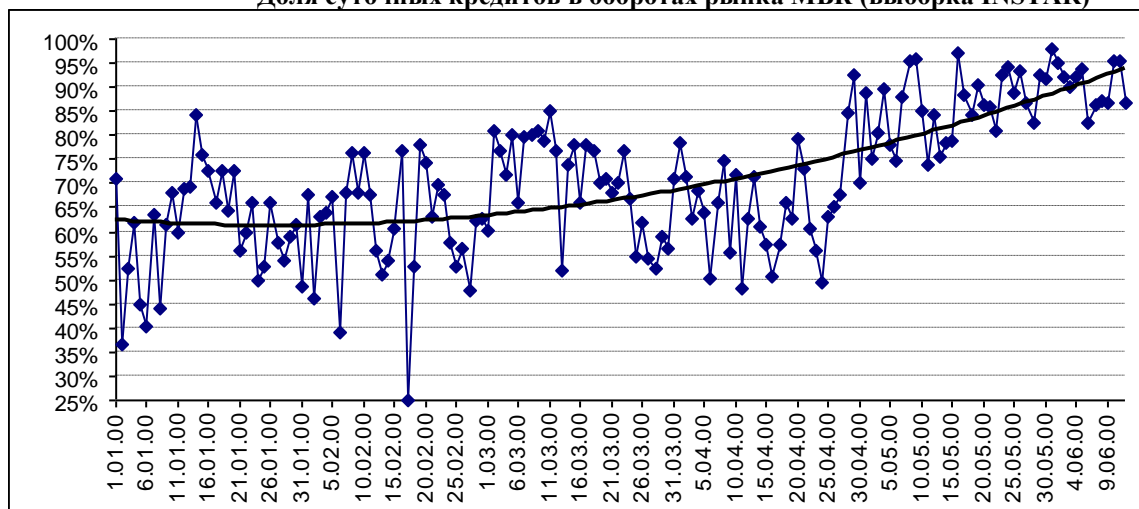
Временные премии по МБК в 1995 году



Обладая определенными преимуществами с точки зрения покупателей, кредиты overnight одновременно в силу "предпочтения ликвидности" оказались привлекательными и для продавцов. Величины временных премий были недостаточными для преодоления несклонности кредиторов к заключению долгосрочных контрактов в состоянии неустойчивой финансовой стабилизации. Таким образом был достигнут консенсус между продавцами и покупателями МБК, что привело к непропорциональному росту объемов кредитов overnight (рис.2.41). К концу июня однодневные сделки уже представляли более 90% общего оборота рынка, тогда как за период с мая по декабрь 1994 года они обеспечивали чуть больше половины объемов торговли.

Рис.2.41

Доля суточных кредитов в оборотах рынка МБК (выборка INSTAR)



Но как скоро выяснилось, и покупатели, и продавцы ошибались в своих ожиданиях, основанных на экстраполяции сложившихся тенденций. Покупатели вместо ожидаемых стабильно дешевых ресурсов на деле получили предельно краткосрочный пассив с ежедневно пересматриваемой плавающей процентной ставкой. В условиях иссякания арбитражных возможностей он стал су-

ществленным источником финансирования долгосрочных (по российским меркам) проектов, большинство из которых рассчитано на менее часто корректируемую ставку дохода.

Между тем, интенсивность колебаний процента по суточному кредиту заметно выросла - его стандартное отклонение от средних значений в 1995 году по сравнению с 1994 выросло более чем вдвое (86.12 и 37.71% соответственно). Но даже не это главное. Привычная маржа между ставками по "длинным" и "коротким" операциям фактически исчезла. Как видно на рис.2.40, премия за риск по недельному кредиту в сравнении с суточным неуклонно сокращалась при стабильности остальных рассмотренных нами временных премий рынка МБК. Другими словами, это означает, что суточные кредиты заметно подорожали относительно всех прочих основных рыночных ставок, и возникновение проблем у заемщиков стало неизбежным.

В свою очередь, продавцы однодневных МБК получили лишь "иллюзию ликвидности", поскольку прервать действие некогда выданного револьверного кредита и вытянуть деньги с рынка при возникновении на нем даже локальных проблем оказалось затруднительно. Безусловно, при прочих равных условиях более короткое вложение одновременно и более ликвидно, но к сожалению, лишь в этом случае. Лихорадочное заимствование в целях затыкания дыр еще больше взвинтило ставки по "коротким" деньгам. В конечном счете разразилась эпидемия невозвратов, и обороты торговли многократно снизились. Кризис доверия привел к тому, что основные поставщики средств ушли с рынка или резко пересмотрели лимиты кредитования, соглашаясь совершать сделки только с самыми надежными контрагентами.

Посткризисная ситуация

Обвал на московском рынке МБК в августе 1995 года и последовавший вскоре банковский кризис явился ключевым моментом при изменении восприятия риска основными экономическими субъектами. Опасаясь невозвратов, многие банки открыто объявили о перераспределении средств из кредитного портфеля в пользу рынка государственных обязательств. Второй по значимости нетто-кредитор - население - также продемонстрировал "обучаемость": осенью были зарегистрированы беспрецедентный скачок вложений в наличную валюту и убедительная победа формально безопасных сбербанковских вкладов над депозитами коммерческих банков. Если в начале лета средства физических лиц распределялись между ними примерно поровну, то к концу года 90% уже приходилось на Сбербанк. Усиление государственного контроля над последним логически продолжило эту тенденцию.

К этому периоду времени относится также перелом тенденции динамики выданных МБК - после спекулятивного пика середины года объемы кредитования резко снизились обратно до "нормального" уровня, определяемого состоянием реального сектора экономики и активно-пассивных потоков финансового сектора (рис.2.36). Сроки заключаемых сделок по-прежнему были сконцентрированы в короткой части временного спектра. Более того, даже месячные кредиты стали котироваться крайне нерегулярно, а межбанковские займы на более длительные сроки вообще не выдавались. Некоторое оживление рынка наблюдалось, как и ранее, в периоды перед аукционами по размещению ГКО-ОФЗ.

Одновременно, несмотря на то, что обороты рынка МБК очень сильно сократились, а спрос на ликвидность отнюдь не стал ниже, процентные ставки пребывают на весьма низком уровне. Многие комментаторы объясняют это монополизацией рынка крупными операторами. Наша трактовка гораздо проще - обладающие свободными средствами банковские структуры прибегают к жесткому рационированию кредита, выдавая займы только ограниченному кругу самых надежных заемщиков, в то же самое время отказываясь совершать сделку по любой цене при наличии малейших сомнений в платежеспособности контрагента. Недаром статистика свидетельствовала о росте свободных остатков на корреспондентских счетах банков - последние вынуждены были прибегать к такому не самому эффективному способу управления краткосрочной ликвидностью. Более того, значительная часть понесенного банками ущерба была вызвана как раз потерей мгновенной ликвидности и отсутствием возможности восполнить временный недостаток ресурсов на рынке.

Утрата рынком МБК своего прежнего значения наряду с отсутствием централизованных индикаторов процента привела к перемещению центра тяжести при формировании процентных ставок на рынок ГКО-ОФЗ. Несмотря на некоторый рост спроса на эти ценные бумаги, удовлетворение потребностей в финансировании дефицита государственного бюджета неминуемо вело к установлению в экономике высоких реальных ставок процента.

2.5 Финансы предприятий

Анализ финансов российских предприятий, состояния их платежей и расчетов в 1995 г. показывает очевидную их преемственность тенденциям, выявившимся в 1994 г. Значительная часть прибыли при ее общем увеличении в 3 раза по сравнению с 1994 г. сохранила инфляционный характер. Помесячная и поквартальная динамика показателей физического объема производства и прибыли имеет достаточно слабую зависимость. Если в течение первого полугодия динамика прибыли еще следовала за динамикой объема производства, то уже во втором полугодии эта связь стала менее очевидной (табл.2.16). Отсутствие жесткой взаимосвязи прослеживается и в соотношении индекса цен на готовую промышленную продукцию с динамикой прибыли. В течение года индекс цен по сравнению с соответствующими периодами прошлого года колебался в пределах 340-350% и имел достаточно устойчивый характер, в то время как динамика прибыли имела традиционный скачкообразный характер. Уже прибыль первого квартала составила 371% по сравнению с прибылью первого квартала 1994 г.

На основании данных, представленных в таблице 2.16, можно представить общую картину тенденций изменения финансового положения российских предприятий.

Данные тенденции свидетельствуют о том, что российская промышленность сохраняет большую чувствительность к воздействию внешних конъюнктурных и институциональных факторов. Это проявляется и в состоянии денежных средств, платежей и расчетов российских предприятий. Также отсутствует устойчивая взаимосвязь между ВВП и поквартальными и месячными показателями просроченной и общей дебиторской задолженности предприятий промышленности, строительства, сельского хозяйства и транспорта. Снижение отношения общей дебиторской задолженности к ВВП в середине года имело в своей основе, по всей видимости, причины институционального характера. Активизация борьбы правительства со злостными неплательщиками во втором полугодии заставила многие предприятия интенсифицировать работу с дебиторами, что и привело к увеличению сбора дебиторской задолженности. Небольшой рост дебиторской задолженности в конце года, скорее всего, имел временный характер и был связан с завершением финансового года. Если бы правительство продолжило в 1996 году политику давления на неплательщиков, то можно было бы ожидать закрепления понижающей тенденции в динамике задолженности. Однако кадровые перестановки в правительстве могут воспрепятствовать этому.

Чувствительность показателя задолженности к воздействию внешних факторов проявляется в сравнении данных 1994 и 1995 гг. Первое полугодие 1994 г., как известно, характеризовалось временной стабилизацией расчетов и снижением отношения задолженности к месячному ВВП, как просроченной общей, так и дебиторской. Это вызвало иллюзию выхода из кризиса неплатежей: рост задолженности к концу года объяснялся краткосрочным влиянием фактора завершения финансового года, а на начало 1995 г. прогнозировалось ее дальнейшее снижение.

Этот прогноз подтвердился в отношении просроченной дебиторской задолженности. Начиная с февраля 1995 г. ее отношение к ВВП не превышало 97%, а в октябре составило только 85%. Что же касается общей просроченной задолженности, то ее отношение к ВВП с начала 1995 г. устойчиво превышало 120-процентную отметку. И лишь к середине года под воздействием институциональных факторов наметилось снижение данного показателя.

Тем не менее, стабилизация просроченной дебиторской задолженности пока еще не дает веских оснований для утверждения о завершении или ослаблении кризиса неплатежей. Как не дает таких оснований и обозначившаяся устойчивость структуры просроченной задолженности.

Уже к середине 1994 г. наметилась тенденция стабилизации внутренних пропорций в структуре просроченной кредиторской задолженности. Так, доля задолженности поставщикам стабилизировалась на уровне порядка 60%, а доля задолженности по платежам в бюджет - на уровне порядка 15-20% от общей просроченной задолженности. В 1995 г. эта тенденция продолжалась, но уже на новом качественном уровне: доля задолженности поставщикам снизилась приблизительно на 10%, а доля задолженности по платежам в бюджет повысилась на 3-5%. Эта тенденция была истолкована специалистами как стабилизация расчетных отношений, вызванная улучшением расчетного механизма. Комплексный анализ ситуации подтверждает факт стабилизации расчетов, однако ее причины во многом прояснятся, если проанализировать структуру каналов продажи отдельных товаров.

Например, для нефтепродуктов как товарной группы с наибольшей массой неплатежей очевидна тенденция увеличения реализации по прямым связям. В 1995 г. по сравнению с прошлым годом доля сбыта по прямым связям бензина возросла на 12%, дизельного топлива - на 9% и мазута топочного - на 10%. Это отражает общую тенденцию роста роли "дикого клиринга" в рамках картельных соглашений (цепочек взаимозачетов, финансово-промышленных групп).

Таблица 2.16

Основные финансовые показатели российских предприятий, трлн.руб.

	месяцы											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
ВВП помесечно, млрд.руб.	78200	82800	94100	101000	120300	139200	154100	169000	172000	178000	181300	189200
Прибыль, млрд.руб.	8847	12799	17221	14911	20236	25966	14244	20332	20072	16577	18312	22164
- в % ВВП	11.3	15.45	18.3	14.76	16.82	18.65	9.24	12.03	11.66	9.31	10.1	
Дебиторская задолженность накопленным итогом, трлн.руб.	131.4	144.0	158.0	179.97	195.98	206.78	226.27	238.55	253.94	262.86	275.84	
Просроченная общая задолженность												
- в % к предыдущему месяцу	110	110	107	114	108	109	111	108	107	107	107	
- в % к ВВП	129	134	128	132	122	114	113	113	119	123	130	
Просроченная дебиторская задолженность												
- в % к предыдущему месяцу	105	107	107	111	107	107	107	108	106	103	106	
- в % к ВВП	113	91	97	95	96	90	92	95	92	85	87	
Просроченная дебиторская задолженность на конец периода	84.2	89.9	95.9	106.2	113.7	121.4	130.2	140.5	148.7	153.2	162.3	165.5
В том числе:												
задолженность покупателей	73.4	78.9	81.1	91.6	97	105.0	110.8	122.3	129.6	133.4	142.2	146.9

из нее задолженность по полученным векселям	0.2	1.8	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.5	0.6	0.6	0.6
задолженность государственных заказчиков по оплате поставленной продукции	7.3	6.5	6.2	6.7	6.3	7.0	7.2	7.9	8.3	87	8.2	7.5
Из общей просроченной задолженности длительностью свыше 3-х месяцев	54.2	59.9	62.6	67.3	73.5	79.6	84.1	91.6	98.4	103.5	107.9	112.1
Просроченная кредиторская задолженность на конец периода	99.0	109.1	115.9	132.1	142.6	155.5	173.1	187.4	201.4	216.2	232.8	238.9
В том числе:												
задолженность поставщикам	55.0	59.4	63.0	68.1	75.7	83.3	90.0	97.0	103.9	111.2	119.2	122.3
из нее задолженность по выданным векселям	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2
по платежам в бюджет	20	22.6	25.1	31	33.8	35.6	40.9	45.9	48.5	54.0	57.1	57.4
по платежам в государственные внебюджетные фонды	4.8	5.5	5.8	7.0	8.1	8.8	9.9	10.6	11.7	14.1	16.1	17.6
Из общей просроченной задолженности длительностью свыше 3-х месяцев	59.3	65.1	71.0	79.4	84.0	95.7	104.7	111.8	125.7	138.0	149.9	150.9

Источник: данные Госкомстата РФ.

Установление таких цепочек и стабилизирует сами расчеты. Косвенным подтверждением “ухода” задолженности перед поставщиками в клиринговые цепочки является рост доли прочей кредиторской задолженности в структуре просроченной задолженности, где и отражается, как правило, деятельность по взаимозачетам.

Другим подтверждением обретения расчетами устойчивости в рамках картельных соглашений является замедление оборачиваемости как дебиторской, так и кредиторской задолженности. По данным Госкомстата РФ, средний срок погашения кредиторской задолженности в I квартале составил 75 дней, а уже в III квартале - 85 дней. Средний срок погашения дебиторской задолженности за эти периоды составил 63 и 69 дней. Эта тенденция вполне объяснима с точки зрения развития схем взаимозачетов и прямых связей. Обычно правила взаимозачетов выделяют определенные товарные позиции и, соответственно, определенные долги. Это значит, что в структуре задолженности формируются две достаточно устойчивые группы долгов - по товарам, участвующим во взаимозачетах, и по товарам, реализуемым в прямом смысле этого слова. Это ведет к тому, что одна часть задолженности сохраняет свой переменный характер, а другая приобретает

устойчивый условно-постоянный характер. Циркулирование задолженности условно-постоянного характера по каналам взаимозачетов и приводит к росту сроков оборачиваемости.

Бартерный, неликвидный характер взаимозачетов оказывает свое воздействие и на потребность в оборотном капитале. Формирование денежных средств оказывается в определенной зависимости от доли товаров, используемых для взаимозачетов, в общем объеме выпуска предприятий. Рост этой доли пропорционален степени вовлеченности предприятий во взаимозачеты. Если эта вовлеченность растет (как это и было в 1995 г.), то, соответственно, доля реализации в прямом смысле этого слова, т.е. за деньги, падает. Это неминуемо ведет к внешнему ухудшению кассовых позиций и опять-таки к внешнему снижению платежеспособности. Именно данная тенденция проявила себя в полной мере в 1995 г. В течение года отношение денежных средств к просроченной задолженности поставщикам неуклонно снижалось с 25% в начале года до 14% в ноябре. Однако, на наш взгляд, это свидетельствует не об ухудшении положения предприятий, а об обретении ими своеобразной устойчивости в рамках картельных соглашений.

Раздел 3.

Инвестиционные процессы

3.1 Инвестиционная политика

Процесс стабилизации экономики сопровождается появлением новых тенденций: замедления темпов инфляции в инвестиционном секторе по сравнению с потребительским рынком, достижения во II квартале 1995 г. положительной ставки банковского процента и усиления склонности населения к сбережению.

В 1995 г. в инвестиционной сфере ситуация определялась действием следующих факторов:

- замедление темпов спада общих объемов капитальных вложений;
- продолжающийся рост жилищного, преимущественно индивидуального строительства;
- углубление децентрализации инвестиционной деятельности и изменение структуры капитальных вложений по формам собственности;
- повышение доли долгосрочных кредитных вложений в развитие экономики;
- замедление роста цен в капитальном строительстве;
- рост объемов иностранных инвестиций в российскую экономику.

Федеральная инвестиционная политика в 1996 г. будет ориентирована на формирование благоприятной инвестиционной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечению частных отечественных и иностранных инвестиций для реструктуризации российской экономики. Основным направлением использования государственных инвестиций остается социальная сфера, а также поддержка высокоэффективных инвестиционных проектов.

В условиях ограниченности финансовых возможностей государства в инвестиционной политике все большее значение приобретает размещение ограниченных бюджетных средств на инвестиционные цели и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения строго в соответствии с федеральными целевыми программами и исключительно на конкурсной основе.

Государственная поддержка предприятий предполагает дальнейшее развитие механизма кредитования на возвратной и платной основе при сохранении безвозвратного бюджетного финансирования преимущественно для социально значимых объектов, имеющих некоммерческий харак-

тер. Практическая реализация такого направления возможна лишь при условии усиления государственного контроля за целевым расходованием средств федерального бюджета.

Новый подход в инвестиционной политике, предусматривающий переход от распределения государственных инвестиций на производственные цели к их размещению на конкурсной основе, определен Указом Президента РФ от 17 сентября 1994 г. №1928 “О частных инвестициях в Российской Федерации” и Постановлением о внесении изменений и дополнений к нему от 20 января 1996 г., постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июня 1994 г. №744 “О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов”, регламентирующим функции, права и обязанности всех участников конкурса”.

Анализ проведенных конкурсов показывает, что значительно вырос интерес коммерческих структур к возможностям вложения капитала в высокоэффективные инвестиционные проекты. В 1995 г. на конкурс было представлено около 600 инвестиционных проектов на сумму более 37 трлн.руб., причем срок окупаемости этих проектов не превышал 2 года.

Коммерческие российские структуры и банки, иностранные инвесторы весьма заинтересованы в участии в конкурсах и придают большое значение оценке качества инвестиционных проектов и предоставлению гарантий государства.

Намечается организовать работу по отбору высокоэффективных инвестиционных проектов на региональном уровне, имея в виду мобилизацию и использование внутренних инвестиционных ресурсов регионов.

Источником централизованных инвестиционных ресурсов, размещаемых на конкурсной основе, наряду с бюджетными средствами, должны стать кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств, предоставляемые под гарантии Правительства РФ, и выплаты задолженности иностранных государств России. Кроме того, начиная с 1996 г., при формировании проекта федерального бюджета будет предусмотрено направление средств инвестиционного назначения на возвратной основе на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов, включая конверсионные.

В Федеральной инвестиционной программе на 1996 г. предусматривается направить 3 трлн.руб. государственных инвестиционных ресурсов для размещения их на конкурсной основе, что будет способствовать значительному привлечению частного капитала, размеры привлечения которого в 1996 г. могут составить, по оценкам, порядка 15 трлн.руб.

Для развития заложенных в условия конкурса принципов государственно-коммерческого финансирования проектов в Комплексной программе стимулирования инвестиций предполагается обеспечить механизм сертификации и государственных гарантий инвесторам.

В проекте постановления Правительства Российской Федерации “О дополнительном стимулировании частных инвестиций” намечены мероприятия по обеспечению роста инвестиционной активности частного сектора и сектора смешанной формы собственности, финансирующих до 64% общего объема инвестиций.

Для повышения доверия к инвестиционным вложениям и для привлечения частных инвесторов, в т.ч. через рынок ценных бумаг, в проекте постановления Правительства РФ “О дополнительном стимулировании частных инвестиций” намечается создание механизма предоставления частным инвесторам государственных гарантий, включающих обязательства государства по возврату части ресурсов в случае срыва реализации прошедшего сертификацию проекта по независящим от инвестора причинам. При этом инвестор предоставляет встречные гарантийные обязательства, включая залоговые. Предусматривается подготовка сертификации инвестиционных проектов и порядка предоставления инвесторам государственных гарантий.

Федеральной инвестиционной программой предусматривается компенсация сокращения бюджетного финансирования путем страхования и гарантирования поддерживаемых государством инвестиционных проектов (в том числе путем гарантирования выпускаемых частными инвесто-

рами ценных бумаг), что обеспечит инвестору эффективность вложения капитала и снижение рисков.

Страховая защита инвестиций существенно снизит риск предпринимателей до приемлемого уровня. Она будет осуществляться как по отдельным видам рисков, так и по их сочетаниям (некоммерческие риски, последствия решений органов власти по ограничению прав собственности, последствия распоряжения созданными активами и произведенной продукцией, перевода капитала и дивидендов через границу, изменения правил бухгалтерской отчетности). Система страхования должна быть единой и использоваться в интересах как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

Постановление Правительства РФ от 19 августа 1994 г. №967 “Об использовании механизма ускоренной амортизации и переоценке основных фондов” позволило повысить роль амортизационных отчислений, как одного из основных источников финансирования инвестиций. Готовится проект указа Президента РФ “Об использовании амортизации для инвестиционного обеспечения структурной перестройки экономики”, что позволит усилить контроль за целевым использованием амортизационных средств.

Общий объем инвестиций за счет всех источников финансирования в 1996 г. составит, по прогнозам, 370 трлн.руб., или 104% к уровню 1995 г. В объекты производственной сферы предполагается направить около 200 трлн.руб., или на 1-2% выше уровня 1995 г., на развитие непроизводственной сферы - на 5-8% выше.

Основным источником финансирования инвестиционной деятельности являются собственные средства предприятий, которые составят 64% общего объема инвестиций. В 1996 г. ожидается, что доля амортизационных отчислений после переоценки (на начало 1995 г.) в общем объеме капитальных вложений увеличится на 15% и составит 46.4%.

Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. №2270 “О некоторых изменениях в налогообложении и взаимоотношениях бюджетов различных уровней” с 1 января 1994 г. предоставлен ряд льгот по налогообложению прибыли для предприятий и организаций, в частности для финансирования капитального строительства.

Управление таможенным режимом намечается осуществлять на базе дифференциации импортного тарифа, в частности, ставок пошлин на машины и оборудование для инвестиционных целей, что позволит облегчить импорт капитальных товаров, не производимых в России или выпускаемых в недостаточных количествах.

Важнейшими нормативными актами в инвестиционной сфере, направленными на активизацию частного предпринимательства, являются: Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. №1929 “О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности”, постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. №633 “О развитии лизинга в инвестиционной деятельности” и “Временное положение о лизинге”. Подготовлены и представлены в Правительство РФ проекты Закона “О лизинге”, постановления “О фонде содействия развитию лизинга в Российской Федерации” и положения о попечительском совете фонда содействия развитию лизинга в Российской Федерации.

Лизинг дорогостоящих видов техники является эффективной формой поддержки развития рыночных отношений в инвестиционной сфере. Распространение этой практики позволит уменьшить финансовое бремя инвестиционных расходов и стимулировать инвестиционный спрос на соответствующую продукцию отечественного и зарубежного производства. По оценкам, при развитом лизинге первоначальное вложение капитала, необходимое для организации дела снижается примерно в 3-4 раза, что особенно актуально для развития малых и средних предприятий. С помощью механизма лизинга можно повысить эффективность и ускорить процессы технического перевооружения, реконструкции и перепрофилирования предприятий.

Более заметную роль в инвестиционной деятельности будет играть фондовый рынок. Доля инвестиций за счет вторичной эмиссии ценных бумаг составит в 1996 г. 2% общего объема инвестиций в реальный сектор.

Подготовлен проект Постановления об условиях предоставления государственных гарантий под выпуск ценных бумаг частным инвесторам, что будет способствовать росту доверия к этим бумагам.

Инвестиционная политика ориентирована на стимулирование различных форм жилищного строительства и создание благоприятных условий для привлечения на эти цели внебюджетных источников финансирования и, прежде всего, средств населения.

В 1996 г. начнется практическая реализация положений Указа Президента РФ от 26 июля 1995 г. N765 "О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации", направленных на создание условий для эффективного использования сбережений граждан, привлечения инвесторов к инвестиционной деятельности через паевые инвестиционные фонды. Жилищное строительство будет осуществляться также через такой вид ценных бумаг как жилищные сертификаты и жилищные облигации.

Для вовлечения в хозяйственный оборот незавершенных строительством жилых домов в соответствии с Указом Президента РФ от 10 июня 1994 г. "О мерах по обеспечению достройки незавершенных строительством жилых домов" предусматривается передача находящихся в федеральной собственности объектов незавершенного строительства частным инвесторам на конкурсной основе.

3.2 Инвестиционные процессы в реальном секторе экономики

Состояние основного капитала

По мере стабилизации экономической ситуации и изменений институциональной структуры основного капитала по формам собственности формируется принципиально новый тип воспроизводства. Характерным для российской экономики традиционно являлось наращивание масштабов функционирующих в производстве средств труда. При этом обновлению основных фондов за счет выбытия морально и физически изношенного устаревшего парка машин и оборудования не уделялось достаточного внимания. Долговременное действие этой тенденции на фоне замедления темпов и сокращения объемов инвестиций в основной капитал привело к углублению разбалансированности процесса воспроизводства основного капитала в технологическом, отраслевом и возрастном аспектах.

Структурное преобразование национальной экономики в значительной степени связано с изменениями структуры основного капитала и условий его воспроизводства. При этом необходимо учитывать, что доля основного капитала, функционирующего в негосударственном секторе, составляет более 56% общего его объема. В силу этого необходимо принимать во внимание особенности формирования капитальных ресурсов и направлений их использования по формам собственности (табл.3.1).

Таблица 3.1

Структура основных фондов по формам собственности, %

	1991	1992	1993	1994	1995
Основные фонды, всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
государственные	91	91	69	53	44
негосударственные	9	9	31	47	56

Источник: данные Госкомстата РФ.

В связи с беспрецедентным для российской экономики падением темпов и объемов инвестиций в основной капитал в 1991-1995 гг. произошло резкое замедление темпов прироста производственного потенциала.

Отраслевое распределение функционирующего основного капитала отражает сохранение крайне консервативной, утяжеленной структуры экономики. По существу отраслевая структура основных фондов не претерпела сколько-нибудь существенных изменений, даже несмотря на систематически проводимую переоценку стоимости основных фондов (табл.3.2).

Снижение темпов роста основного капитала при уменьшении норм выбытия сопровождается систематическим нарастанием износа. Некоторое снижение коэффициента износа в 1995 г. по сравнению с 1991 г. связано с изменением практики переоценки стоимости основных фондов, а не качественным улучшением процесса воспроизводства. В период 1991-1995 гг. коэффициент обновления основных фондов систематически снижался и в 1995 г. составил 1.3% против 6% в 1991 г. (табл.3.3).

Таблица 3.2

Структура основных фондов и степень их износа по отраслям экономики в 1991-1995 гг., %

	Основные фонды		Износ	
	1991	1995	1991	1995
Основные фонды, всего	100	100	35.9	37.2
Отрасли, производящие товары	49.2	53.3	-	42.9
из них:				
промышленности	33.7	35.2	49.6	45.8
сельского хозяйства	11.4	13.6	22.6	37.4
строительства	3.8	4.2	53.3	36.3
Отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги	50.8	46.9	-	30.7
из них:				
транспорта и связи	14.2	12.8	38.1	41.0
торговли и материально-технического снабжения	2.9	2.3	-	-

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 3.3

Коэффициенты обновления и модернизации основных фондов (по балансовой оценке 1990 г.)

	1991	1995
Коэффициент обновления, %	6.0	1.3
Коэффициент выбытия, %	1.8	1.3

Источник: данные Госкомстата РФ.

При ограниченности капитальных ресурсов целесообразно изменить структуру инвестиций в пользу ускорения темпов технического перевооружения, что позволило бы активно включать обновленные фонды в процесс реструктуризации экономики.

Однако анализ воспроизводственной структуры капитальных вложений показывает, что в последние 2 года преобладает рост доли затрат на новое строительство в ущерб процессам технического перевооружения. Свертывание масштабов производства и снижение уровня использования производственных мощностей ведет к росту затрат на поддержание основных фондов в рабочем состоянии. В этих условиях рост доли омертвленного капитала на балансе предприятий отягощает их финансовое состояние и в общем случае выступает фактором необоснованных требований к увеличению объемов капитальных вложений. С макроэкономических позиций проблема состоит не столько даже в определении масштабов финансирования, сколько в выделении направлений использования инвестиционных средств.

Анализ состояния фондов позволяет сделать вывод о необходимости обновления и модернизации производственного аппарата, прежде всего, капиталобразующих отраслей. Изношенность основного капитала отраслей, производящих капитальные товары, и связанное с этим систематическое падение темпов производства инвестиционной продукции в сочетании с низкими ее технико-экономическими характеристиками крайне негативно отражается на состоянии процессов воспроизводства в национальной экономике.

Финансирование воспроизводства основного капитала формируется за счет фонда накопления в основном капитале и амортизационных отчислений. Доля валового накопления основного капитала в валовом внутреннем продукте систематически снижается и в 1995 г. составила 22%. В структуре валового накопления основного капитала чистые инвестиции в 1995 г. составили около 68% против 63% в 1991 г. при снижении затрат на капитальный ремонт.

Сокращение общего объема инвестиций при низкой эффективности их использования в реальном секторе экономике усугубляет проблему технологической отсталости производства. В этих условиях одним из основных направлений восстановления процессов воспроизводства основного капитала является стабилизация экономической ситуации и улучшение инвестиционного климата.

Инвестиционная деятельность

В 1995 г. в инвестиционной сфере продолжалось совершенствование нормативно-законодательной базы и форм государственной поддержки эффективных проектов. Таким образом формировались условия для расширения внебюджетных источников финансирования и привлечения отечественных и иностранных инвестиций. Сужение прямого участия государства в инвестиционных процессах сопровождается постепенным укреплением позиций и наращиванием накоплений в негосударственном секторе экономики. По мере стабилизации экономической ситуации, а также роста сбережений населения, начнет работать механизм мобилизации и трансформации их в прямые и портфельные инвестиции.

В 1995 г. предприятиями и организациями всех форм собственности освоено 250 трлн.руб. капитальных вложений, что составляет 87% к уровню прошлого года.

Снижение инвестиционной активности сопровождалось свертыванием масштабов строительных работ как в производственной, так и в непроизводственной сферах (табл.3.4).

На строительство объектов производственного назначения за год использовано 140 трлн.руб. капитальных вложений, или на 17% меньше, чем в 1994 г. Капитальные вложения в социально-гражданское строительство сократились на 7% и составили 110 трлн.руб.

Финансирование капитальных вложений по формам собственности отражает процессы институциональных изменений в национальной экономике (табл.3.5).

Предприятия и организации негосударственной формы собственности освоили за 1995 г. 167 трлн.руб. капитальных вложений, или 67% от общего объема инвестиций в реальный сектор экономики.

На долю инвесторов государственного сектора приходится 33% капитальных вложений против 34% в 1994 г. При достаточно осторожном поведении частных инвесторов акционерные предприятия постепенно укрепляют свои позиции в инвестиционном процессе, что существенно ограничивает распределительные функции государства.

Сужение сферы прямого участия государства в инвестиционной деятельности проявляется и в уменьшении объемов централизованных капитальных вложений.

В 1995 г. из консолидированного бюджета было выделено 53.8 трлн.руб. на инвестиционные цели, за счет средств федерального бюджета - 27.5 трлн.руб., что составляет 11% общего объема инвестиций в реальный сектор (табл.3.6).

Таблица 3.4

Динамика капитальных вложений в 1995 г.
в % к предшествующему году

	1993	1994	1995
Капитальные вложения, всего	88	76	87
в т.ч. по объектам			
производственного назначения	81	67	83
непроизводственного назначения	101	89	93

Таблица 3.5

**Структура капитальных вложений по формам собственности
за счет всех источников финансирования, %**

	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Капитальные вложения по предприятиям и организациям всех форм собственности, всего	100	100	100
в том числе:			
государственной	51	34	33
муниципальной	12	8	7
смешанной	25	42	44
частной	12	16	16

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 3.6

Структура капитальных вложений по источникам финансирования, %

	1993	1994	1995
ВСЕГО	100	100	100
в т.ч. за счет средств:			
- Федерального бюджета	19.2	13.4	11.0
- бюджетов субъектов Федерации	15.1	10.6	10.5
- собственных средств предприятий и организаций	57.4	64.2	62.5
- индивидуальных застройщиков	2.6	2.3	3.0
- бюджетного фонда государственной поддержки приоритетных отраслей, централизованных внебюджетных инвестиционных фондов и других источников	3.3	7.8	10.2
- иностранных инвестиций и совместных предприятий	2.4	1.7	2.8

Источник: данные Госкомстата РФ.

В целях повышения инвестиционной активности впервые в Федеральной инвестиционной программе 1995 г. предусматривалось направление государственных инвестиционных ресурсов в объеме 1.45 трлн.руб. для размещения на конкурсной основе. К концу года на конкурс поступило 713 проектов со сметной стоимостью 37.2 трлн.руб. Объем запрашиваемых централизованных ресурсов по ним составляет 7.8 трлн.руб. сметной стоимости. Большинство проектов были представлены предприятиями химико-лесного и строительного комплекса (24%), машиностроительного комплекса (14.7%) и АПК (44.2%). По итогам года государственную поддержку получили 83 конкурсных инвестиционных проекта. Общий объем государственной поддержки этих проектов оценен в 474.8 млрд.руб. Из них было профинансировано лишь 143 млрд.руб, что составляет менее 10% годового лимита.

В 1995 г. финансирование капитальных вложений протекало крайне неудовлетворительно. Федеральная инвестиционная программа 1995 г. не выполнена: из 206 объектов производственной сферы введено в действие 38, из них лишь 15 полностью принято в эксплуатацию. Федеральные целевые программы профинансированы только на 60%, конверсионные программы - на четверть. Не удалось погасить задолженность за работы, выполненные еще в 1994 г. В целом по государственным капитальным вложениям, финансируемым за счет федерального бюджета, кредиторская задолженность на конец года ожидается в размере 5 трлн.руб. На ее погашение в бюджете 1996 г. предусмотрено 2.2 трлн.руб., а остальная часть должна быть погашена за счет текущего финансирования, что создаст дополнительные трудности финансового обеспечения инвестиционной программы года.

Основным источником финансирования капитальных вложений являются собственные средства предприятий, доля которых составляет 62.5% против 64.2% в 1994 г. С ухудшением финансового положения предприятий в структуре использования денежных средств расходы на развитие и совершенствование производства имеют тенденцию к сокращению с 15.6% в 1994 г. до 14.3% в 1995 г.

Удельный вес прибыли в инвестиционных средствах несколько снизился против уровня 1994 г. и составил примерно 15.1%, что в общем отражает вялость инвестиционной деятельности. По

прогнозу на 1996 г., доля прибыли в инвестиционных ресурсах составит порядка 12-13% и, по существу, и определяет тенденцию дальнейшего сокращения собственных средств предприятий в составе инвестиционных ресурсов национальной экономики. В этой связи осуществление новой амортизационной политики создает реальные предпосылки для значительного увеличения объемов и целевого использования амортизационных отчислений в национальной экономике. В 1995 г. удельный вес амортизации в капитальных вложениях составил 44%, против 41.5% в 1994 г. и повысится до 49-51% в 1996 г. Реальный эффект от гибкой амортизационной политики будет достигнут лишь при условии принятия подготовленного проекта закона об использовании амортизации, где отработан четкий механизм контроля за использованием названных средств строго на инвестиционные цели.

В рамках Федеральной инвестиционной программы важное место отводится рынку ценных бумаг. По мере преодоления инфляционных процессов и стабилизации производства следует ожидать динамичного развития этого сектора рынка. По оценке, удельный вес инвестиционных ресурсов за счет эмиссии ценных бумаг в 1995 г. составил 1.5%, и в 1996 г. прогнозируется рост на 1-2 п.п.

Сокращение объема инвестиций в реальный сектор экономики сопровождается изменениями отраслевой, технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений. По ряду важнейших направлений в условиях переходной экономики государство будет вынуждено выступать в роли инициатора инвестиционного процесса, содействовать эффективным направлениям развития промышленного сектора и АПК.

Таблица 3.7

Структура капитальные вложения по отраслям экономики, %

	1991	1992	1993	1994	1995
Капитальные вложения, всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
промышленность	34.7	39.9	36.3	30.3	33.6
сельское хозяйство	18.0	10.4	7.3	4.7	2.7
строительство	4.5	2.6	2.2	2.9	2.8
транспорт и связь	9.6	8.7	10.6	11.7	14.5
торговля, общественное питание и материально-техническое снабжение	1.9	1.3	1.1	1.8	1.9
жилищное строительство	18.1	22.8	24.0	25.5	26.0
предприятия прочих отраслей	13.4	14.3	18.5	23.1	18.5

Источник: данные Госкомстата РФ.

Капитальные вложения в производство товаров год от года достаточно устойчиво снижаются при росте инвестиций в сферу услуг. Инвестиционные расходы на развитие промышленности сократились с 35.9% в 1990 г. до 33.6% в 1995 г. Относительно высокие затраты на инвестиционные цели в промышленности поддерживаются главным образом в отраслях топливно-энергетического комплекса, на долю которых в 1995 г. приходилось более 1/5 капитальных вложений в национальную экономику и почти 3/5 инвестиционных расходов в промышленности, в 1990 г., соответственно, 14% и 39%. Инвестиционная поддержка сельского хозяйства резко сокращается, и в 1995 г. в сельское хозяйство было направлено 2.7% общего объема капитальных вложений против 15.8% в 1990 г. Это сокращение объясняется, в частности, сдвигами в пропорциях распределения инвестиционных ресурсов между отраслями агропромышленного комплекса, на долю которого в целом приходится 8.8% общего объема капитальных вложений в 1995 г.

К позитивным сдвигам отраслевой структуры использования инвестиционных ресурсов, несомненно, относится повышение доли расходов на транспорт и связь. После спада в 1991-1992 г. инвестиционной деятельности в строительстве транспортно-коммуникационных систем в в 1995 г. инвестиционные расходы на развитие этой отрасли составили 14.5%.

Следующим структурообразующим фактором, имеющим большое социальное значение, является систематический рост инвестиционных расходов на жилищное строительство, которое остается одним из привлекательных направлений инвестиционной деятельности. В 1995 г. на жи-

личное строительство было направлено 64.8 трлн.руб. капитальных вложений, что составляет 26% в общем объеме инвестиций в реальный сектор. Предприятиями и организациями всех форм собственности введено в эксплуатацию 42.8 млн.кв.м, или на 9% больше, чем в 1994 г. За счет собственных средств населения и с привлечением кредитов на строительство жилья введено 9.9 млн.кв.м жилой площади, что на 23.2% больше, чем за 1994 г.

В 1995 г. по сравнению с 1994 г. темпы жилищного строительства сократились на 4% при приросте строительства в частном секторе на 40%. Надо отметить, что с развертыванием масштабов строительства растет объем незавершенного жилищного строительства. По обследованию Госкомстата РФ, на конец года в состоянии незавершенного строительства находилось 97 млн.кв.м жилых домов. Такие объемы незавершенных строительством объектов связаны как с продолжающимся ростом цен на строительные материалы и стоимость строительно-монтажных работ, так и с недостатком инвестиционных средств у застройщиков.

Согласно расчетам к Федеральной инвестиционной программе и прогнозам к бюджету на 1996 г., существенно увеличатся объемы привлекаемых в сферу жилищного строительства средств населения: в 1996 г. их доля в экономику составит 4.3% от общего объема инвестиций.

3.3 Иностранные инвестиции

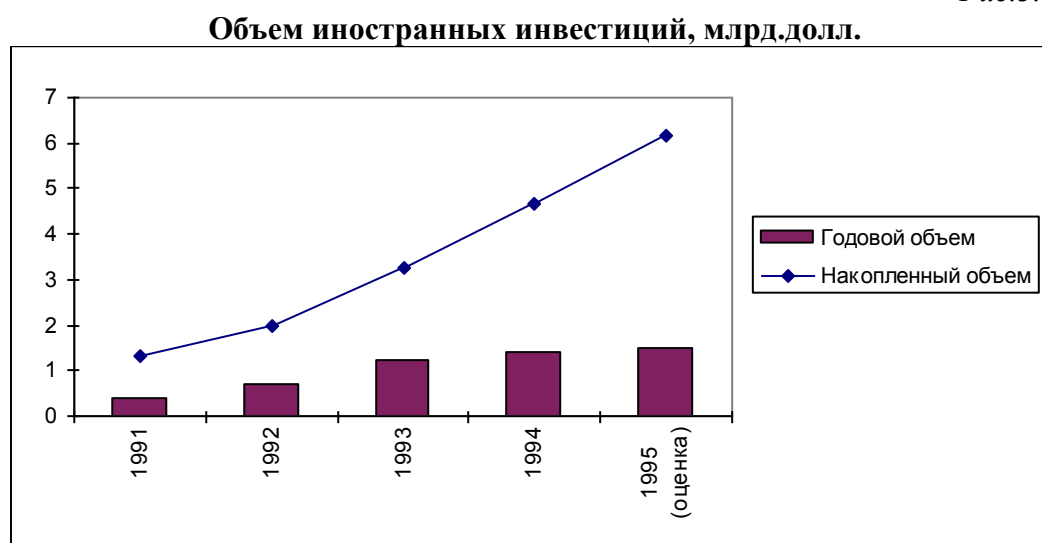
Общие тенденции 1995 года

Прошедший год не принес ожидаемого Правительством размера привлеченных инвестиций (1.5-2 млрд.долл. вместо 2-3 млрд.долл.). Вместе с тем доля зарубежных прямых инвестиций в общих капитальных вложениях в экономику РФ в 1995 году возросла до 2.9% против 2% по итогам 1994 года.

По данным Госкомстата РФ, прямые инвестиции выросли за год в 2.4 раза, что составило 1.35-1.4 млрд.долл.; торговые кредиты, банковские вклады оцениваются в 1995 году в размере 640-650 млн.долл. и увеличились за год на 20-25%.

На 1996 год прогнозируется приток инвестиций в экономику РФ в размере 2-2.5 млрд.долл. (рис.3.1).

Рис.3.1



В 1996 году иностранные инвесторы, видимо, займут выжидательные позиции в преддверии президентских выборов. Следует ожидать реализации лишь отдельных "штучных" проектов, в которые уже были ранее инвестированы значительные ресурсы.

Анализ отраслевой направленности иностранных инвестиций в российскую экономику свидетельствует об изменении их приоритетности в 1995 году по сравнению с предыдущим периодом. Если в 1993-1994 годах до половины иностранных капиталовложений направлялось в отрасли ТЭК, то в 1995 году их доля упала до 10%. Значительно увеличилась доля иностранных инвестиций в торговлю и общественное питание (с 5.6% в 1994 году до 15% в 1995 году), в финансово-кредитную и страховую деятельность (13% в 1995 году), в науку и научное обслуживание (8% всех инвестиций в 1995 году) при умеренном росте доли вложений в целлюлозно-бумажную и деревообрабатывающую отрасль (с 3.4% в 1994 году до 6.5% в 1995 году).

Иностранные инвесторы по-прежнему предпочитали не делать валютные инвестиции в машиностроение и металлообработку.

Рост доли торговли и общественного питания, финансово-кредитной сферы, науки и научного обслуживания в инвестиционных предпочтениях зарубежных инвесторов свидетельствует об их уходе из промышленности в отрасли, дающие либо быструю окупаемость, либо обслуживающие конкретные "точечные" проекты. Вряд ли данная тенденция существенно изменится в 1996 году.

Региональное распределение зарубежных капиталовложений в РФ в 1995 году показывает сохранение значимости Москвы как центра притяжения инвестиций (57%). Кроме Санкт-Петербурга, Московской области, к лидирующим относятся нефтедобывающие регионы (Тюменская область, Татарстан).

Распределение рублевой части иностранных инвестиций (реинвестиции) в основном соответствовало территориальному распределению валютных капиталовложений - 50% в экономику Центрального региона, 18.3% в Западно-Сибирский регион и 12.6% в Поволжский регион.

Следовательно, региональная концентрация зарубежных капиталов преимущественно в Центральном регионе свидетельствует от адекватной реакции иностранных инвесторов на неулучшение инвестиционного климата в России. Если и в 1996 году не произойдет серьезного улучшения инвестиционного климата в целом по РФ, то основная масса валютных инвестиций будет сосредоточена в Москве, в основном в спекулятивных операциях или в финансовых проектах, реализуемых с участием и под патронажем международных организаций.

Список стран-инвесторов открывают промышленно развитые страны, на долю которых в январе-сентябре 1995 года пришлось более 3/4 всех инвестиций. По итогам 9 месяцев наиболее крупными инвесторами являются США, Германия и Швейцария. Аналогичным образом между ними распределяются первые места и по накопленным инвестициям - США (1039.8 млн. долл.), Германия (443.6 млн. долл.), Швейцария (92.3 млн. долл.).

Следует отметить, что в ходе приватизации 1995 года предприятия в массе своей не получили стратегического инвестора (ни отечественного, ни иностранного). Следовательно, приватизация прошлого года мало способствовала решению задачи оздоровления предприятий и структурной перестройки экономики. Имеются экспертные оценки, что иностранными инвесторами приобретено около 10-12% акций. Следует учесть, что это результат, который складывается из всех способов продаж, включая акции, купленные через посредников и подставные фирмы. Средства, на поступление которых могут рассчитывать предприятия, - это суммы заявленных инвестиционных программ победителей конкурсов. По оценкам, общая сумма средств, включенных в инвестиционные программы конкурсов, превышает 1 млрд. долл. Результаты едва ли не каждого шестого конкурса уже отменены, а итоги значительного количества инвестиционных конкурсов оспорены эмитентами и соперниками победителей в арбитражных судах, и, следовательно, до выяснения обстоятельств выполнение инвестиционных программ задерживается (Коммерсант, N3, 1996, с.16). Невозможно дать хотя бы приблизительную оценку доли иностранных участников, а тем более реально вложенных ими инвестиций. Сводная статистика по результатам конкурсов отсутствует, а реальные вложения расходятся с заявками победителей конкурсов, причем не только иностранных.

На протяжении года изменялись отраслевые предпочтения иностранных инвесторов. В начале года активно покупались акции лесной и деревообрабатывающей промышленности. Они оставались существенно недооцененными, что повышало интерес крупных инвесторов к этим акциям.

Примерно в середине года выросла популярность акций речных и морских пароходств, а к концу года - и предприятий связи. На протяжении всего года высоким оставался спрос на акции нефтегазового комплекса и электроэнергетики.

В течение первых трех кварталов выставлялись на продажу небольшие доли пакетов закрепленных за государством акций (от 1 до 15%). Параллельно с этим обсуждались планы получения правительством кредита под залог пакетов закрепленных за государством акций крупнейших и наиболее доходных предприятий. В государственных решениях по данному вопросу не было никаких запретов на участие иностранных инвесторов. Неожиданной и не практиковавшейся ранее мерой явилось решение, принятое внутри самих компаний, по ограничению участия иностранных компаний в аукционах (ЮКОС, ЛУКОЙЛ). (Члены банковской группы и руководство НК "ЮКОС" обязались не продавать, не закладывать и не передавать в управление иностранным компаниям контрольный пакет акций НК. (Коммерсант-Daily, 15 декабря 1995, с.1). Аукцион по продаже акций ЛУКОЙЛА по решению компании будет закрыт для фирм, в которых доля иностранного капитала превышает 25%. При этом известно, что в течение года американская компания "Atlantic Richfield" купила 75% выпуска конвертируемых облигаций ЛУКОЙЛА на сумму 240 млн.долл. Очевидно, патриотические принципы в данном случае оказались слабее прямой выгоды. Облигации, дающие право на 6% акций, были проданы за 250 млн.долл., а на залоговом аукционе 5% акции были выставлены за 35 млн.долл.)

Другая тенденция, которая началась в 1995 году и несомненно усилится в 1996 году, - это пересмотр и даже аннулирование результатов приватизации по отдельным объектам.

В течение всего года этот фактор приводился в качестве одной из причин, заставляющих иностранных инвесторов занимать выжидательную позицию. Требования пересмотра результатов приватизации, которая якобы привела к "скрытой интервенции" иностранного капитала с целью подрыва обороноспособности и экономики страны, часто высказывались в течение года, весьма возможны и впредь со стороны тех, кто был ущемлен в ходе дележа собственности.

Оспаривание результатов конкурсов, аукционов, продажи и перепродажи акций - процесс неизбежный и связан он с несовершенством законодательства о приватизации. В частности, из-за ограничений на участие иностранных инвесторов в приватизации заинтересованные иностранные фирмы скупали акции через посредников. Наиболее крупными и известными скандалами были разборательства, связанные с акциями алюминиевых заводов в начале года и оборонной промышленности в конце 1995 - начале 1996 года. (В середине 1995 года состоялись парламентские слушания "О состоянии приватизации в алюминиевой промышленности". Скупка и перепродажа акций привели к конфликтам и ухудшили положение предприятий. Суды обеих инстанций признали недействительными результаты конкурса по продаже пакетов акций АО "Братский алюминиевый завод" из-за многочисленных нарушений законодательства. Идут судебные процессы по поводу акционирования уральских алюминиевых заводов.)

В последнем случае вопрос стоит именно об иностранных фирмах. Госкомоборонпром обратился в прокуратуру с просьбой разобраться с ситуацией, когда некоторые зарубежные фирмы через подставных лиц скупали акции оборонных предприятий. (В обход законов о приватизации действовала американская фирма "Ник энд си корпорейшн", которая приобрела акции 19 оборонных предприятий России. Генеральная прокуратура РФ направила в Арбитражный суд исковое заявление в защиту интересов государства и московского научно-производственного комплекса "Авионика". В нем идет речь о признании недействительными результатов чекового аукциона, на котором более трети акций приобрела американская фирма через посредников. Председатель

Госкомоборонпрома В.Глухих привел в пример подобной деятельности американский инвестиционный фонд "Пионер", имеющий интересы в вертолето-строительном комплексе им.Миля.)

Есть, напротив, случаи, когда иностранные фирмы, действовавшие вполне в рамках закона, лишились приобретенной собственности после признания недействительной приватизации предприятия (решение суда по аннулированию приватизации Новосибирского оловянного комбината с участием компании Armet).

Пересмотр отдельных случаев приватизации будет продолжаться в течение 1996 года и может весьма сдерживающе отразиться на намерениях иностранных предпринимателей инвестировать в Россию.

В то же время, представляется маловероятным аннулирование итогов приватизации в целом (по всем предприятиям и отраслям). Во-первых, потому, что в результате передела собственности на предприятиях ее большая часть фактически находится либо в собственности директората, либо под его контролем (а это достаточно влиятельный слой общества). Во-вторых, потому, что сформировавшийся российский крупный капитал предпочтет сохранить и укрепить свою собственность и контроль над предприятиями, идя по пути сращивания, раздела владения с государственными структурами (Комитетами, ЦБ), создания различного рода финансово-промышленных образований, инвестирования и увеличения прибыли.

Формирование подобного рода структур - возможный в сложившейся ситуации путь сохранения курса на рыночные преобразования и нетоталитарное политическое развитие. Обеспечиваемая в этом случае определенная преемственность экономической политики, стабилизация экономики, создаст благоприятные условия для привлечения иностранного капитала. Присутствие государства в крупных финансово-промышленных структурах даст дополнительные гарантии иностранным инвесторам, а наличие банков - возможность страхования рисков, и т.д.

Типы поведения иностранных инвесторов

Инофирмы, осуществлявшие как прямые, так и портфельные инвестиции прибегали, как правило, сразу к нескольким способам покупки акций. В то же время, типы поведения этих категорий инвесторов значительно различались в процессе приобретения и использования акций.

Стратегические инвесторы были ориентированы, как правило, на предприятия родственные для своего профиля отраслей. При приобретении крупного пакета акций они нередко конкурировали с отечественными покупателями и проигрывали конкурсы. Для этого типа инвесторов недооцененность российских предприятий являлась весьма важным аргументом в пользу покупки, но все же не решающим. Главным был рынок продукта. Этим и определялась стратегия после продажи - занять доминирующие позиции в управлении и инвестировать в наиболее предпочтительное для себя направление развития. В ряде нашумевших случаев (Новомосковский химкомбинат, Дальполиметалл) это была по существу политика подавления конкурента (в лице российского производителя) на российском рынке. (Швейцарский концерн "Глинкор", имеющий 54% акций предприятия "Дальполимерметалл", производящего в качестве конечного продукта свинец, заинтересован развивать на российском предприятии лишь производство свинцового концентрата.) Есть и примеры ситуаций, когда реальные инвестиции иностранного партнера откладывались из-за борьбы группировок крупных держателей акций. Реальное приобретение крупного пакета акций оказалось доступным очень немногим.

Направлением, конкурирующим со стратегическим инвестированием, и отвлекающим от него средства, станет в 1996 году продажа предприятиям земельных участков и организация продажи недвижимости. В связи с этим, следует ожидать основного притока прямых инвестиций в форме ПИИ.

Портфельные инвестиции на рынке корпоративных акций не учитываются, и поэтому можно привести лишь экспертные оценки. Они колеблются вокруг цифры в 1 млрд.долл.

Среди портфельных инвесторов прослеживалось три основных типа поведения:

- чисто спекулятивное - формирование портфеля из акций различных компаний;
- скупка акций для формирования пакетов под имеющийся и ожидаемый заказ;
- покупка пакета акций, вложение минимальных инвестиций, необходимых для оздоровления предприятия с целью последующей продажи акций по значительно более высокой (реальной) цене.

Активность иностранных инвесторов определяется недооцененностью российских предприятий, которая отчасти компенсировала политические и экономические риски инвестирования. Так, российские предприятия оцениваются в 10 раз ниже американских и в 3.5 раза ниже предприятий на других развивающихся рынках.

Спекулятивными операциями на российском рынке акций занимаются в основном небольшие венчурные и хедж-фонды, ориентированные на рискованные операции. Практически ни один из крупнейших мировых институциональных инвесторов пока не реализует программ на фондовом рынке России.

Скупкой акций и формированием пакетов акций для последующей их продажи занимались по заказам иностранных инвесторов как отечественные, так и иностранные агенты. Типичным представителем этого типа агентов можно назвать компанию CS FIRST BOSTON, на которую в 1994 году приходилось, по оценкам, две трети всех портфельных инвестиций в России. В настоящее время она имеет в своем портфеле набор акций разнообразных предприятий, в среднем 7-8% акций по каждому. Характерно, что после падения рынка акций осенью 1995 года и последовавшего ухода с него иностранных денег в начале 1996 года компания переориентировалась на работу с отечественными заказчиками.

По третьему типу поведения действует, например, американская компания "Пионер Групп". Для расширения своей деятельности в этом направлении компания приобрела контрольный пакет акций (51%) Первого ваучерного инвестиционного фонда, владеющего акциями многих российских предприятий.

В целом на протяжении 1995 года рынок акций приватизированных предприятий находился, по мнению экспертов фондового рынка, под определяющим воздействием ожидаемого спроса со стороны иностранных инвесторов. И только в конце года стали активнее влиять на спрос отечественные фирмы, занимающиеся самоскупкой и формированием вертикально-интегрированных групп или холдингов.

Факторы динамики иностранных инвестиций

Основными политическими факторами, определявшими в 1995 году поведение иностранных инвесторов на российском рынке, и которые и далее будут для них определяющими, являются: продолжение войны в Чечне; серьезное "полевение" Парламента РФ после выборов в Госдуму РФ и более "левые" настроения Правительства России; неопределенность, связанная с президентскими выборами в РФ, с личностью будущего президента России и с возможностью смены политического курса.

Экономическими факторами, в наибольшей степени определявшими динамику иноинвестиций в 1995 году и которые будут оказывать свое негативное воздействие и в текущем году, остаются: продолжение промышленного спада; введение "валютного коридора" в середине 1995 года и его продление до середины 1996 года и другие.

Ослабление из-за продолжающегося с 1990 года промышленного спада отечественного машиностроения как материальной основы инвестиций тормозит создание достаточных условий для экономического подъема. В то же время импорт технологий за счет прямых инвестиций ино-

странного капитала или закупок оборудования за рубежом в период инвестиционного кризиса не компенсировал выбытия производственных мощностей в российской промышленности.

Прогнозируемый на 1996 год спад производства на 2-6% вновь сильнее всего отразится на ситуации в машиностроении, которому придется перестраивать структуру в основном за счет собственных ресурсов без поддержки бюджета. Продолжение промышленного спада еще больше увеличит потребность России в иностранных инвестициях и одновременно сузит поле для деятельности инвесторов в промышленности и особенно - в машиностроении.

Продолжающееся уже на протяжении пяти лет уменьшение склонности банков и иностранных инвесторов к инвестированию в российские предприятия, выразившееся в инвестиционном кризисе, с высокой вероятностью будет продолжаться и в 1996 году. Несмотря на поиск Правительством РФ нетрадиционных источников финансирования капиталовложений в экономику, поведение основных экономических субъектов вряд ли изменится к лучшему - в силу продолжения общей неопределенности в сфере экономической политики страны, вследствие высокого уровня рисков финансового и правового характера, в силу неэффективного регулирования инвестиционных процессов.

По-прежнему наиболее серьезными проблемами, без разрешения которых нельзя прогнозировать более масштабного притока иностранных инвестиций в Россию, являются:

- политическая неопределенность и нестабильность в ожидании результатов президентских выборов. В связи с этим первое полугодие 1996 года будет временем бездействия иностранных инвесторов. В случае избрания президентом представителя "левых" сил, активизация притока иностранного капитала в 1996 году вызывает серьезные сомнения;

- неопределенность законодательной политики нового состава Государственной Думы. Большую озабоченность вызывает судьба Земельного Кодекса РФ, подходы к содержанию которого весьма противоречивы, и нахождение компромиссного варианта по которому представляется весьма проблематичным. То же самое можно сказать о законодательном регулировании более прогрессивных форм привлечения иностранных инвестиций. Это касается в первую очередь внесенных изменений в действующий Закон об иностранных инвестициях, концессионного законодательства и т.д.;

- тенденция к расширению полномочий органов местного самоуправления, которая требует законодательной регламентации и четкого разграничения функций и полномочий Центра и субъектов Федерации, в том числе по вопросам привлечения иностранных инвестиций;

- серьезные разногласия в Госдуме относительно результатов процесса приватизации и перспектив ее дальнейшего проведения. В этой связи можно ожидать определенной настойчивости Парламента в ограничении допуска иностранных инвесторов к процессам приватизации российских предприятий;

- определение разумных пределов допуска зарубежных инвесторов на рынок ГКО;

- четкое определение круга приоритетных отраслей и регионов, которым будут предоставляться определенные льготы, в зависимости от значимости и эффективности тех или иных региональных и отраслевых программ для развития экономики России.

Государственное регулирование иностраных инвестиций

Среди принятых в 1995 году нормативных актов следует выделить вторую часть Гражданского кодекса РФ и Закон "Об акционерных обществах", ориентированные на более четкую правовую регламентацию коммерческой деятельности, в том числе иностранных инвесторов и ПИИ, на территории России. Закон "О финансово-промышленных группах" предусматривает возможность участия зарубежных фирм в такого рода образованиях на территории РФ.

На стимулирование привлечения иностранных инвестиций в целях реализации крупных проектов, носящих "штучный" характер, направлен Указ Президента РФ N73 "О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации". Льготы, предоставляемые Указом, не ориентированы на активизацию предпринимательской деятельности с участием среднего и малого бизнеса, развитие которого чрезвычайно важно для использования зарубежного и отечественного технологического и организационного опыта для закрепления результатов реформирования экономики в России.

На создание гарантий налоговой стабильности представителей как отечественного, так и зарубежного частного капитала, решивших вложить свои средства в поиск, разведку и добычу минерального сырья на территории РФ, а также на ее континентальном шельфе, направлен Федеральный Закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30 декабря 1995 года. Одним из существенных его недостатков является усложненная процедура заключения соглашений, требующая многочисленных хождений в Госдуму. Более четкому применению Закона способствовало бы принятие механизма разграничения компетенций Правительства и органа исполнительной власти субъекта РФ, когда они выступают от имени РФ в качестве стороны соглашения о разделе продукции.

Серьезно затормаживается продвижение в Госдуме основополагающих в сфере международного инвестиционного сотрудничества проектов федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР "Об иностранных инвестициях в РСФСР", "О свободных экономических зонах", "О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами". Затягивание принятия этих нормативных актов может в определенной мере квалифицироваться как проявление государственной политики в отношении участия России в международном инвестиционном сотрудничестве.

В ноябре 1995 года опубликовано постановление Правительства (от 13 октября 1995 г. N1016) "О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику РФ".

Программа предполагает довести долю иностранных инвестиций в общем объеме капитальных вложений до 5.2% к 1997 г. и до 10% в дальнейшем ("целевой норматив"). Предусмотрен широкий комплекс законодательных и организационных мер, направленных на сближение условий инвестирования в России с мировой практикой. В то же время, несмотря на признание значимости иностранных инвестиций не только для роста объемов производства, но и для повышения его технического и организационного уровней, программа показывает сдержанное отношение правительства к привлечению зарубежного капитала как к мере вынужденной и нежелательной с позиции так называемой защиты интересов отечественных товаропроизводителей.

Программа призывает активнее стремиться не к созданию предприятий с участием иностранных инвесторов, а к привлечению зарубежных финансовых ресурсов "в форме кредитов, которые требуют погашения, но не устанавливают постоянной зависимости кредитуемых предприятий от иностранных компаний". Кроме того, Программа предусматривает предоставление государственных гарантий только частным отечественным инвесторам. Понятно, что такие положения Программы расходятся с декларациями об открытости экономики России для широкого инвестиционного сотрудничества с потенциальными зарубежными партнерами.

Раздел 4.

Реальный сектор экономики

4.1 Основные тенденции в реальном секторе экономики

Общеэкономическая ситуация в 1995 г. формировалась в условиях последовательной реализации денежно-кредитной политики, направленной на достижение финансовой и экономической

стабилизации. На динамику и структуру макроэкономических показателей позитивное влияние оказало: замедление темпов спада в промышленности, укрепление курса рубля по отношению к доллару, постепенная дедолларизация экономики и сохранение интенсивного роста внешнеторгового оборота.

Тенденция ослабления темпов спада в реальном секторе экономики не имела устойчивого характера на протяжении года и определялась воздействием факторов текущей конъюнктуры - динамики и структуры платежеспособного спроса.

Валовой внутренний продукт в 1995 г. составил 1659 трлн.руб. и по отношению к прошлому году сократился на 4%. Динамика промышленного производства в 1995 г. формировалась под воздействием продолжающегося сокращения внутреннего спроса, с одной стороны, и сложившейся благоприятной ситуацией на внешнем рынке для отраслей с экспортной ориентацией, с другой стороны. Рост производства экспортной продукции несколько замедлил темпы общепромышленного спада и выступил условием относительной стабилизации в реальном секторе экономики. Объем промышленной продукции в 1995 г. сократился на 3% против 21% в 1994 г.

Таблица 4.1

Динамика основных макроэкономических показателей в 1993-1995 годах
(в % к предшествующему году, в сопоставимых ценах)

	1993	1994	1995
Валовый внутренний продукт	88.0	85.0	96.0
Промышленность	83.8	79.5	97.1
Сельское хозяйство	96.0	91.0	92.0
Капитальные вложения	88.0	74.0	87.0
Товарооборот и платные услуги	102.0	100.0	91.0
Реальные располагаемые денежные доходы населения	114.0	114.0	87.0
Индекс инфляции, в разах	9.0	3.2	2.31

Источник: данные Госкомстата РФ.

В 1993-1995 гг. рост внешнеторгового оборота происходил, как правило, опережающими темпами по сравнению с динамикой валового выпуска. Доля экспортной продукции в валовом выпуске составила в 1995 г. более 20% против 13% в 1993 г.

К негативным процессам в прошедшем году относится усиление спада сельскохозяйственного производства, а также дальнейшее сохранение низкой инвестиционной активности.

Сокращение доли промышленности и сельского хозяйства в структуре ВВП происходит на фоне повышения доли отраслей инфраструктуры.

Развитие инфраструктуры и транспортных коммуникаций является неотъемлемой частью формирования рыночной структуры экономики. Несмотря на повышение доли транспорта в ВВП с 8.4% в 1994 г. до 11.4% в 1995 г. и в общем объеме валовых внутренних инвестиций с 11.7% в 1994 г. до 14.5% в 1995 г. недостаточный уровень развития транспортной системы и средств связи выступал фактором, сдерживающим процессы формирования принципиально новой системы размещения производительных сил российской экономики. С замедлением темпов спада ВВП в 1995 г. объем грузовых перевозок относительно уровня 1994 г. снизился на 2%. Динамика развития транспорта и связи корреспондирует с изменением темпов производства в национальной экономике.

Финансово-экономическое положение отрасли продолжает оставаться сложным. Рост цен на топливно-энергетические и другие ресурсы, потребляемые транспортом, высокая (более 43%) степень износа производственных фондов приводят к соответствующему увеличению расходов транспортных предприятий, снижению уровня рентабельности перевозок и росту убытков предприятий. Изменение структуры грузовых и пассажирских перевозок обусловлено разницей в уровнях их тарифов, а также количеством и перечнем предоставляемых услуг.

По мере стабилизации экономической ситуации происходит устойчивый рост насыщенности потребительского рынка и на этой основе постепенное восстановление и нормализация деятель-

ности предприятий розничной торговли: растет сеть магазинов, торговых площадей, растут запасы в торговле. Позитивным моментом в активизации деятельности торговли является изменение структуры собственности. Приватизировано 87% предприятий розничной торговли и 70% - общественного питания. Государственный сектор занимает только 13% в общем объеме товарооборота. Реализация потребительских товаров по сравнению с прошлым годом уменьшилось на 7%. Следует учитывать, что на динамику товарооборота существенное влияние оказывают тенденции изменения уровня потребительских цен и уровня доходов населения. В структуре товарооборота по-прежнему преобладает объем продаж продовольствия.

В структуре производства ВВП довольно устойчиво повышается доля услуг при относительном уменьшении удельного веса производства товаров. Разрыв в динамике темпов производства товаров и услуг сокращается и составил 2 п.п. в 1995 г. против 16 п.п. в 1994 г.

Развитие новых секторов сферы услуг приводит к изменениям структуры предоставления рыночных и некоммерческих услуг. Доля услуг финансово-кредитных и страховых учреждений в общем объеме производства услуг повысилась с 14.3% в 1994 г. до 24.3% в 1995 г. С формированием новой институциональной структуры экономики сокращается область предоставления нерыночных услуг, в частности в здравоохранении, образовании и ЖКХ.

При анализе структуры произведенного ВВП следует принимать во внимание различия в динамике цен на продукцию и тарифов на платные услуги.

Развитие нематериалоемких сегментов рынка услуг при тенденции опережающего роста тарифов на услуги по сравнению с динамикой цен на готовую продукцию и материально-технические ресурсы создают условия для снижения доли промежуточного потребления в валовом выпуске. В этом же направлении действуют и структурные изменения в промышленном производстве, связанные с повышением доли нематериалоемких отраслей добывающей промышленности. Однако технико-технологическое состояние основного капитала и низкая инвестиционная активность сдерживают практическое решение проблем снижения уровня материало- и энергоемкости производства, и при сложившейся хозяйственной конъюнктуре сохранение высокой ресурсоемкости производства выступает фактором, инициирующим инфляционные процессы.

Преобразование структуры производства ВВП сопровождается изменениями в соотношении основных факторов производства - капитальных вложений и труда. В экономике формируется принципиально новая воспроизводственная структура.

В 1995 г. доля занятых в производстве услуг составила 49.8% против 45.9% в 1993 г. при повышении доли инвестиций в сектор услуг с 30.2% в 1993 г. до 34.1% в 1995 г. Рост спроса на услуги и, соответственно, постепенное перераспределение ресурсов в эти сферы деятельности, несколько смягчает ситуацию на рынках труда и капитала.

К числу принципиально новых и наиболее существенных факторов, влияющих на формирование структуры ВВП, относятся изменения в структуре производства по формам собственности. В результате приватизации и акционирования негосударственный сектор стал занимать доминирующее положение и наращивать свое влияние во всех сферах деятельности.

Таблица 4.2

Структура произведенного ВВП, %

	1993	1994	1995*)
ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ	100.0	100.0	100.0
в том числе:			
Производство товаров	51.2	43.1	40.7
из него:			
промышленность	35.9	27.0	26.5
сельское хозяйство	7.7	6.5	6.3
строительство	6.9	9.0	8.2
Производство услуг	42.0	48.9	51.5
из них:			
рыночные	31.0	35.6	39.0
транспорт и связь	7.5	8.4	11.4
торговля	12.1	14.1	12.9
финансы и кредит и страхование	5.5	7.0	12.5
нерыночные	11.0	13.3	13.2
Чистые налоги на продукты и импорт	6.8	8.0	7.8

* рассчитано по предварительным данным Госкомстата РФ.

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 4.3

Структура использования капитальных вложений и распределения занятых по секторам экономики, %

	Занятость			Капитальные вложения		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995*
Занято, всего:	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ	54.1	52.4	50.2	69.8	69.0	64.9
из них:						
Промышленность	29.4	27.1	25.7	36.3	32.0	33.6
Сельское хозяйство	14.6	15.4	14.8	7.3	7.0	2.6
Строительство	10.1	9.9	9.7	26.2	28.4	28.7
ПРОИЗВОДСТВО УСЛУГ	45.9	47.5	49.8	30.2	39.1	34.1
из них:						
Транспорт и связь	7.8	7.8	7.9	10.6	11.7	14.5
Торговля и общественное питание	8.5	9.5	9.7	1.1	1.9	2.4
Кредитование и государственное страхование	0.8	3.8	4.3			

* рассчитано по предварительным данным Госкомстата РФ.

Источник: данные Госкомстата РФ.

В 1995 г. доля добавленной стоимости негосударственных предприятий составила 70% против 62% в 1994 г., в т.ч. доля частных предприятий возросла с 25% до 27%. Численность занятых в частном секторе составляет 33% от общего числа занятых в национальной экономике, на предприятиях смешаной формы собственности, включая предприятия с иностранным капиталом - 21.6% и на предприятиях государственной формы собственности - 44.7%.

Институциональные преобразования российской экономики сопровождаются перераспределением доходов между оплатой труда и величиной доходов от предпринимательской деятельности.

Доля оплаты труда в ВВП снизилась в 1995 г. до 32.4% против 38.3% в 1993 г. при повышении доли смешанных доходов от предпринимательской деятельности за тот же период почти на 15 п.п. В структуре смешанных доходов почти половина приходится на доходы от торгово-посреднической деятельности и около 40% - от сельского хозяйства. С развитием сферы предоставления платных услуг начинают все большее значение приобретать доходы лиц, занятых частной практикой (например, в здравоохранении и образовании).

Доля валовой прибыли экономики в ВВП устойчиво повышается, главным образом, за счет роста доли потребления основного капитала. С переоценкой основных фондов и применением новых норм и порядка начисления амортизации, доля потребленного основного капитала в валовой прибыли повысилась с 21% в 1994 г. и в 1995 г. составила 32.1%. В этих условиях, доля

смешанных доходов, включая предпринимательские, устойчиво повышается при сокращении удельного веса чистой прибыли, что выступает фактором, сдерживающим формирование ресурсов для инвестирования в производство. В 1992 г. смешанные доходы в валовой прибыли составляли примерно 12%, в 1994 г. - 24%, а в 1995 г., по оценке, превысили 40%.

Доля чистых налогов в ВВП за период 1993-1995 гг. выросла с 8.6% до 10.3%. На увеличении налоговой составляющей в ВВП в 1995 г. сказалось значительное сокращение доли дотаций, выделяемых ежегодно государством национальному хозяйству, с 4% в 1993-1994 гг. до 1.6% от ВВП в 1995 г.

В российской экономике с начала реформ происходит существенное изменение соотношения внутреннего спроса и предложения. Это особенно ярко проявляется при анализе структуры произведенного и использованного ВВП.

С усилением ориентации на внешний рынок в структуре производства повышается доля экспорта. Ее изменение в пользу добывающих отраслей сопровождается продолжающимся спадом производства капитальных и потребительских товаров. При сокращении объемов производства промышленной продукции в 1995 г. на 3%, производство капитальных товаров составило 90% от прошлогоднего уровня, а потребительских - 62%.

Изменение пропорций производства определяет основные тенденции в структуре конечного потребления валового внутреннего продукта. Доля конечного потребления в ВВП составила 66% в 1995 г. и несколько снизилась по сравнению с 1994 г. за счет повышения расходов на чистый экспорт товаров и услуг. Конечное потребление домашних хозяйств в 1995 г. повысилось до 42% против 38.6% в 1994 г. при сокращении расходов органов государственного управления на 2.7 п.п. за этот же период.

Таблица 4.4

Структура валового внутреннего продукта на стадии образования дохода

	1992	1993	1994	1995
ВВП	100.0	100.0	100.0	100.0
в том числе:				
Оплата труда наемных работников	38.3	41.2	36.4	32.4
Чистые налоги и импорт	10.9	9.1	9.2	11.0
из них:				
налоги на продукты и импорт	9.2	7.5	6.5	9.3
Валовая прибыль	50.8	49.7	54.4	56.6
из нее:				
потребление основного капитала	14.1	14.9	19.5	22.0
чистая прибыль и чистый смешанный доход	36.7	34.8	34.9	34.6
из них:				
смешанный доход	7.2	9.2	14.9	24.0

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ.

По сравнению с 1994 г. произошло сокращение расходов домашних хозяйств на покупку товаров. В 1995 г. розничный товароборот по отношению к 1994 г. снизился после некоторой стабилизации в 1994 г. Это связано с тем, что в условиях ограничительной финансовой и кредитной политики, денежные доходы населения росли несколько медленнее, чем рост потребительских цен. Если в 1994 г. реальные располагаемые денежные доходы населения выросли на 13%, то в 1995 г. они снизились примерно на аналогичную величину, что повлекло за собой сокращение покупательной способности домашних хозяйств. В 1995 г. по сравнению с 1994 г. по основным продуктам питания покупательная способность населения снизилась на 20-30%.

Сокращение реальной покупательной способности домашних хозяйств негативно воздействует на состояние отраслей потребительского сектора, в основном ориентированных на внутренний рынок. Спад производства в пищевой промышленности составил 9%, в легкой промышленности - 31%. Продолжается снижение производства многих товаров длительного пользования при насыщении рынка импортными товарами.

Розничный товарооборот лишь на 46% формируется за счет товаров отечественного производства, а 54% приходится на поступления товаров по импорту, в 1994 г. это соотношение составляло 52% и 48% соответственно.

В 1995 г. замедлилось падение реального потребления населением платных услуг до 17% в ВВП против 38% в 1994 г. В то же время доля в ВВП расходов населения на услуги растет, что связано с опережающим ростом цен и тарифов на жилищные, коммунальные и транспортные услуги.

При росте доли расходов на конечное потребление в структуре ВВП наблюдаются существенные изменения в их использовании по направлениям. В 1995 году в структуре расходов населения прослеживалась тенденция роста склонности к сбережениям при сокращении потребительских расходов. Доля средств населения, используемых на накопление во всех их формах, составила в 1995 г. в среднем 19.3%. По данным Сбербанка России, вклады населения на 1.01.96 г. составили 46.1 трлн.руб. и возросли за год в 2.63 раза. Вклады населения в коммерческие банки составляют 24.1 трлн.руб., или 34.3% от общего объема вкладов населения против 37.8% на 1 января 1995 г.

Анализ структуры конечного потребления домашних хозяйств показывает, что население достаточно оперативно и гибко реагирует на изменение экономической конъюнктуры и быстро адаптируется к колебаниям на финансово-кредитном и денежном рынках.

Валовое накопление в ВВП в 1995 г. сократилось примерно до 28% против 28.3% в 1994 г. При этом в структуре накопления продолжается уменьшение доли валового накопления основного капитала с 24.8% в 1994 г. до 22% в 1995 г. и это несмотря на проведенную переоценку стоимости основного капитала и изменения в амортизационной политике. Доля накопления основных производственных фондов в ВВП в 1995 г. также снизилась до 13% против 15% в 1994 г. В реальном исчислении валовое накопление в 1995 г. снизилось на 9% против 29% в 1994 г. Накопление основного капитала снизилось на 15% против 20% в 1994 г.

Сложившаяся экономическая конъюнктура не создает благоприятных условий для активизации инвестиционной активности.

Продолжающийся процесс сокращения чистых капитальных вложений в воспроизводство основного капитала осложняется сохранением тенденции чистого накопления в национальной экономике.

Внутренний спрос на инвестиционные товары в 1995 г. продолжал сокращаться, хотя и отмечается ослабление спада производства в капиталобразующих отраслях промышленности. В I полугодии производство капитальных товаров сократилось на 5% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. При этом с появлением признаков стабилизации спад производства капитальных товаров стал замедляться по кварталам 1995 г., а в июне, впервые за последние три года, выпуск средств производства увеличился на 13% при росте объема производства в промышленности на 2%. Однако в условиях жесткой финансовой политики восстановления инвестиционной активности не наблюдалось, и к концу года темпы спада производства капитальных товаров ускорились.

Сужение платежеспособного спроса при некотором оживлении промышленного производства привело к росту запасов готовой продукции и дальнейшему наращиванию прироста незавершенного строительства. Доля запасов материальных оборотных средств в ВВП выросла с 3.7% в 1994 г. до 6% в 1995 г.

Снижение скорости оборачиваемости оборотных средств оказывает дестабилизирующее воздействие на финансовое положение предприятий и экономики в целом. Для улучшения финансовой деятельности и нейтрализации процесса обесценения собственных средств предприятий в условиях продолжающейся инфляции рассматриваются предложения о предоставлении предприятиям и организациям права осуществлять ежеквартальную индексацию основных средств и текущих материальных затрат в зависимости от роста цен.

Привлечение внешних инвестиционных ресурсов продолжает оставаться либо труднодоступным, либо невыгодным для предприятий. Привлеченные средства для инвестирования в основной капитал составляют примерно 15% в общем объеме капитальных вложений, в т.ч. кредиты коммерческих банков - немногим более 1%. Возможности использования заемных средств на воспроизводство основного капитала зависят от уровня инфляции и действующей ставки рефинансирования, определяющей стоимость кредитных ресурсов.

Таблица 4.5

Структура использования ВВП, %

	1993	1994	1995
ВВП	100.0	100.0	100.0
в том числе:			
Расходы на конечное потребление	60.8	67.2	66.0
в том числе:			
домашних хозяйств		38.6	42.0
органов государственного управления	38.4	21.7	19.0
на индивидуальные услуги	17.2	10.2	9.0
на коллективные услуги	8.1	11.5	10.0
некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	5.2	5.9	5.0
Валовое накопление	31.4	28.3	28.0
в том числе:			
основного капитала	22.8	24.6	22.0
изменение запасов материальных оборотных средств	8.6	3.7	6.0
Чистый экспорт товаров и услуг	7.8	4.5	6.0

Источник: данные Госкомстата РФ.

В I квартале 1995 г. при значительном росте инфляции ставка рефинансирования не изменялась, незначительно повысившись с конца 1994 г. Это сделало кредиты более дешевыми. Снижение реальной эффективной процентной ставки по кредитным ресурсам до отрицательных значений (-6% годовых) привело к росту долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений.

Ухудшение условий финансирования за счет заемных средств со второго квартала 1995 г. привело к свертыванию инвестиционного спроса в период сезонного расширения деловой активности в строительстве.

Долгосрочные кредитные вложения за январь-октябрь выросли более чем в 4.6 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 12% от общего объема кредитных вложений в экономику против 5.1% на начало года. Очевидно, что развитие этого процесса предполагает использование гибкой процентной политики, гарантий государства и страхования вложений от рисков.

Замедление темпов инфляции, снижение эффективности операций на валютном рынке и рынке государственных ценных бумаг, рост склонности населения к сбережению выступают факторами аккумуляции свободных денежных ресурсов в банковской системе. По мере стабилизации экономического положения и выравнивания доходности операций на отдельных сегментах денежного рынка финансово-кредитные учреждения постепенно начинают разворачивать деятельность по финансированию реального сектора экономики при формировании благоприятной экономической среды и нормативно-законодательной базы для возрождения экономического роста.

4.2 Промышленность

Динамика промышленного производства

Промышленная динамика в 1995 году характеризовалась сохранением общей тенденции к спаду производства. В то же время темпы его снижения были наименьшими за весь период реформ, а

спад производства в одних отраслях сочетался с заметным ростом выпуска продукции в других (табл.4.6).

Сохранение тенденции к спаду производства было обусловлено следующими факторами:

- сближением уровня внутренних и мировых цен, повлекшим за собой дальнейшее свертывание неэффективных производств и импортозамещение;
- ужесточением финансово-кредитной политики, приведшим к сокращению финансовой поддержки неконкурентоспособных производств, снижению государственных инвестиций и производства вооружений;
- инвестиционным кризисом, обусловившим сокращение производства продукции инвестиционного назначения;
- снижением платежеспособного спроса населения, вызвавшим, наряду с импортозамещением, сокращение производства потребительских товаров;
- падением платежеспособного спроса на российскую промышленную продукцию со стороны стран СНГ.

Таблица 4.6

Динамика промышленного производства в 1990-1995 гг.
(в % к предыдущему году)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Промышленность, всего	99.9	92.0	82.0	85.9	79.1	96.7
Электроэнергетика	102.0	100.3	95.3	94.7	91.2	96.8
Топливная промышленность	96.7	94.0	93.0	85.0	89.0	98.0
Черная металлургия	98.1	92.6	83.6	83.4	82.6	108.7
Цветная металлургия	97.6	91.3	74.6	81.9	90.9	102.1
Химическая и нефтехимическая промышленность	97.8	93.7	78.3	78.5	71.1	107.7
Машиностроение и металлообработка	101.1	90.0	85.1	84.4	61.9	90.1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	98.8	91.0	85.4	81.3	68.8	93.1
Промышленность строительных материалов	99.1	97.6	79.6	82.4	71.1	91.8
Легкая промышленность	99.9	91.0	70.0	76.2	52.7	69.3
Пищевая промышленность	100.4	90.5	83.6	90.8	78.1	91.3

Источник: данные Госкомстата РФ.

В то же время расширение экспорта продукции в страны дальнего зарубежья обусловило заметный рост производства в ряде сырьевых отраслей, прежде всего в металлургии, химической и нефтехимической промышленности. В целом производство промежуточных товаров в 1995 году по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 0.7%, производство средств производства сократилось на 9.8%, потребительских товаров - снизилось на 12.1%.

Данные о месячной динамике промышленного производства в 1995 г. приведены в таблице 4.7.

Благодаря относительной стабилизации внутреннего спроса на энергоресурсы и увеличению экспорта в страны дальнего зарубежья резко замедлились темпы спада производства в топливно-энергетическом комплексе. В целом по комплексу снижение производства в 1995 г. составило 2.5%, при этом выработка электроэнергии сократилась лишь на 2%. Добыча нефти снизилась на 3% (в 1994 г. снижение составило 10%), газа - на 2%, угля - на 3% (в 1994 г. - на 11%). В то же время повышение спроса со стороны металлургии обусловило увеличение производства коксующегося угля (на 7%).

Заметный рост производства в 1995 г. имел место в металлургии (на 5.8%), химии и нефтехимии (на 7.7%) и целлюлозно-бумажной промышленности (на 22.6%). Производство железной руды по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 7%, черных металлов - на 9%, алюминия - на 5%, меди - на 15%, никеля - на 19%, цинка - на 21%, аммиака, химических волокон и нитей -

на 9%, минеральных удобрений - на 17%, синтетического каучука - на 31%, целлюлозы - на 33%, бумаги - на 25% (рис.4.1, 4.2).

Как показывает анализ, основным фактором роста производства по большинству позиций явилось значительное расширение экспорта продукции. Так, увеличением экспорта объясняется 58% прироста производства синтетического каучука, весь прирост производства азотных удобрений, 78% прироста производства целлюлозы и 72% прироста производства газетной бумаги.

Внешний спрос становится все более значимым фактором, влияющим на динамику производства сырьевых товаров. По ряду видов продукции именно он в решающей степени определяет текущие объемы и динамику выпуска. Например, удельный вес производства продукции на внешние рынки в общем объеме производства алюминия, меди, минеральных удобрений, целлюлозы и газетной бумаги в прошлом году составил 70-80%.

Вместе с тем рост внутренних затрат на производство в результате инфляции и повышения реального валютного курса рубля обусловил заметный рост цен на сырьевые товары как в рублевом, так и в долларовом выражении, и их сближение с уровнем цен на мировых рынках (рис.4.3, 4.4). По многим видам продукции внутренние цены превысили мировой уровень. Так, средняя цена приобретения автомобильного бензина в декабре 1995 г. составила 205% по отношению к мировой, сортовой стали - 156%, алюминия - 110%, пропилена - 174% (в декабре 1994 г. данные соотношения составляли соответственно 79, 78, 58 и 65%). В результате уже к концу года обошлось существенное падение эффективности экспорта сырьевых товаров, что стало фактором сокращения реальных месячных объемов производства в сырьевых отраслях промышленности.

Таблица 4.7

Помесячная динамика промышленного производства в 1995 г.

(сезонность устранена, январь 1990 г. - 100%)

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Промышленность, всего	51.8	51.4	50.8	50.7	50.9	51.5	51.8	51.7	51.0	50.0	48.8	47.9
Топливо-энергетический комплекс	67.0	66.5	66.1	66.3	67.0	67.7	68.1	67.8	7.0	66.0	65.2	65.1
Черная металлургия	56.3	56.9	57.1	57.4	57.7	58.0	58.1	57.9	57.6	57.4	57.1	56.6
Цветная металлургия	76.0	76.8	77.0	77.3	78.1	79.5	80.9	81.9	82.6	83.0	82.8	81.4
Машиностроение и металлообработка	46.4	44.7	43.0	41.9	41.6	41.7	41.5	40.7	39.2	37.4	35.9	35.1
Химическая и нефтехимическая промышленность	46.2	46.4	46.5	46.7	47.0	47.2	47.5	47.5	47.1	46.1	44.8	43.5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	41.4	42.1	42.0	41.5	41.5	42.0	42.5	42.6	41.9	40.7	39.1	36.9
Промышленность строительных материалов	40.2	39.9	40.0	40.4	41.3	42.6	43.8	44.0	42.9	40.5	37.2	33.6
Пищевая промышленность	45.4	45.2	45.0	44.8	44.7	44.6	44.6	44.5	44.0	43.0	41.9	41.0
Легкая промышленность	20.6	19.0	17.3	16.4	16.9	18.1	19.0	19.2	18.6	17.4	15.9	14.3

Источник: Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.

Дальнейшее падение инвестиционной активности в экономике обусловило сокращение производства продукции машиностроения (рис.4.5). Существенным фактором явилось также снижение спроса на российскую машиностроительную продукцию со стороны стран СНГ в результате переживаемого ими общеэкономического спада. В то же время, в отличие от сырьевых отраслей, отрасли машиностроения не способны переориентировать производство на рынки других зарубежных стран из-за неконкурентоспособности производимой продукции. По нашим оценкам, уровень производства машиностроительной продукции инвестиционного назначения в 1995 г. составил лишь 22.8% от предкризисного уровня, т.е. уровня 1989 г.

Значительно сократился и выпуск производимых в отраслях машиностроения потребительских товаров, не способных конкурировать с продукцией зарубежных производителей как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Например, производство магнитофонов в 1995 г. сократилось на 52%, цветных телевизоров - на 69%, видеомагнитофонов - на 76%. В то же время удельный вес импортных (поступивших из стран дальнего зарубежья) товаров в общем количестве пред-

ставленных к продаже цветных телевизоров, по данным обследований Госкомстата России, достиг к концу прошлого года 84%, видеомагнитофонов - 97%.

Среди подотраслей машиностроения относительно меньшим было сокращение производства в энергетическом (на 4.3%), металлургическом (на 5.3%), химическом и нефтяном машиностроении (на 3.7%), что свидетельствует о тенденции к стабилизации инвестиционного спроса со стороны энергетики, металлургии и химической промышленности. За счет устойчивого спроса на легковые автомобили в относительно лучшем положении находится и автомобильная промышленность (снижение производства составило здесь в прошлом году лишь 2.7%). В то же время падение инвестиционной активности в сельском хозяйстве обусловило резкое снижение выпуска продукции в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении (на 36.2% по сравнению с предыдущим годом).

Значительный спад производства имел место в легкой (рис.4.6) и пищевой промышленности (соответственно на 31 и 9%), что объясняется снижением платежеспособного спроса населения и неконкурентоспособностью отечественного производства потребительских товаров. По данным Госкомстата России, удельный вес импортной продукции в общем объеме розничного товарооборота в 1995 г. достиг 54% (в 1994 г. он составил 48%).

Как свидетельствуют индексы физического объема выпуска продукции, в последние месяцы 1995 г., начиная с сентября, в промышленности наблюдалась общая тенденция к дальнейшему спаду производства.

Структурные сдвиги

Различия в динамике выпуска продукции по отраслям промышленности обусловили существенные изменения в структуре промышленного производства (табл.4.8). Как видно из приведенных данных, отражающих наряду с изменением физических объемов производства и динамику цен на продукцию рассматриваемых отраслей, последние годы характеризуются резким увеличением удельного веса топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре, который все больше выступает не только как основа экспортного потенциала, но и как база российской экономики в целом. Учитывая наличие устойчивого спроса на энергоресурсы на внешних рынках и сохраняющийся пока разрыв в уровне внутренних и мировых цен на основные виды энергоресурсов (например, уровень внутренних цен на нефть в декабре 1995 г. составил лишь 62% мировой цены), возможно дальнейшее увеличение удельного веса отраслей топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре.

Таблица 4.8

Структура промышленного производства в текущих ценах, %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Топливо-энергетический комплекс	12.2	11.9	25.3	26.7	29.4	31.0
Металлургический комплекс	12.0	11.7	17.8	17.1	16.6	17.1
Химико-лесной комплекс	12.9	13.2	13.5	11.4	11.7	13.1
Машиностроительный комплекс	30.8	25.7	20.5	20.3	19.1	17.7
Легкая промышленность	12.1	16.5	7.1	5.2	3.1	2.4
Пищевая промышленность	11.7	13.3	9.8	12.4	11.9	11.3

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ.

Рост удельного веса по сравнению с предреформенным уровнем наблюдается также в металлургическом комплексе. В то же время произошло резкое снижение доли машиностроения и легкой промышленности. Указанные тенденции прослеживаются и при анализе структуры промышленного производства в сопоставимых ценах.

Наряду с изменением структуры производства происходит также весьма существенное перераспределение капитальных вложений и трудовых ресурсов. Статистика капитальных вложений указывает на значительный рост доли топливно-энергетического комплекса и металлургии в общем объеме капитальных вложений в промышленность. При этом наблюдается резкое снижение относительных объемов капиталовложений во все остальные отрасли. Так, доля топливно-

энергетического комплекса в структуре капитальных вложений в промышленность (в текущих ценах) возросла с 39.6% в 1991 г. до 60.2% в первом полугодии 1995 г. Удельный вес капитальных вложений в машиностроение за этот период снизился с 20 до 10.1%, химико-лесного комплекса - с 10.1 до 6.6%, легкой промышленности - с 3.4 до 0.8%, пищевой промышленности - с 9.1 до 5.7% (рассчитано по данным Госкомстата России).

Данные о структуре занятости также свидетельствуют о росте удельного веса топливно-энергетического комплекса и металлургии в общей численности промышленно-производственного персонала при неуклонном снижении как относительной, так и абсолютной численности занятых в машиностроении и легкой промышленности (табл.4.9).

Таким образом, анализ структурных изменений свидетельствует о значительном увеличении удельного веса топливно-энергетического комплекса и металлургии в структуре промышленности. Данный результат отражает не только объективно обусловленное сохранение относительно высоких уровней производства в электроэнергетике и падение производства продукции инвестиционного назначения, но и неодинаковый уровень конкурентоспособности различных отраслей российской промышленности. Как показывают расчеты (см. обзор ИЭППП “Российская экономика в 1992 году. Тенденции и перспективы”), именно отрасли топливно-энергетического комплекса (за исключением угледобычи) и металлургии являются наиболее конкурентоспособными отраслями российской экономики с позиций международного разделения труда.

Таблица 4.9

Структура промышленно-производственного персонала, %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Промышленность, всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Топливо-энергетический комплекс	6.4	6.8	7.4	8.2	9.0	9.7
Металлургический комплекс	6.0	6.5	6.7	7.1	7.2	8.0
Химико-лесной комплекс	13.9	14.1	14.8	14.6	14.6	14.7
Машиностроение	38.2	37.6	35.7	34.2	31.7	30.2
Легкая промышленность	10.9	10.7	9.2	9.0	9.2	8.5
Пищевая промышленность	7.4	7.6	7.8	8.2	8.9	9.4

Источник: данные Госкомстата РФ.

В других же отраслях промышленности (а также в сельском хозяйстве) при мировых ценах на потребляемую и производимую ими продукцию производство оказывается убыточным либо низкоэффективным. В результате сближение внутренних и мировых цен при существующей технологической структуре экономики России неизбежно ведет к падению эффективности производства в неконкурентоспособных отраслях и, как следствие, к свертыванию соответствующих производств (до размеров эффективного производства). В то же время конкурентоспособные отрасли сохраняют более высокие уровни производства, инвестиций и занятости, что ведет к увеличению их удельного веса в промышленной структуре.

Таким образом, анализ промышленной динамики и структуры свидетельствует о тенденции к постепенной стабилизации промышленного производства и перераспределении выпуска продукции, инвестиционных и трудовых ресурсов в пользу наиболее конкурентоспособных отраслей российской промышленности. Анализ основных факторов промышленного развития не позволяет, однако, сделать вывод о достижении нижней точки спада производства.

В 1996 г. существенное ужесточение финансово-кредитной политики и сближение уровня внутренних и мировых цен обусловят дальнейшее свертывание неэффективных производств. Вероятно также (особенно в первом полугодии 1996 года) и дальнейшее инерционное снижение инвестиционной активности. Это приведет к падению внутреннего спроса на промежуточные и инвестиционные товары, что станет фактором сокращения производства в сырьевых отраслях и машиностроении. Фактором падения внутреннего спроса может стать и снижение реальных денежных доходов населения.

В то же время повышение реального курса рубля обусловит заметное снижение эффективности экспорта. По многим товарам (например, нефтепродуктам и продукции химической промышленности) экспорт становится убыточным. В этих условиях следует ожидать существенного замедления общих темпов роста экспорта, а по ряду позиций - его сокращения.

Результатом снижения внутреннего спроса и падения эффективности экспорта станет дополнительное сокращение промышленного производства, которое может составить 3-6% в зависимости от реальной финансово-кредитной, валютной и таможенной политики правительства. В относительно лучшем положении будут находиться сырьевые отрасли, прежде всего топливная промышленность и металлургия, уровень производства в которых будет близок к уровню предыдущего года. Некоторого спада следует ожидать в химической, лесоперерабатывающей и пищевой отраслях. В машиностроении и легкой промышленности темпы спада производства будут существенно больше, чем по промышленности в целом. Вместе с тем сохранение либерального экономического курса позволило бы создать все необходимые предпосылки для стабилизации и восстановления промышленного роста в России в следующем году.

4.3 Агропромышленный комплекс

Общая характеристика

В 1995 году спад сельскохозяйственного производства продолжился, хотя и меньшими темпами, чем в 1994 году - валовая продукция отрасли сократилась за 1995 год на 8%. Однако, если в предыдущем периоде спад в экономике в целом был выше, чем в сельском хозяйстве, то в 1995 году ВВП сократился в меньшей степени, чем аграрное производство. Год отмечен одним из самых низких урожаев зерновых за последние полвека, не уменьшаются темпы спада в животноводстве. Валовая продукция в растениеводстве сократилась на 4.6%, что меньше, чем в урожайном 1992 г., и значительно меньше, чем в 1994 г. (10%). В то же время спад валовой продукции животноводства (10.5%) превысил предыдущие два года.

Продолжает уменьшаться доля отрасли в национальной экономике. Вклад сельского хозяйства в ВВП не превышает 6%, доля продовольствия в суммарном экспорте сократилась до 1.6%. При этом доля сектора в стоимости основных фондов страны (без оценки земли) составила на начало 1996 года 14%, в инвестициях - около 5%, в общей численности занятых - около 15%. Иначе говоря, производительность мобилизуемых ресурсов в аграрном секторе сокращается быстрее, чем в других секторах экономики.

Тем не менее, 1995 год стал переломным в адаптации сельского хозяйства и всего АПК к рыночным условиям.

Во-первых, несмотря на засуху и накопившиеся за годы реформ проблемы с материально-техническим обеспечением сельхозпроизводства, в большинстве растениеводческих подотраслей объемы производства выросли как за счет расширения посевов, так и из-за роста урожайности. В Западной и Восточной Сибири отмечен прирост и в производстве зерна. Сельхозпроизводители стали более быстро реагировать на конъюнктуру спроса на свою продукцию - в прошлом году это, в частности, проявилось в расширении производства масличных и льна. Заинтересованность в расширении производства ведет и к росту применения ресурсов, увеличивающих выход продукции. Так, пока еще незначительно, но впервые за последние годы выросло потребление минеральных удобрений (с 1.4 до 1.5 млн. тонн в действующем веществе).

Во-вторых, начинают элиминироваться основные факторы финансового кризиса собственно в сельском хозяйстве. Ценовые пропорции между сельским хозяйством и I сферой АПК, между сельским хозяйством и III сферой, достигнув мировых уровней, перестали ухудшаться. Уменьшается дебиторская задолженность и сроки оплаты поставленной продукции. Это потенциально улучшает финансовое положение сельхозпроизводителей.

В-третьих, начала формироваться рыночная инфраструктура в продовольственном комплексе, появились крупные частные фирмы-интеграторы, контрактирующие сельхозпродукцию, предоставляющие сельхозпроизводителям товарный кредит под сезонные затраты, массовым явлением стали региональные оптовые ярмарки, более активную роль в продовольственных цепочках стали играть частные посредники и т.д. Валютный коридор к концу года развернул производителей минеральных удобрений лицом к отечественному потребителю, они начали искать взаи-

мовыгодные контракты с сельхозпроизводителями. Все это создает принципиально иную среду для аграрного сектора.

Доля прямых расходов федерального бюджета на сельское хозяйство в 1995 году была значительно сокращена (табл.4.10). Однако весной прошлого года впервые было применено дотирование аграрного сектора за счет доходной части бюджета через механизм так называемого товарного кредита: в счет задолженности перед бюджетом нефтяные компании были обязаны поставить сельхозпроизводителям горюче-смазочные материалы для сезонных работ. Последним вменялось погасить этот долг перед бюджетом в конце года. Такая отсрочка бюджетных поступлений явилась фактически дополнительным ассигнованием аграрному сектору, которые в целом составили в 1995 году более 7 трлн.руб. Постановлением Правительства от 7 февраля 1996 г. задолженность в размере 4 трлн.руб. из них была пролонгирована до конца 1997 г. Еще около 8 трлн.руб. составляет пролонгированная задолженность аграрного сектора по кредитам 1993-94 гг. и процентам по ним. Таким образом, реального сокращения затрат федерального бюджета на АПК в прошедшем году не произошло.

Помимо введения товарного кредита других изменений в федеральных программах поддержки АПК практически не было, в том или ином объеме продолжались те же направления поддержки, что и в 1994 году. После покрытия задолженности по кредитам и товарного кредита наиболее значительными по величине федеральных затрат на сельское хозяйство были программы по лизингу¹ и по компенсации затрат на приобретение минеральных удобрений (около 1 трлн.руб. каждая). На региональном уровне основную часть расходов на АПК представляли собой дотации животноводству.

Таблица 4.10

Доля АПК в расходах федерального бюджета

	1993		1994		1995	
	проект	факт	проект	факт	проект	факт*
Совокупные расходы на сельское хозяйство и продовольствие (за счет всех статей расходов) в % ко всем расходам бюджета	8	7	9	9	3.7	3.8
Расходы по статье "Сельское хозяйство и продовольствие" в % ко всем расходам на народное хозяйство	24	39	38	54	22	21.4

* - оценка

Источник: Российская экономика в 1994 г. Тенденции и перспективы. Москва: ИЭППП, 1995. С.106; Социально-экономическое положение России. Январь-июнь 1995 г. Москва: Госкомстат, 1995. С.90.

Основные тенденции и структурные сдвиги в растениеводстве и животноводстве

Растениеводство. В 1995 г. продолжилась тенденция сокращения посевных площадей сельскохозяйственных культур. Как и в предшествующем году, это происходило за счет уменьшения посевов зерновых и кормовых, занимающих основную часть (89%) всех посевных площадей в стране (табл.4.11). Что касается остальных важнейших культур - подсолнечника, картофеля, овощей, льна, то в прошедшем году их посевы расширились, приблизившись или превзойдя средний уровень предыдущих 4 лет. Особенно сильно увеличились посевы подсолнечника - сегодня наиболее рентабельной и обладающей высоким экспортным потенциалом культуры. В целом же можно отметить, что в 1995 г. по всем культурам кроме зерновых и кормовых наметились признаки восстановления уровня посевных площадей второй половины 80-х годов.

В 1995 г. наблюдались положительные сдвиги в производстве растениеводческой продукции. Во-первых, произошел перелом в двухлетнем падении валовых сборов всех основных сельскохозяйственных культур кроме зерновых (табл.4.12). Во-вторых, это сопровождалось ростом урожайности, которая по сахарной свекле, подсолнечнику, картофелю, овощам и льну превысила средний уровень 1991-1994 гг. Урожай подсолнечника - рекордный для России за последнюю четверть века.

¹ см. обзор ИЭППП "Российская экономика в 1994 году. Тенденции и перспективы".

Таблица 4.11

Посевные площади основных сельскохозяйственных культур, млн.га

	1994	1995	1986-1990 (в среднем за год)	1991-1994 (в среднем за год)
Вся посевная площадь	105	102	н.д.	112
Зерновые	56.3	54.8	65.6	60.2
Сахарная свекла	1.1	1.1	1.5	1.3
Подсолнечник	3.1	4.1	2.4	2.9
Картофель	3.3	3.4	3.3	3.4
Овощи	0.7	0.8	0.7	0.7
Лен-долгунец	0.1	0.2	0.5	0.3
Кормовые культуры	39.6	36.3	н.д.	41.8

Источник: Сельское хозяйство России 1995 г. С.60; Социально-экономическое положение России. Январь-июнь 1995 г. С.47; Основные показатели агропромышленного комплекса в 1993 г. Минсельхоз РФ, ч.1. С.13.

Таблица 4.12

Валовые сборы и урожайность основных сельскохозяйственных культур

	1994	1995	1986-1990 (в среднем за год)	1991-1994 (в среднем за год)
Валовый сбор, млн.т				
Зерновые (в весе после доработки)	81.3	63.5	104.3	94.1
Сахарная свекла	13.9	19.1	33.2	22.3
Подсолнечник	2.6	4.2	3.1	2.8
Картофель	33.8	39.7	35.9	36.0
Овощи	9.6	11.2	11.2	10.0
Лен-долгунец (волокно), тыс.тонн	54.1	68.6	124.0	73.0
Урожайность, ц/га				
Зерновые (в весе после доработки)	14.4	11.6	15.9	15.6
Сахарная свекла	126	176	225	167
Подсолнечник	8.1	10.2	12.7	9.9
Картофель	101	117	108	107
Овощи	129	140	154	137
Лен-долгунец (волокно)	4.0	3.9	2.5	2.9

Источник: Развитие агропромышленного комплекса и фермерства в РФ. Выпуск 2, Госкомстат РФ. 1993 г. С.85-88; Социально-экономическое положение России. 1995 г. С.36.

Зерновые составляют единственное исключение из общей картины. Их сбор в 1995 году оказался самым низким за последние 32 года. Сокращение произошло практически по всем видам зерна, но особенно резко - почти наполовину по сравнению с 1994 г. - по ячменю. Рекордно низкий сбор этого года, в сочетании с предшествующим двухгодичным падением производства, привели к уменьшению ресурсов зерна. К концу 1995 г. они были примерно на четверть меньше, чем в 1994 г. Основная часть зерна (70%) находится на хранении у производителей, тогда как хлебоприемные предприятия располагают только 30% зерновых ресурсов.

Некоторое улучшение финансового положения сельскохозяйственных производителей сказалось на их возможностях заложить основы урожая будущего года. В частности, в осеннюю кампанию прошедшего сельскохозяйственного года были увеличены посевы озимых и вспашка зяби (табл.4.13). Это станет фактором определенного роста урожайности в следующем году при прочих равных условиях.

Таблица 4.13

Динамика посевов озимых культур и вспашка зяби, млн.га

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Посевы озимых	н.д.	22.0	19.5	15.3	14.2	15.3
в % ко всем посевным площадям	-	19	17	14	13	15
Вспашка зяби	48.0	58.1	40.5	40.5	39.9	41.4
в % ко всем посевным площадям	41	50	35	36	37	41

Источник: Социально-экономическое положение России. Январь-ноябрь. Соответствующий год; данные Минсельхозпрода РФ; расчеты авторов.

Животноводство. В отличие от растениеводства, ситуация в животноводстве в 1995 г. продолжала усугубляться. Несмотря на то, что сброс поголовья в текущем году несколько замедлился (табл.4.14), падение производства животноводческой продукции (за исключением молока) по сравнению с прошлым годом ускорилось (табл.4.15). При этом темпы снижения производства в 1995 г. заметно опережали сокращение поголовья, что свидетельствует об усилении качествен-

ной деградации поголовья и экстенсификации отрасли. В 1996 г. можно ожидать дальнейшего ухудшения положения. В предшествующие годы сокращение общего производства кормов компенсировалось сокращением поголовья, и таким образом росла обеспеченность животных кормами (наличие кормов в расчете на голову скота). В 1995 г. падение производства кормов уже не было амортизировано сбросом поголовья, в результате впервые за последние годы обеспеченность кормами упала. Эта ситуация усугубляется низким качеством заготовленных кормов и неудовлетворительным состоянием материально-технической базы кормопроизводства (к началу января 1996 г. в сельскохозяйственных предприятиях в неисправном состоянии находилось около 40% кормоцехов). Все эти факторы позволяют предположить, что кризис в животноводстве продолжится и в 1996 г.

Структура сельскохозяйственного производства. В 1995 г. сохранялись секторальные сдвиги в структуре сельскохозяйственного производства, наблюдавшиеся в предшествующие годы. Доля сельскохозяйственных предприятий продолжала сокращаться: в 1995 г. на этот сектор пришлось 55% валовой продукции сельского хозяйства против 60% в 1994 г. и 63% в 1993 г. Вклад же хозяйств населения продолжал расти, достигнув 43% валовой продукции отрасли (38% в 1994 г. и 35% в 1993 г.). Доля фермеров в валовом производстве в последние 3 года не меняется и держится на уровне 2%.

Падение значения коллективного сектора происходит в животноводстве, производстве овощей, картофеля и подсолнечника (табл.4.16). В этих отраслях снижение производства в коллективном секторе перекрывается главным образом за счет хозяйств населения, в которых производство либо растет (овощи, молоко), либо сокращается более медленными темпами (картофель, мясо, яйца). В отличие от перечисленных выше отраслей, в зерновом производстве и свекловодстве доля сельскохозяйственных предприятий весьма значительна и остается стабильной.

Таблица 4.14

Поголовье сельскохозяйственных животных в 1995 г., млн. голов

	на 1.01. 1996	на 1.01. 1995	на 1.01. 1994	01.01.1996 к 01.01.1995, %	01.01.1995 к 01.01.1994, %
<i>I</i>	2	3	4	5	6
Крупный рогатый скот	39.2	43.3	48.9	90.5	88.5
в том числе коровы	17.4	18.4	19.8	94.6	92.9
Свиньи	22.6	24.8	28.6	91.1	86.7
Овцы и козы	28.4	34.5	43.7	82.3	78.9

Источник: Сельское хозяйство России в 1995 г. Госкомстат РФ. С.74; Социально-экономическое положение России. 1995 г. С.38.

Таблица 4.15

Производство основных продуктов животноводства в 1995 г., млн. т

	1995	1995 в % к 1994	1994 в % к 1993
Мясо (скот и птица на убой в живом весе)	9.4	87	91
Молоко	39.3	93	92
Яйца, млрд.шт.	33.7	90	93

Источник: Социально-экономическое положение России в 1995 г. С.39.

Таблица 4.16

Структура производства сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств, %

	Сельхозпредприятия		Фермеры		Личные подсобные хозяйства	
	1995	1994	1995	1994	1995	1994
Зерно	94	94	5	5	1	0.7
Сахарная свекла	96	96	4	3	0	0.7
Подсолнечник	86	88	12	10	2	1.6
Картофель	9.1	11	0.9	0.9	90	88
Овощи	25.7	32	1.3	1	73	67
Мясо	50.3	55	1.7	2	48	43
Молоко	56.5	60	1.5	2	42	38
Яйца	н.д.	72	н.д.	0	30	28

Источник: Сельское хозяйство России. 1995 г. С.80, 84; Социально-экономическое положение России в 1995 г. С. 78, 80, 132.

Следует ожидать, что активные изменения в секторальной структуре сельскохозяйственного производства, происходившие в предшествующие 4 года, замедлятся, а в перспективе не исключены и обратные сдвиги. Первое обусловлено тем, что фермерские хозяйства и хозяйства населения в сложившихся экономических условиях практически исчерпали резервы своего роста. Второе - тем, что в более долгосрочной перспективе спад производства в сельскохозяйственных

предприятиях будет преодолеваться, что должно привести к определенному восстановлению доли этого сектора в сельскохозяйственном производстве.

Региональная структура сельскохозяйственного производства. В ходе реформ не произошло значительных изменений в уровне специализации сельскохозяйственного производства по регионам; начавшие действовать рыночные факторы не привели к существенным подвижкам в региональном размещении. Попытки расширения производства, например, сахарной свеклы, вне регионов традиционного ее возделывания оказались краткосрочными. Небольшие изменения наметились в производстве зерновых и картофеля (рис.4.7). Зерновое производство все более концентрируется в регионах их массового возделывания. С сокращением животноводства в северных, нечерноземных регионах, там уменьшаются и посевы кормовых зерновых. Кроме того, такая специализация связана с некоторым увеличением доли незерновых кормов в кормовом балансе страны.

В производстве картофеля происходит обратная тенденция деспециализации регионов. Возделывание картофеля переместилось в частный сектор (ЛПХ, дачи, огороды), практически исчезли крупные специализированные картофельные хозяйства, прекратилось производство картофельных комбайнов в стране. Проблема самообеспечения страны картофелем решена полностью, тем не менее в перспективе станет вопрос дальнейшей интенсификации подотрасли.

Производство средств производства для сельского хозяйства

Отрасли I сферы АПК можно разделить на две группы, резко различающиеся своим экономическим положением. В первую группу входят предприятия по производству минеральных удобрений. Экспортные возможности этой отрасли определили их достаточно устойчивый рост в 1995 году. Производство минеральных удобрений выросло на 17%, их экспорт за год увеличился на 14-15%. Кроме того, на 7% выросло применение удобрений в отечественном аграрном секторе.

Производство минеральных удобрений - наименее монополизированный сектор в I сфере АПК - их производят более 3 десятков предприятий. Однако в 1995 г. рост производства происходил в основном на предприятиях среднегодовой мощностью свыше 100 тыс. тонн. Иначе говоря, в отрасли происходит определенная концентрация.

Другая заметная тенденция в этой сфере - заинтересованность отечественного и зарубежного инвестора в деятельности ведущих химических компаний. Банки Менатеп и ОНЭКСИМ являются крупнейшими акционерами ряда компаний по производству минеральных удобрений. Растет и участие западных инвесторов. За год доля совместных предприятий в выпуске минеральных удобрений увеличилась с 14% до 15%, а объемы производства на таких предприятиях выросли почти на 1/3.

Уменьшение экспортных возможностей к концу 1995 г. привело к тому, что основные производители минеральных удобрений стали проявлять интерес к участию в государственных программах помощи аграрному сектору в приобретении удобрений. В частности, упоминавшиеся два банка готовы кредитовать правительство для выполнения программы компенсации соответствующих затрат сельхозпроизводителям.

Другая группа отраслей I сферы АПК находится в принципиально иной экономической ситуации. Не имея доступа ко внешним рынкам, сельхозмашиностроение сталкивается с громадным спадом спроса на свою продукцию уже в течение нескольких лет. При общем спаде промышленного производства в 1995 году на 3%, производство тракторов сократилось на 26%, зерноуборочных комбайнов - на 48%, кормоуборочных комбайнов - на 70%. Это при том, что с 1985 года производство тракторов и комбайнов сократилось более чем на 90%. По предварительным данным, в 1995 году сельское хозяйство закупило только 2/3 произведенных тракторов и зерноуборочных комбайнов. Таким образом, следует ожидать дальнейшего спада производства в этих отраслях в 1996 году.

Сельхозмашиностроение всегда было высокомонополизированным сектором: некоторые виды техники и оборудования производили 1-2 предприятия. Сегодня спад производства сопровождается еще большим усилением концентрации производства. Так, три крупнейших тракторных

предприятия России производили в 1985 году около 62% всех тракторов, сегодня эти же заводы выпускают их уже почти 3/4. Часть предприятий вообще прекратила выпуск сельхозоборудования и техники (плугов, культиваторов, автопоилок и т.д.). В отличие от производителей минеральных удобрений сельхозмашиностроение пока еще очень слабо ориентировано на поиск эффективных взаимоотношений с сельхозпроизводителями. Крупнейшие монополисты типа Ростсельмаша и Красноярского комбайнового завода пока видят решение своих проблем в бюджетном субсидировании, а не в развитии лизинга своей продукции, формировании собственной сети реализации и технического обслуживания. Единственное предприятие, активно развивающее такую деятельность, - Владимирский тракторный завод.

Ситуация на рынке сельхозтехники и оборудования складывается критическая. Нарастает степень изношенности техники в сельском хозяйстве - а это значит, что рано или поздно спрос на средства производства со стороны аграрного сектора начнет расти. Не подготовленное к этому отечественное сельхозмашиностроение легко уступит этот рынок в конкурентной борьбе западным производителям.

Перерабатывающая и пищевая промышленность

Пищевая и перерабатывающая промышленность характеризуется более глубоким спадом, чем промышленность в целом. Но по ряду подотраслей сокращение производства в 1995 году было меньше, чем в предыдущем году, а в производстве сахара-песка и рыбной продукции даже наблюдался рост. По-прежнему наиболее быстро сворачивается производство в мясо-молочной промышленности (за исключением производства животного масла) выпуск продукции в этой промышленности сократился на 22% за год.

Спад в производстве мясной и молочной продукции, безусловно, связан с дальнейшим падением реальных доходов населения в 1995 году и соответствующим сокращением потребления продуктов питания животного происхождения. По нашим предварительным оценкам, эластичность потребления мяса и молока в России крайне высокая. На основе поквартальных данных о среднемесячном потреблении ряда животноводческих продуктов и среднеквартальных розничных цен на них за период 1991 г. - I полугодия 1995 г. мы оценили коэффициенты эластичности на эти продукты для России в целом (естественно, эластичность будет сильно варьировать по регионам, но региональная статистика душевого потребления продовольствия недоступна). Ценовая эластичность спроса на говядину равна -2.75%, на свинину - -3.74%, на молоко - -3.67%. Эластичность спроса на эти продукты по доходу оценивалась на основе динамики доходов на душу населения в постоянных ценах 1991 года. Так, эластичность по доходу спроса на молоко составила около 0.7 (средняя эластичность спроса на продовольствие по доходу в странах ОЭСР не превышает 0.3). Если реальные доходы населения в 1994 году несколько выросли и выросло потребление мясопродуктов (потребление молокопродуктов практически не изменилось), то в 1995 году упало потребление и мяса, и молока.

Нужно отметить, что несмотря на столь объективную основу для спада в мясо-молочной промышленности, при проведении государственной политики ее по-прежнему считают монополией. В регионах в 1995 году разворачивалась так называемая вторичная эмиссия акций на перерабатывающих предприятиях с целью передачи их в руки сельхозпроизводителей-поставщиков сырья. Такая политика представляется крайне опасной, так как отрасль находящаяся в кризисном состоянии, требует реальных инвестиций для структурной реорганизации и адаптации, а ее передают под контроль сельхозпроизводителей, находящихся в еще более тяжелых финансовых условиях. При этом пищевая промышленность имеет определенную притягательность даже для западных инвесторов. В первом полугодии прошедшего года по объемам иностранных инвестиций пищевая промышленность занимала третье место после топливной, химической и нефтехимической промышленности.

Произошедший за год разрыв в темпах спада в мясо-молочной промышленности и душевого потребления ее продукции объясняется тем, что в последние годы существенно изменились про-

довольственные цепочки по этим продуктам. Во-первых, сельхозпредприятия в первые годы реформ стремились к развитию собственных перерабатывающих цехов (их продукция не учитывается официальной статистикой), во-вторых, все возрастающая часть мяса и молока попадает из сельского хозяйства к конечным потребителям, минуя перерабатывающую промышленность (см. ниже). Названные факторы будут действовать в ближайшие несколько лет, продолжая тормозить развитие отрасли.

Ситуация на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия

В 1995 г. продолжалось сокращение удельного веса государственных закупок и увеличение закупок по альтернативным каналам сбыта продукции, таким как продажа на городском рынке, через собственную розничную сеть, реализация по бартеру, продажа частным посредникам.

На фоне общего сокращения государственных закупок динамика закупок в федеральный и региональные фонды существенно различается. Если запланированные объемы закупок в региональные фонды более или менее выполнены, то ситуация с федеральным фондом, размеры которого к тому же были существенно сокращены в 1995 г., остается очень тяжелой.

По состоянию на 1 января 1996 г., объем закупок зерна составил 10% от запланированного объема, масличных - 145 тыс.т (15%); в федеральный фонд закуплено 6% от запланированного объема картофеля, 50% сливочного масла, 0.7% мяса, 10.2% молока и молочных продуктов, 27% льноволокна. Основная причина резкого сокращения закупок в федеральный фонд - отсутствие средств в бюджете для их кредитования. Например, в прошедшем году Федеральная продовольственная корпорация, отвечающая за закупки в федеральный фонд, должна была осуществлять их за счет возвратных ссуд в размере 1.8 трлн.руб., переданных в распоряжение регионов еще в 1993 г. Возврат ссуд шел крайне медленно. Часть регионов вместо закупок зерна использовала эти деньги для торгового оборота не только по продовольственным, но и по непродовольственным товарам, для дотаций потребителям, для помещения на депозиты в коммерческие финансовые структуры. Отсутствие четкого законодательства по использованию бюджетных ссуд на закупки в федеральный и региональные фонды делает эти операции неподконтрольными государству (что показали так называемые Вологодское, Тульское и др. "хлебные дела" прошедшего года).

Еще одна возможность для полукриминального использования средств бюджета на государственные закупки возникает из-за ценовой дифференциации. Проверки конца года показали, что средние контрактные цены по закупкам зерна в региональные фонды в 2-3 раза ниже аналогичных цен закупок в федеральный фонд. Сегодня часть закупленного в региональные фонды зерна переоформляется в федеральный фонд.

Отсутствие бюджетных средств заставило государство в 1995 г. пойти на беспрецедентный шаг: взять кредиты частных банков под закупки. Ряд банков предоставил кредит в размере 3 трлн.руб. под гарантии Минфина России. ФПК получила 1.9 трлн.руб. на закупки в федеральный фонд, Росхлебпродукт - 1.05 трлн.руб., и АО "Росрыбмаркет" 50 млрд.руб. Однако средства были получены только к концу года, поэтому закупки с их использованием в 1995 г. практически не велись.

Все это подтверждает выводы наших предыдущих обзоров о том, что система закупок сельхозпродукции и продовольствия в государственные фонды превратилась в систему распределения льготных бюджетных ссуд между отдельными, произвольно (вне конкурса) отбираемыми оптовыми заготовителями. Никаких гарантий по закупкам продукции не имеют ни государственные заказчики этой продукции, ни ее непосредственные производители.

За прошедший год увеличилась самостоятельность регионов в торговле сельскохозяйственной продукцией. Минуя официальные государственные структуры, они напрямую поставляли на экспорт продукцию, а также занимались импортом продукции, в первую очередь, зерна и масличных. Наряду с этим в условиях дефицита сельскохозяйственной продукции администрации многих регионов вводили запреты на вывоз продукции за пределы области до момента выполнения обязательных поставок в региональные фонды.

В 1995 г. впервые были установлены минимальные гарантированные закупочные цены на ряд сельскохозяйственных продуктов. Однако в специфических переходных условиях минимальные

цены как инструмент государственного регулирования объективно не могут быть использованы (об этом свидетельствует и опыт стран Восточной Европы). В результате практически весь год минимальные цены были ниже реально складывающихся рыночных цен (табл.4.18-4.19). Возросло значение оптовых ярмарок. Внутриобластные оптовые ярмарки в прошедшем году проводились повсеместно. В то же время налаживается практика проведения и межрегиональных ярмарок, охватывающих ряд близлежащих областей. Так, в октябре 1995 г. крупная оптовая ярмарка была проведена в Москве. На ней были заключены контракты на поставку продовольствия на сумму 600 млрд.руб., участвовало 20 регионов.

Таблица 4.17

Государственные закупки отдельных видов сельскохозяйственной продукции 1995 г., тыс.т.

	1994	1995	1995 в % к	
			к объему закупок в 1994 г.	к объему производства в 1995 г.
Зерно, всего	11426	9535	77	15
Скот и птица	4187	2970*	71	32
Молоко	17978	15135*	84	38
Яйца, млн. штук	19827	16707*	84	50
Шерсть	57	43*	75	н.д.

* январь-ноябрь

Источник : данные ВЦ Госкомстата РФ.

Таблица 4.18

Минимальные гарантированные закупочные цены на основные животноводческие продукты и фактические средние цены их реализации в 1995 г.
(тыс.руб. за тонну)

	I квартал		II квартал		III квартал	
	гарантированные*	фактические**	гарантированные*	фактические**	гарантированные*	фактические**
Молоко	650	567-751 ¹	810	762-708 ³	860	716-759 ⁵
Крупный рогатый скот	2500	2540-7302 ²	3100	6000-10800 ⁴	3560	4638-10800 ⁶
Свины	3200	3500-8680 ²	4000	6000-13800 ⁴	4600	7300-12482 ⁶
Яйца	180	234-242 ¹	225	246-234 ³	260	241-244 ⁵

* - франко-хозяйство без учета НДС;

** - франко-хозяйство с учетом НДС;

1 - январь-март; 2 - нижняя и верхняя закупочные цены в январе на 31 мясокомбинате (выборка); 3 - апрель-июнь; 4 - нижняя и верхняя закупочные цены в апреле на 31 мясокомбинате (выборка); 5 - июль-сентябрь; 6 - нижняя и верхняя закупочные цены в июле на 31 мясокомбинате (выборка).

Источник: данные Минсельхозпрода РФ.

Таблица 4.19

Минимальные гарантированные (1) и фактические средние закупочные цены (2) на зерновые в 1995 г.
(тыс.руб. за тонну)

	июль-сентябрь(1)	август (2)	сентябрь (2)	октябрь-декабрь (1)	октябрь (2)	ноябрь (2)
Зерновые, всего	-	440.4	516.6	-	563.9	639.7
Пшеница	430	444.7	565.9	550	554.8	685.8
Рожь прод.	280	341.9	387.0	350	451.0	469.8
Ячмень пив.	420	-	270.3	510	-	441.1
Овес	340	-	321.6	420	-	380.6
Кукуруза	400	-	752.1	500	-	1097.7

Источник: данные ВЦ Госкомстата РФ.

Прошедший год был отмечен увеличением интереса к продовольственному комплексу со стороны компаний, прежде не работавших в этой сфере экономики. Этот интерес проявляется по двум направлениям: через осуществление торговых операций и через создание производственных холдингов в пищевой промышленности. Наибольшую известность получила деятельность в продовольственном комплексе таких финансовых гигантов, как Менатеп, Инкомбанк, Альфа-Капитал. Например, Инкомбанк инвестирует в кондитерскую, масложировую промышленность. На сегодняшний день объем его инвестиций в продовольственный комплекс составляет около 30% общего объема его инвестиций. Менатеп инвестировал в комбинаты пищевых концентратов, компания Альфа-Капитал - в производство маргарина и майонеза, готовых завтраков, макаронных изделий.

Помимо прямых инвестиций эти компании начали активно заниматься контрактацией сельскохозяйственной продукции. Так, по данным еженедельника "Коммерсантъ", одна из фирм Инкомбанка - Агроинком - контрактует производство свеклы и подсолнечника. С марта текущего года Агроинком прокредитовал почти 1000 хозяйств, выращивающих сахарную свеклу и подсолнечник в ряде областей России.

За годы реформы традиционные продовольственные цепочки от поля до конечного потребителя претерпели существенные изменения. Опросы, проведенные лабораторией аграрной политики ИЭПП в трех областях европейской части России, позволили выявить ряд изменений в этих цепочках. К этим изменениям относятся:

- диверсификация каналов сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия: опросы показали, что при реализации животноводческой продукции 86%, а при реализации растениеводческой продукции 83% сельскохозяйственных производителей использовали 3 и более каналов сбыта (табл.4.20);

- стремление к сбыту переработанной продукции. Отсутствие рыночной инфраструктуры и трудности сбыта, а также ценовые диспропорции увеличивают число сельскохозяйственных производителей, которые реализуют продукцию, переработанную в хозяйстве или на дачных участках. Так реализуют муку и крупу 49% сельскохозяйственных производителей, подсолнечное масло - 56% сельскохозяйственных производителей, белый сахар - 54%, переработанное молоко - 42%;

- значительное распространение нетрадиционных каналов сбыта, таких как крупные и мелкие частные посредники, бартер, продажа через собственную розничную сеть. Наибольшее использование новых каналов сбыта отмечается при реализации подсолнечника и подсолнечного масла, картофеля и молока (63% обследованных сельхозпроизводителей) и животноводческой продукции (69% выборки). При реализации мяса нетрадиционные каналы сбыта использует также 69% производителей, зерна - 53%, муки и крупы - 48%.

Таблица 4.20

**Степень диверсификации каналов реализации сельскохозяйственной продукции
(доля предприятий, использующих три и более каналов сбыта,
в общем количестве обследованных предприятий), %**

	Сельхозпредприятия	Фермеры	Сельхозпроизводители, всего
Живой скот	72	5	60
Мясо	65	73	67
Молоко	53	66	56
Животноводческая продукция	94	71	86
Зерно	87	44	76
Мука и крупа	53	0	49
Картофель	56	55	68
Подсолнечник и подсолнечное масло	84	68	79
Сахарная свекла	48	27	52
Растениеводческая продукция	88	70	83

Источник: материалы опросов 290 сельхозпроизводителей в Псковской, Орловской, Ростовской областях.

Основное место в ряду нетрадиционных каналов сбыта на сельскохозяйственном рынке имеют бартер и частные посредники. Увеличение значения бартера в переходный период связано с нестабильностью системы расчетов, с проблемой задолженностей и неплатежей, высоким уровнем инфляции. Сельскохозяйственные производители предпочитают обменивать свою продукцию на потребительские товары или средства производства. При реализации животноводческой продукции к бартеру прибегает 24%, при реализации зерна - 42%, подсолнечника - 67%, сахарной свеклы - 56% сельскохозяйственных производителей. Из-за роста в 1995 году объемов товарного кредита под будущий урожай вполне возможно, что часть сделок, регистрируемых как бартер, являлись форвардными контрактами.

Использование частных посредников получило большое распространение при реализации отдельных видов продукции, таких, как сахарная свекла и сахар, подсолнечник - 37% опрошенных сельскохозяйственных производителей, при реализации мяса и скота - 21%.

В то же время, уже наметилась тенденция исчезновения мелких частных посредников на рынках зерна и масличных. Снижающаяся разница между ценами покупки и продажи зерна и масличных приводит к тому, что посредники, не имеющие достаточных оборотных средств, постепенно выходят из игры. На рынке зерновых и масличных началось формирование крупных специализированных посреднических структур.

Резко сократилось значение традиционного заготовительного звена. Особенно это заметно в животноводстве: исчезают молокосборные пункты, заготконторы. Распространена практика реализации скота частным мелким посредникам за наличные.

Внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией и продовольствием

Наиболее значимыми шагами в регулировании внешней торговли продовольствием в 1995 году были отмена института спецэкспортеров, сыгравшего существенную техническую роль во внешнеторговых операциях в предыдущие годы, и предоставление одинаковых прав всем участникам внешнеэкономической деятельности. С 15 марта 1995 г. были отменены все предоставленные ранее индивидуальные таможенные льготы импортерам продовольствия, а с 28 апреля - также льготы по обложению продовольственных товаров НДС и акцизами, введены спецналог (1.5%) и обязательная сертификация импортируемого продовольствия.

За 9 месяцев 1995 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, продовольственный импорт в стоимостном выражении продолжал расти и увеличился на 15%, в то время как стоимость экспорта несколько снизилась и составила 95% к уровню 1994 г. Почти на 19% возросло и отрицательное сальдо по группе продовольственных товаров. Вместе с тем, доля продовольственной торговли в общем объеме внешнеторгового оборота в прошедшем году несколько сократилась и по импорту, и по экспорту (табл.4.21).

Таблица 4.21

Экспорт и импорт сельхозпродукции и продовольствия, млн.долл.

	1994 г. (9 месяцев)	1995 г. (9 месяцев)	9 мес. 1995 г. к 9 мес.1994 г.
Экспорт (фоб), всего	45400	55562	122.4
в т.ч. продовольствие	938	891	95
Импорт (сиф), всего	27367	32491	118.7
в т.ч. продовольствие	7782	9009	115.8
Сальдо (всего)	18033	23071	127.9
в т.ч. по продовольствию	-6844	-8118	118.6
Доля продовольственного экспорта во всем экспорте, %	2.1	1.6	-
Доля продовольственного импорта во всем импорте, %	28.4	27.7	-

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика внешней торговли РФ". I-III квартал 1995 г.

Основной статьей российского продовольственного экспорта в последние годы были рыба и масличные. 1995 год отмечен сокращением экспорта этих продуктов и по стоимости, и в физическом объеме. В основном это было вызвано введением "валютного коридора", в результате чего внутренняя цена превысила мировую. В настоящее время (январь-февраль 1996 г.) идет снижение цены предложения на подсолнечное масло. Значительно увеличился вывоз зерновых, что связано с резким повышением их цен на мировых рынках. Так, рост вывоза зерна в физических единицах составил за три квартала прошлого года около 155% показателя за соответствующий период 1994 г., тогда как по стоимости зерновой экспорт вырос в 3.4 раза. Вывоз зерна регионы осуществляют, главным образом, в страны СНГ (Белоруссию, Украину, Азербайджан).

В связи с неурожаем зерновых в стране и исчерпанием переходящих запасов Постановлением Правительства с 1 сентября 1995 года введены экспортные таможенные пошлины на пшеницу и кукурузу. Эффективность этих мер, скорее всего, будет низка, так как основной страной зернового экспорта для России является Белоруссия, с которой существует таможенный союз.

Импорт зерновых за 9 месяцев в стоимостном выражении вырос более чем в 1.5 раза, тогда как в физическом исчислении он составил менее половины уровня 1994 года. По оценкам экспертов, потребность России в импортном зерне сегодня составляет около 10 млн. тонн. По итогам 9 месяцев чистый импорт муки и зерна не достигает и 20% этой потребности. По предварительным данным, в последнем квартале зерно практически не ввозилось, но рос импорт муки.

По остальным 7 основным группам импортируемого продовольствия (табл.4.22) за три квартала наблюдалось значительное увеличение ввоза при параллельном увеличении средних контрактных цен. Таким образом, условия продовольственного импорта для России в 1995 году существенно ухудшились.

В региональной структуре также происходят определенные сдвиги. Так, по данным за 9 месяцев 1995 г. выросла доля экспорта России в страны ОЭСР, большей частью в Японию и Турцию. Снизилась доля стран СНГ. В продовольственном импорте существенно увеличилась доля стран ОЭСР (особенно ЕС) и СНГ, а также Балтии (табл.4.23). Ввоз из стран дальнего зарубежья обеспечивает основную часть импортного продовольствия: поставки из этих стран составляют 2/3 ввоза мяса и мясопродуктов, почти полностью мяса птицы, 70% сливочного масла, около 60% растительного масла, 93% сахара-сырца.

Введение новых ставок импортных тарифов с 1 июля 1995 г. представляло собой острую проблему в середине прошедшего года. Средневзвешенная ставка таможенных пошлин на сельскохозяйственные и продовольственные товары увеличилась в целом незначительно: с 13.2% до примерно 15.5%.

Таблица 4.22

Экспорт и импорт основных видов продовольствия за 9 месяцев 1995 и 1994 года

	1994		1995		1995 в % к 1994	1994 тыс.т	1995 тыс.т	1995 в % к 1994 г.
	млн. долл.	%	млн. долл.	%				
ИМПОРТ								
1. Мясо и пищевые мясные субпродукты (включая мясо птицы)	796.2	10.2	1220.9	13.6	153.3	786.2	1069.6	136
2. Сахар-сырец	303.9	3.9	392.4	4.3	129.1	1030.8	1024.2	99.4
3. Сахар белый	221.9	2.8	528.2	5.9	236.9	654.2	1204.2	184.1
4. Кофе и чай	268.1	3.5	329.8	3.7	123.0	20.7*	18.9*	91.3*
5. Зерновые хлеба	403.7	5.2	629.3	7.0	155.9	3046.9**	1431.3**	47**
6. Масло сливочное	149.2	1.9	342.9	3.8	229.8	128.6	192	149.3
7. Масло растительное	42.1	0.5	170.4	1.9	404.0	66.2***	191.2***	288.8***
8. Мука	6.7	0.3	27.2	0.7	405.9	45.5	105.0	231.9
Итого по группе	2191.8	28.2	3641.1	40.4	166.1	-	-	-
Всего продовольственный импорт	7782	100	9009	100	115.8	-	-	-
ЭКСПОРТ								
1. Мясо и пищевые мясные субпродукты	11	1.2	8	0.9	72.7	н.д.	н.д.	н.д.
2. Рыба и морепродукты	187	19.9	155	17.4	82.9	н.д.	н.д.	н.д.
3. Молоко и молочные продукты, яйца птиц, другие продукты	60	6.4	50	5.6	83.3	н.д.	н.д.	н.д.
4. Зерновые хлеба	52	5.5	166	18.6	319.2	305.7	474.7	155.3
5. Масличные семена, плоды	65	6.9	43	4.8	66.2	72.5	8.8	12.1
6. Сахар и кондитерские изделия из сахара	60	6.4	57	6.4	95	н.д.	н.д.	н.д.
Итого по группе	435	46.4	479	53.8	110.1	-	-	-
Всего продовольственный экспорт	938	100	891	100	95	-	-	-

* - только кофе.

** - меслин, ячмень, кукуруза.

*** - включая соевое масло.

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика внешней торговли РФ". I-III квартал 1995 г.

Региональная структура продовольственного экспорта и импорта, январь-сентябрь

	1994 г.				1995 г.			
	Экспорт млн. долл.	%	Импорт млн. долл.	%	Экспорт млн. долл.	%	Импорт млн. долл.	%
ВСЕГО	938	100	7782	100	891.0	100	9009.0	100
в т.ч.								
страны ОЭСР	128.0	13.6	1172.8	15.1	217.7	24.4	1907.7	21.2
из них:								
ЕС (12)	5.7	0.6	707.6	9.1	67.0	7.5	1094.8	12.1
Северная Америка	6.5	0.7	296.8	3.8	18.9	2.1	426.8	4.7
Бывшие страны СЭВ	10.8	1.1	702.5	9.0	57.2	6.4	833.3	9.2
СНГ	276.9	29.5	1160.0	14.9	218.1	24.5	2260.4	25.1
Прочие	522.3	55.8	4746.7	61.0	398	44.7	4007.6	44.5

Источник: расчеты авторов по "Таможенная статистика внешней торговли РФ". I-III квартал 1995 г.

С 1 июля импортные тарифы были распространены почти на всю номенклатуру ввозимого сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а минимальные ставки повышены до 5% (за исключением "зерновых хлебов"). Прогнозировался спад импорта продуктов с наибольшим ростом пошлин и всплеск внутренних цен на эти продукты. В таблице 4.24 показано, что объемы ввоза после июля практически не сократились, средние контрактные цены даже упали в большинстве случаев. Всплеска розничных цен на продовольствие в III квартале также не зарегистрировано. Летнее подорожание сахара и растительного масла обусловлено сезонными факторами. Животное масло после увеличения импортных тарифов на него в среднем по России даже подешевело (рост цен на сливочное масло на московском рынке вполне может быть объяснен спекулятивным ажиотажем в связи с вводом новых тарифов). Такое развитие событий объясняется прежде всего введением "валютного коридора", который не был в полной мере скомпенсирован ростом ввозных тарифов, а также тем обстоятельством, что импортное продовольствие потребляется в основном в крупных мегаполисах, прежде всего в Москве.

Сегодня много говорится о росте продовольственной зависимости страны. Как показывают предварительные данные, импорт основных ввозимых продуктов питания в расчете на душу населения даже сократился. Однако в связи с резким спадом отечественного продовольственного производства коэффициент продовольственной зависимости (доля нетто-импорта во внутреннем потреблении) нарастает (табл.4.25). По произведенным расчетам, на основные виды продовольствия (мясо, молоко, сахар) рост коэффициента продовольственной зависимости обусловлен в большей степени снижением внутреннего производства, чем импортной экспансией. Известно, что Европейский союз, являющийся одним из основных партнеров России по продовольственной торговле, значительно субсидирует вывоз сельхозпродукции и продовольствия в третьи страны. В этих условиях вполне обоснована постановка вопроса о принятии тарифных или даже нетарифных защитных мер временного характера, предотвращающих дальнейшее расширение продовольственного ввоза. С другой стороны, в связи с этой же проблемой следует считать преждевременным ведение таможенного союза со странами СНГ, так как в большинстве этих стран внутренние цены ниже российских.

Таблица 4.24

Влияние роста импортных тарифов на продовольственные товары, введенных с 1 июля 1995 г., на розничные цены и динамику импорта

	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
Объем ввоза (тыс. тонн)								
масло сливочное	н.д.	10.5	17.8	19.3	17.5	16.0	19.8	15.3
масло растительное	н.д.	15	17.5	19.0	21.6	11.2	20.5	47.2
сахар белый	н.д.		111.5	157.0	239.3	187.5	168.0	236.2
Средние контрактные цены (долл./тонн)								
масло сливочное дальнее зарубежье	1730	1735	1803	1769	1762	1760	1767	1780
СНГ	2219	2306	2273	2122	2084	2064	2064	2086

масло растительное дальнее зарубежье	1128 681	1121 684	1105 696	1114 705	1076 711	1066 716	1047 725	1002 756
сахар белый дальнее зарубежье	444 371	443 433	439 431	452 401	445 421	435 439	427 498	405 462
Розничные цены (руб./кг)								
масло сливочное	20713	20713	19395	19054	18872	18772	18967	19381
масло растительное	7419	7419	7568	8036	8859	9787	10528	10705
сахар белый	3247	3247	3623	4156	4610	4682	4658	4613
Среднесуточный прирост цен на продовольственные товары, %	0.24	0.27	0.24	0.14	0.09	0.09	0.11	0.13

Источник: данные Минсельхозпрода РФ и ЦБ РФ.

Таблица 4.25

Доля чистого импорта в среднемесечном потреблении основных продуктов питания в расчете на душу населения, %

	1994 г.	1995 г.
Мясо и мясопродукты	12.2	18.3
Молоко и молочные продукты	0.6	0.9
Сахар	53.3	68.0
Масло растительное и другие жиры	11.6	27.1

Источник: расчеты авторов по "Социально-экономическое положение России". 1995. N12. Москва. Госкомстат. 1995.; Таможенная статистика внешней торговли РФ I-III квартал 1995 г.

4.4 Наука и научное обслуживание

4.4.1 Состояние сферы научных исследований и разработок в 1995 году

Ключевые принципы преобразований сферы исследований и разработок (ИР), заложенные в начале девяностых годов, развивались и в 1995 году: государственная поддержка фундаментальных исследований, преодоление ведомственных барьеров (в частности, через развитие систем конкурсного и грантового финансирования), концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научно-технического развития (в первую очередь, на Государственных научно-технических программах (ГНТП) и Государственных научных центрах (ГНЦ)), стимулирование деловой активности в сфере научно-технической деятельности, развитие международного сотрудничества в области науки.

Состояние сферы исследований и разработок в 1995 году определялось, во-первых, общей экономической и научно-технической политикой; во-вторых, уровнем и качеством ресурсов, направляемых на развитие науки (прежде всего - финансовых); институциональными и социальными факторами сферы исследований и разработок.

Финансовое состояние сферы ИР в 1995 г. продолжало ухудшаться. Доля расходов на гражданскую науку в валовом внутреннем продукте составила 0.52% в 1993 г., 0.44% в 1994 г., по данным за 9 месяцев 1995 г. - 0.3% ВВП. Однако реальное ухудшение финансовой ситуации в науке было существенно больше, поскольку даже эти скромные ассигнования не выделялись полностью. В реальном исчислении расходы на гражданские исследования и разработки из средств федерального бюджета сократились в 4.3 раза с 1993 г.

Финансовая ситуация отразилась на состоянии кадровых ресурсов сферы науки: продолжался отток специалистов. Только за первое полугодие 1995 г. среднесписочная численность работников сферы ИР уменьшилась на 10%. Однако по секторам науки отток кадров не был равномерным. Наибольшее сокращение было, как и в предшествующие годы, в отраслевом секторе науки. В среднем по сфере науки отток кадров вдвое превышал поступление новых сотрудников. В силу финансовых ограничений научные организации не могли принимать на работу молодых со-

трудников. В итоге, например, более 3/4 выпускников-отличников МГУ в 1995 году не были востребованы².

Очевидно, что сокращение финансирования имеет свой предел. Широко распространенным заблуждением является утверждение о том, что при любом сокращении финансов можно разработать некий оптимальный образ действий в сфере науки и научной политики, основанный на перераспределении средств в направлении наиболее приоритетных исследований, который, в сочетании с институциональными изменениями в обществе, позволяет найти приемлемый вариант структурных преобразований. Практика последних лет показывает, что без нормального уровня финансирования возможности маневра ограничены. Серия опросов, проведенных в 1995 г. в трех главных центрах науки - Москве, С.-Петербурге и Новосибирске - показали, что в условиях ограниченного финансирования большинство институтов идет по пути налаживания международного научно-технического сотрудничества в основном в форме "челночной эмиграции" - с одной стороны, и максимального сокращения численности занятых с переводом по возможности большинства оставшихся на контрактную систему оплаты труда - с другой стороны. Причем в 1995 году наступила некоторая критическая фаза, когда возможности различного рода сокращений оказались исчерпанными.

Финансирование национальных приоритетов через Министерство науки и технической политики РФ составило в 1993 г. примерно 18% от общей величины расходов по статье "Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу" бюджета, в 1994 г. - 15%, в 1995 г. по предварительным оценкам эта величина снизилась до 8%. В этих условиях установка на приоритетное развитие новых форм научной деятельности постепенно трансформировалась в задачу сохранения научного потенциала.

В 1995 году была начата разработка перечня приоритетных направлений НТП, увязанных с критическими технологиями. Сформированный к настоящему моменту предварительный перечень включает четыре межотраслевых приоритета:

- производственные технологии;
- новые материалы;
- информационные технологии;
- науки о жизни и биотехнология.

Данные приоритеты должны служить основой формирования ГНТП и выбора институтов для присвоения им статуса ГНЦ. Пока же представленный Министерством науки РФ перечень обсуждается, и с точки зрения РАН требует доработки, поскольку выбранные приоритеты не соответствуют критериям актуальности и перспективности. Интересно, что три из четырех направлений входили в состав приоритетов, продекларированных в одной из последних "Концепций социально-экономического и научно-технического развития СССР до 20.. года".

В структуре расходов государственного бюджета на науку все больший удельный вес занимает финансирование Государственных научных центров: в 1993 году доля этих затрат составляла 6.8%, в 1994 г. - 7.25%, в 1995 г. - 8.1%. На долю ГНЦ приходится более 50% бюджета Министерства науки РФ. Вместе с тем с учетом увеличения числа ГНЦ (с 33 в 1993 г. до 61 в 1995 г.) и ежегодным недофинансированием (в 1994 г. ГНЦ были профинансированы на 54%, в 1995 г. по предварительным оценкам - на 70%) этот прирост незначителен.

По количеству институтов, получивших статус ГНЦ, эта новая форма организации научной деятельности составляет в настоящее время лишь 1.5% общего числа организаций. По численности же занятых ГНЦ, как правило, очень велики и имеют в среднем по несколько тысяч человек, а в целом на 1995 год - 150.8 тыс.чел., или 14% общего числа работников основной деятельности сферы науки.

Несмотря на то, что ГНЦ являются одним из приоритетов научно-технической политики, государственные обязательства по оплате труда были выполнены в 1995 г. на 70%, а по материаль-

2- Поиск, №47, 1995. - с.7.

ным затратам - всего на 20%. Большая часть ГНЦ являются весьма энерго- и теплоемкими, имеют огромные помещения, которыми не имеют права распорядиться и не могут их содержать³. Решения о предоставлении ГНЦ льготных условий потребления электроэнергии наталкиваются на решительное сопротивление региональных энергетических комиссий, Госкомимущества, а в некоторых регионах и местной администрации. В результате создается парадоксальная ситуация, когда организации, получившие статус Государственных центров, могут оказаться банкротами и подлежат санации в соответствии с общими правилами Госкомимущества. Названные проблемы проистекают, в частности, из того, что государство не в состоянии бесперебойно финансировать шесть десятков ГНЦ. По-настоящему эффективной данная форма сохранения научного потенциала могла бы быть при числе ГНЦ, не превышающем 25-30. Пока же Миннаукой РФ внесено предложение, поддержанное РАН, о введении моратория на образование новых ГНЦ.⁴

Доля финансирования *государственных научно-технических программ*, которые в проекте Закона о научно-технической политике признаны одним из главных средств ее реализации, в суммарных ассигнованиях на науку заметно уменьшилась. Она составляла 2.7% в 1993 году, 2.3% - в 1994 году, около 2% - в 1995 году. В 1995 г. число ГНТП по сравнению с 1994 г. не изменилось и составило 41 программу. Правда, не всех программ коснулось сокращение финансирования. В исключительном положении находятся Федеральная космическая программа России и Программа развития гражданской авиационной техники до 2000 года. В 1994 г. их финансирование превысило плановые отметки на 38% за счет недофинансирования остальных ГНТП, а в 1995 г. планируемые расходы на Федеральную космическую программу были вдвое больше суммарных расходов на остальные ГНТП (исключая Программу развития гражданской авиации). Такой перекос впоследствии негативно отразится на эффективности реализации названных программ, поскольку они используют научно-технические результаты других отраслей промышленности.

Сохранение научного потенциала требует “индивидуализированной” поддержки, а не только развития научно-технических приоритетов. Поэтому в 1995 г. одним из направлений государственной научной политики стала поддержка ведущих научных школ России. Программа реализуется через Российский фонд фундаментальных исследований - РФФИ (за счет чего его бюджет возрос в конце 1995 г. с 4% до 7% общей суммы расходов на науку из федерального бюджета) в форме конкурсного грантового финансирования. Соискателями грантов могут быть члены РАН и других академий, лауреаты государственных научных стипендий для выдающихся ученых и талантливых молодых ученых России. По действующему в настоящее время Постановлению Правительства РФ от 26.09.1995 г. №957 круг ученых, имеющих право претендовать на получение грантов, неоправданно ограничен. В результате закрепляется приоритет лиц, которые заняли важные административные позиции еще при административно-командной системе. По этой же причине шансы получить поддержку минимизированы у представителей научных школ, расположенных вне Москвы и С.-Петербурга.

Другим направлением государственной политики в сфере социальной поддержки ученых являлась сформированная в 1994 г. Программа мер *по регулированию миграции научных кадров*, предусматривающая создание благоприятных организационно-правовых и социально-экономических условий труда и быта ученых и специалистов. Однако в 1995 г. она так и не получила практической реализации и осталась на уровне программных деклараций. Вместе с тем в 1995 г. появились новые формы организации научной деятельности, способствующие решению проблемы “утечки умов”, - независимые центры международного сотрудничества, где отечественными и зарубежными учеными проводятся совместные исследования на территории России. Такая форма сотрудничества создает условия для притока зарубежных ученых в Россию, а также способствует возвращению когда-то уехавших отечественных ученых. В 1995 г. объединенный Институт ядерных исследований (ОИЯИ) в г.Дубне получил статус международного

3 - По данным ассоциации ГНЦ, некоторые Центры тратят на оплату электроэнергии до 70% своего бюджета, а площади составляют до 100 кв. м на 1 человека.

4- Поиск, №37, 1995.-с.2.

Центра исследований в области ядерной физики. Важной особенностью данного проекта является попытка связать все стадии инновационного цикла, и проводить не только научные исследования, но и заниматься продвижением разрабатываемых в Центре наукоемких технологий.

Другой пример - создание в апреле 1995 года Международного центра-фонда перспективных исследований в Нижнем Новгороде (МЦФПИН)⁵. Центр намерен временно приглашать зарубежных и российских ученых для совместной работы с талантливой научной молодежью. Деньги на создание Центра выделили на равной основе Дж.Сорос и администрация Нижегородской области (по 45 тысяч долл.). Совместные проекты финансируются на конкурсной основе в форме грантов. Поддержка оказывается фундаментальным исследованиям в области математики, физики, химии, биологии и экономики. Обязательным является участие в групповых проектах молодых научных сотрудников.

Данные направления и формы сотрудничества можно рассматривать не только как важные для сохранения научного потенциала России, но и как перспективный путь развития науки в целом.

В 1995 году Миннауки РФ начало инвентаризацию НТО отраслевого сектора науки с целью определения круга организаций, которым необходимо оказывать государственную поддержку. Часть институтов предполагается приватизировать и/или преобразовать в иные институциональные формы проведения ИР. Например, через Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, который аккумулирует 0.5% федеральных расходов на науку, поддерживаются малые инновационные предприятия. На эти цели в 1995 г. расходовалось 94% бюджета Фонда. Заработная плата сотрудников малых предприятий в среднем в 3 раза выше, чем в бюджетной сфере. Однако развитию малого инновационного бизнеса не способствует действующее законодательство.

Одновременно с инвентаризацией отраслевых научно-технических организаций началось введение рейтинговой системы оценки академических институтов. Первыми разработали методику оценки организаций в Сибирском отделении РАН. Для оценки деятельности институтов используются такие индикаторы, как число публикаций, патентов, лицензий, доля внебюджетных источников финансирования, доля молодых научных сотрудников в штате института⁷. Рассчитанные на основе данных индикаторов итоговые показатели будут являться основанием для перераспределения в 1996 году базового финансирования институтов, осуществляемого через СО РАН.

В целом ситуация в академическом секторе науке наиболее благополучная. Поэтому именно в системе РАН произошла некоторая стабилизация количества научных сотрудников, и темпы сокращения ее численности в 1995 г. упали почти вдвое. В настоящее время серьезные бедствия терпит вузовская наука. Потребность в научных приборах удовлетворяется на 20-25%, а 80% вузов не располагают опытно-экспериментальной базой. Произошел отрыв процесса обучения от научных исследований. Это, в конечном счете, приводит к существенному снижению качества подготовки специалистов.

В 1995 году происходило усиление влияния сравнительно новой формы поддержки науки - отечественных научных фондов - а именно РФФИ (Российского фонда фундаментальных исследований) и РГНФ (Российского гуманитарного научного фонда). Они финансируют преимущественно фундаментальные и поисковые исследования и поэтому ориентированы в первую очередь на поддержку ученых академического и вузовского секторов науки. Через их структуры начали реализовываться некоторые совместные с зарубежными фондами инициативы (сотрудничество РФФИ с ИНТАС, Национальным фондом Китая, Немецким научно-исследовательским обществом, Фондом гражданских исследований и разработок). По постановлению Правитель-

5 - Поиск, №48, с.11.

6 - Дж.Сорос здесь, как и во всех своих новых проектах, придерживается принципа 50:50, по которому участники проекта должны делать равные взносы. По данному проекту финансирование выделяется через Международную Соросовскую Программу Образования в Области Точных Наук.

7 - Наука в Сибири, №14, 1995. - с.1.

ства РФ от 4 сентября 1995 г. бюджет отечественных фондов в 1996 году возрастет примерно вдвое: РГНФ - с 0.5% до 1% общих федеральных расходов на науку, РФФИ - с 4% до предположительно 8%. В настоящее время РФФИ через инициативные проекты поддерживает около 54 тысяч ученых России, что впятеро больше, чем по программе долгосрочных грантов Международного научного фонда, финансируемого Дж.Соросом - самой масштабной из всех действовавших зарубежных программ. Правда, средний размер гранта МНФ был существенно выше.

Финансирование отечественных научных фондов из федерального бюджета недостаточно и происходит с задержками перечисления средств. В 1995 г. проекты РФФИ получали в среднем 40% от запрашиваемой суммы.

Формирования отечественных *частных фондов* пока не произошло и является весьма проблематичным. Так, в США можно списать с налогов, жертвуя, например, на науку, 50% дохода, а в России - только 2%. Поэтому появление в 1995 г. первого отечественного мецената - президента АО "ЛогоВАЗ", член-корр. РАН Бориса Березовского, выделившего 1.5 млн.долл. Международному научному фонду (для программы поездок на конференции) скорее всего останется единичным случаем. Все частные благотворительные научные фонды, действующие в настоящее время в России, являются зарубежными.

Деятельность зарубежных фондов развивается в направлении перехода от благотворительности к взаимовыгодному сотрудничеству в виде грантового финансирования проектов, выполняемых совместными усилиями российских и зарубежных ученых. При этом со стороны зарубежных спонсоров все чаще звучит пожелание осуществлять поддержку исследовательских проектов (как совместных, так и индивидуальных) на паритетных началах, с условием равных вкладов российской и зарубежной сторон. Развитие формы сотрудничества в виде совместных проектов обостряет необходимость решения вопросов, связанных с правами на интеллектуальную собственность, которые в России до сих пор не имеют нормативно-правовой основы. В сентябре 1995 г. постановлением Правительства РФ была создана Межведомственная комиссия по вопросам обеспечения охраны объектов интеллектуальной собственности. Комиссия обладает правами экономической полиции. Это новый шаг в защите прав ученых. Важным является также урегулирование вопросов патентно-лицензионного права. Помимо отсутствия законодательства в данной области, проблема усугубляется тем, что служебные и секретные изобретения, составляющие в России около 90% общего количества регистрируемых изобретений⁸, начиная с 1992 г. фактически не принимались к регистрации. В "Патентном законе", принятом в 1992 г., оговаривалось, что секретные и служебные изобретения будут рассматриваться на основе специально принятых законов, которых до сих пор нет.

Обобщая результаты анализа состояния сферы ИР в 1995 году можно сделать вывод, что выход сферы науки из затянувшегося кризиса связан не только с выработкой новых принципов научно-технической политики, но и с созданием "режима наибольшего благоприятствования" для этой сферы в рамках экономических ограничений и действующей экономической политики. Это означает, что наука должна быть включена в число государственных приоритетов, в том числе приоритетов бюджетной политики с соответствующим увеличением финансирования этой сферы. Тогда возможным станет не только сохранение, но и развитие научного потенциала.

4.4.2 Спрос и предложение на НИОКР в отраслях промышленности

Тенденции и перспективы научной сферы в России формируются не только общеэкономическими условиями, но и дополнительно испытывают воздействие специфических факторов. К числу последних относится и чрезмерная (примерно на 2/3) зависимость спроса на НИОКР от заказов ВПК. К чрезвычайно высоким общеэкономическим рискам переходного периода в этой сфере добавляются особенно длительные запаздывания отдачи вложений в науку, увеличивающие риск и, соответственно, повышающие процент на инвестируемый сюда капитал.

Между тем нельзя допустить развитие науки по рыночным законам деловых циклов, потому что научные школы возвращаются десятилетиями и не могут вначале быть свернуты, а затем быстро реанимированы. В этих условиях государство вынуждено заботиться о состоянии науки больше, чем о других отраслях экономики.

Неизбежный, но регулируемый государством распад и сокращение оборонных НИОКР может привести к ситуации, когда Россия будет вынуждена перейти от экспорта высокотехнологичного вооружения к его импорту, как это было в свое время с зерном.

Общее число организаций, выполняющих НИОКР, сократилось с 1990 г. примерно на 10%. При этом число научно-исследовательских организаций не только не сократилось, но даже возросло на 27%. За этим фактом следует видеть реструктуризацию и разукрупнение существующих НИИ, образование новых, как правило, мелких, в том числе частных, смешанных и общественных фирм. Что же касается проектных и конструкторских организаций, то их количество сократилось почти на 40%.

Между тем проектная и особенно конструкторская базы российской науки всегда отставали от ее потребностей. Престиж научных работников и их зарплата всегда были выше, чем у конструкторов. Структура российской науки напоминала пирамиду, перевернутую вверх основанием и опирающуюся на слабо развитую проектно-конструкторскую базу. В результате кризиса эти диспропорции продолжают нарастать, препятствуя распространению достижений НТП.

Наибольшие потери кадрового потенциала пришлось на отраслевой сектор науки, где в годы кризиса численность занятых сократилась почти вдвое. Быстро снижалось число исследователей и в заводском секторе науки.

Снижение численности работников науки происходило медленней, чем сокращение ее финансирования. Поэтому относительно снизилась среднемесячная заработная плата, которая в отрасли "Наука и научное обслуживание" в 1990 г. была в 1.2 раза выше, чем в экономике в целом, и в 1.1 раза выше, чем в промышленности. К концу 1994 г. это соотношение составило 0.77 и 0.73, а в августе 1995 г. - 0.71 и 0.60 соответственно. По сравнению с зарплатой в банках, торговых организациях, управленческом аппарате зарплата в научной сфере оказалась существенно меньше. В высокооплачиваемые сферы и устремились работники отрасли. Наиболее продуктивные ученых перспективных специальностей получили возможность выехать для работы за рубеж.

Перспективы выживания проектных организаций во многом определяются состоянием коммунального строительства и его заказами, а конструкторских - машиностроением. Исходя из этого, можно предположить, что сокращение числа проектных организаций по мере выхода из кризиса замедлится (подъем строительства - первый признак деловой активности). Что же касается конструкторских организаций, то сокращение их числа следует считать обусловленным в той мере, в какой снижается спрос на их продукцию со стороны ВПК и инвестиционного машиностроения.

В первой половине 90-х годов спрос на научную продукцию снизился не только под воздействием мощного общеэкономического кризиса, но также из-за быстрого снижения госзаказов ВПК на высокотехнологичную продукцию и увеличения удельного веса в структуре промышленности ненаучоемкой продукции добывающих и других сырьевых отраслей, а также продукции первичной обработки (например, первые переделы черной металлургии до чугуна и ферросплавов включительно).

Включение страны в мирохозяйственные связи поставило российскую науку перед необходимостью доказывать свою конкурентоспособность. Причем в первую очередь речь идет не о конкурентоспособности разработанной техдокументации, а о реальных преимуществах конечной продукции. В этом случае конкурентоспособность должна обеспечиваться не только на стадии НИОКР, но и во всей длинной технологической цепочке, связывающей разработчика с потребителем конечной продукции и включающей машиностроение, производство конструкционных материалов, сервисные и многие другие отрасли.

К такой конкуренции промышленность России в большинстве случаев не готова. Поэтому отечественные производители чаще предпочитают приобретать западную продукцию обрабатывающих отраслей, ввозя вместе с ней западные технологии и разработки. Иначе говоря, конкурентоспособность отечественной науки споткнулась о низкий технологический и организационный уровень российской обрабатывающей промышленности, призванной материализовать достижения НИОКР.

Перспективы спроса на НИОКР в решающей мере зависят от развития обрабатывающей, особенно, металлообрабатывающей промышленности. В связи с этим следует проанализировать различные варианты развития ВПК, гражданского машиностроения и металлургии.

В военно-промышленном комплексе научно-техническая политика определяется следующими возможными вариантами его развития.

Вариант 1 предусматривает увеличение в ВПК выпуска гражданской продукции как за счет строительства новых мощностей и дальнейшей диверсификации производства, так и путем перепрофилирования мощностей. Ограничения этого варианта - высокая капиталоемкость, требования дополнительных вложений, металла, мощностей строительных организаций. Кроме того, гражданская продукция ВПК может оказаться неконкурентоспособной по сравнению с аналогичной зарубежной как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Вариант 2 основан на использовании мощностей ВПК для нужд международных рынков, увеличения экспорта вооружений. Его эффективность заключается в возможности получить валюту, причем ценой меньшей нагрузки на природную среду, чем при экспорте природных ресурсов.

Исследования мировых рынков показывают, что шансы выхода на них имеют предприятия авиакосмической промышленности, ряда предприятий судостроения, производства высококачественных сталей, композиционных материалов, некоторых видов лазерной техники.

Препятствием на пути реализации этого варианта является не столько недостаточно высокий технический уровень многих видов вооружений, но и сокращение этих рынков, а также развитие "черного" рынка вооружений в России и за ее пределами.

Вариант 3 (латентной конверсии) предполагает более значительное и сжатое во времени свертывание производства военной техники, снижение загрузки мощностей ВПК. Такой вариант является нересурсоемким, хотя и сопряжен с потерей части инвестиций прошлых лет. В то же время он позволяет экономить ресурсы. Это делает вариант латентной конверсии наиболее реалистичным, что подтвердилось практикой последних лет, когда огромные, высвобожденные в ВПК массы черных и цветных металлов были выброшены на мировые рынки.

Все три варианта предполагают снижение спроса на научную продукцию в связи с неизбежным сокращением ВПК.

В гражданском машиностроении и металлургии научно-техническая политика может формироваться в зависимости от следующих возможных вариантов:

Вариант 1 предполагает практически полный распад и свертывание отечественного машиностроения и дальнейшую переориентацию инвестиционной деятельности на импорт машин и оборудования.

Этот путь отражает тенденцию к росту импорта, сложившуюся в предшествующие годы, когда доля импорта в капиталовложениях на приобретение оборудования уже достигла трети. Под воздействием конкуренции эта тенденция, неблагоприятная для России, может усилиться, и тогда доля импорта оборудования в общих затратах на его приобретение достигнет 60-80% и более.

Последствия реализации этого варианта - повышение нагрузки на сырьевой сектор как наиболее вероятный источник получения средств; потеря технологической независимости, а скорее всего и энергетических источников; окажется невостребованным и научный потенциал.

Вариант 2 основан на государственной поддержке наиболее жизнеспособной части инвестиционного машиностроения с целью ее реконструкции и достижения конкурентоспособности. К недостаткам этого варианта относятся: необходимость значительных средств при неопределенности в достижении конкурентоспособности.

Поскольку возможности государственной поддержки ограничены, нужен жесткий селективный отбор. К числу суботраслей, которые, по нашим оценкам, следовало бы поддерживать, можно отнести тяжелое машиностроение, станкостроение, электротехнику, производство сварочного оборудования, энергетическое, автотранспортное и сельскохозяйственное машиностроение.

В металлургических отраслях производство наукоемких видов металла снижается быстрее, чем массового металлургического продукта, из-за того, что продукция первых переделов пользуется спросом на международных рынках в связи с высокой энергоемкостью производства, потребностью в сырье и высокой экологической нагрузкой. В результате происходит структурный сдвиг от производства готовой высокообработанной продукции к сырью.

Варианты будущего развития черной и цветной металлургии являются синтезом вариантов развития ВПК, гражданского машиностроения и экспорта металлургической промышленности на мировые рынки.

Таким образом, тенденции и перспективы отрасли “Наука и научное обслуживание” определяются не столько имманентным ей потенциалом, сколько коррелируют с судьбами обрабатывающей промышленности. Передовые и даже авангардные сферы НИОКР оказались заложниками отсталого инвестиционного машиностроения.

Раздел 5.

Россия и мировая экономика

5.1 Россия в системе международной торговли

Согласно среднесрочному прогнозу развития мировой экономики, оживление мировой конъюнктуры, после спада в начале 90-х годов, набирает силу. Это, соответственно, сказалось и на мировой торговле. В 1994 г. темп роста мирового товарооборота был рекордным за последние 20 лет - 9.5%, это в 3 раза выше роста мирового производства. В 1995 г. Всемирная торговая организация оценивает увеличение товарооборота на 8% при 3-процентном росте мирового производства. Эксперты Мирового банка считают, что в ближайшее десятилетие среднегодовые темпы внешней торговли составят 6%.

Экономический подъем в большинстве промышленно-развитых стран привел к увеличению спроса на многие товары и повышению цен на мировом рынке.

Спрос и предложение нефти в 1995 г. были в основном сбалансированы. Средние цены на дубайскую нефть сложились на уровне \$123 за тонну, что на 14.9% выше средней цены 1994 г. Ввиду небольшого роста мирового потребления нефти и почти неизменной ситуации с предложением, сколько-нибудь заметного изменения в уровне цен не ожидается.

Тенденции изменения цен на природный газ на рынке Западной Европы практически соответствовали динамике цен на нефть. Средние цены в 1995 г. сложились на 13.4% выше, чем в 1994 г.

Значительно повысились цены на цветные металлы. В 1995 г. средний уровень мировых цен составил: по алюминию - \$1806 за тонну (на 20.3% выше, чем в 1994 г.), по меди - \$2933 (на 23.3% выше), по никелю - \$8063 (рост на 19.3%).

В число лидеров в результате рекордного за весь послевоенный период всплеска цен в 1994-95 гг. вошла целлюлоза (на 50%, более \$1000 за тонну). В среднесрочной перспективе ожидается стабилизация цен при небольшом росте.

В условиях становления рыночных отношений в России продолжают формироваться процессы формирования структуры внутренних цен, постепенно приближающейся к системе цен, сложившейся на мировых рынках. В 1995 г. наблюдался рост контрактных цен, однако темпы их роста по большинству видов энергоносителей отставали от темпов роста цен на мировом рынке, в результате чего ухудшилось соотношение контрактных цен с мировыми.

Таблица 5.1

Соотношения цен на основные товары на международных рынках

	Соотношение контрактной и мировой цены		Соотношение цен на внутреннем рынке России с мировыми ценами			
			предприятий-производителей		приобретения	
	1994 г.	1995 г.	1994 г.	1995 г.	1994 г.	1995 г.
Нефть	99	95	32.9	39.2	35.3	52.3
Бензин премиальный	91.3	94.9	50.6	78.1	94.2	148.1
Газойль	98.9	89.3	56.5	88.1	90.7	139.5
Мазут	87.3	75.5	41.5	69.6	61.5	80.1
Газ природный	105.4	69.0	31.6	34.1	48.4	52.2
Уголь	95.2	104.0	30.0	44.4	88.3	111.9
Алюминий	70.1	79.1			47.9	94.5
Медь	86.0	87.6			-	100
Никель	86.9	99.2			61.5	89.7

Источник: данные ВНИКИ и Госкомстата РФ.

В развитии мировой торговли важная роль принадлежит ГАТТ/ВТО, которая в течение 48 лет стремилась выработать основы будущей системы мировой торговли, базирующейся на принципах соблюдения общих положений Соглашения, направленных на то, чтобы отдельные государства не подвергались дискриминации и чтобы постепенно устранялись барьеры во взаимном товарообмене. С 1950 г. мировой торговый оборот вырос в 13 раз, а восемь раундов многосторонних переговоров под эгидой ГАТТ привели к 10-кратному снижению средней таможенной пошлины. Сейчас она составляет чуть менее 4%.

Вступление России в ВТО позволит использовать все меры, существующие в рамках этой организации, для защиты российских экономических интересов. В настоящее время прямая или скрытая дискриминация российских производителей и трейдеров на рынках отдельных стран является одним из факторов, негативно воздействующих на динамику российского экспорта. Так, только от запрета на экспорт российского урана в США ущерб российской стороне оценивается некоторыми экспертами, примерно, в 170 млн.долл. в год. Общее число антидемпинговых процедур, введенных против России достигло уже 41. Из них более половины (22) МВЭС относит к случаям явной дискриминации или предъявления необоснованных претензий.

Летом 1995 г. в Женеве проходил первый раунд переговоров российской делегации с рабочей группой по принятию России в ВТО. Информация о регулировании внешней торговли, содержащаяся в российском меморандуме, была названа членами рабочей группы вполне исчерпывающей.

Результатом второго раунда, проходившего с 4 по 7 декабря 1995 г., стало завершение обсуждения российского меморандума о режиме внешней торговли в части торговли товарами. Кроме того, состоялось и первое обсуждение специальных дополнений к меморандуму, охватывающих проблемы защиты прав интеллектуальной собственности, торговли услугами и инвестиций. Правда, страны - члены ВТО оставили за собой право вновь вернуться к более детальному обсуждению трех основных проблем: возможности существования в России государственных торговых организаций (Москва это отрицает), импортному лицензированию и субсидированию внешнеторговых операций. Однако уже сейчас они в основном согласны с тем, что российское

законодательство соответствует нормам и правилам ВТО в этих областях внешнеторгового регулирования.

Явных противников вступления России в ВТО нет, так как мировая торговля, особенно в области сырья, не может быть отрегулирована без участия России. Однако принятие России может быть обставлено массой дополнительных обязательств, не вытекающих собственно из требований ГАТТ/ВТО. Двусторонние консультации, проведенные в Женеве, показали, что в ходе тарифных переговоров Россию ожидают некоторые сложности.

В целом итоги второго раунда женеvских переговоров оказались успешными для России. Следующее заседание рабочей группы запланировано на 28-31 мая 1996 г.

5.2 Регулирование внешнеэкономической деятельности

В 1995 г. были внесены определенные изменения в механизм государственного регулирования внешней торговли. В I полугодии 1995 г. существенные изменения произошли в области государственного регулирования нефтяного экспорта: ликвидация квот и лицензий на вывоз нефти; отмена льгот (кроме поставок по межправительственным соглашениям) и существенное снижение пошлин при экспорте нефти и нефтепродуктов, часть которых была исключена из перечня стратегически важных сырьевых товаров. Доступ производителей к каналам реализации за рубеж (трубопроводы и терминалы в морских портах) стал естественным ограничителем экспорта.

Сокращен перечень стратегически важных сырьевых товаров и упразднен институт спецэкспортеров. Система регистрации контрактов стала главным инструментом контроля за вывозом товаров. Отменены индивидуальные льготы участникам внешнеэкономической деятельности за исключением льгот, предоставляемых с соответствии с законами РФ.

В июле был принят, а в октябре вступил в силу Закон "О государственном регулировании внешней торговли". В законе определена компетенция президента, правительства и МВЭС РФ. Исключительность МВЭС подчеркнута предоставлением только ему права выдачи лицензий на осуществление операций по экспорту и импорту, в отношении которых установлены количественные ограничения или введен разрешительный порядок.

В соответствии с законом правительство РФ одновременно с проектом федерального бюджета должно предоставлять на утверждение парламента программу развития внешнеторговой деятельности. В эту программу наряду с другими положениями должны включаться ставки пошлин таможенного тарифа, намечаемые в соответствующем году, а также пределы их возможного изменения, что делает условия внешней торговли более предсказуемыми. Правительство может ввести количественные ограничения экспорта и импорта в целях обеспечения национальной безопасности страны, выполнения международных обязательств или защиты внутреннего рынка, о чем заявляется не позднее чем за три месяца до их установления. Предусмотрена возможность введения государственной монополии на торговлю отдельными видами продукции. В этом случае устанавливается особый порядок выдачи лицензий на экспортно-импортные операции исключительно государственным предприятиям.

После вступления в силу упомянутого закона обрела свою полную легитимность Комиссия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле, которая в конце декабря получила утвержденный МВЭС РФ "Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер". Возможность применения защитных мер в отношении конкурирующих товаров, поступающих по импорту, - обычная, широко применяемая в мире практика. В этом плане Россия запоздала в их разработке и применении, учитывая, что российский экспорт нередко и чаще всего необоснованно подвергается дискриминации на зарубежных рынках. Таким образом, импортный режим РФ утрачивает свою исключительную либеральность, присущую ему до недавнего времени.

Тарифное регулирование. В течение сентября-декабря осуществлялось планомерное снижение уровня экспортных пошлин вплоть до их отмены с 1 января 1996 г., за исключением незначительной группы товаров, среди которых нефть, газ и некоторые другие сырьевые товары.

В июле и октябре изменялись ставки импортных пошлин. В целом изменения произошли в сторону увеличения тарифа. Если раньше товары, облагаемые по ставке 1%, составляли довольно значительную часть перечня, то теперь такая ставка предусмотрена лишь для некоторых товаров группы 10 ТН ВЭД (зерно) и 1701 (сахар тростниковый и свекловичный твердый и сахароза). Ввозимые ранее беспошлинно лекарства облагаются в соответствии с новым тарифом по ставке 10%, вдвое повышены ставки на рыбу и рыбопродукты (с 5 до 10%), втрое - на овощи (с 5 до 15%). По ввозимым ранее беспошлинно продуктам питания тарифы составили: на бананы и цитрусовые плоды - 5%, на чай и кофе - 10%, на огурцы свежие - 15%, но несмотря на это средневзвешенная ставка продовольственных импортных пошлин в России остается значительно ниже, чем в странах ЕС (16% против 21%). Реализовано положение о предельном размере ставок в 30% для товаров, не относящихся к предметам роскоши, табачным изделиям, алкогольным напиткам и оружию.

Налоговое регулирование. По-прежнему пристальное внимание уделялось подакцизным товарам. В июле и декабре имеющиеся ранее различия в цене марок акцизного сбора и специальных марок на импорт табачной и алкогольной продукции устранены. Импортёры этой продукции из стран дальнего и ближнего зарубежья поставлены в равные условия (0.1 ЭКЮ за единицу алкогольной продукции и 0.01 ЭКЮ за единицу табачной продукции). В декабре повышена ставка акциза на табачные изделия с 1.2 до 2 ЭКЮ за 1000 штук.

В июле был сокращен перечень продуктов питания со льготным 10% обложением налогом на добавленную стоимость, который в ноябре детально конкретизирован и дополнен. В декабре от НДС были освобождены экспортируемые за пределы государств-участниц СНГ работы и услуги как собственного производства, так и приобретенные, а также услуги по транзиту иностранных грузов через территорию России.

Льготы при осуществлении ВЭД. В октябре правительство отменило льготный порядок налогообложения ввозимых из-за рубежа алкогольных напитков, которым до этого пользовался ряд юридических лиц в форме освобождения от уплаты таможенных платежей (в частности Национальный фонд спорта и Всероссийское общество инвалидов). С декабря, в соответствии с указом Президента "О таможенных льготах" от 30 ноября 1995 г., не допускается принятие федеральными органами власти решений о продлении сроков действия льгот по уплате таможенных платежей и выплате дополнительных компенсаций.

В августе внесены коррективы в действующий порядок осуществления контроля за поступлением валютной выручки от экспорта товаров. Зачисление на счета в уполномоченных банках всей валютной выручки от экспорта товаров стало требованием таможенного режима. Таможенная служба получила право контроля за движением капитала, включая право применения соответствующих санкций.

В сентябре был усилен контроль за экспортом и импортом продукции, работ и услуг военного назначения, осуществляемым по лицензиям.

В декабре пополнился набор инструментов механизма государственного контроля за импортом. Система валютного импортного контроля, вводимая с 1 января 1996 г., основана на тех же принципах, что и экспортного, введенного в 1994 г., и предусматривает построение аналогичной цепочки взаимоотношений: импортер - уполномоченный банк - таможня. Основным документом, на котором строится вся схема контроля - паспорт импортной сделки.

5.3 Структура внешней торговли

В 1995 г. российская внешняя торговля находилась под влиянием разнонаправленных факторов. Благоприятная конъюнктура мирового рынка, а также правительственная политика стимулирования экспорта путем регулярного снижения экспортных пошлин обеспечили дальнейшее увеличение объемов внешней торговли со странами дальнего зарубежья при устойчивом положительном сальдо торгового баланса.

Среди негативных факторов при оценке внешней торговли России - спад производства в ряде отраслей, низкие объемы инвестиций, довольно высокие темпы инфляции, недостаточный уровень государственного содействия развитию экспортного потенциала страны, низкий уровень конкурентоспособности многих российских промышленных товаров, особенно машин и оборудования, отсутствие позитивных сдвигов в развитии внешнеэкономических связей России со странами бывшего СЭВ, огромная внешняя задолженность, наличие дискриминационных барьеров на внешних рынках для ряда российских товаров. В связи со вступлением в ЕС Финляндии, Швеции и Австрии на Россию автоматически распространились антидемпинговые и количественные ограничения в торговле с этими странами на сталь, текстиль, минеральные удобрения, уран.

Введение “валютного коридора” при сохранении относительно высокой динамики внутренних цен обусловило снижение эффективности экспортных операций. Однако в результате либерализации экспорта энергоресурсов, реакция экспортного сектора на введение “коридора” оказалась не такой быстрой и резкой, как предполагали критики фиксации курса. В то же время для импортеров стабилизация курса рубля создала достаточно благоприятный климат осуществления внешнеторговых сделок, частично компенсировав потери от повышения импортных пошлин.

По данным Госкомстата РФ, внешнеторговый оборот России в 1995 г., включая неорганизованную торговлю, составил 135.7 млрд.долл. и по сравнению с 1994 г. возрос на 16%, в том числе экспорт - 77.8 млрд.долл. (на 18%), импорт - 57.9 млрд.долл. (рост на 15%).

Результаты внешнеэкономической деятельности в 1992-1995 гг. свидетельствуют о переориентации России на торговлю с промышленно развитыми странами, росте удельного веса **стран дальнего зарубежья** в общем объеме внешнеторгового оборота. В 1995 г. 78% его приходилось на страны дальнего зарубежья. Темп прироста объема экспорта в эти страны был рекордно высоким за последние двадцать лет - 25% (64.3 млрд.долл.), импорт (с учетом неорганизованной торговли) вырос на 12% (41.6 млрд.долл.).

На протяжении 1995 г. темпы роста экспорта в страны дальнего зарубежья значительно сократились. Так, если в I квартале прирост экспорта по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил 45%, то во II - уже только 29%, в III - 18%, а в последнем - всего 15%. На снижении темпов роста экспорта, безусловно, сказалось введение во второй половине года “валютного коридора”.

Основу российского **экспорта** по-прежнему составляют сырье и материалы. Наибольший удельный вес занимают топливно-энергетические ресурсы (41%). Производство основной продукции ТЭК - нефти, природного газа, нефтепродуктов - все в большей мере ориентируется на внешний рынок.

В 1995 г. отмечалось снижение темпов роста экспорта продукции ТЭК в натуральном исчислении: прирост экспорта газа составил 11% (в 1994 г. - 14%), нефтепродуктов - 8% (11%), нефти - всего 1% (11%).

Рост стоимостного объема экспорта продукции ТЭК был обеспечен, в первую очередь, благодаря благоприятной конъюнктуре мирового рынка. Средние контрактные цены нефти по поставкам в страны дальнего зарубежья выросли по сравнению с 1994 г. почти на 7%, природный газ - 10%, нефтепродукты - 6.6%.

На долю металлов и изделий из них в 1995 г. приходилось 20% российского экспорта. Наиболее быстрыми темпами увеличивались поставки никеля (37%) и черных металлов (26%). На важ-

нейшие виды металлов возросли средние экспортные цены: никель - 33.1%, алюминий - 36.9%, медь - 24.2%, ферросплавы - 24.7%, чугун - 14.6%. В структуре экспорта металлов произошли некоторые изменения. Таможенной статистикой отмечено увеличение количества контрактов на вывоз готовых изделий из металла, хотя их доля в общем объеме экспорта еще незначительна. Эти изделия изготавливаются по заказам и чертежам иностранных компаний (преимущественно авиа- и машиностроительных) с обязательным условием соответствия их западноевропейским стандартам и сертификации в зарубежных фирмах. О кончине эпохи экспорта сырья в самых примитивных его формах говорить еще рано, но у российской металлургической промышленности появляется возможность на равных участвовать в мировом разделении труда и вывести производство на качественно новый уровень.

Удельный вес продукции химической промышленности составил 9.6%. По-прежнему основным экспортным товаром отрасли остаются удобрения. Объем поставок минеральных удобрений по сравнению с 1994 г. увеличился на 14%. Одновременно возросли и средние экспортные цены (на 24%).

Структура экспорта лесобумажной продукции за последние годы сохраняет сырьевую направленность, что сказывалось на структуре валютной выручки. Третья часть общей валютной выручки получалась за счет экспорта необработанных лесных материалов в виде круглых бревен, 25% - от экспорта полуфабрикатов (пиломатериалов) и только 32% от продукции глубокой переработки древесины.

Значительный рост физического объема экспорта в страны дальнего зарубежья по сравнению с предыдущим годом наблюдался в поставках круглого леса (37%) и целлюлозы (38%). При этом средние экспортные цены на круглый лес увеличились на 2.8%, а на целлюлозу - на 96.6%.

Одним из путей увеличения экспортных доходов является расширение рынков сбыта российских вооружений и военной техники. Объем экспорта военной продукции в 1995 г. составил 2.6 млрд.долл., что в 1.7 раза больше, чем в 1994 г.

Доля машин и оборудования в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья сократилась до 3.8% против 5.3% в 1994 г. Создание новых, конкурентоспособных и технически сложных видов изделий, отвечающих современному уровню требований внешних рынков, освоение их производства требует крупных капиталовложений и длительного времени.

Таблица 5.2

**Стоимостные объемы внешней торговли России со странами дальнего зарубежья
(без учета неорганизованной торговли, млрд.долл.)**

	1992 г.		1993 г.		1994 г.		1995 г.	
	млрд. долл.	в % к предыдущему году	млрд. долл.	в % к предыдущему году	млрд. долл.	в % к предыдущему году	млрд. долл.	в % к предыдущему году
Внешнеторговый оборот	79.4	83.2	71.1	89.5	79.8	112.2	97.6	122.3
Экспорт	42.4	83.3	44.3	104.5	51.5	116.1	64.3	125.1
Импорт	37	83.1	26.8	72.4	28.3	105.7	33.3	117.4
Сальдо	5.4	87.1	17.5	324	23.2	132	31	133

Источник: данные Министерства экономики РФ.

Таблица 5.3

Доля экспорта в страны дальнего зарубежья в общих объемах добычи, %

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Нефть	17.0	23.0	28.9	31.5
Природный газ	14.0	16.0	18.0	20.5
Нефтепродукты	18.0	21.8	29.7	28.0

Источник: данные Министерства экономики РФ.

Рост внутренних затрат на производство, прежде всего за счет увеличения стоимости энергоносителей и сырья, удорожание кредитов, увеличение транспортных расходов, старение производственных фондов в добывающих и перерабатывающих отраслях, ухудшение условий добычи снижают эффективность экспортных операций. В настоящее время эффективен лишь экспорт природного газа, нефти, никеля, деловой древесины и пиломатериалов. Экспорт нефтепродук-

тов, продукции черной и цветной металлургии, химических материалов становится убыточным. Однако в связи с ухудшившимся финансовым положением российских предприятий и ростом неплатежей экспортеры предпочитают иметь твердую валюту даже при снижающейся, а иногда и отрицательной рентабельности экспорта.

Наиболее динамичным и растущим рынком Российской Федерации являются развитые страны Запада. Наибольший удельный вес в объеме российского экспорта занимает Германия - 9.1%. На США приходится 6.9%, Швейцарию - 5.8%, Италию - 5.6%, Японию - 5.5%, Нидерланды - 4.9%, Великобританию - 4.7%, Финляндию - 4%.

Структура российского **импорта** не претерпела существенных изменений. По-прежнему первое место занимают машины и оборудование, на долю которых приходится 38% всего импорта. Импортные поставки по этой группе товаров возросли по сравнению с 1994 г. на 23%. Это было обусловлено необходимостью обеспечения современным технологическим оборудованием важнейших отраслей национальной экономики.

Спад сельскохозяйственного производства и связанное с этим ухудшение снабжения населения продовольствием отечественного производства привели к расширению импорта продовольственных товаров. Проводимые за последнее время мероприятия по повышению уровня импортных таможенных пошлин, введению акцизов, налога на добавленную стоимость, отмене льгот по импортным тарифам способствовали некоторому росту внутренних цен на импортные товары, что создало предпосылки для сдерживания импорта. Однако стабилизация курса рубля несколько компенсировала отрицательное влияние повышения ставок ввозных таможенных пошлин и акцизов и способствовала увеличению импорта.

В 1995 г. значительно возросли импортные поставки масла подсолнечного (232%), мяса птицы (70%), алкогольных и бехалкогольных напитков (67%), сливочного масла (65%), мяса свежемороженого (43%).

В ближайшее время динамика и структура внешнеторгового оборота страны будут определяться прежде всего состоянием внутренней экономики, наличием или отсутствием признаков оживления деловой активности, изменением структуры потребностей внутреннего рынка и платежеспособного спроса, а также политикой обменного курса. Механизм регулирования внешнеэкономической деятельности может измениться и под влиянием политических факторов.

В 1996 г. темпы роста российского экспорта несколько снизятся (до 1-3%). Следует ожидать сохранения уровня экспортных поставок основных видов топливно-энергетических ресурсов и увеличения поставок продукции металлургической, химической, лесной и целлюлозно-бумажной отраслей промышленности.

При ожидаемых темпах роста внутренних цен в 1996 г. сохранится эффективность экспорта нефти и природного газа.

Товарная структура импорта будет меняться за счет возрастания доли технологического оборудования и промышленных товаров народного потребления. Увеличение ввоза основных продуктов питания и непродовольственных товаров народного потребления, по-видимому, приведет к принятию в 1996 г. определенных мер по усилению протекционизма по отношению к отечественной промышленности (возможно, будут введены импортные квоты).

В 1995 году внешнеторговый оборот России **со странами СНГ** составил 29.8 млрд.долл. и по сравнению с 1994 годом возрос на 5%, что связано, в первую очередь, с ростом цен на продукцию топливно-энергетического комплекса (в среднем на 14-28%). В том числе экспорт достиг 13.5 млрд.долл., снизившись на 9%, а импорт - 16.3 млрд.долл. (возрос на 21%). Удельный вес стран Содружества в общем внешнеторговом товарообороте РФ снизился в 1995 году по сравнению с предыдущим годом на два процента и составил 22%.

Впервые за несколько лет существования СНГ сальдо торгового баланса России с этими странами сложилось отрицательное - 2.8 млрд.долл. (в 1994 году - положительное 1.2 млрд.долл.). Уже

начиная с конца прошлого года импорт из стран СНГ рос относительно быстрыми темпами, а объемы экспорта постепенно сокращались.

Нам представляется, что основная причина сложившегося отрицательного сальдо заключается в разбалансированности внешней торговли в рамках СНГ из-за кризисной ситуации в национальных экономиках, что крайне затрудняет погашение задолженности государств-участников СНГ, в особенности за поставку топливно-энергетических ресурсов. По оперативным данным на 1 января 1996 года эта задолженность увеличилась по сравнению с прошлым годом почти в два раза и составила 15.6 трлн.руб. Видеть же причину падения российского экспорта в сопредельные государства во влиянии валютного коридора вряд ли правомерно, так как это падение началось еще в апреле, а в октябре, напротив, впервые было отмечено некоторое повышение объемов экспортных операций. С другой стороны, введение валютного коридора и стабилизация курса рубля повысили эффективность внешнеторговых операций для поставщиков товаров на российский рынок из стран ближнего зарубежья.

По-прежнему основная часть экспорта (около 50%) в страны-СНГ приходилась на продукцию ТЭК. Общие объемы поставок нефти снизились по сравнению с прошлым годом на 22%, а экспорт нефтепродуктов сократился еще более значительно - на 60%, что связано не только с неплатежами по взаимным поставкам, но и с ростом российской экспортной цены на нефть, которая выросла по сравнению с прошлым годом на 28.3% и к концу года достигла 74.9 долларов за тонну (что составляет порядка 70% от экспортных цен в страны дальнего зарубежья). Однако уже сегодня некоторые страны СНГ стремятся снизить свою энергетическую зависимость от поставок из России. Так, например, Молдавия уже подписала соглашение с Ираном об импорте нефти, Украина также рассчитывает на сотрудничество со странами Персидского залива. В то же время, были значительно увеличены объемы поставок российской нефти в Белоруссию, что явилось результатом создания единого таможенного пространства, позволяющего белорусским нефтеперерабатывающим предприятиям закупать нефть по ценам внутреннего российского рынка.

В товарной структуре российского экспорта в 1995 году по сравнению с предыдущим годом произошли некоторые изменения, в частности, увеличились объемы поставок каменного угля - на 32%; в два раза возрос экспорт железной руды; наблюдался некоторый рост поставок черных металлов.

Что касается импортных операций, то сохраняется весьма значительная роль стран Содружества в обеспечении России продуктами питания. Так, доля импорта из этих стран по сахару белому составляет около 80% и объемы его импорта возросли по сравнению с прошлогодними более чем в два раза. Наблюдался рост поставок зерна, мяса, сливочного масла. Вместе с тем, отмечена тенденция сокращения закупок некоторых товаров народного потребления в странах ближнего зарубежья в связи с наличием более качественных и дешевых западных аналогов.

Созданный в 1995 году Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, к которому планирует присоединиться ряд других стран, сталкивается с объективными трудностями и противоречиями, вызванными в первую очередь различиями в степени развития и направленности рыночных реформ. Начавший наконец функционировать в 1995 году Межгосударственный экономический комитет пока все еще лишен надгосударственных полномочий; деятельность Платежного союза крайне затруднена из-за нерешенности проблем взаимных неплатежей.

Перспективы развития внешней торговли в рамках СНГ нельзя оценить однозначно. Объективная направленность на интеграцию сталкивается со сложными политическими и экономическими проблемами. Вероятно, в начале следующего года сохранится отрицательное сальдо торгового баланса России с сопредельными государствами, в частности из-за падения объемов поставок продукции ТЭКа.

Будущее Содружества в целом будет, несомненно, теснейшим образом связано с политической ситуацией в России. В результате успеха коммунистической партии на выборах в парламент в

декабре, по-видимому, возрастет политическое давление в пользу укрепления интеграции. Однако опыт прошедших нескольких лет показывает, что партнеры России по Содружеству руководствуются в своей политике не столько политической риторикой, сколько экономическими интересами. Заинтересованность стран Содружества в экономическом сотрудничестве с Россией во многом мотивируется именно относительно большей продвинутой России по пути реформ. И замедление, либо полное прекращение экономических преобразований, может нанести интеграционным тенденциям такой ущерб, который перевесит любые политические декларации об укреплении единства и содружества.

5.3.1 Платежный баланс

В платежном балансе, который отражает результаты деятельности резидентов России во внешней сфере, можно выделить следующие основные моменты.

Происходившее в 1995 г. укрепление курса рубля не оказало сдерживающего влияния на рост положительного сальдо внешнеторгового баланса: темп роста экспорта превышал темп роста импорта.

Как и в предыдущих периодах импорт услуг превосходил экспорт, что связано в основном с развитием туризма в страны дальнего зарубежья. Так, импорт туристических услуг был выше экспорта этих услуг на 5366 млн.долл. Вследствие этого сальдо по счету текущих операций оказалось на 43% меньше внешнеторгового баланса.

По финансовому счету преобладающими являлись операции органов государственного управления. Происходило дальнейшее наращивание внешнего долга как с помощью использования новых займов, так и за счет переносов и просрочек сроков его обслуживания.

Таблица 5.4

Платежный баланс Российской Федерации за январь-сентябрь 1995 г.

	Консолидированный	В том числе со странами	
		дальнего зарубежья	СНГ
Счет текущих операций	10040	10109	-69
Товары и нефакторные услуги	11684	11893	-209
<i>Торговый баланс</i>	<i>17710</i>	<i>17270</i>	<i>440</i>
Экспорт товаров (ФОБ)	57807	46652	11154
Экспорт товаров (ФОБ, по данным ГТК)	55562	45568	9994
Поправки к данным ГТК	2244	1084	1160
Импорт товаров (ФОБ)	-40097	-29383	-10714
Импорт товаров (СИФ, по данным ГТК)	-32851	-23855	-8996
Поправки к данным ГТК	-7246	-5528	-1718
<i>Нефакторные услуги</i>	<i>-6026</i>	<i>-5377</i>	<i>-649</i>
Экспорт	8840	7404	1436
Транспорт, включая страхование	4194	3435	759
Туризм	3264	2620	644
Строительные	65	65	0
Финансовые	53	51	2
Прочие	1265	1234	31
Импорт	-14866	-12781	-2085
Транспорт, включая страхование	-2991	-2341	-650
Туризм	-8630	-7398	-1232
Строительные	-930	-930	0
Финансовые	-47	-47	0
Прочие	-2268	-2065	-203
Баланс услуг труда и капитала (баланс доходов)	-1904	-2008	104
Экспорт услуг	3589	3257	332
<i>Труда</i>	<i>71</i>	<i>71</i>	<i>0</i>
<i>Капитала</i>	<i>3518</i>	<i>3186</i>	<i>332</i>
Участие в уставном капитале (дивиденды и прибыль)	43	40	3
Проценты по депозитам и ценным бумагам	540	537	3
Проценты по предоставленным кредитам (график)	2935	2609	326
Импорт услуг	-5493	-5265	-228
<i>Труда</i>	<i>-355</i>	<i>-141</i>	<i>-214</i>
<i>Капитала</i>	<i>-5138</i>	<i>-5124</i>	<i>-14</i>
Участие в уставном капитале (дивиденды и прибыль)	-183	-180	-3
Проценты по депозитам и ценным бумагам (график)	-141	-130	-11

Проценты по привлеченным кредитам (график)	-4815	-4815	0
Текущие трансферты	260	224	36
Полученные	701	664	37
Выплаченные	-441	-440	-1
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-4064	-2602	-1462
Счет операций с капиталом	-484	-338	-146
Капитальные трансферты	-484	-338	-146
Финансовый счет	-3580	-2264	-1316
Прямые инвестиции	1142	1106	36
за границу	1	1	0
в Россию	1141	1105	36
Портфельные инвестиции	-130	-130	0
Активы	-147	-147	0
Пассивы	17	17	0
Прочие инвестиции	2475	3827	-1352
Активы	-1643	-13	-1630
Наличная иностранная валюта и депозиты	2358	2163	195
Баланс по предоставленным кредитам (включая реструктуризацию и просрочки)	3930	4099	-169
Кредиты предоставленные	14356	13908	448
Органами государственного управления и гарантированные ими	8441	8012	429
использовано	-69	-37	-32
погашено (график)	8447	7986	461
коммерческие кредиты, гарантированные органами государственного управления - нетто	63	63	0
Банковским сектором	-281	-281	0
использовано	-2494	-2494	0
погашено (график)	2212	2212	0
Предприятиями	6197	6178	19
использовано	-24021	-19864	-4157
погашено (график)	30217	26041	4176
Перенасено	-435	-72	-363
по кредитам, предоставленным органами государственного управления- кредиты в ОКВ	-435	-72	-363
основной долг	-435	-72	-363
проценты	0	0	0
Просрочено	-9991	-9737	-254
по кредитам, предоставленным	-9991	-9737	-254
Органами государственного управления	-9954	-9700	-254
Кредиты в ОКВ	-9949	-9695	-254
основной долг	-7489	-7399	-90
проценты	-2460	-2296	-164
Прочие	-5	-5	0
основной долг	-5	-5	0
проценты	0	0	0
Банковским сектором	-38	-38	0
основной долг	-37	-37	0
проценты	-1	-1	0
Непоступление экспортной выручки	-5626	-4458	-1168
Прочие активы	-2305	-1817	-488
Пассивы	4118	3840	278
Наличная национальная валюты и депозиты	970	640	330
Баланс по привлеченным кредитам (включая реструктуризацию и просрочки)	3098	3250	-152
Кредиты привлеченные	-5910	-5672	-238
Органами государственного управления и под их гарантию	-4768	-4768	0
использовано	5037	5037	0
погашено (график)	-9805	-9805	0
Банковским сектором	474	474	0
использовано	1915	1915	0
погашено (график)	-1441	-1441	0
Предприятиями	-1616	-1378	-238
экспортные кредиты	-1616	-1378	-238
использовано	2654	2056	598
погашено (график)	-4271	-34435	-836
Перенесено	6490	6490	0
По кредитам, привлеченным органами государственного управления			
По задолженности бывшего СССР	6490	6490	0
основной долг	5560	5560	0
проценты	930	930	0
Просрочено	2519	2433	86
По кредитам, привлеченным	2433	2433	-

Органами государственного управления	2433	2433	0
По кредитам в ОКВ	193	193	0
основной долг	193	193	0
проценты	0	0	0
По задолженности бывшего СССР	2240	2240	0
основной долг	580	580	0
проценты	1660	1660	0
из них по просроченной задолженности	1320	1320	0
По прочим операциям	86	0	86
Прирост задолженности перед предприятиями СНГ и Балтии по хоздоговорам	114	14	100
Прочие пассивы	-65	-65	0
Резервные активы	-7137	07137	
Поправка к резервным активам	70	70	
Поправка на расчеты со странами СНГ/дальнего зарубежья		-1956	1956
Чистые ошибки и пропуски	-5975	-5550	-425
Общий баланс	0	0	0

Операции негосударственного сектора были представлены в основном коммерческими кредитами: имели место как экспорт товаров с рассрочкой платежей, так и предоставление авансов. Что касается прямых и портфельных инвестиций, то их уровень остается по-прежнему незначительным.

Растущее доверие резидентов к рублю нашло свое отражение в некотором сокращении объема наличной иностранной валюты.

Предоставление кредитов нерезидентам осуществлялось, как правило, по линии коммерческих структур. Главной формой предоставления ресурсов были экспортные кредиты предприятий.

Существенным моментом, дестабилизирующим финансовую сферу, становится явление нерепатриации экспортной выручки, которое достигло за январь-сентябрь 1995 г., по данным Государственного таможенного комитета, 5.6 млрд.долл., что сопоставимо с иностранными кредитами, привлеченными государством за тот же период.

Сложившийся размер платежей по официальному внешнему долгу оказывал большое давление на бюджет страны по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Если за девять месяцев 1994 г. фактические выплаты в счет погашения официальной внешней задолженности были более чем на 96% профинансированы из внешних источников, а 134 млн.долл. были мобилизованы из внутренних, то за девять месяцев 1995 г. эти показатели составили 89.5% и 590 млн.долл. соответственно.

Раздел 6.

Социальная сфера и рынок труда

6.1 Уровень жизни населения

Денежные доходы

Общая сумма денежных доходов населения в 1995 году оценивалась Госкомстатом РФ в 942.3 трлн.руб. Происходили дальнейшие изменения в структуре доходов, первоначально наметившиеся в 1992-94 гг. и связанные, главным образом, со снижением доли оплаты труда в общей сумме доходов и с нарастанием доли доходов, полученных из других источников. Вместе с тем, в течение 1995 года доля оплаты труда оставалась относительно стабильной и даже увеличилась в четвертом квартале. В конце 1995 года впервые за последние годы сложилась ситуация, когда рост оплаты труда совпал с темпами роста всех денежных доходов (табл.6.1).

Таблица 6.1

Структура денежных доходов населения, %

	1992	1993	1994	1995 I квартал	1995 II квартал	1995 III квартал	1995 IV квартал
Всего денежных доходов	100	100	100	100	100	100	100
Оплата труда	69.9	60.5	46.6	39.8	37.9	39.1	40.7

Социальные трансферты	14.0	15.1	15.4	17.2	15.7	17.0	16.9
Доходы от собственности, предпринимательской деятельности, прочие	16.1	24.4	38.0	38.4	42.4	36.3	37.9

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таким образом, удельный вес оплаты труда сократился за последние два года в 1.5 раза, а доля предпринимательских и прочих доходов, напротив, увеличилась в 1.6 раза. Необходимо обратить внимание на то, что содержательная интерпретация последнего элемента структуры доходов существенно затруднена. Значительная часть доходов, имеющих характер оплаты труда в частном секторе, не фиксируется в качестве таковой госстатистикой. Данные о сумме прочих доходов носят чисто оценочный характер и не подтверждаются результатами обследований домашних хозяйств. Трудности в содержательной интерпретации отдельных элементов структуры доходов домашних хозяйств свойственны всем странам с переходной экономикой. Несмотря на это, по-видимому, следует ожидать, что в течение длительного времени доля доходов, полученных в качестве оплаты по труду, может фиксироваться на уровне, существенно более низком, чем в развитых рыночных экономиках (где он составляет, по разным оценкам, 65-75% всех личных доходов). В частности, из-за серьезных недостатков в организации системы налогообложения личных доходов (налогов на физических лиц) не удастся разграничить "прибыли" и личные предпринимательские доходы.

Вместе с тем, некоторые изменения, произошедшие в налоговой системе в 1996 году, стабилизация доходов, получаемых по банковским депозитам, и другие факторы будут обуславливать в 1996 году стабилизацию, а, возможно, и некоторое повышение доли оплаты труда в общей сумме денежных доходов населения.

Если в 1994 году происходило затухание темпов роста денежных доходов, то в 1995 году, хотя и отмечался помесичный рост доходов, в реальном исчислении они оставались ниже, чем доходы за соответствующие периоды 1994 года. Наблюдавшаяся динамика денежных доходов в значительной степени объяснялась затуханием темпов инфляции, жесткой кредитно-денежной политикой. "Поквартальное" отставание реальных денежных доходов от показателей 1994 года становилось все более значительным: в первом квартале их уровень составил 96% от уровня соответствующего периода 1994 года, во втором - 90%, в третьем - 88% и в четвертом - 87%. В целом за год реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) были ниже, чем в 1994 году, на 13%.

Помесичный рост денежных доходов населения в 1995 году был существенно более медленным, чем в предшествующие годы. Так, рост доходов в период с января по декабрь составил около 30% (в 1994 году - около 50%), значительно более слабым, чем в предшествующие годы был декабрьский "всплеск" доходов, составивший в реальном исчислении всего 10% (свыше 15% в 1994 году, 22% в 1993 году). Следует обратить внимание еще и на то, что в 1995 году доля причисленных к декабрьским доходам процентов по вкладам до востребования в Сбербанке России была значительно ниже, чем в прошлые годы (в 1994 году она составляла почти 10%, в 1994 - менее 5%, в 1995 - всего 2.3%).

Распределение населения РФ по размеру среднедушевого дохода в 1995 году, по оценкам Госкомстата, представлено в таблице 6.2.

В 1995 году приостановился процесс перераспределения доходов населения в пользу высокодоходных групп, показатели дифференциации доходов практически не изменились и даже несколько снизились. Значение коэффициента Джини - обобщающего индекса, характеризующего степень неравномерности в распределении доходов, - практически не менялось в течение года, медленно снижаясь с 0.39 до 0.38. Распределение общего объема денежных доходов населения между отдельными группами приводится в таблице 6.3.

Таблица 6.2

**Распределение населения по размеру среднедушевого
месячного денежного дохода в 1995 году, %**

Все население	100
в том числе с доходом, тыс.руб.:	
до 100.0	2.0
100.1-200.0	12.5
200.1-300.0	17.2
300.1-400.0	15.7
400.1-500.0	12.7
500.1-700.0	16.9
700.1-1000.0	12.5
свыше 1000.0	10.5

Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 6.3

**Распределение общего объема денежных доходов населения
в 1994 и 1995 годах, %**

	1995	1994
Денежные доходы	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:		
первая (с наименьшими доходами)	5.5	5.3
вторая	10.2	10.2
третья	15.0	15.2
четвертая	22.4	23.0
пятая	46.9	46.3
Индекс Джини	0.381	0.409
Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения, раз	13.5	15.1

Источник: данные Госкомстата РФ.

Следует отметить, что по целому ряду причин зафиксированное в 1995 году сокращение дифференциации доходов населения является, скорее, следствием некоторого изменения методики расчетов, чем результатом каких-либо содержательных социально-экономических процессов. Разрыв рядов наблюдений в начале 1995 года привел к резким колебаниям коэффициентов дифференциации. Не подтверждается вывод Госкомстата и альтернативными оценками - по данным ЦЭК при Правительстве России, коэффициент Джини оставался в 1995 году устойчивым - на уровне 0.400-0.405.

Величина прожиточного минимума (определенная по методике Минтруда РФ) составила на конец 1995 года 327 тыс.руб. на человека. Вместе с тем, сохранение прежней структуры расходов в базовой корзине, используемой для исчисления прожиточного минимума, то есть ориентация на пропорции распределения денежных средств, характерные для низкодоходных семей на пороге 1990-х годов, приводит к тому, что содержательный смысл показателя, исчисляемого по методике Министерства труда, становится трудноуловимым. 1994 и 1995 годы характеризовались, в частности, "взрывным" характером роста тарифов на многие виды коммунальных услуг. Так, по данным Мосгорстата, плата за найм и техническое обслуживание жилых помещений выросла за 1995 год в 8.2 раза, плата за холодное и горячее водоснабжение - в 23-27 раз (при этом индекс цен на товары и услуги в Москве составил 2.4). Из-за неотработанности механизма жилищных субсидий достаточно резко увеличилась доля потребительских расходов низкодоходных семей на оплату коммунальных услуг, однако это обстоятельство никак не отражается в структуре "минимальной потребительской корзины", которой продолжают пользоваться статистические органы в своих расчетах.

Среднедушевые денежные доходы 24.7% населения в 1995 году были ниже минимума. При этом численность бедного населения в течение 1995 года постоянно снижалась - с 30% в I квартале до 20% в IV квартале 1995 года.

В 1995 году усилилась глубина бедности, то есть происходило усиленное расслоение внутри группы бедного населения. Дефицит дохода (сумма средств, необходимых для доведения доходов бедных групп населения до прожиточного минимума) в 1995 году увеличился до 36 трлн.руб., или 3.8% общего объема денежных доходов, против 12 трлн.руб. и 3.3% общего

объема доходов в 1994 году. Общая численность бедного населения весьма неравномерно распределяется по отдельным регионам России. Наиболее высокая доля бедных семей зарегистрирована в Ярославской, Курганской, Ивановской областях, Мордовии, Чувашской и Удмуртской республиках.

В 1995 году соотношение денежных доходов и прожиточного минимума было несколько ниже, чем в 1994 году (в среднем за год 202% против 238%). Вместе с тем, немного улучшилось соотношение между прожиточным минимумом и минимальной заработной платой: если к концу 1994 г. разрыв был примерно 7-кратным, то к концу 1995 г. - только 5-кратным. Впрочем, даже эта пропорция хуже, чем существовавшая, скажем, два года назад (примерно 3.2). Сократился и разрыв между средней и минимальной заработной платой - с 16 раз в конце 1994 года до 11.2 раз в конце 1995 года. Следует признать, что социальный индикатор “минимальной заработной платы” по-прежнему воспринимается неадекватно лицами, принимающими решения, что показали очередные парламентские дебаты, посвященные “вечному” вопросу о периодичности его индексации и порядку расчета индекса. По-видимому, сама концепция политики доходов, когда единственный управляющий параметр “минимума заработной платы” имеет, в конечном счете, весьма отдаленное отношение к движению денежных доходов населения, обрекает на постоянное повторение одних и тех же аргументов разными “актерами”, выражающих интересы определенных социальных партнеров. Очевидно, что механизм компенсации следует, наконец, как-то откорректировать. Совершенно естественно было бы, в частности, использовать прием, отработанный при компенсации пенсий: по состоянию на конец 1995 года фиксированная часть компенсации составляет 22% общего размера пенсии, а еще в начале года она достигала всего 17%.

В декабре 1994 года средняя заработная плата выросла до 710 тыс.руб. и повысилась по сравнению с декабрем 1993 года в 2 раза. Средняя заработная плата в реальном выражении (с учетом индекса потребительских цен) снизилась за 1995 год примерно на 25%, что свидетельствует о продолжении неблагоприятных тенденций, сложившихся в 1994 году. Следует обратить внимание еще и на то обстоятельство, что фактически выплаченная заработная плата была на 20% ниже начисленной, так что в действительности снижение реальной заработной платы было еще более существенным. Помесячная динамика средней заработной платы по народному хозяйству характеризуется данными таблицы 6.4.

Таблица 6.4

Среднемесячная заработная плата в РФ в 1995 году

	тысяч рублей	долларов США
январь	302.6	78.4
февраль	321.0	75.4
март	361.5	76.1
апрель	386.2	76.6
май	429.9	85.1
июнь	480.6	101.4
июль	499.5	110.6
август	520.6	117.9
сентябрь	564.5	126.2
октябрь	594.5	132.1
ноябрь	615.7	135.5
декабрь	710.0	153.6

Источник: данные Госкомстата РФ.

Помимо общего снижения реальной заработной платы происходило еще и усиление дифференциации среднего уровня заработной платы по отраслям хозяйства: так, средняя заработная плата в здравоохранении, физкультуре и социальном обеспечении относительно среднероссийского показателя составила 0.69 против 0.78 год назад, в народном образовании этот показатель понизился с 0.73 до 0.62, в культуре и искусстве - с 0.63 до 0.57, в науке и научном обслуживании - с 0.76 до 0.75. Таким образом, наиболее значительным было снижение уровня жизни работников бюджетных отраслей.

Средний размер назначенной месячной пенсии составил в конце 1995 года 233.4 тыс.руб. Если в начале 1995 года средний размер пенсии был ниже среднего размера прожиточного минимума пенсионера на 6%, то к концу года эти два показателя примерно сравнялись по величине. По оценкам Госкомстата, реальная величина выплаченных в 1995 году пенсий сократилась по сравнению с 1994 годом примерно на 20%. С учетом же падения реальной заработной платы, соотношение между средней пенсией и средней заработной платой в течение 1995 года несколько улучшилось по сравнению с 1994 годом и колебалось в интервале от 0.35 до 0.4.

Денежные расходы

В 1995 году продолжалось снижение доли потребительских расходов населения - за последние три года этот показатель снизился с 81.1 до 68.5% общей суммы денежных расходов. Происходили и дальнейшие изменения в структуре сбережений населения (табл.6.5).

Неорганизованные сбережения осуществлялись, главным образом, за счет покупки наличной валюты; доля прироста наличных денег на руках у населения составляла в 1993 году 55%, в 1994 - 23%, в 1995 году - 15.4%. Таким образом, приобретение наличной валюты, даже несмотря на введение валютного коридора, оставалось самым распространенным способом защиты от инфляции - общий объем приобретения валюты в 1995 году (134.9 трлн.руб.) в 2.93 раза превысил сумму средств, привлеченных во вклады и потраченных на приобретение ценных бумаг. В 1995 году крайне снизилось доверие населения к коммерческим банкам. Происходил активный переток организованных сбережений населения в Сбербанк России, причем к концу 1995 года в Сбербанке было аккумулировано 87% всех вкладов населения.

Таблица 6.5

Структура сбережений населения в 1995 году, %

	1990	1992	1993	1994	1995
Всего сбережения	100	100	100	100	100
в том числе					
накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	60	26	26.7	22.7	21.5
неорганизованные сбережения	40	74	73.3	77.3	78.5

Источник: данные Госкомстата РФ.

Потребительский рынок

Формирование потребительского рынка в 1995 году происходило под воздействием следующих факторов:

- снизились реальные доходы населения, из-за значительной задолженности по заработной плате доходы поступали неравномерно, особенно в бюджетных отраслях;
- стабилизация дифференциации доходов привела к стабилизации спроса и последующему его снижению в сегментах потребительского рынка, ориентированных преимущественно на лиц с высокими доходами: низкой активности на рынке недвижимости, насыщению рынка предметами роскоши;
- продолжался рост доли товаров, поступающих к населению через вещевые, смешанные и продовольственные рынки (при соответствующем снижении доли товаров, продаваемых торговыми предприятиями);
- за счет относительного ускорения роста цен на услуги в общем объеме розничного товарооборота повысилась доля услуг, оказываемых населению.

Снижение покупательной способности населения привело в 1995 году к сокращению розничного товарооборота в сопоставимых ценах на 7%, в том числе на 6-10% в течение первых трех кварталов, на 3-5% - в четвертом квартале.

В 1995 году по сравнению с 1994 годом ухудшилась макроструктура розничного товарооборота: выросла доля продовольственных товаров (с 46 до 48%), одновременно соответственно сокра-

тилась доля непродовольственных товаров. В общем объеме товарооборота и платных услуг увеличилась с 15 до 17% доля услуг, что вызвано отмеченным выше ускоренным ростом тарифов на услуги, в первую очередь, на коммунальные.

Обеспеченность розничного товарооборота товарными запасами в течение 1995 года выросла и составила на конец года 42 дня против 33 дней на начало 1995 года. Скорость оборота товаров была по-прежнему существенно выше на негосударственных предприятиях.

Оценка динамики уровня жизни и потребительского рынка в 1996 году

По имеющимся экспертным оценкам, рост номинальных денежных доходов в первой половине 1996 года будет несколько более медленным, чем в 1995 году. К середине года денежные доходы вырастут не менее чем на 40%, причем структура доходов по источникам поступления существенно не изменится. Наряду со стабилизацией доли заработной платы можно ожидать некоторого повышения доли социальных трансфертов, обусловленного принятыми решениями по индексации пенсий и некоторых других социальных пособий. Доля доходов, полученных из прочих источников, вероятнее всего, будет оставаться на уровне 38-40%, что объясняется достигнутым "насыщением" по данному источнику доходов. Изменения в структуре поступления доходов могут привести к некоторому росту доли доходов, получаемых наименее обеспеченной 20%-ной группой семей, в результате чего эта доля может достигнуть 5.7-5.8% всех денежных доходов. Вместе с тем, будет увеличиваться и доля доходов, концентрирующихся в наиболее обеспеченных семьях. Такие разнонаправленные изменения будут обуславливать продолжение действия тенденции к поляризации доходов, хотя и в значительно ослабленном виде. Наиболее вероятное значение коэффициента Джини в середине 1996 года оценивается экспертами в 0.400-0.405.

Существующая неопределенность в отношении развития инфляционных процессов в течение первой половины 1996 года не позволяет достаточно надежно оценить интервал возможных колебаний индекса реальных доходов на этот период. Достаточно ровная, устойчивая динамика реальных доходов во второй половине 1995 года дает основания предположить, что в ближайшие несколько месяцев крайне маловероятно возникновение существенного разрыва между индексами номинальных доходов и потребительских цен. За счет действия ряда факторов - повышения доли импортных товаров в ресурсном обеспечении товарооборота, ожидаемого повышения доли социальных трансфертов, ограничения темпов роста тарифов на коммунальные услуги в ближайшей перспективе - реальные доходы в целом могут увеличиться к середине 1996 года по сравнению с декабрем 1995 года на 2-4%.

Приложение 6.1

Субъективные оценки динамики материального положения и тенденций потребительского поведения населения в 1995 году

В разделе использованы данные мониторинга социально-экономических перемен, исследования, проводимого ВЦИОМ регулярно с 1993 года с периодичностью раз в два месяца по выборке, репрезентативной для взрослого (старше 16 лет) городского и сельского населения России. В каждом опросе принимало участие около 2500 человек, проживающих в 101 населенном пункте. Доверительный интервал оценок составляет около 3%.

Прошедший 1995 год не принес кардинальных изменений в материальном положении и потребительском поведении жителей России. Оставалась на прежнем, довольно высоком, уровне дифференциация денежных доходов населения, по-прежнему широко распространена бедность, потребительская и сберегательная активность оставалась на довольно низком уровне.

Инфляционные ожидания населения на протяжении всего 1995 года оставались высокими: преобладающее мнение - темпы роста цен будут оставаться прежними, то есть весьма значительными (табл.5.6). Причем такие настроения особенно часто проявляются у представителей низко и среднедоходных групп респондентов, что является отражением более быстрого, чем в среднем, роста цен на товары первой необходимости, продукты питания. Интересно, что несмотря на отмеченное государственной статистикой снижение темпов инфляции на потребительском рынке России, измеряемые в ходе социологических опросов субъективные оценки уровня инфляционных ожиданий существенно не менялись на протяжении 1994 и 1995 годов.

Таблица 6.6

Распределение респондентов по ответу на вопрос: “Как будут меняться цены на основные потребительские товары и услуги в ближайшие 1-2 месяца?”
(в процентах к числу опрошенных)

Варианты ответа	март	июль	сентябрь	ноябрь
цены будут расти быстрее, чем сейчас	27.0	28.6	23.3	21.7
цены будут расти так же, как сейчас	52.8	50.6	54.5	51.9
цены будут расти медленнее, чем сейчас	5.5	6.5	5.7	8.2
цены останутся на нынешнем уровне	1.0	2.0	4.0	2.5
цены будут снижаться	0.3	0.4	0.2	0.3
затрудняюсь ответить, нет ответа	13.2	11.8	12.0	15.5

На фоне высокого уровня инфляционных ожиданий вполне естественно выглядят пессимистические оценки населением динамики соотношения между ростом денежных доходов и изменением уровня потребительских цен (условные субъективные оценки “реальных доходов”). Ситуация не менялась на протяжении года, и в ноябре 1995 года, так же как и за год до того, преобладали ответы, свидетельствующие об опережающем росте цен. Ответы респондентов на вопрос: “Как изменились в прошлом месяце денежные доходы Вашей семьи по сравнению с ценами?” распределились следующим образом: 61% опрошенных ответил, что доходы значительно отставали от роста цен, 27% были несколько мягче в своих оценках и ответили, что доходы несколько отставали от роста цен; и лишь у 5% респондентов доходы опережали рост цен.

Данные социологических опросов населения показывают, что сейчас в основном недостаток денежных средств оказывает сдерживающее влияние на динамику склонности населения к потреблению. Имевшие место на протяжении 1993-1994 годов незначительные но устойчивые положительные изменения в представлениях населения о возможности приобретения в настоящий момент основных предметов домашнего обихода, товаров длительного пользования в 1995 году не сохранились: уровень склонности к потребительским расходам стабилизировался на довольно низком уровне (табл.6.7).

Точно так же на протяжении 1995 года стабилизировалась на низком уровне склонность населения к сбережениям (табл.6.8).

Доля семей, имеющих сбережения, продолжала сокращаться. В сентябре 1995 года в среднем лишь 16% опрошенных отвечали, что у них есть сбережения.

Высокие темпы инфляции, социально-экономическая нестабильность общества по-прежнему делают очень сложной для населения проблему выбора наиболее эффективных форм хранения личных сбережений. Если в начале прошлого года наиболее популярным было хранение сбережений в “твердой” валюте, то начиная с середины года (после введения “валютного коридора”) популярность вкладов в сберегательный банк стала возрастать. Пик популярности коммерческих банков похож был пройден еще в 1994 году: в 1995 году доля респондентов, выбирающих эту форму хранения личных сбережений, сократилась вдвое по сравнению с 1994 годом (табл.6.9).

Таблица 6.7

Распределение респондентов по ответу на вопрос:
“Сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать крупные покупки для дома?”
(в процентах к числу опрошенных)

Варианты ответов	май	июль	сентябрь	ноябрь
хорошее время	7.3	7.7	7.4	10.5
не хорошее, но и не плохое	25.5	24.6	23.3	22.0
плохое	56.1	57.8	59.6	57.6
затрудняюсь ответить, нет ответа	11.1	9.9	9.7	9.9

Таблица 6.8

Распределение респондентов по ответу на вопрос:
“Сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?”
(в процентах к числу опрошенных)

Варианты ответов	май	июль	сентябрь	ноябрь
хорошее время	2.6	1.8	1.4	2.5
не хорошее, но и не плохое	16.5	15.2	15.8	13.2
плохое	71.0	74.5	76.2	74.6
затрудняюсь ответить, нет ответа	9.8	8.6	6.6	9.7

Таблица 6.9

Распределение респондентов по ответу на вопрос:
“Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации?”
(в процентах к числу опрошенных по столбцу)

Варианты ответов	март	сентябрь
в сберегательном банке	29.9	36.8
в коммерческом банке	8.0	6.1
в облигациях государственных займов и других государственных ценных бумагах	1.1	2.9
в акциях и других ценных бумагах	4.7	3.4
в наличных деньгах	6.0	11.5
в твердой иностранной валюте	45.0	36.8
в изделиях из драгоценных металлов, антиквариате	16.3	16.2
другое	3.5	3.3
затрудняюсь ответить	20.3	19.9

6.2 Социально-культурная сфера

Здравоохранение

На фоне общей тенденции постепенной деградации системы медицинского обслуживания основной массы населения прошедший год выделяется особо. Бюджетное финансирование здравоохранения в сопоставимом выражении уменьшилось за год на 26.8%, в то время как ВВП - всего на 4%. В результате доля затрат государства на здравоохранение в ВВП, увеличивавшаяся в 1993-1994 гг., резко сократилась в 1995 г. При утверждении федерального бюджета на 1995 г. доля затрат на здравоохранение была увеличена до 1.7% по сравнению с 1.6% в 1994 г. Фактически эта величина оказалась равной лишь 1.3%: исполнение бюджета составило 76% от планового назначения. Затраты на здравоохранение в расходах бюджетов субъектов РФ снизились в 1995 г. по сравнению с 1994 г. с 15.7% до 15.3%. В 1995 г. продолжился процесс замещения бюджетного финансирования здравоохранения обязательными страховыми взносами юридических лиц. В 1993 г. соотношение размеров этих финансовых потоков равнялось 85:15; в 1994 г. - 82:18; в 1995 г. - 81:19 (по данным за 9 месяцев).

Относительный уровень средней заработной платы работников здравоохранения составил по итогам одиннадцати месяцев 1995 г. всего лишь 59% от средней заработной платы в промышленности (в 1994 г. - 73%). Это наименьшее значение за последние 25 лет. По уровню выплат социального характера в расчете на одного работника здравоохранение обгоняет лишь сельское хозяйство. По-видимому, именно эти факторы стали причиной сокращения в 1995 г. численности работающих врачей, впервые зафиксированного с начала экономических реформ.

1995 год был вторым годом функционирования системы обязательного медицинского страхования (ОМС). Фрагментарность введения ОМС и региональная дифференциация фактически сложившихся в 1994 г. переходных моделей ОМС сохранились без существенных изменений в течение 1995 г. Лишь в нескольких регионах была продолжена работа по развитию нормативно-правовой базы ОМС и расширению круга организаций и медицинских услуг, включаемых в систему ОМС. В большинстве регионов реформа была приостановлена, так как она породила конфликт интересов между территориальными фондами ОМС и страховыми компаниями, с одной стороны, и органами управления здравоохранением, с другой.

Первая половина истекшего года отмечена попытками отраслевой бюрократии ревизовать произведенные изменения в организации здравоохранения. В средствах массовой информации и в парламенте развернулись дискуссии о результатах введения ОМС и перспективах его развития. В Брянской и в Кемеровской областях в самом начале 1995 г. региональные органы власти приняли решения о передаче органам здравоохранения прав распоряжения средствами, аккумулируемыми в фондах ОМС. Весной 1995 г. Минздравмедпром РФ попытался добиться внесения изменений в закон о медицинском страховании. В случае их принятия федеральный и территориальные фонды ОМС лишились бы своей самостоятельности и были бы подчинены органам здравоохранения. Это означало бы свертывание реформы и возврат к государственной системе здравоохранения.

Еще раньше думским комитетом по здравоохранению был подготовлен законопроект, аналогичный по названию, но принципиально иной по содержанию, ориентированный на продолжение реформы и укрепление позиций фондов ОМС и страховых компаний. В итоге было заблокировано рассмотрение обоих законопроектов. Минздравмедпром, убедившись, что нужный ему закон не будет принят пятой Государственной Думой, ослабил борьбу против фондов ОМС. После острых обсуждений реформы зимой и весной 1995 г. летом и осенью количество критических выступлений в средствах массовой информации резко уменьшилось. Фонды ОМС, в свою очередь, вдвое сократили расходы на содержание своего аппарата, размеры которых вызывали особое раздражение, и, по всей видимости, стали в большей мере делиться в разных формах своими доходами с органами здравоохранения.

В ноябре 1995 г. состоялся Всероссийский Пироговский съезд врачей. Его проведение стало формой организации профессионального медицинского сообщества, альтернативной системе отраслевого управления. Минздравмедпром и руководство правительства пытались, но без-

успешно, противодействовать проведению такого съезда или, по крайней мере, добиться его переноса на время после парламентских выборов. Политика государства в области здравоохранения была подвергнута на съезде жесточайшей критике. Вскоре Президент назначил нового министра здравоохранения, но суть позиции министерства по отношению к продолжению реформы от этого мало изменилась.

В 1996 г. следует ожидать новых попыток пересмотра введенной модели ОМС и при сохранении такого источника финансирования, как обязательные страховые взносы юридических лиц, передачи их в полное распоряжение органов здравоохранения. При новом составе Государственной думы эти попытки имеют больше шансов на успех, чем в прошлом году. Искомые организационные преобразования могут стать удобным средством демонстрации усилий по улучшению дел в здравоохранении со стороны партий, победивших на выборах. Тем более, что любые другие меры по изменению ситуации в здравоохранении требуют времени и значительных средств.

Таблица 6.10

Расходы государства на отрасли социальной сферы, в % ВВП

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Здравоохранение, в т.ч.:	2.3	2.9	2.5	3.7	3.9	3.0*
государственный бюджет	2.3	2.9	2.5	3.1	3.2	2.4
обязательные страховые взносы юридических лиц	-	-	-	0.6	0.7	0.6*
Образование**	3.5	3.6	3.6	4.1	4.5	3.4
Культура, искусство и средства массовой информации**	н.д.	0.5	0.6	0.6	0.8	0.6

* - по данным за 9 месяцев.

** - расходы из государственного бюджета.

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ.

Образование

В 1995 г. социально-экономическая ситуация в сфере образования заметно ухудшилась. Это было обусловлено прежде всего значительным сокращением бюджетных расходов на образование и задержками в выполнении государственными органами своих финансовых обязательств. Затраты государства на образование уменьшились за год в сопоставимом выражении на 26.5%. Доля этих затрат в ВВП снизилась с 4.5% в 1994 г. до 3.4% в 1995 г. В истекшем году была продолжена политика перераспределения нагрузки между федеральным и местными бюджетами по финансированию образования. Доля этих затрат в расходах федерального бюджета последовательно снижалась: 1992 г. - 5.8%; 1993 г. - 4.0%; 1994 г. - 3.7%; 1995 г. - 3.1%. В сопоставимом выражении федеральные расходы на образование составили в 1995 г. лишь 32% от уровня 1992 г.

Затраты федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ соотносились как 34:66 в 1992 г., 20:80 в 1993 и 1994 гг. и 15:85 в 1995 г. При этом доля расходов на образование в бюджетах субъектов РФ осталась в 1995 г. на том же уровне, что и в 1994 г. - 19.8%.

При утверждении федерального бюджета на 1995 г., как и в 1994 г., не была предусмотрена отдельная статья расходов на издание школьных учебников. И вновь, как и в предыдущем году, повторилась ситуация с угрозой срыва издания федерального комплекта бесплатных учебников к новому учебному году.

Наиболее серьезным проявлением напряженности социально-экономической ситуации в сфере образования стали не прекращающиеся в течение всего года в регионах России забастовки работников сферы образования. Весенние акции протеста прошли в 575 учебных заведениях и охватили 27.2 тыс.чел. После всероссийской забастовки учителей 26 сентября в 14 регионах России не прекращались акции протеста. Во Всероссийской забастовке учителей 14-15 декабря приняла участие десятая часть школ страны, или 342.1 тыс.чел. в 51 регионе России.

Весной забастовки стали реакцией на постановление Правительства РФ N189 от 27 февраля 1995 г. об индексации заработной платы учителям, в соответствии с которым формальное ее повышение с 1 марта в 1.3 раза сопровождалось сжатием коэффициентов шкалы единой тарифной

сетки с 10.7 раза до 7.5 раза. Как следствие, уровень реального повышения заработной платы в сфере образования оказался значительно ниже ожидавшегося. Более того, фактически к выполнению этого постановления с марта 1995 г. приступили лишь 10 субъектов федерации, в то время как остальные намеревались рассмотреть этот вопрос только в конце первого полугодия. Но даже после восстановления с 1 ноября 1995 г. системы межразрядных коэффициентов ЕТС, действовавшей в 1994 г., должностные оклады работников с коэффициентом не выше 13 разряда ЕТС оказались меньше прожиточного минимума. В результате по итогам 11 месяцев 1995 г. средняя заработная плата в сфере образования составила лишь 53% от уровня зарплаты в промышленности (в 1994 г. - 69%). Такой разрыв в относительном уровне оплаты труда сложился в нашей стране впервые за многие годы.

Попытка федеральных властей смягчить ситуацию с оплатой труда в сфере образования накануне выборов в Федеральное собрание путем направления целевых трансфертов в объеме 629 млрд.руб. в 22 региона России не обеспечила желаемого эффекта. Выделяемые центром финансовые ресурсы нередко использовались субъектами РФ не по целевому назначению, и заработная плата учителям своевременно не выплачивалась.

Весомая материальная поддержка оказывалась учителям средней школы в рамках соросовской "Международной программы образования в области точных наук": затраты по программе составили в 1995 г. 21 млн.долл.; получателями грантов стали 3300 учителей.

В 1995 г. продолжались структурные изменения в системе образовательных учреждений. Число общеобразовательных школ выросло за год на 1%, более высокими темпами шло создание новых типов образовательных учреждений: число гимназий увеличилось на 9.3%, лицеев - на 8.1%. Сеть частных школ, получивших государственную лицензию, возросла на 17.5%, составив 0.8% от совокупного числа общеобразовательных школ. Распределение негосударственных школ по территории России крайне неравномерно и тесно связано с успешностью проводимых экономических преобразований в региональном разрезе. Почти половина их расположена в Москве, Санкт-Петербурге и Московской области. За время существования частных школ существенную эволюцию претерпела структура источников их финансирования. Если на первых этапах практически все издержки несли учредители, то в настоящее время основным источником становится плата родителей и учащихся. Государственные выплаты, нормативно определяемые в расчете на одного учащегося (независимо от места его учебы), до частных школ практически не доходят, в силу крайней затрудненности процесса прохождения ими (частными школами) государственной аккредитации как условия получения бюджетных ассигнований.

Широкие дискуссии, имевшие место в течение 1994 г. по поводу ряда законопроектов о возможных путях проведения приватизации в сфере образования, завершились принятием в апреле 1995 г. федерального закона "О сохранении статуса государственных и муниципальных образовательных учреждений и моратории на их приватизацию", в котором установлен трехлетний запрет на приватизацию всех видов образовательных учреждений, включая объекты их производственной и социальной инфраструктуры. Единственным принципиально новым положением, вошедшим в последнюю редакцию закона, явилось разрешение на изменение состава учредителей образовательного учреждения. Однако такое изменение может осуществляться лишь за счет включения новых учредителей из числа представительных и исполнительных органов власти, полностью исключая частных учредителей. Принятый Государственной Думой в конце 1995 г. федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об образовании" установил норму прямого действия, запрещающую приватизацию государственных и муниципальных образовательных учреждений.

Бюджетные возможности государства в 1996 г. не позволяют надеяться на существенное улучшение ситуации в сфере образования в целом. Вместе с тем, те сектора, которые нашли свое место на рынке образовательных услуг, будут, по видимому, демонстрировать динамичное развитие в случае отсутствия резких политико-идеологических изменений в стране.

Культура и средства массовой информации

Как и для других отраслей социальной сферы, главным фактором, определяющим социально-экономическую ситуацию в сфере культуры в 1995 г., стало значительное снижение размеров бюджетного финансирования. В 1995 г. затраты государства на культуру, искусство и средства массовой информации уменьшились в сопоставимом выражении на 27.4% по сравнению с 1994 г., то есть почти в той же пропорции, что и бюджетные расходы на другие отрасли социальной сферы. Но при этом более значительным было сокращение затрат федерального бюджета - на 40.3%. Соответственно, изменилось соотношение расходов на сферу культуры из федерального бюджета и из бюджетов субъектов РФ: 1993 г. - 33:67; 1994 г. - 36:64; 1995 г. - 29:71.

Относительный уровень средней заработной платы работников отрасли "культура и искусство" в 1995 г. оказался вдвое меньше, чем в промышленности. Но снизился он менее резко, чем в здравоохранении и в образовании: 1994 г. - на 53%, 1995 г. - на 49%.

Несмотря на проявившееся во время парламентских выборов и сохраняющееся после них единодушие политических партий в отношении необходимости усиления поддержки государством сферы культуры, вряд ли стоит ожидать серьезных изменений в сложившейся ситуации. Наиболее вероятно лишь некоторое сокращение разрыва в уровне оплаты труда работников культуры по сравнению с другими отраслями.

В прошедшем году произошли изменения в нормативно-правовом регулировании деятельности учреждений культуры. В июне 1995 г. Правительство РФ утвердило "Положение об основах хозяйственной деятельности организаций культуры и искусства", разработанное по инициативе Министерства культуры. До этого учреждения культуры работали согласно нормативному документу, принятому еще в 1989 г. комиссией Л.И.Абалкина при Совете Министров СССР. При этом в экономической модели учреждений культуры оказались смешаны принципы некоммерческого и коммерческого хозяйствования. После принятия множества законодательных актов об основах хозяйствования в условиях рыночной экономики, отраслевой группе специальных интересов крайне важно было юридически закрепить те права, которыми пользовались учреждения культуры, что и было сделано благодаря принятию нового положения.

В сфере средств массовой информации наиболее значимыми с экономической и политической точек зрения событиями были организационно-экономические преобразования на первом канале телевидения. Права вещания были переданы АОЗТ "Общественное Российское телевидение" (ОРТ). Его учредителями, помимо государства, стал ряд негосударственных коммерческих структур, которые обязались принимать участие в финансировании вещания по первому каналу. Телекомпания "Останкино" была поначалу отведена роль лишь одного из производителей телепрограмм; а затем она была и вовсе ликвидирована.

Политическое значение этого решения очевидно - в преддверии выборов была создана организация, которую легче контролировать партии власти. Госдума пыталась изменить это положение путем принятия закона "Об особом порядке приватизации организаций телевидения и радиовещания в РФ", но Президент регулярно накладывал на него вето.

Важно обратить внимание и на экономический смысл проведенных преобразований: впервые в нашей стране произошло институциональное оформление слияния государственного и частного финансирования производства "чистых общественных благ".

Институционализация некоммерческого сектора

Ввод в действие с января 1995 г. первой части нового Гражданского Кодекса, принятие в июле федерального закона "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях", а в декабре - федерального закона "О некоммерческих организациях" создают условия для завершения институционального оформления некоммерческого сектора в экономике, его развития и проведения по отношению к нему целенаправленной, точно сфокусированной государственной политики.

До этого права и обязанности некоммерческих организаций были определены в законодательстве довольно расплывчато. Принятые новые законы четко определяют особенности хозяйствования и использования имущества некоммерческих и благотворительных организаций, общие основы управления этими организациями, а также контроля за их деятельностью. Расширен спектр возможных форм некоммерческих организаций. Помимо таких, предусмотренных Гражданским Кодексом форм, как потребительский кооператив, общественные и религиозные организации, фонд, учреждение, введены две новые формы: некоммерческое партнерство и автономная некоммерческая организация.

Но реализация новых законов может столкнуться с трудностями двоякого рода. Во-первых, настороженное, а нередко и просто предубежденное отношение многих работников органов государственной власти и местного самоуправления к негосударственным организациям, действующим в сферах, еще недавно относившихся к прерогативе государства. Опыт поддержки властью негосударственных некоммерческих организаций, опыт конструктивного сотрудничества с ними для решения социально значимых задач только-только накапливается, и далеко не везде. К тому же коммерческая деятельность некоторых организаций, называющих себя благотворительными, дает определенные основания для настороженного отношения к организациям, претендующим на получение государственной поддержки.

Во-вторых, сложности могут возникнуть вследствие неизбежной нечеткости ряда положений новых законов. Принятые законы частично закрепляют реалии деятельности в некоммерческом секторе, частично же вводимые нормы носят "опережающий" характер и недостаточно подкреплены опытом использования их аналогов в реальной практике.

6.3 Демографические процессы

В 1995 г. общие демографические тенденции развития России сохранялись. Интенсивность же и масштабы демографических процессов по сравнению с 1994 г. несколько уменьшились (табл.6.11).

Продолжала снижаться рождаемость. В октябре 1995 г. в расчете на 1 тыс. жителей страны родились в среднем 9.5 чел., в то время как в октябре 1994 г. - 9.6 чел. В январе - октябре 1994 г. в России ежемесячно рождались в среднем 118.6 тыс.чел. (среднемесячное число родившихся за весь 1994 г. составило 117.6 тыс.чел.), а в тот же период 1995 г. - 115.9 тыс.чел., или на 2.7 тыс.чел. меньше. По сравнению с 1985 г. рождаемость в стране в расчете на 1 тыс. жителей в сентябре 1995 г. была на 6.9 чел. меньше. Тем не менее при существующих экономических тенденциях можно прогнозировать сохранение рождаемости в России в среднесрочной перспективе на уровне 9-10 чел. в расчете на 1 тыс. жителей (фактически этот уровень рождаемости не изменяется уже с 1993 г., когда в расчете на 1 жителя родились в среднем 9.4 чел.).

Аналогичным образом изменялись показатели, характеризовавшие смертность населения. По сравнению с 1985 г. смертность в расчете на 1 тыс. жителей страны в сентябре 1995 г. была на 4.5 чел. больше.

Смертность в России по-прежнему превышала рождаемость, чем объясняется постоянный отрицательный естественный прирост населения страны. Однако, благодаря тому, что смертность снижалась в 1995 г. быстрее рождаемости, разрыв между этими показателями сократился. В результате если, например, в октябре 1994 г. он составил в расчете на 1 тыс. жителей России - 5.9 чел., то в октябре 1995 г. - -5.5 чел. Если в январе-октябре 1994 г. вследствие отрицательного естественного прироста численность россиян сокращалась в среднем на 73.2 тыс.чел. в месяц (в 1994 г. в целом - на 74.1 тыс.чел.), то в январе-октябре 1995 г. - на 67.2 тыс.чел. Однако это было больше, чем в 1993 г., когда вследствие отрицательного естественного прироста количество жителей России сокращалось ежемесячно в среднем на 61.4 тыс.чел.

Фактическая стабилизация в 1995 г. рождаемости на уровне 9.4-9.6 чел. в расчете на 1 тыс. жителей в сочетании с достаточно устойчивой тенденцией сокращения смертности может рассматриваться в качестве одного из доказательств адаптации населения страны к создавшимся в ходе реформы новым социально-экономическим условиям, влияющим на демографическое поведение населения. И хотя естественный прирост населения страны продолжает оставаться отрица-

тельным (в 1985 г. он был положительным и составил 6.6 чел. в расчете на 1 тыс. жителей), отсутствуют реальные основания для политических спекуляций о демографической катастрофе, которая, якобы, может случиться в России.

Отчасти это подтверждается и брачной статистикой, особенно той ее частью, которая характеризует число разводов. В расчете на 1 тыс. россиян оно стабилизировалось на уровне 4.5-4.7. Число же заключенных браков, хотя и было подвержено в 1995 г. сильным помесечным вариациям, устойчиво превышало количество разводов на величину от 0.9/1000 чел. в мае до 2.7/1000 чел. в сентябре и октябре (в 1985 г. число зарегистрированных в России браков превысило число зарегистрированных разводов на 5.7/1000 чел.). Абстрагируясь от факторов сезонности в демографическом поведении населения, можно отметить, что условия создания полноценных семей в стране не ухудшились.

Хотя в сентябре 1995 г. по сравнению с 1985 г. в расчете на 1 тыс. жителей количество заключенных браков уменьшилось на 2.7, это свидетельствует не только об экономических трудностях населения, но и о переходе к новым моделям семейного поведения россиян. Что касается разводов, то в октябре 1995 г. в расчете на 1 тыс. жителей их было зарегистрировано всего на 0.5 больше, чем в 1985 г.

Более того, в 1995 г. несколько снизилась смертность детей в возрасте до 1 года и по-прежнему оставалась меньше ее уровня, зафиксированного в первый год перестройки. Так, если в 1985 г. в России в расчете на 1 тыс. родившихся умерли в среднем 20.7 детей в возрасте до 1 года, то в октябре 1994 г. - 18.7, а в октябре 1995 г. - 17.5 детей.

Таблица 6.11

Основные показатели демографической статистики России
(нарастающим итогом с начала года)

Год	Месяц	Родившиеся	Умершие	Естественный прирост (+), убыль (-)	Браки	Разводы
		тысяч человек				
1994	9	1073.7	1728.4	-654.7	800.0	505.5
	10	1186.0	1917.9	-731.9	899.4	562.3
	11	1299.2	2108.3	-809.1	991.8	623.4
	12	1410.9	2299.5	-888.6	1080.7	680.5
1995	1	111.3	202.3	-91.0	75.1	52.7
	2	221.9	374.2	-152.3	152.6	110.7
	3	343.6	568.3	-224.7	231.0	173.3
	4	454.4	749.6	-295.4	313.6	228.7
	5	578.0	949.0	-371.0	351.7	284.3
	6	697.7	1132.8	-435.1	443.9	338.3
	7	811.3	1308.1	-496.8	542.8	390.0
	8	936.0	1484.0	-548.0	670.2	446.2
	9	1047.0	1650.7	-603.7	794.1	497.4
	10	1159.3	1830.9	-671.6	881.3	555.9
на 1000 человек						
1994	9	9.7	15.6	-5.9	7.2	4.6
	10	9.6	15.5	-5.9	7.3	4.6
	11	9.6	15.6	-6.0	7.3	4.6
	12	9.5	15.5	-6.0	7.3	4.6
1995	1	8.9	16.2	-7.3	6.0	4.2
	2	9.3	15.7	-6.4	6.4	4.7
	3	9.5	15.7	-6.2	6.4	4.8
	4	9.4	15.5	-6.1	6.5	4.7
	5	9.5	15.6	-6.1	5.8	4.7
	6	9.6	15.5	-5.9	6.1	4.6
	7	9.5	15.3	-5.8	6.4	4.6
	8	9.6	15.2	-5.6	6.8	4.6
	9	9.5	15.0	-5.5	7.2	4.5
	10	9.5	15.0	-5.5	7.2	4.5

Источник: "Статистическое обозрение". Ежемесячный журнал Госкомстата России. 1995.

В 1995 г., как и в 1992-1994 гг., для демографического развития России сохранял высокую значимость фактор внешней миграции населения, хотя интенсивность миграционных процессов также несколько снизилась (табл.6.12).

Судя по данным государственной статистики, пик интенсивности внешней миграции пришелся на 1994 г., когда среднемесячное сальдо миграции, будучи положительным, составило 70.48 тыс.чел. В 1993 г. его величина была почти в 2 раза меньше (39.77 тыс.чел.), а в январе-

сентябре 1995 г. она снизилась до 45.91 тыс.чел.

Россия по-прежнему остается привлекательной для мигрантов из стран ближнего зарубежья, хотя соотношение между прибывшими из них в Россию и выбывшими из России в эти страны в 1995 г. изменилось. Если в 1994 г. соотношение между мигрантами из стран ближнего зарубежья и в страны ближнего зарубежья составило 4.95:1, то в январе-сентябре 1995 г. - 3.72:1 (в 1993 г. - 2.43:1). Несмотря на значительную вариацию этого отношения в дальнейшем можно ожидать начала тенденции его сокращения, поскольку действие факторов шокового характера, определявших масштабы въезда в Россию граждан из республик бывшего СССР непосредственно после его распада, в основном прекратилось, и внешняя миграция в Россию приобрела более планомерный характер.

Таблица 6.12

Внешняя миграция населения России, тыс.чел.

	Прибывшие	Выбывшие	Миграционный прирост (+), убыль (-)
1993	979.3	503.3	476.0
в том числе со странами:			
ближнего зарубежья	922.9	379.3	543.6
дальнего зарубежья	56.4	124.0	-67.6
1994	1191.4	345.7	845.7
в том числе со странами:			
ближнего зарубежья	1146.4	231.8	914.6
дальнего зарубежья	45.0	113.9	-68.9
1995 (январь - сентябрь)	679.2	266.0	413.2
в том числе со странами:			
ближнего зарубежья	658.8	176.9	481.9
дальнего зарубежья	20.4	89.1	-63.7

Источник: "Статистическое обозрение". Ежемесячный журнал Госкомстата России. 1995.

Сальдо миграционного баланса страны с государствами дальнего зарубежья остается устойчиво отрицательным, причем в 1995 г. оно возросло почти на 25%: в среднемесечном исчислении за первые 9 месяцев оно составило 7.08 тыс.чел., в то время как в 1994 г. - 5.74 тыс.чел., а в 1993 г. - 5.63 тыс.чел. Политическая нестабильность в России, реальная угроза "ползучей" коммунистической реставрации обусловили в 1995 г. сохранение значительного выезда россиян на постоянное место жительства в страны дальнего зарубежья. Ежемесячно в январе-сентябре 1995 г. из России в эти государства выезжали в среднем 9.9 тыс.чел. по сравнению с 10.33 тыс. в 1993 г. и 9.49 тыс.чел. в 1994 г. Социальный состав выезжающих в государства дальнего зарубежья делает реальной угрозой интеллектуального распада страны.

Сократился и въезд в Россию из стран дальнего зарубежья: в среднемесечном выражении в январе-сентябре 1995 г. он составил 2.27 тыс.чел., что на 39.6% меньше по сравнению с 1994 г. (3.75 тыс.чел.) и на 51.7% меньше по сравнению с 1993 г. (4.7 тыс.чел.).

В настоящее время положительное сальдо миграционного баланса позволяет в значительной степени компенсировать отрицательный естественный прирост населения России. В январе-сентябре 1995 г. оно перекрыло его на 68.4% (в 1994 г. - на 95.1%, в 1993 г. - на 56.1%). В результате уменьшается абсолютное и относительное сокращение численности наличного населения страны, составившей на 1 января 1995 г. 148.3 млн.чел., а по предварительным данным на 1 января 1996 г. - 148.1 млн.чел.

6.4 Рынок труда и занятость населения

Как и прогнозировалось в предыдущих отчетах ИЭППИ, в 1995 г. не произошло кардинальных изменений тенденций развития рынка труда России. Характерными чертами этого развития были фактическая стабилизация общей численности безработных, рассчитываемой на основе методик МОТ, умеренный рост уровня безработицы, регистрируемой органами Федеральной службы занятости (ФСЗ) России, и четко выраженное влияние на рынок труда России сезонных факторов. Относительно новыми явлениями стали достаточно заметное ухудшение соотноше-

ния между спросом и предложением на официально регистрируемом рынке труда страны и сравнительно устойчивые тренды сокращения численности работников, занятых неполное рабочее время или же находящихся в административных отпусках, а также стабилизация количества занятых в экономике (табл.6.13). Если в 1994 г. численность занятых в экономике сократилась в течение II квартала на 1.9 млн.чел., а их доля в структуре экономически активного населения России за тот же период - на 0.9 п.п., то в 1995 г. после дальнейшего снижения численности занятых в I квартале на 0.3 млн.чел. в течение II-III кварталов произошло ее увеличение и стабилизация на уровне 67.2 млн.чел. Замедлилось и снижение доли занятых в составе экономически активного населения: за первые три квартала 1995 г. она уменьшилась всего на 0.4 п.п.

С другой стороны, замедлился и рост общего количества безработных. В I-III кварталах 1995 г. оно увеличивалось в среднем на 100 тыс.чел. в квартал по сравнению с 200 тыс.чел. во II-IV кварталах 1994 г. По отношению к экономически активному населению страны среднеквартальный прирост общей численности безработных в I-III кварталах 1995 г. составил 0.13 п.п. по сравнению с 0.3 п.п. во II-IV кварталах 1994 г.

Отмеченные тенденции явились естественной реакцией рынка труда на замедление экономического спада в России: во II-IV кварталах 1994 г. показатели сокращения ВВП страны в сопоставимых ценах в процентах к соответствующим кварталам 1993 г. изменились с 84% до 87%, а в I-III кварталах 1995 г. (в процентах к соответствующим кварталам 1994 г.) - с 94% до 96%. Коэффициент эластичности роста общего числа безработных в России по спаду ВВП страны составил во II квартале 1994 г. - I квартале 1995 г. 2.38 (в расчете на 1% сокращения ВВП количество безработных увеличивалось на 2.38%), в III квартале 1994 г. - II квартале 1995 г. - 2.4 и в IV квартале 1994 г. - III квартале 1995 г. - 1.85. Снижение значения этого коэффициента в последний период может стать подтверждением уже выдвигавшейся гипотезы об отсутствии серьезного потенциала роста безработицы в России.

Таблица 6.13

Изменение основных показателей развития рынка труда в России в 1994 - 1995 гг.

Год	Квартал	Экономически активное население, млн.чел. на конец периода				
		Всего	В том числе:		Лица, вынужденно работающие в режиме неполной рабочей недели или находящиеся в административных отпусках	
			занятые в экономике	безработные		Из общего числа безработных зарегистрированные в службах занятости
1994	I	74.2	69.3	4.9	1.1	4.4
	II	73.6	68.4	5.2	1.3	4.5
	III	73.4	68.0	5.4	1.4	4.6
	IV	72.9	67.4	5.5	1.6	4.8
1995	I	72.7	67.1	5.6	1.9	4.7
	II	72.9	67.2	5.7	2.0	3.9
	III	73.0	67.2	5.8	2.1	3.7
в процентах к экономически активному населению						
1994	I	100	93.4	6.6	1.5	5.9
	II	100	92.9	7.1	1.8	6.1
	III	100	92.6	7.4	1.9	6.3
	IV	100	92.5	7.5	2.2	6.6
1995	I	100	92.3	7.7	2.6	6.5
	II	100	92.2	7.8	2.7	5.3
	III	100	92.1	7.9	2.9	5.1

Источник: "Статистическое обозрение". Ежемесячный журнал Госкомстата России. 1995.

Скорее всего, в ближайшем будущем проблемы рынка труда и занятости в стране будут носить структурно-региональный характер. Действительно, снижение абсолютных приростов общей численности безработных было обеспечено разнонаправленными изменениями в количестве различных категорий работников-маргиналов на рынке труда. Так, если в течение первых трех кварталов 1995 г. численность лиц, вынужденно работающих в режиме неполной рабочей недели или же находящихся в административных отпусках постоянно уменьшалась, и общее ее сокращение составило 1.1 млн.чел. (в последние три квартала 1994 г. тенденция была противоположной, что привело к росту численности данной категории наемных работников на 0.4 млн.чел.), то количество официально зарегистрированных безработных постоянно увеличи-

валось, и их рост за соответствующие периоды составил одинаковую величину - 0.5 млн.чел. Можно предположить, что замедление спада ВВП сопровождается рационализацией занятости, и часть работников, находившихся ранее в положении “скрытых” безработных не может адаптироваться к новым условиям: прежние работодатели не предъявляют спрос на их труд, а в сфере малого предпринимательства такие работники оказываются неконкурентоспособными. По предварительным оценкам, сделанным на основе опросов работодателей, доля тех работников, которые в настоящее время заняты на предприятиях, где имеют место длительные остановки производства, и которые в дальнейшем окажутся безработными вряд ли превысит 1/3. К этой малоперспективной на рынке труда категории можно отнести тех, кто, сохраняя формальные трудовые отношения с такими предприятиями, не имеет доходов от иной занятости, в том числе и на приусадебном участке, и живет за счет родных. Исходя из этих оценок, можно предположить, что в среднесрочной перспективе (2-3 года) реален рост численности официально зарегистрированных безработных на 1.2 млн.чел., что повысит общее количество безработных, имеющих установленные законодательством права на экономическую и социальную поддержку, до 3-3.5 млн.чел.

Помесячный рост численности официально зарегистрированных безработных в 1995 г. характеризовался крайней неравномерностью. Максимальным он был в феврале, декабре и январе (соответственно 128.4, 99.3 и 86.2 тыс.чел.), а минимальным - в сентябре, мае и июне (соответственно 6.5, 7.5 и 11.3 тыс.чел.). Таким образом, максимальный и минимальный месячный приросты абсолютного числа безработных различались почти в 20 раз. В целом же изменение величин абсолютных месячных приростов достаточно хорошо отражало традиционное сезонное ослабление напряженности на рынке труда, связанное с появлением значительного числа рабочих мест преимущественно в неналогоблагаемом секторе экономики в весенне-летние месяцы (табл.6.14).

Таблица 6.14

Темпы прироста числа официально зарегистрированных безработных в России в 1993 - 1995 гг., %

Месяц	1993	1994	1995
январь	8.78	6.98	4.57
февраль	10.14	10.71	7.51
март	5.71	9.49	4.46
I квартал	26.66	29.67	17.43
апрель	2.60	8.91	3.36
май	-1.36	3.34	0.38
июнь	-3.15	3.31	0.57
II квартал	-1.98	16.26	4.34
июль	-0.00	5.12	2.18
август	-0.00	5.13	2.42
сентябрь	-1.11	2.41	0.31
III квартал	-1.55	13.18	4.98
октябрь	3.17	3.48	1.80
ноябрь	6.97	5.04	4.00
декабрь	7.23	5.56	4.46
IV квартал	18.34	14.74	10.59
В целом за год	44.63	95.79	42.25
Справочно:			
1) абсолютный прирост числа безработных, тыс.чел.	257.8	800.3	691.2
2) среднемесячный прирост числа безработных, тыс.чел.	21.5	66.7	57.6

Источник: рассчитано на основе месячной статистики ФСЗ России.

Численность официально зарегистрированных безработных увеличилась в 1995 г. на 42.3%, что в 2.3 раза меньше чем в 1994 г. Однако регионы России сильно различались по значению этого показателя. Если в четырех из них - Орловской, Магаданской, Курской и Липецкой областях количество безработных сократилось (соответственно на 43%, 11%, 10% и 1%), то в Читинской оно увеличилось в 3.26 раза, Ингушской Республике - в 2.81 раза, Смоленской области - в 2.76 раза. Однако такая дифференциация темпов не повлияла заметным образом на изменение распределения регионов страны по уровню безработицы: из 10 регионов, в которых уровень безработицы был наибольшим к началу 1995 г. (Ивановская область, Республика Ингушетия, Псковская, Ярославская, Владимирская, Костромская области, Коми-Пермяцкий АО, Кировская об-

ласть, Республики Калмыкия и Мордовия), лишь Республика Мордовия и Кировская область к началу 1996 г. вышли из этой группы регионов, уступив места в ней Удмуртской Республике и Ненецкому автономному округу. Аналогично, из 10 регионов, в которых уровень безработицы был самым низким (Смоленская область, г.Москва, Республика Саха (Якутия), Белгородская область, Агинский Бурятский АО, Читинская область, Республика Татарстан, Оренбургская, Волгоградская и Ростовская области) лишь в двух (Агинском Бурятском АО и Читинской области) произошел резкий рост уровня безработицы, и их места в данной группе регионов заняли Липецкая и Курская области.

Более того, дифференциация регионов России по уровню официально зарегистрированной безработицы углубилась. Если в начале 1995 г. разрыв между минимальным (0.83% в Смоленской области) и максимальным (8.4% в Ивановской области) уровнями безработицы составил 7.57 п.п., то в начале 1996 г. - уже 11.67 п.п. В России в целом уровень регистрируемой ФСЗ безработицы возрос в 1995 г. с 2% до 2.84%, или на 0.84 п.п.

В 1995 г. неудовлетворенный спрос на регистрируемом рынке труда сократился, что привело к обострению конкуренции за свободные рабочие места. Если в начале года в расчете на 1 вакансию приходилось в среднем 5.02 зарегистрированных безработных, то в начале 1996 г. - уже 7.52, или почти на 50% больше. Лишь в г.Москве к началу 1996 г. число вакансий превышало количество зарегистрированных безработных, в то время как в Ингушской Республике, Ивановской области, Коми-Пермяцком АО, Псковской области и Республике Тува на 1 свободное рабочее место приходилось более 100 безработных (в т.ч. в Ингушской Республике - более 400).

Возросла в России в 1995 г. и средняя продолжительность безработицы - с 7.7 до 10.3 мес. В 23 регионах время нахождения безработного на учете превышало 1 год (в декабре 1994 г. таких регионов было всего 7).

Взаимосвязи между основными показателями, характеризующими состояние рынков труда в регионах - субъектах Российской Федерации, отражены в таблице 6.15.

В 1995 г., как и годом ранее, наиболее тесными были три связи:

а) между уровнем безработицы и числом безработных в расчете на 1 вакансию (коэффициент корреляции уменьшился в 1995 г. на 8.4%); б) между числом безработных в расчете на 1 вакансию и продолжительностью безработицы (в 1995 г. теснота связи увеличилась на 49.3%) и в) между уровнем безработицы и ее продолжительностью (значение коэффициента корреляции возросло на 30.1%).

В 1995 г. на фоне общего сокращения численности занятых на предприятиях отраслей народного хозяйства (в октябре 1995 г. она была меньше, чем в октябре 1994 г., почти на 1.7 млн.чел.) наблюдались процессы перераспределения занятых между отраслями хозяйства (табл.6.16). При резком сокращении численности занятых в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, торговле и общественном питании, науке и научном обслуживании (на 2.2 млн.чел.), появились отрасли с достаточно устойчивым увеличением численности занятых, в числе которых в анализируемом периоде выделялись жилищно-коммунальное хозяйство и народное образование.

Таблица 6.15

Ранговый коэффициент корреляции Спирмэна между некоторыми показателями состояния рынка труда в России в 1995 г. (верхняя цифра в ячейке) и 1994 г. (нижняя цифра в ячейке)

	Темпы роста числа безработных	Уровень безработицы на конец года	Число безработных на 1 вакансию на конец года	Продолжительность безработицы в декабре	Доля трудоустроенных в общем числе безработных, снятых с учета в декабре
Темпы роста числа безработных	1	-0.04582	0.077507	0.147564	0.065514
	1	-0.21021	-0.25703	-0.08366	(*)
Уровень безработицы на конец года	-0.04582	1	0.712338	0.54121	0.081857
	-0.21021	1	0.7776	0.415918	(*)

Число безработных на 1 вакансию на конец года	0.077507 -0.25703	0.77507 0.7776	1 1	0.633528 0.424396	0.23437 (*)
Продолжительность безработицы в декабре	0.147564 -0.08366	0.54121 0.415918	0.633528 0.424396	1 1	0.115406 (*)
Доля трудоустроенных в общем числе безработных, снятых с учета в декабре	0.065514 (*)	0.081857 (*)	0.23437 (*)	0.115406 (*)	1 1

(*) в 1994 г. соответствующие коэффициенты корреляции не рассчитывались.

В целом соотношение между работниками, покинувшими рабочие места, и получившими их, составило 3.56:1, что свидетельствует, по крайней мере, о неухудшении ситуации с занятостью (за период с мая 1994 г. по май 1995 г. это соотношение составляло 4.04:1).

Величина заработной платы и средств, направленных на потребление в расчете на 1 работника не влияли заметным образом на изменение количества работников на предприятиях различных отраслей экономики. Соответствующие коэффициенты корреляции рангов Спирмэна оказались равными 0.091 и 0.101 (в основу расчетов были положены места, занимавшиеся отраслями по рассматривавшимся показателям). Как и ранее, межотраслевые перемещения рабочей силы зависели от таких неформализуемых факторов, как возможность получения не облагаемых налогами доходов, условий труда и бытового обслуживания, готовности работников к профессиональной переподготовке и др. Значительное увеличение численности занятых в таких традиционно малооплачиваемых отраслях, как здравоохранение, культура и искусство может быть связано с развитием в них коммерческого сектора.

Таблица 6.16

Движение рабочей силы на предприятиях, в учреждениях и организациях отраслей народного хозяйства России в октябре 1994 г. - октябре 1995 г.

Предприятия, учреждения, организации	Изменение среднесписочного числа работников		Доля в среднесписочной численности работников в октябре, %	
	тыс. чел.	%	1994 г.	1995 г.
промышленности	-1007.8	-3.2	30.4	29.4
сельского хозяйства	-648.3	-6.2	14.8	14.0
строительства	-295.3	-7.0	8.1	7.7
торговли и общественного питания	-132.4	-4.7	5.5	5.4
науки и научного обслуживания	-131.7	-9.7	2.6	2.4
транспорта	-60.1	-1.6	7.3	7.5
материально-технического снабжения и сбыта	-18.3	-4.7	0.8	0.7
геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической службы	-15.6	-7.9	0.4	0.4
заготовок	-15.3	-10.4	0.3	0.3
связи	-6.3	-0.8	1.6	1.6
информационно-вычислительного обслуживания	-3.5	-9.0	0.1	0.1
лесного хозяйства	-1.7	-0.6	0.5	0.5
осуществляющие операции с недвижимым имуществом	-0.4	-14.6	0.0	0.0
общей коммерческой деятельности по обеспечению рынка		6.6	0.0	0.0
культуры и искусства	15.3	1.7	1.7	1.8
здравоохранения, физкультуры и спорта, социального обеспечения	49.4	1.3	7.3	7.7
кредитования, финансов, страхования	52.8	8.1	1.3	1.4
органов управления	74.5	6.1	2.4	2.6
народного образования	195.3	3.7	10.1	10.8
жилищно-коммунального хозяйства; непромышленных видов бытового обслуживания населения	246.2	12.6	3.8	4.4
других отраслей	20.9	3.4	1.2	1.3
Всего	-1681.2	-3.2	100	100

В то же время интеллектуальная гибкость ученых обусловила резкий отток занятых из стагнирующей в ее прежней структуре науки.

В 1995 г. основные направления политики занятости, реализуемой ФСЗ претерпели некоторые изменения (табл.6.17), связанные преимущественно с ростом доли трудоустроенных и снятых с учета безработных, то есть с активизацией политики занятости. Очевидно, это удалось сделать благодаря замедлению экономического спада в России.

Таблица 6.17

	1994 г.	1995 г.	Изменение, п.п.
Снято с учета - всего, в том числе:	100.0	100.0	0
трудоустроено	34.6	39.5	+4.9
направлено на профобучение	11.4	10.9	-0.5
оформлено на досрочную пенсию	5.9	4.7	-1.2
по другим причинам	48.1	44.9	-3.2

Раздел 7.

Институциональные и микроэкономические проблемы

7.1 Приватизационный процесс в России в 1995 году

7.1.1 Общая динамика

приватизационного процесса

Главным итогом 1995 г. в количественном плане стало резкое падение темпов приватизационного процесса (табл.7.1). Менее 4000 предприятий подали заявки на приватизацию, около 6000 предприятий были приватизированы (или 5% от общего числа приватизированных предприятий). В отраслевом разрезе 33% предприятий относятся к торговле, 20% - к промышленности, 11.5% - к строительству, 7.4% - к общепиту. В целом среди предприятий, прошедших приватизацию в 1995 г., 90% относятся к малым с числом занятых до 200 человек и средней стоимостью основных фондов 15.4 млн.руб. (в старых ценах), в том числе 55% - непосредственно к объектам малой приватизации. В разных стадиях процесса корпоратизации к январю 1996 г. находились около 36000 предприятий, зарегистрировано свыше 27000 акционерных обществ (против 24000 к 1 января 1995 г.), созданных на базе государственных (муниципальных) предприятий.

Таблица 7.1

Основные показатели хода приватизации в РФ

Нарастающим итогом с 1 января 1992 г.	к 1.01 1993	к 1.01 1994	к 1.07 1994	к 1.01 1995	к 1.07 1995	к 1.01 1996
1. Госпредприятия на самостоятельном балансе (ед.)	204998	156635	138619	126846	119879	90778
2. Подано заявок на приватизацию (ед.)	102330	125492	137501	143968	147117	147795
3. Отклонено заявок (ед.)	5390	9985	11488	12317	12876	13295
4. Заявки в стадии реализации (ед.)	46628	24992	19308	17491	15277	13214
5. Реализовано заявок (ед.)	46815	88577	103796	112625	117406	118797
6. Продажная цена собственности (млрд.руб)	57	752	1107	1867	2091	2510
7. Стоимость имущества по реализованным заявкам (млрд.руб)	193	648	958	2357	2401	-
8. Госпредприятия, преобразованные в АО, акции которых выпущены в продажу (ед.)	2376	14073	20298	24048	25816	27040
9. Предприятия на аренде, в том числе на аренде с выкупом (ед.)	22216 13868	20886 14978	20606 15658	16826 12806	15655 12556	14663 12198

Источник: данные ГКИ РФ.

Если оценивать формальную - по числу предприятий - структуру собственности, то только к августу 1995 г. совокупный частный сектор впервые превысил государственный (соответственно, 50.5 и 49.5%). В отношении доли в ВВП этот рубеж не был преодолен и по итогам 1995 г. Такое замедление темпов - объективный процесс, который свидетельствует о необходимости несмотря на какие-либо концептуальные и идеологические установки приостановить принудительное форсирование количественного темпа, достигнутого в ходе программы массовой приватизации.

Доходы федерального бюджета от приватизации в 1995 г. складывались за счет следующих компонентов:

- 1) залоговые аукционы по акциям 12 предприятий - 5.1 трлн.руб. против предполагавшихся ранее 2-3 трлн.руб. по 29 предприятиям;
- 2) аукционы и конкурсы по всем проданным в 1995 г. пакетам акций - 1.5 трлн.руб.9 против предполагавшихся 4-5 трлн.руб. от продажи пакетов акций 136 наиболее привлекательных российских предприятий;
- 3) размещение конвертируемых облигаций НК Лукойл - 1.0 трлн.руб. Конкурс по 25% акций "Связьинвест"(1.9 трлн.руб. в бюджет) в итоге не состоялся, что связано с действиями обеих сторон (политика итальянской компании СТЕТ и требования российского правительства). В целом можно оценить совокупный федеральный доход от приватизации в 7.6 трлн.руб. против намечавшихся по бюджету 8.7 трлн. На 1996 г. запланирована выручка от приватизации в 12.387 трлн.руб.

В определенном смысле эта сумма является гарантией (хотя и слабой) продолжения какого-то набора приватизационных мероприятий в рамках политики правительства, что необходимо сегодня прежде всего по идеологическим соображениям. Вместе с тем практика 1995 г. - в первую очередь залоговые аукционы - не внушает большого оптимизма. На наш взгляд, даже в начале 1996 г. (когда уже прошли все 12 аукционов), трудно прогнозировать их исход. Речь идет не только об особом способе привлечения средств в бюджет, но и - более широко - об активизации номенклатурного перераспределения собственности, оценить которое можно лишь с учетом многих факторов:

- политического (неясность результатов президентских выборов в июне 1996 г. и соответствующих изменений политики в сфере собственности);¹⁰
- юридического (наличие сомнительных правовых процедур проведения, что дает повод для судебной отмены сделки);
- экономического (минимальная эффективность сделки с точки зрения: (а) потенциальной выручки от продажи заложенных пакетов акций после предпродажной подготовки и в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры; (б) притока реальных инвестиций на предприятия). В целом же, на наш взгляд, экономическая оценка этих сделок вообще малореалистична в силу внеэкономического характера последних;
- "банковского" (наметившаяся тенденция в выделении правительством "своих" и "чужих" среди крупнейших банков; отдельная проблема - источник финансирования состоявшихся сделок) и "финансово-промышленного" (ставка правительства на "близкие" к нему национальные группы роста - ФПГ).

В настоящее время еще неясно, будет ли продолжена эта практика в 1996 г. Есть неопределенность и с будущими мотивами правительства в отношении заложенных пакетов. Не случайно право продажи пакета акций для залогодержателя перенесено с 1 января на 1 сентября 1996 г.: если итоги президентских выборов в июне 1996 г. окажутся благоприятными для роста курсовой стоимости этих акций, то не исключен выкуп правительством этих пакетов для более выгодной перепродажи. Наконец, для конкретного "рядового" инвестора эти процедуры вряд ли представляют большой интерес в силу необходимости значительных финансовых ресурсов и мощнейших лоббистских усилий для достижения успеха.

По окончании первого - чекового - этапа приватизации предполагалось, по крайней мере декларативно, вывести инвестиционную составляющую приватизационного процесса на первый план

⁹ При этом 3/4 совокупных доходов федерального бюджета от аукционов, инвестиционных конкурсов и закрытой подписки было получено на 30 спецаукционах Федеральной фондовой корпорации (ФФК), речь о которой пойдет ниже. Это свидетельствует, в частности, о почти "нулевом" доходе от продаж остаточных пакетов подавляющего большинства средних и крупных предприятий (по оценке С.Беляева, таковых в 1995 г. было около 7000).

¹⁰ В каком-то смысле эта деятельность напоминает действия союзного правительства в 1990-1991 гг. в рамках номенклатурной спонсированной приватизации.

в качестве приоритета денежных схем (в определенной мере по аналогии с Венгрией и Германией). Утвержденные указом Президента РФ от 22 июля 1994 г. “Основные положения Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г.” и сегодня являются (с рядом изъятий) базовым документом, регулирующим реализацию денежного этапа приватизации.¹¹ Есть ли какие-либо заметные позитивные сдвиги с точки зрения сочетания приватизации и инвестиционного процесса? Выделим лишь основные проблемы, связанные непосредственно с приватизацией 1995 года. Это важно и с той точки зрения, что все рассматриваемые ниже тенденции будут характерны (при прочих равных условиях) для 1996-1997 гг. и задают определенные рамки поведения для потенциальных инвесторов.

С завершением программы массовой приватизации в государственной собственности осталось значительное число пакетов акций приватизированных предприятий, проблема продажи которых (каких именно, с какой целью, кому и за сколько) стала ключевой как для собственно приватизационной политики, так и для интенсивного лоббирования в этой сфере.

В первой половине 1995 г., по данным Госкомстата РФ, на долю только контрольного пакета акций, закрепленного в государственной собственности, пришлось 67 млн. акций общей номинальной стоимостью 51.3 млрд.руб. (или 19% от суммарной величины уставного капитала вновь созданных в этот период АО). Контрольный пакет акций был закреплен в государственной собственности на 330 предприятиях (27% от числа приватизированных в этот период), “золотая акция” - на 200. Всего в государственной и муниципальной собственности в 1992-1994 гг. закреплены 51-процентные пакеты акций 1976 предприятий (7.9% от общего их числа), выпуск “золотой акции” осуществлен при эмиссии акций 1004 предприятий (4% от общего числа). В этот же период учреждено свыше 90 холдингов, помимо “интегрированных структур” ТЭК.

Практика показывает, что в нынешних российских условиях государство несостоятельно как управляющий федеральными пакетами акций. Вместе с тем проблема с учетом реалий российской экономической политики и просто политики трудноразрешима:

- 1) бюджетные соображения требуют продавать “больше, дороже и быстрее”;
- 2) соблазн продать разом почти все наталкивается на суровые реалии отсутствия адекватного платежеспособного спроса и прямую угрозу краха фондового рынка;
- 3) продажа пакетов акций наиболее привлекательных предприятий сегодня крайне неэффективна экономически в силу очевидной недооценки их активов и одновременно трудна по политическим причинам многостороннего лоббирования и начавшегося в некоторых отраслях передела “влияния” под видом организационно-правовых реорганизаций;
- 4) наиболее убыточные непроданные предприятия (пакеты) необходимо продавать для снижения расходного бремени бюджета, но вряд ли найдутся покупатели.

Только в марте 1995 г. ГКИ и Российский фонд федерального имущества (РФФИ) обнародовали предварительный неофициальный список предприятий, выставляемых на продажу в 1995 году. В перечень вошло более 7000 предприятий “нестратегических” отраслей, акции которых были зарезервированы в фондах имущества. К июлю 1995 г. удалось в целом согласовать проект постановления правительства “Об утверждении перечня акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности страны, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже”. В этот список вошли 3054 предприятия всех отраслей.

Летом 1995 г. продолжалась подготовка для утверждения в правительстве списка предприятий, акции которых могут быть проданы досрочно (около 5800 предприятий всех отраслей). В августе в ГКИ был, наконец, подготовлен план-график продажи пакетов акций 136 приватизированных предприятий на сентябрь-декабрь 1995 г.: РАО “ЕЭС России”, НК “Лукойл”, НК “Юкос”, НК “Сиданко”, Волго-Донское речное пароходство, АО “Связьинвест”, акции предприятий

¹¹ При этом в части, не противоречащей Основным положениям, осталась действующей Программа приватизации, утвержденная Президентом РФ в декабре 1993 г.

атомной промышленности, предприятий по добыче драгоценных металлов, авиакомпаний и аэропортов, предприятий химического и машиностроительного комплекса, легкой промышленности, металлургии, лесной и лесоперерабатывающей промышленности, ТЭК и геологии. Среди методов продажи преобладали аукционы и специализированные аукционы разного уровня, предусматривалось 44 инвестиционных конкурса, несколько инвестиционных торгов. Вместе с тем, на наш взгляд, мотивировка этих продаж текущими бюджетными интересами является довольно негативным фактором, ибо разумная предпродажная подготовка и без того относительно привлекательных предприятий в соответствии с мировыми стандартами позволила бы резко увеличить доходность соответствующих транзакций и для бюджета, и для самих предприятий. Еще в феврале 1995 г. Российский фонд федерального имущества совместно с региональными фондами и рядом инвестиционных институтов учредили Федеральную фондовую корпорацию, придав ей статус генерального агента РФФИ по проведению всероссийских и межрегиональных аукционов. Тем не менее первые межрегиональные и всероссийские денежные аукционы по продаже акций приватизированных предприятий начались только в июне 1995 г. К октябрю было проведено 14 таких аукционов, а всего за год - по данным ФФК - 30 (РАО "ЕЭС России", Ростелеком, Уралмаш, нефтяные компании, Новороссийское морское пароходство, Выборгский ЦБК, Усть-Илимский ЛПК, ряд средних предприятий).

Хотя превышение цен продажи над стартовыми ценами составляло в среднем 3.3 раза (максимальное по "Медэкспорту" - в 35 раз), инвесторы не проявили заметного интереса к этим продажам. По данным ФФК и группы консультантов ГКИ, на это повлияли следующие причины:

- конкуренция со стороны государственных ценных бумаг (в том числе облигаций сберегательного займа (ОСЗ) для населения);
- конкуренция залоговых аукционов, где выставлялись гораздо более крупные или контрольные пакеты (например, 51% акций Сиданко);
- продажа "голубых фишек" небольшими пакетами 10-15% (было выставлено 15% акций Сиданко, пакет реализован на 74.79%);
- в ряде случаев нарушение первоначальных сроков проведения аукционов или отмена уже после начала приема заявок (как это было, например, с нефтяной компанией ЮКОС);
- попытки продавать пакеты акций по ценам выше рыночных (РАО "ЕЭС России"¹²);
- спецаукционы по акциям нефтяных компаний стали по сути первичным размещением их акций, что дополнительно затруднило определение стартовой цены при отсутствии рыночных котировок.

Как и следовало ожидать, по объему денежных средств на этих аукционах доминировали юридические лица (84% всех средств), хотя 89% заявок поступили от физических лиц. По оценкам, заявки от физических лиц на сумму свыше 100 млн.руб. с высокой степенью уверенности можно отнести на счет менеджеров АО, акции которых продавались.¹³ Фактически население не использовало возможности, предоставляемые физическим лицам для участия в спецаукционах.

Несмотря на многочисленные заявления о начале "инвестиционной эры" в российской приватизации, дилемма "инвестиции - бюджет" совершенно явно решена в пользу последнего. В значительной степени это обусловлено политическими мотивами, в основе которых лежало стремление в период пребывания у власти решить краткосрочную тактическую задачу (бюджет-95) в ущерб долгосрочным стратегическим (привлечение реальных инвесторов и реструктурирование предприятий).

Традиционно важна для приватизационного процесса *законотворческая деятельность*. К осени 1995 г. в Государственной Думе были подготовлены три проекта: поправки к закону о приватизации 1991 г.; проект закона "Об отчуждении пакетов акций", смысл которого - в утверждении парламентом списка ежегодно продаваемых федеральных пакетов акций; проект закона "О доверительном управлении имуществом", который объединил альтернативные проекты "О дове-

¹² Выставлению на спецаукцион 4.5% его акций предшествовало увеличение уставного капитала в 308 раз. В силу это стартовая цена аукциона, определенная равной номиналу, оказалась завышенной, и удалось продать лишь 13.77% выставленного пакета.

¹³ Привалов А. Не хуже, чем было с ваучерами. Эксперт. 1995. № 8, с.33-34.

рительном управлении” и “О доверительной собственности (трастах)”. Суть объединенного проекта заключается в попытке обойти прямой запрет Гражданского кодекса на принцип расщепления собственности и траст как таковой и подвести законодательную основу под управление госсобственностью. Имеется также не менее четырех проектов закона “О национализации”, в том числе и такие, которые предполагают возможность инициирования национализации трудовым коллективом.

Как показывает практика, даже упоминания о возможности принятия того или иного нормативного акта самым прямым образом воздействуют на ожидания экономических агентов (*инвесторов*). Более того, проекты наиболее весомых законодательных актов начинают жить своей жизнью, создавая определенный “террор среды” для сопряженных подзаконных актов и правовой базы в целом. В этом смысле нет более дестабилизирующего фактора для инвесторов, чем экономически непродуманные статьи политизированных проектов законов.

Тем не менее важнейшим событием в законодательной сфере стало принятие в 1995 г. и вступление в силу с 1 января 1996 г. федерального закона “Об акционерных обществах”. Отныне все приватизированные предприятия-АО, доля государства в уставном капитале которых ниже 25% и у которых истек срок действия планов приватизации, подпадают под его действие. По оценкам ряда экспертов, этот закон явно ориентирован на менеджеров предприятий. Учитывая наличие целого ряда положений, предусматривающих различные механизмы защиты прав акционеров и ответственности менеджеров, более взвешенной представляется общая оценка этого закона как достаточно сбалансированного с точки зрения проблем корпоративного управления.

Наконец, можно говорить о новом этапе *номенклатурной борьбы* за сохранение контроля в ряде отраслей экономики, которая резко активизировалась с началом обсуждения в правительстве вариантов продажи федеральных пакетов акций. Фактически произошло очередное (пожалуй, первое после августа 1993 г.) крупное столкновение “функциональных” и “отраслевых” ведомств, противоречивые интересы которых совершенно очевидны: обеспечение бюджета (продавать пакеты акций) против сохранения видимости своей нужности если не предприятиям, то хотя бы правительству (держат пакеты акций). Очевидным примером победы “отраслевиков” стало создание 22 сентября 1995 г. гигантского холдинга “Российская металлургия”. Есть аналогичные проекты и в машиностроительном комплексе, и в нефтехимической промышленности. Что касается нефтяной отрасли и постоянного “перетряхивания” в ней федеральных пакетов акций, то здесь вопрос, безусловно, стоит шире: речь идет уже не только о номенклатурной борьбе, но и о переделе собственности между сформировавшимися хозяйственными структурами. Очевидно, что такая тенденция не является стимулирующей для любого неноменклатурного внешнего инвестора. Можно предположить, что принятие закона “О финансово-промышленных группах”, которые сейчас носят в России, скорее, черты аморфных конгломератов, будет содействовать не столько промышленному росту, но прежде всего усилению мощи конкретных финансовых и промышленных альянсов для лоббирования во властных структурах. В целом же в первые полтора года объявленной денежной приватизации приватизационного бума не произошло, и едва ли стоит ожидать его в 1996-1997 гг. Предприятия по-прежнему не могут рассматривать приватизацию как заметный источник инвестиций. В силу этого прозвучавшие в последнее время заявления некоторых высших чиновников российского правительства о переходе в 1996 г. к политике “точечной” приватизации и индивидуальному подходу к приватизации предприятий могут на практике означать только одно - продолжение практики “выдергивания” отдельных наиболее привлекательных предприятий для срочной продажи в целях, далеких от реального привлечения инвестиций, появления действительно стратегического собственника, реструктурирования. Не наблюдается пока и трансформация потенциального инвестиционного спроса (который, безусловно, есть) в реальный. На наш взгляд, решение проблемы - помимо не анализируемых здесь политических и макроэкономических сдвигов - лежит прежде всего в сфере институциональных преобразований и развития новых экономико-правовых механизмов: рынка ценных бумаг, корпоративного управления, инвестиционных институтов.

7.1.2 Малая приватизация

Общая характеристика. К 1 января 1996 года смена форм собственности произошла на 84.3% предприятий, отнесенных к программе малой приватизации: было приватизировано 84.4% предприятий торговли, 83% - общественного питания и 84.8% - бытового обслуживания.

Несмотря на то, что процесс малой приватизации близок к своему окончанию, а в некоторых регионах уже завершен, предприятия этих отраслей, как и в 1994 году, преобладали в отраслевой структуре всех приватизированных предприятий. Более того, их доля несколько выросла вследствие уменьшения общего числа приватизированных предприятий и сокращения доли приватизируемых предприятий базовых отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи).

Отражением возросшего значения малой приватизации для хода приватизационного процесса в целом стал более значительный прирост доли приватизированных объектов относительно их совокупного количества в той или иной отрасли в 1995 году по сравнению с 1994 годом. В целом по группе отраслей, включенных в программу малой приватизации, доля приватизированных предприятий увеличилась на 9.1 п.п. по сравнению с ростом на 6.7 п.п. за 1994 год. Это произошло за счет объектов торговли, в то время как в общественном питании и бытовом обслуживании удельный вес приватизированных предприятий прирастал меньшими темпами, чем в 1994 году (табл.7.2).

Таблица 7.2

Погодовой прирост удельного веса приватизированных предприятий, п.п.

	всего	торговля	общественное питание	бытовое обслуживание
1992	36.8	36.1	32.1	40.8
1993	31.8	32.6	31.9	29.8
1994	6.7	3.0	14.3	10.0
1995	9.1	12.7	4.7	4.2

Источник: рассчитано по базе данных ГКИ РФ.

Тем не менее абсолютное количество приватизированных за год объектов сократилось с 10.85 тысяч в 1994 году до примерно 4.5 тысяч в 1995 году, т.е. почти на 60%, что, по данным Госкомстата, несколько отличным от информации ГКИ РФ, примерно соответствует темпам сокращения числа приватизированных предприятий по всем отраслям. Темпы сокращения количества приватизированных объектов торговли и сервиса в 1995 году (табл.7.3) были существенно меньшими, чем в 1994 году, когда наблюдался рост абсолютного числа приватизированных предприятий.

Таблица 7.3

Количество приватизированных предприятий (в % к предыдущему году)

	всего	торговля	общественное питание	бытовое обслуживание
1993	132.6	130.2	156.1	137.9
1994	29.6	34.9	24.0	22.8
1995	41.8	43.3	45.5	36.3

Источник: рассчитано по базе данных ГКИ РФ.

Месячная продажная цена приватизированных предприятий в течение 1995 года (за исключением августа) была меньше показателя декабря 1994 года, что, соответственно, отразилось на отношении продажной цены всех приватизированных (с момента начала приватизации) объектов к начальной. На 1 января 1996 года этот показатель составил только 2.8, снизившись с 4.4 на 1 января 1995 года (на 1 июля 1995 года - 3.45), хотя за 1995 год совокупная начальная цена всех приватизированных (с момента начала приватизации) предприятий выросла в 2.3 раза.

Динамика данного показателя показывает существенное падение интереса участвующих в приватизации инвесторов к предприятиям торговли и сферы услуг, обусловленное наличием более выгодных областей приложения капиталов и уже приобретенным новым статусом большинства наиболее привлекательных объектов в этих отраслях. В этой связи интересны данные таблицы 7.4, где коэффициенты отношения продажной цены к начальной по приватизированным объектам сопоставляются с темпами роста потребительских цен за соответствующий период.

Таблица 7.4

**Соотношения годовых коэффициентов превышения продажной цены
всех приватизированных предприятия над начальной ценой и темпов инфляции**

	(А)	(В)	(С)
1992	7.9	26.1	30.3%
1993	7.45	9.4	79.3%
1994	2.9	3.24	89.5%
1995	1.6	2.31	69.3%

Примечания: А - отношение продажной цены приватизированных за год предприятий к их начальной цене (в размах);

В - индекс роста потребительских цен за год (в размах);

С - соотношение (А) и (В), %;

коэффициент превышения продажной цены приватизированных предприятий над начальной за 1992 год приводится нарастающим итогом на 1 января 1993 года ввиду крайней незначительности результатов малой приватизации до 1992 года, данные по которой отсутствуют.

Источник: рассчитано по базе данных ГКИ РФ

Как видно, выгодность реализации имущества в ходе малой приватизации постоянно отставала от темпов инфляции, несмотря на то, что основным средством платежа в этой сфере являлись денежные средства, а не приватизационные чеки - главное средство при приватизации крупных и средних предприятий в 1993-1994 гг. Наименьшим отставание отношения продажной цены приватизированных объектов к начальной от темпов инфляции было в 1994 году, когда произошла переоценка имущества приватизируемых предприятий и сократились льготы трудовым коллективам. В 1995 году это отставание вновь стало нарастать.

Практика последних трех лет и сравнительно небольшая доля приватизированных в 1995 году объектов в общем числе сменивших форму собственности предприятий (около 5.7%) позволяют сделать вывод о преобладании среди методов приватизации выкупа ранее арендованного имущества и конкурса. Каждый из этих способов обеспечил приватизацию более 40% всех предприятий с момента начала приватизации тогда как продажа с аукциона и акционирование в совокупности обеспечили смену формы собственности на 15-20% предприятий. По всей видимости, как и по состоянию на конец 1994 года, трудовые коллективы являлись собственниками более 2/3 всех приватизированных объектов.

Что касается способов приватизации и состава покупателей по массиву предприятий, приватизированных только в 1995 году, то отсутствие во втором полугодии 1995 года каких-то новых факторов, способных серьезно воздействовать на ход малой приватизации, делает весьма реалистичным предположение о том, что они мало чем отличаются от итогов первого полугодия 1995 года, когда трудовые коллективы предприятий стали покупателями почти 57% приватизированных за этот период предприятий, что существенно меньше аналогичных показателей за 1992, 1993 годы и близко к результатам за 1994 год в целом. Удельный вес юридических лиц среди всех покупателей приватизированных объектов примерно соответствовал уровню 1994 года, а доля физических лиц была незначительной (см. Российская экономика в первом полугодии 1995 года. Тенденции и перспективы. (Выпуск 13).

Региональные особенности. На 1 января 1996 года из всех 11 экономических районов России наименьшей долей приватизированных предприятий (менее 80%) выделялись Волго-Вятский, Уральский, Западно-Сибирский и Восточно-Сибирский районы. Наибольший прогресс в ходе малой приватизации в 1995 году отмечался в Северном и Дальневосточном районах, где доля приватизированных объектов выросла соответственно на 20.3 и 16.2 п.п.

Шесть регионов России (Ульяновская область, Мордовия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Башкортостан, Саха (Якутия)) образуют зону, где остаются неприватизированными более половины предприятий. В 5 регионах (Кировская область, Калмыкия, Дагестан, Коми-Пермяцкий и Ямало-Ненецкий автономный округа) доля приватизированных объектов составляет от 50% до 60%. В 11 регионах (Коми, Карелия, Калининградская, Липецкая, Свердловская области, Татарстан, Красноярский край, Ханты-Мансийский, Эвенкийский, Корякский, Чукотский автономные округа) приватизировано от 60% до 70% предприятий. В Коми, Калмыкии и Татарстане доля приватизированных объектов в 1995 году впервые превысила половину всех предприятий торговли и сервиса.

Значительная (от 30% до 50% и более) доля потенциальных объектов малой приватизации остается в государственной собственности в районах Крайнего Севера и приравненных к ним мест-

ностях, попадающих под действие особых норм Межреспубликанской программы приватизации в этих районах (Приложение 2 к Основным направлениям государственной программы приватизации после 1 июля 1994 года), а также в регионах (главным образом, республиках), власти которых по разным причинам дистанцировались от экономической политики федерального правительства.

По отношению к начальной цене продажной цены всей совокупности приватизированных с начала 1992 года предприятий на 1 января 1996 года экономические районы России можно разделить в порядке убывания этого показателя на 4 группы: 1) Северо-Западный (13.3) и Дальневосточный (11.5); 2) Центрально-Черноземный, Северный, Волго-Вятский, Восточно-Сибирский (от 4.4 до 3.8); 3) Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Центральный (от 2.9 до 2.3); 4) Поволжский (1.1). На уровне отдельных регионов по состоянию на конец 1995 года высоким коэффициентами превышения продажной цены над начальной выделялись Приморский край (26.1), Астраханская (23.2), Мурманская (22.9), Псковская, Сахалинская (от 20 до 21) области, Санкт-Петербург (16.8), Курганская (14.1), Омская (13.6) области, Бурятия (11.6), Камчатская, Кировская, Ульяновская, Вологодская (от 10 до 11) области. Во всех остальных регионах России этот показатель был меньше 10.

Перспективы малой приватизации. На сегодняшний день очевидно, что в будущем значимость малой приватизации будет уменьшаться. Основная масса объектов уже приватизирована. По материалам первой Всероссийской переписи предприятий розничной торговли и общественного питания на 1 ноября 1994 года в России в государственной собственности оставалось лишь 13.3 тыс. объектов розничной торговли и 2.2 тыс. предприятий общественного питания, что составляло соответственно 15% и 25% от общего числа хозяйственных субъектов по этим видам деятельности. В 1995 году государственные предприятия обеспечили лишь 13% розничного товарооборота и 17% объема бытовых услуг для населения (последняя цифра относится к январю-сентябрю 1995 года). Все большую роль начинают играть не приватизированные объекты, ранее относившиеся к госсектору (результат приватизации "сверху"), а вновь возникающие частные предприятия. Можно сказать, что малая приватизация в целом обеспечила запуск приватизационного процесса в стране, способствовала общей либерализации хозяйственной деятельности и нормализации положения на потребительском рынке на начальном этапе переходного периода в российской экономике.

Тем не менее в обстановке общего замедления темпов приватизации, отсутствия ясности по вопросам сохранения федеральной собственности на крупные и средние предприятия, приватизация еще остающихся в собственности государства объектов торговли и сервиса может рассматриваться, как своеобразный резерв этого процесса, прежде всего с точки зрения пополнения бюджетов на местном и муниципальном уровне. Представляется, что скорее всего эта мотивация проявится в регионах с небольшой долей приватизированных предприятий или тех, где быстрая приватизация не сопровождалась поступлением значительных денежных средств. Немаловажное значение для хода малой приватизации будут иметь и факторы, воздействующие на приватизационный процесс в целом (политическая обстановка, темпы инфляции, набор объектов возможного инвестирования).

Для уже приватизированных объектов торговли и сервиса наиболее важной проблемой остается вопрос о собственности на недвижимость (здания и помещения), которые при смене форм собственности передавались им в аренду с возможностью последующего выкупа. Несмотря на существование документов по продаже объектов нежилого фонда, сданных в аренду, принятых в феврале и августе 1994 года во исполнение соответствующих положений Государственной программы приватизации от 24 декабря 1993 года и Основных положений программы приватизации после 1 июля 1994 года, на практике больших сдвигов в этом вопросе не наблюдается. Для малой приватизации вопрос о собственности на недвижимость в известной степени является аналогом проблемы выкупа земельных участков под приватизированными предприятиями крупной и средней величины.

Другими важными вопросами для объектов малой приватизации являются сохранение профиля предприятия, доступ к кредитам, оптимизация соотношения между различными каналами по-

ступления товарных ресурсов. Кроме того, местные власти в большинстве своем не склонны к предоставлению объектам малой приватизации полной самостоятельности, используя для воздействия на них широкий круг экономических и административных механизмов, включая арендный статус недвижимости, регулирование ценообразования на определенный круг товаров, контроль за выполнением условий приватизации.

7.1.3 Сценарный прогноз развития приватизационного процесса в России в 1996-2000 гг.

Важнейшие тенденции и перспективы развития отдельных аспектов приватизационного процесса (а также постприватизационных экономических преобразований и институционально-правовой среды функционирования предприятий) на стадии перехода от краткосрочного к среднесрочному этапу системной трансформации дают основания для разработки сводного сценарного прогноза в этой области на период до 2000 г. Указанный прогноз содержит три основных сценария: оптимистический, пессимистический и реалистический.

Оптимистический прогноз можно назвать прогнозом “умеренного, стабильного, эволюционного развития реформ”, для которого не станут характерными серьезные политические и социальные катаклизмы в российском обществе и государстве, равно как и крайности радикального прорыночного реформирования. Среди обязательных предпосылок его осуществления необходимо выделить:

- политическую стабильность в обществе и преемственность формальной прорыночной идеологии всех ветвей государственной власти;
- наличие (стабильное развитие) реально демократических институтов власти как условие “фильтрации” (отторжения) явно популистских или явно узкогрупповых (узковедомственных) решений, основанных на политических амбициях, лоббизме, коррупции, криминальных связях;
- детальную цивилизованную систему законодательства (и его исполнения), которая предусматривает стабильность норм права одновременно с гибкими механизмами их корректировки, а также безусловное соблюдение норм права и жесткий контроль за таким соблюдением;
- последовательность в осуществлении экономических реформ в целом и эффективность государственного регулирования, реально эффективную макроэкономическую политику, увязку приватизационной и постприватизационной политики с задачами привлечения инвестиций и реструктурирования предприятий.

При наличии указанных предпосылок качественными и количественными среднесрочными итогами преобразований в рассматриваемой области могут стать:

- завершение процесса интенсивного перераспределения прав собственности по итогам “технической” приватизации и формирование слоя собственников, заинтересованных в долгосрочном стратегическом управлении корпорациями (внешние акционеры - 60-70% уставного капитала с учетом возможных доверительных операций с госпакетами акций, внутренние акционеры - 30-40%, включая долю дирекции около 15-25%);
- “самоустранение” государства от функции собственника за исключением стратегических отраслей (предприятий, пакетов акций) в ходе постепенной “остаточной” продажи активов (пакетов акций), ориентированной на максимизацию дохода;
- функционирование четкой и управляемой системы государственной собственности и государственного предпринимательства, которая включает на основе четких критериев отбора:

- 1) бюджетные (казенные) предприятия;
- 2) государственные корпорации;
- 3) частные корпорации с долей государства;

4) дочерние компании государственных корпораций, действующие исключительно в рамках частного права.

- формирование промежуточной, но устойчивой модели корпоративного контроля, которая будет носить смешанный характер по отношению к англо-американской и европейской континентальной моделям (доминирование внешних собственников, паритет между банками и небанковскими финансовыми институтами, правовая защита всех групп акционеров);
- появление признаков длительной стабильности на рынке корпоративных ценных бумаг (на основе роста капитализации, прозрачности, ликвидности, емкости рынка, формирования разветвленной функциональной и технической инфраструктуры);
- стабильная система инвестиционных институтов;
- эффективный рынок недвижимости, включая землю, при наличии твердых правовых гарантий для операций с последней;
- практически апробированная и эффективная процедура банкротства конкретного предприятия как внешний фактор контроля и давления на менеджмент;
- формирование устойчивого “среднего” класса, не заинтересованного в реставрации прежних политической и хозяйственной систем;
- на этой основе (и при наличии общих обязательных предпосылок, отмеченных выше) “включение” цепочки “сбережения-инвестиции-экономический рост-сбережения” и реальное реструктурирование российских предприятий.

Существенно также, что указанные качественные итоги даже при оптимистическом сценарии достижимы, на наш взгляд, не ранее чем через 10-15 лет, хотя именно период 1996-2000 гг. будет для России критическим с точки зрения формирования потенциальных основ для их достижения.

Пессимистический прогноз прежде всего связан с учетом сохраняющих свое значение (а при реализации такого прогноза - и усиливающих свое значение) ключевых факторов дестабилизации: экономических, правовых, политических, региональных и др. Важно при этом учитывать возможность дестабилизирующего влияния как со стороны консервативного (левого, ультрагосударственного, командно-административного), так и со стороны либерального (псевдолиберального) направлений в политике российских реформ. Последнее обстоятельство обуславливает необходимость прогнозирования как минимум двух вариантов развития пессимистического сценария среднесрочных преобразований в сфере собственности.

Вариант А - консервативный. Реализация этого варианта пессимистического сценария связана прежде всего с радикальными политическими изменениями во всех институтах государственной власти России и, соответственно, с попытками восстановления административного государственного режима управления предприятиями (национализацией и поражением в правах новых собственников).

“Мягкой” разновидностью этого варианта может стать:

- 1) сохранение частного сектора, возникшего в ходе малой приватизации (розничная торговля, общепит, бытовые услуги);
- 2) сохранение частного корпоративного сектора экономики с принудительной национализацией (полностью или только контрольных пакетов акций) 30-40 стратегических предприятий топливно-энергетического комплекса, цветной металлургии, машиностроения, транспорта, связи и ряда других отраслей.

И в том, и в другом случае дестабилизация складывающейся системы прав собственности, обусловленная политико-идеологическими мотивами, ведет к фактическому отказу от попыток формирования не только эффективных, но и в принципе каких-либо моделей корпоративного

контроля и рынка ценных бумаг. В итоге неизбежно сохранение значительного и неэффективного государственного сектора, который в существующих условиях не в состоянии самостоятельно преодолеть структурно-инвестиционный кризис и требует постоянных финансовых вливаний, протекционистских мер поддержки.

Дополнительным негативным фактором в этой ситуации может стать стимулирование (в качестве идеологического компромисса между частной и государственной формами собственности) развития коллективных (но некорпоративных) форм собственности на предприятиях, что в условиях фактического отсутствия реально конкурентной внешней среды для каждого конкретного предприятия означало бы усиление либо иждивенческих мотиваций, либо номенклатурного контроля и регулирования.

Несостоятельность государства как держателя значительного числа пакетов акций в большинстве отраслей экономики (при бесспорной значимости роли государства как законодателя, контролера и регулятора) доказана текущей практикой корпоративного управления. В совокупности это означает и возврат на исходные (1980-е - начало 90-х гг.) позиции в отношении формирования возможных институциональных моделей мобилизации инвестиционных ресурсов.

Вариант Б - либеральный (псевдолиберальный). Этот вариант пессимистического сценария основан на доминировании формального идеологического подхода, ориентированного на ультра-радикальные рыночные реформы и концепцию тотальной несостоятельности государства как собственника.

Применительно к приватизации его реализация означает необоснованное форсирование количественных темпов формального перевода активов (пакетов акций) государства в частный (квазичастный) сектор. В количественном плане идеалом такого подхода является доведение доли частного сектора минимум до 80-90% как от общего числа предприятий, так и в ВВП. В настоящее время такое форсирование возможно уже преимущественно не на добровольно-инициативных, а прежде всего на административно-принудительных началах.

С точки зрения правового обеспечения преобразований его характерной чертой (равно как и для варианта А) является нигилизм в отношении уже созданного законодательства и осуществленных на этой основе сделок (контрактов), а точнее - допустимость отмены (пересмотра) уже принятых решений в зависимости от текущей политической конъюнктуры. Под ультралиберальными лозунгами, как показывает практика, может осуществляться и активная узкогрупповая лоббистская деятельность отраслевых структур, банковских групп, финансово-промышленных групп, а также криминальных группировок), связанная с перераспределением собственности и основанного на ней дохода. Фактически это означает и реанимацию номенклатурной и других типов спонтанной приватизации на новом этапе.

Итогом такого варианта пессимистического сценария со всей неизбежностью должны стать:

- формирование гигантского квазичастного сектора, на практике беспомощного без поддержки государства и являющегося корпоративным (в части АО) лишь по формальным признакам;
- на этой основе появление реальных предпосылок к национализации части предприятий со всеми вытекающими издержками идеологического, правового, финансового характера;
- перманентная дестабилизация прав собственности и, соответственно, затяжной характер этапа их первичного распределения и перераспределения;
- слабые гарантии прав собственности в силу создаваемых оснований для будущего судебного оспаривания сегодняшних транзакций;
- подверженный резким колебаниям и слабый фондовый рынок, характеризующийся низкой ликвидностью и капитализацией;
- длительно неустойчивая ситуация для потенциальных внутренних и внешних инвесторов;
- отсутствие реального государственного контроля за соблюдением правовой дисциплины в сфере собственности и фондового рынка (сделки, лицензии, обязательства по приватизационным контрактам и т.д.).

В своем умеренном виде этот сценарий (вариант Б) будет тяготеть к оптимистическому, однако реальное отсутствие тех обязательных предпосылок осуществления оптимистического сценария, которые были указаны выше, обуславливает его специфичность.

Реалистический прогноз основывается на гипотезе сохранения в среднесрочной перспективе сложившегося в российском обществе баланса социальных сил. В этом смысле доминирующей тенденцией 1996-2000 гг. в развитии процессов преобразований в сфере приватизации и пост-приватизационной среды функционирования предприятий будет конфликтное сочетание (но не сбалансированный компромисс) умеренных (“мягких”) вариантов А и Б пессимистического сценария. Парадоксально, но именно такое конфликтное сочетание является в каком-то смысле и фактором взаимной нейтрализации негативного воздействия каждого из этих вариантов в их крайних проявлениях. Если абстрагироваться от проблемы трансакционных издержек, связанных с осуществлением такого сценария, то это, в свою очередь, создает определенные предпосылки для трансформации данного реалистического сценария в оптимистический не ранее 2000-2010 гг.

На практике осуществление реалистического сценария будет означать неизбежность относительно *длительного промежуточного состояния* (“перехода в рамках перехода”) между первым и вторым этапами системной трансформации в сфере отношений собственности. Выделим наиболее существенные тенденции, которые будут характерны в сфере приватизации для этого периода:

- развитие нового этапа номенклатурной борьбы “функциональных” и “отраслевых” ведомств за сохранение (передачу) контроля в ряде отраслей экономики;
- активизация процессов передела собственности между сформировавшимися хозяйственными и финансовыми структурами при общей тенденции к концентрации акционерного капитала (при этом степень активизации будет зависеть во многом от политического фактора и перспектив смены власти);
- усиление банковского сектора (включая методы опосредованного административного давления) как субъекта корпоративного контроля;
- преобладание на практике принципов прямой продажи активов (пакетов акций) в ходе “остаточной” денежной приватизации;
- становление мощных финансово-промышленных олигархических структур на основе упрочения взаимоотношений государственных органов (чиновников), менеджмента и банковских структур в рамках уже сложившихся и новых финансово-промышленных альянсов (в том числе региональных);
- одновременно директора предприятий сохраняют ориентацию на максимальный контроль, “размывание” которого и частичная уступка собственности (контроля) в обмен на инвестиционные ресурсы возможны только на базе твердой денежно-кредитной политики, отказа от поддержки убыточных предприятий и эффективных практических процедур банкротства;
- сохранение имеющихся тенденций крайне медленного развития рынка земли (выкупа земельных участков приватизированных предприятий);
- медленное развитие рынка недвижимости в целом как по причине неурегулированности правовой базы и гарантий собственникам, так и в силу политики местных властей, ориентированной на сохранение административного контроля в частном секторе.

Для фондового рынка в кратко- и среднесрочной перспективе следует ожидать следующих процессов, которые, помимо формирования огромного предложения, могут обусловить хронический кризис развивающегося рынка:

- в силу сложного финансового положения или отсутствия реальной стратегии на будущее многих предприятий прямая продажа части или полного пакета акций, аккумулированных дирекцией;
- “сброс” бывшими чековыми фондами, иными посредниками целого ряда пакетов акций, приобретенных ими на чековых аукционах, для расчетов с собственными акционерами и улучшения финансового положения;

- возможная дестабилизация рынка в силу массивного “сброса” пакетов акций, закрепленных в федеральной собственности;
- многие предприятия попытаются поправить свои дела за счет дополнительной эмиссии, которая вряд ли сможет быть размещена посредством открытой подписки, без конкретного заинтересованного инвестора.

В значительной степени перспективы развития рынка ценных бумаг и системы инвестиционных институтов в России будут определяться такими факторами, как их соотношение с точки зрения "мощи" и конкурентных позиций, связь с формирующейся структурой собственности и корпоративного контроля (связь между типами инвесторов и типами инвестиционных институтов), связь с формирующейся в России структурой сегментов рынка ценных бумаг (связь между типами ценных бумаг и типами инвестиционных институтов), общим состоянием рынка ценных бумаг и перспективами государственного регулирования в этой сфере, развитием рынков недвижимости.

Безусловно, эти перспективы будут во многом зависеть и от решения актуальных проблем более конкретного характера, в частности:

- развития материальной базы, технологий торговли, информационной инфраструктуры, регистраторской, депозитарной и расчетно-клиринговой деятельности;
- формирования единой системы государственного регулирования рынка;
- степени риска, связанного с операциями с ценными бумагами;
- уровня инфляции и динамики валютного курса рубля (как фактора эффективности инвестиций в ценные бумаги);
- открытого доступа к макро- и микроэкономической информации о состоянии рынка ценных бумаг, требования к “прозрачности” рынка ;
- наличия квалифицированного персонала;
- расширение рынка государственных долговых обязательств и спроса государства на деньги;
- эффективности системы надзора за финансовым состоянием инвестиционных институтов (нормативов ликвидности, резервирования средств);
- возможности для небанковских инвестиционных институтов вести счета клиентов по операциям с ценными бумагами;
- соответствия существующих правил ведения бухгалтерского учета характеру операций на фондовом рынке и международным стандартам.

В целом же для российских инвестиционных институтов в перспективе будут характерны следующие основные тенденции:

- развитие системы паевых инвестиционных фондов разных типов, которое сдерживается лишь отставанием адекватной правовой базы (регулирования технических процедур) их деятельности;
- для различных типов инвестиционных фондов постепенная ориентация на общепринятые мировые стандарты с точки зрения инвестиционного поведения и предпочтительных типов ценных бумаг;
- сохраняющаяся неясность в инвестиционной (инвестиционно-посреднической) роли коммерческих банков на рынке ценных бумаг (универсализация или специализация на каких-то функциях);
- минимальная роль финансовых брокеров и инвестиционных банков как самостоятельных инвесторов (помимо их основных посреднических функций);
- обострение конкуренции между коммерческими банками, различными типами инвестиционных фондов и другими институтами за привлечение и “трансформацию” сбережений в инвестиции в качестве финансовых посредников;
- особое значение налоговой реформы для инвестиционных институтов;
- особое значение раскрытия информации о состоянии эмитента практически для всех инвестиционных институтов при заметно меньшей важности раскрытия информации о торговых сделках;
- конкурентное (с точки зрения потребителя ресурсов) развитие таких сегментов рынка ценных бумаг, как акции приватизированных предприятий и государственные ценные бумаги, и их важность практически для всех инвестиционных институтов;

- возрастающее значение для профессиональных участников рынка сдвигов в поведении и структуре инвесторов;
- высокая степень значимости населения как инвестора для инвестиционных и других фондов и, напротив, минимальная его роль для брокеров;
- сохраняющееся значение иностранных инвесторов для банков и брокеров.

Основываясь на предложенном выше сценарном прогнозе и выделенных основных тенденциях (факторах), можно сформулировать центральную задачу государственного регулирования среднесрочных приватизационных и постприватизационных преобразований: **обеспечение условий для практической трансформации реалистического сценария в оптимистический по крайней мере в течение 1996-2000 гг.**

7.2 Изменения в структуре акционерного капитала предприятий

Анализ тенденций формирования и динамики структуры акционерного капитала российских приватизированных предприятий в 1994-1995 гг. позволяет сделать следующие немаловажные выводы:

во-первых, первичное размещение акций приватизированных предприятий есть относительно кратковременный этап первичного закрепления прав собственности, за которым неизбежно следует целая серия вторичных транзакций;

во-вторых, имеет место процесс концентрации первоначально распыленного в ходе ваучерной приватизации акционерного капитала;

в-третьих, доминирующую роль в этом процессе играют менеджеры предприятий, использующие широкий набор прямых и косвенных, легальных и незаконных методов установления (удержания) контроля;

в-четвертых, участие в акционерном капитале внешних инвесторов (прежде всего крупных) имеет большие резервы роста, но пока не приводит к повышению эффективности управления предприятием;

в-пятых, одним из наиболее перспективных путей участия любого инвестора, как иностранного, так и отечественного, в капитале приватизируемых российских предприятий становится путь приобретения доли капитала уже посредством вторичных сделок с акциями первого выпуска или в ходе дополнительной эмиссии;

в-шестых, несмотря на проблему корпоративного контроля, именно дополнительные эмиссии корпоративных ценных бумаг для отдельных групп предприятий являются в настоящее время единственным реальным источником финансирования. Последний фактор неизбежно ведет к размыванию имеющихся барьеров участия в акционерном капитале.

Уже первая волна первичного размещения акций приватизируемых предприятий России позволяет предположить, что структура акционерного капитала появившихся АО имеет определенное тяготение не столько к дисперсной англо-американской модели, сколько к континентальной европейской модели с четким мажоритарным контролем капитала, конечно, с российской спецификой и издержками переходного периода.

С другой стороны, в настоящее время нет оснований утверждать, что российские банки в состоянии эффективно выполнять функции корпоративного контроля (и стратегического владения акциями), свойственные коммерческим банкам в континентальной Европе. Это связано как с корпоративной политикой менеджеров предприятий, так и с отсутствием связи “стратегический держатель акций (траста, залога) - источник финансирования” применительно к банкам.

Отсюда следует и вывод о том, что формирующаяся модель заметно не влияет на улучшение показателей эффективности деятельности приватизированных предприятий. Хотя большая часть пакетов акций сконцентрирована у относительно крупных институциональных держателей, она не предназначена на данном этапе для долгосрочного управления и контроля за предприятием, и, следовательно, не является стимулом для долгосрочных инвестиций, связанных с реконструкцией и развитием предприятий. В этом контексте проблемы развития рынка корпоративных ценных бумаг и инвестиционных институтов (прежде всего механизма трансформации

рынка преимущественно крупных пакетов в рынок, рассчитанный на множественную инвестиционную базу) приобретают особое значение как предмет государственного регулирования.

По данным практически всех опросов 1994-1995 гг., которые использовались в настоящей работе, можно выделить следующие *ключевые тенденции в динамике структуры акционерного капитала* российских приватизированных предприятий:

- сокращение доли работников;
- стабилизация или рост доли администрации (менеджмента);
- рост доли внешних крупных инвесторов, который заметно ускорится после начала продаж пакетов акций в рамках второго этапа приватизации;
- стабилизация или незначительный рост доли мелких внешних инвесторов;
- медленное сокращение (по крайней мере до начала продаж в ходе второго этапа приватизации) доли государства;
- медленный рост доли иностранных инвесторов.

По укрупненной классификации акционеров (табл.7.5) можно говорить о совокупном сокращении доли инсайдеров за счет снижения доли рядовых работников и о росте доли внешних акционеров в капитале АО за счет крупных институциональных инвесторов (коммерческих банков, инвестиционных фондов и брокерских контор). Доля государства в акционерном капитале большинства предприятий (за исключением стратегических отраслей и ряда крупнейших АО) фактически не играет ключевой роли. Все указанные тенденции, на наш взгляд, будут характерны и для 1996 гг. Их динамика позволяет также сделать вывод об ускорении отмеченных тенденций при прочих равных условиях. Их развитие в первую очередь будет определяться такими факторами, как состояние фондового рынка и собственно процедур корпоративного управления в России.

Прогноз перспектив развития российской модели корпоративного управления и контроля предполагает учет многих факторов, среди которых важнейшими (помимо общей хозяйственно-политической ориентации) являются следующие:

- окончательное становление модели рынка ценных бумаг;

Таблица 7.5

**Изменение долей наиболее значительных групп акционеров
в акционерном капитале в 1994-1995 гг.
(средние данные, в % от уставного капитала)**

	апрель 1994	декабрь 1994	март 1995	июнь 1995	июнь 1996 (оценки)
Инсайдеры, всего	62	60	60	56	51
- работники	53	49	47	43	35
- дирекция	9	11	13	13	16
Аутсайдеры, всего	21	27	28	33	45
- крупные	11	16	17	22	32
- мелкие	10	11	11	11	13
Государство	17	13	12	11	4
Всего	100	100	100	100	100

Примечание: использованы и обобщены данные опросов Госкомимущества РФ, Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ, РАМ, ИЭППП, РЭБ, исследовательской группы Дж.Блази. Анализ на основе во многом различающихся групп предприятий придает определенную условность полученным данным. Не принимались в расчет также специфические ситуации, связанные с закреплением в федеральной собственности крупных пакетов акций в стратегических отраслях. Вместе с тем значительное совпадение результатов на один и тот же период в разных опросах позволяет сделать вывод о высокой степени достоверности эти обобщенных цифр.

- неизбежность выхода российских предприятий на рынок ценных бумаг в поисках инвестиционных ресурсов и вытекающая отсюда ориентация на ликвидный и множественный рынок;
- развитие адекватной потребностям населения России системы финансовых институтов (посредников), которая обеспечит эффективную трансформацию сбережений в инвестиции;
- степень влияния государства на деятельность крупнейших корпораций, что сохранится и в обозримом будущем, характер и интенсивность изменения взаимоотношений государства и приватизированных предприятий;

- дальнейшие сдвиги в структуре собственности в народнохозяйственном масштабе (реальное доминирование частнособственнического сектора экономики над государственным и смешанным);

- развитие форм и методов поведения акционерных предприятий, а также взаимоотношений между ними.

На этой основе с учетом элементов переходного состояния можно выделить следующие устойчивые черты, которые должны быть характерны для *российской модели корпоративного управления в среднесрочном периоде*:

- длительное сохранение паритета между внешними и внутренними инвесторами;
- совмещение менеджерами ролей акционера и управляющего, ролей внешнего (через свои компании, фонды и др.) и внутреннего (администрация) акционера;
- среди внешних инвесторов поддержание паритета между банками, с одной стороны, и небанковскими финансовыми институтами и иными юридическими лицами, с другой;
- медленные (взаимокомпенсируемые) процессы сокращения участия в акционерном капитале работников предприятий и роста мелких внешних инвесторов.

Формирование такой модели означает, в частности, и длительное воспроизводство условий для конфликта интересов и нарушений прав акционеров. В этом смысле вопросы правового регулирования процедурных норм функционирования АО приобретают исключительное значение.

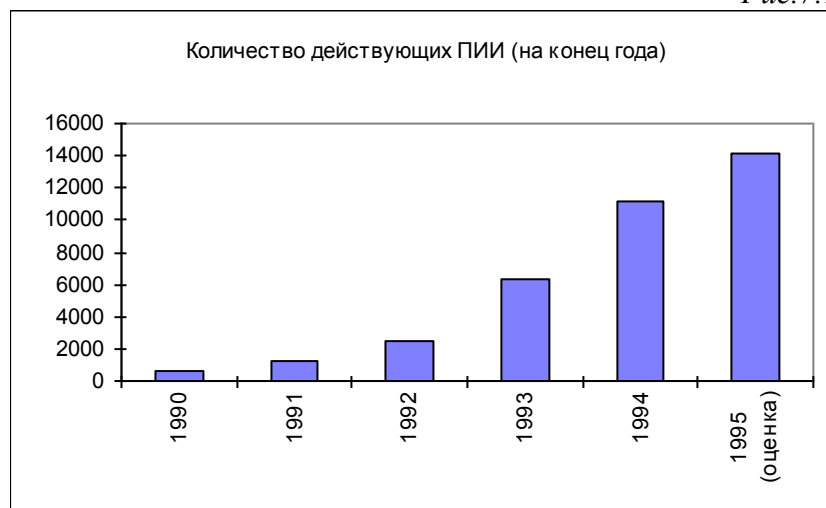
В конечном же счете задача государственного регулирования заключается в формировании моделей корпоративного управления и рынка ценных бумаг, которые содействовали бы успешному развитию приватизированных предприятий, рациональному использованию ограниченных ресурсов и благотворным структурным сдвигам в экономике, а также оптимальному согласованию интересов различных групп. Формирование нового собственника, действительно более эффективного, чем государство, является долгосрочной задачей, которая может быть решена в ходе перераспределения первичной, сильно распыленной структуры собственности, сложившейся в ходе чекового этапа приватизации, при наличии благоприятных внешних условий на общенациональном и региональном уровне.

7.3 Предприятия с иностранными инвестициями

По данным Госкомстата России, в январе-сентябре 1995 года на территории РФ действовало 13395 предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ), в том числе - со странами дальнего зарубежья - 11403, со странами СНГ - 1992 предприятия.

По экспертным оценкам, к концу 1995 года их количество достигло 14200, причем со странами дальнего зарубежья - 12100 и с государствами СНГ - 303 предприятий. Общее количество работающих на этих предприятиях составило 397 тыс. человек, в том числе на ПИИ со странами дальнего зарубежья 367 тыс. человек и на ПИИ со странами СНГ - 30 тыс. человек (рис.7.1).

Рис.7.1



По-видимому, столь большое различие в количестве действующих ПИИ в странах СНГ и дальнего зарубежья вызвано прежде всего политическими факторами, провоцирующими сепаратистские тенденции в политике отдельных государств СНГ в ущерб традиционным связям предприятий, существовавшим в бывшем СССР. Кроме того, сказывается и традиционная направленность предприятий РФ и государств СНГ прежде всего на развитие внешних связей с индустриально развитыми странами, неразвитость законодательства, регулирующего внешнеэкономический обмен РФ со странами СНГ.

Распределение ПИИ по объемам производства и вложений средств характеризуется высокой концентрацией капитала. Так, на долю пяти первых предприятий топливной промышленности приходится 94% всех инвестиций, вложенных в эту отрасль в 1995 году, строительства - 89.4% инвестиций, в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности - почти 60%, а в машиностроении и металлообработке - 52%.

В течение 1995 года при весьма небольшом притоке иностранного капитала в экономику страны проявились некоторые положительные тенденции на качественном уровне. Так, за январь-сентябрь 1995 года, по данным Госкомстата РФ, поступило иноинвестиций в два раза больше, чем за соответствующий период 1994 года. При этом увеличение произошло за счет прямых инвестиций, которые возросли за сравниваемые периоды в 3.5 раза. Положительные качественные сдвиги связаны и с притоком иностранного капитала, вкладываемого в рубли. По сравнению с 1994 годом вложения средств в рубли осуществляют уже не только предприятия, созданные с участием партнеров из стран СНГ, но и из других зарубежных стран. В 1995 году Госкомстат РФ отметил большой рост рублевых инвестиций действующих ПИИ по отношению к 1994 году (в 7.5 раз при сравнении итоговых данных за соответствующие три квартала), который свидетельствует о намерениях иностранных инвесторов продолжать совместное предпринимательство в России.

Кроме того, для экономики страны существенно то, что реинвестиции идут в отрасли материального производства и прежде всего - в машиностроение (25%). Предприятия с участием капитала из стран СНГ сделали 18% всех рублевых инвестиций, а на ПИИ с инвестициями из европейских стран и США пришлось в среднем по 10% рублевых вложений. Кипр, являющийся лидером по рублевым вложениям капитала в России, по-видимому, реинвестирует рублевые средства от капитала, имевшего российское происхождение.

В отраслевой структуре прямых иноинвестиций за прошлый год наметились серьезные изменения. Так, в отличие от 1994 года, когда бесспорное лидерство принадлежало отраслям ТЭК, в прошлом году, по данным Госкомстата РФ, наибольшие вложения были сделаны в ПИИ в торговле и общественном питании, финансово-кредитной сфере, в науке и научном обслуживании. Однако по накопленным иноинвестициям лидируют ПИИ, действующие в нефтяной и газовой промышленности, на долю которых, по данным Минтопэнерго РФ, пришлось 2 млрд.долл. иностранных капиталовложений по состоянию на середину 1995 года.

В региональной структуре по-прежнему доминируют центры деловой активности (Москва, Санкт-Петербург) и сырьевые районы (Тюменская, Томская, Сахалинская области).

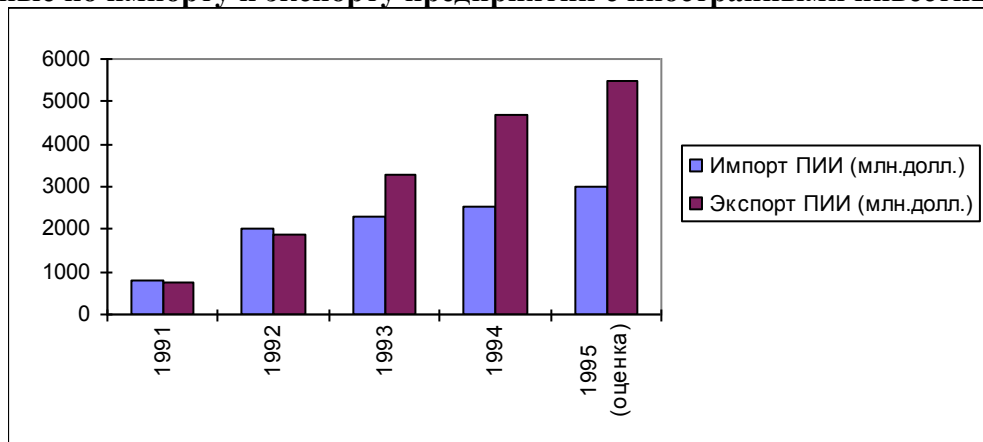
В январе-сентябре 1995 года ПИИ экспортировали товаров и услуг на 4.1 млрд.долл. (7.1% от общего объема экспорта России), в т.ч. в страны дальнего зарубежья - на 3.8 млрд.долл. (8%), в страны СНГ - 0.3 млрд.долл. (2.7%). По оценкам, общий объем экспорта ПИИ за 1995 год составил 5.5 млрд.долл. Наибольшее количество товаров поставлялось в Италию (на 0.5 млрд.долл., или 12% от всего объема экспорта), в Германию (на 0.5 млрд.долл., или 12%), в Великобританию (на 0.4 млрд.долл., или 10%), в США (на 0.3 млрд.долл., или 6%).

За 9 месяцев 1995 года импорт ПИИ составил 2.3 млрд.долл. (6.9% от общего объема российского импорта), в т.ч. из стран дальнего зарубежья - 2.1 млрд.долл. 98.9%), из стран СНГ - 0.2 млрд.долл. (1.7%). За весь 1995 год импорт ПИИ оценивается в 3 млрд.долл. Больше всего

товаров импортировалось из Великобритании - на 0.2 млрд.долл. (9.2% от общего объема импорта ПИИ), Финляндии - на 0.16 млрд.долл. (7.0%), Украины - на 0.1 млрд.долл. (2.5%) (рис.7.2).

Рис.7.2

Данные по импорту и экспорту предприятий с иностранными инвестициями



Характерен устойчивый рост экспорта, прежде всего - за счет вывоза энергоносителей. Импорт растет менее динамично вследствие насыщения внутреннего рынка и тарифных ограничений по ряду товаров.

Эффективность деятельности ПИИ, рассчитанная по объему производства продукции на одного работника, существенно превышает аналогичные показатели по российским предприятиям в целом.

К заслуживающим внимание проектам 1995 года можно отнести следующие:

- финансирование в размере 80 млн.долл. продолжения проекта ЕБРР по освоению Верхневожского нефтяного месторождения, осуществляемого СП "Коми Арктикойл", который рассчитан на 25 лет;
- разработка западно-сибирского Приобского нефтегазового месторождения, в котором участвуют компании "Амоко Евразия петролеум" (США) и ЮКОС (Россия), куда предстоит инвестировать 25 млрд.долл. в течение 20 лет. Кроме того, "Амоко" ведет переговоры об участии в эксплуатации Тимано-Печерского и Ямалского нефтегазовых месторождений;
- в конце июня 1995 года подписано соглашение о разделе продукции по проекту о нефтегазодобыче "Сахалин-1", согласно которому капиталовложения американской компании "Экссон" предусматриваются в объеме 15 млрд.долл.;
- французским консорциумом "Гаронер" начата организация в Татарстане первого в РФ центра логистики - международной перевалочной базы товаров и сырья с современной инфраструктурой для погрузочно-разгрузочных работ, маркетинговой и другими службами. В перспективе здесь видится постоянно действующая выставка-ярмарка, образование свободной экономической зоны;
- "Дженерал-Моторз" и Елабужский автозавод подписали в декабре 1995 года соглашение о создании акционерного общества с их участием. Общая стоимость проекта составляет 1 млрд.долл., из которых на первом этапе выделяется 300 млн.долл. Участие партнеров в проекте определено следующим образом: 50% акций принадлежит "Дженерал-Моторз", по 25% - учредителям из России и Татарстана;
- фирма "Марс" строит 4 предприятия, планируя уже в ближайшее время возвести еще десять (по производству шоколадных и кондитерских изделий и др.). В строящиеся объекты вложено 100 млн.долл.; общие же инвестиции оцениваются в 1 млрд.долл.;

- проекты американской фирмы "Пратт энд Уитни" (подразделения корпорации "Юнайтед технолоджис") в области российского самолетостроения оцениваются в 50 млн.долл., среди которых разработка с АКБ им.Ильюшина двигателя для нового самолета ИЛ-96М, газотурбинных установок нового поколения и т.п. Американская фирма создает СП с АО "Пермские моторы" по выпуску авиационных и промышленных двигателей, их послепродажному обслуживанию.

В процессе своей деятельности в России, ПИИ сталкиваются с многочисленными проблемами, ухудшающими или даже делающими невозможным их "нормальное" (в привычном для законопослушного иностранного инвестора) функционирование. В частности, нет развитого законодательства, защищающего иностранного инвестора. Налоговое законодательство рассчитано на немедленное получение государством налоговых поступлений, причем число налогов перевалило цифру 40, а порядок их исчисления и уплаты часто меняется. Налоги, экспортные и импортные пошлины и тарифы нередко достигают уровня, делающего инвестиции в производство экономически невыгодными. Коррупция государственных чиновников приобрела масштабы, ставшие угрозой для продолжения курса реформ. Процедуры сертификации продукции ПИИ нередко таковы, что являются средством косвенного давления ведомств на товаропроизводителя. Система бухгалтерского учета не соответствует международным стандартам: например, в части исчисления налогооблагаемой прибыли не учитываются реальные издержки предприятий.

Перспективы создания и деятельности ПИИ в значительной мере будут определяться, во-первых, изменением инвестиционной ситуации как в целом в стране, так и в отдельных ее регионах, во-вторых, готовностью отдельных хозяйствующих субъектов воспринимать иностранные инвестиции и эффективно их использовать.

По всей видимости, в 1996 году сохранится интерес зарубежных фирм к вложению капитала в предприятия ТЭК, чему немало способствует принятие Закона "О соглашениях о разделе продукции".

Активизации совместной предпринимательской деятельности может способствовать создание более благоприятных (льготных) условий их хозяйствования в отдельных приоритетных для экономики России отраслях и регионах, на что, в частности, ориентирует "Комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику РФ", принятая правительством РФ 13 октября 1995 г.

7.4 Чековые инвестиционные фонды: проблемы развития

Развитие инвестиционных фондов во второй половине 1995 г. носило отпечаток двух основных тенденций: с одной стороны, уже существующие акционерные инвестиционные фонды (как специализированные фонды приватизации, так и открытые фонды) столкнулись с серьезными налоговыми ограничениями своей деятельности, во-вторых, достаточно активная работа Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ (далее по тексту - ФКЦБ России) по созданию новых структур - паевых инвестиционных фондов, имеющих значительные отличия в системе налогообложения, поставила под сомнение дальнейшее существование акционерных фондов.

Проблемы налогообложения

1995 год оказался достаточно "тихим" в истории акционерных инвестиционных фондов. Отсутствие громких скандалов, связанных с прямым мошенничеством управляющих фондами, а также обычной трудностью фондов - нехваткой средств на выплату дивидендов - было обусловлено несколькими причинами: с одной стороны, бурный период становления фондов к этому времени завершился, прекратилась борьба за ваучеры населения. С другой стороны, по сей день не утихают скандалы, связанные с крупномасштабным обманом вкладчиков нелегитимными финансовыми компаниями (Русский Дом Селенга, Русская недвижимость и др.), на фоне которых

потерянные ваучеры (вложенные в инвестиционные фонды без надежды получения по ним сколько-нибудь значительного дохода) выглядят достаточно невинно.

В то же время чековые инвестиционные фонды сформировали довольно неплохие портфели из акций приватизированных предприятий, особенно это относится к крупным московским и региональным фондам, размер которых позволял покупать крупные пакеты, обеспечивающие участие в управлении предприятиями. При условии дальнейшего развития рынка акций приватизированных предприятий мелкие и средние фонды также имеют хорошие шансы на обеспечение своим акционерам некой стабильной доходности инвестиций.

Однако возможности получения дохода на вложенные в фонды средства сильно ограничены системой двойного (а при распределении между акционерами фондов дивидендов, полученных по акциям предприятий, даже тройного) налогообложения доходов. Эта проблема не первый год поднимается управляющими инвестиционных фондов, однако пока никаких существенных изменений в законодательстве не произошло. Единственным крупным шагом в направлении рационализации налогообложения доходов акционерных инвестиционных фондов и их инвесторов является подготовка проекта специальной части Налогового кодекса РФ, в которой предполагается отдельный раздел посвятить налогообложению инвестиционных фондов, при этом отменив систему двойного налогообложения доходов. Однако специальная часть Налогового кодекса РФ является пока только проектом, который даже в случае принятия его в исходном виде в 1996 году вступит в силу не ранее 1998 года. Таким образом, в ближайшее время решения налоговых проблем фондов не ожидается.

В то же время в середине 1995 г. инвесторы столкнулись с новой проблемой, связанной с отсутствием согласованности инвестиционной и налоговой политики внутри одного и того же органа - Министерства финансов РФ. Новая проблема была связана с увеличением уставного капитала акционерных обществ за счет средств от переоценки основных фондов. При этом, согласно письмам Минфина России (N82 от 26 августа 1992 г. "О порядке отражения результатов переоценки основных фондов (средств) в бухгалтерском учете и отчетности" и последующим аналогичным), такого рода увеличение уставного капитала могло быть осуществлено двумя способами: путем новой эмиссии акций на сумму переоценки с последующим безвозмездным распределением их между акционерами, либо путем увеличения номинальной стоимости акций без увеличения их количества. В том и другом случае у акционеров-юридических лиц, согласно правилам бухгалтерского учета этих операций, возникал значительный прирост стоимости финансовых вложений, который был отнесен на увеличение добавочного капитала акционеров. Данные операции производились с 1993 г. - года проведения первой масштабной переоценки основных фондов, при этом по результатам первой переоценки акционерные общества в обязательном порядке должны были увеличивать свой уставный капитал с последующим распределением акций между акционерами. Только начиная со второй переоценки у акционерных обществ (вернее, у их акционеров на общих собраниях) появилась возможность самим определять, насколько необходимо при этом увеличивать уставный капитал.

В 1995 году переоценка основных фондов и следующее за ней увеличение уставного капитала эмитента обрела новое звучание, воплотившись в одну из крупнейших проблем инвесторов - налоговую. Дело в том, что многие налоговые инспекции на местах однозначно решили, что получение на специальный субсчет "Безвозмездно полученные ценности" счета 87 "Добавочный капитал" дополнительных акций или прирост номинальной стоимости акций у акционеров в результате переоценки основных фондов эмитента облагаются налогом на прибыль согласно статье 6 Закона РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций". Такое восприятие вопроса налоговыми органами на местах при отсутствии четких разъяснений в нормативной базе по налогообложению может иметь крайне негативное значение для большинства инвестиционных фондов, которые не только являются одними из наиболее крупных инвесторов, но также одними из немногих структур, осуществляющих долгосрочные вложения. Следовательно, инвестиционные фонды, имеющие достаточно стабильный портфель вложений, наиболее легко идентифицировались налоговыми органами как акционеры предприятий, увеличивших свой уставный капи-

тал за счет переоценки основных фондов, и, соответственно, "злостные неплательщики" налога на прибыль по полученным дополнительным акциям.

В результате некоторые фонды старались просто не отражать дополнительно полученные акции в бухгалтерском учете, некоторые вставали перед дилеммой - либо не платить налоги со штрафами за просрочку с вероятностью последующего приостановления операций по счету налоговой инспекцией, либо заплатить и не иметь средств более ни на что, поскольку суммы налогов даже без штрафных санкций нередко превышали все имеющееся у фонда имущество. Так, один из российских чековых фондов имел в III квартале 1994 года валюту баланса 29 млрд.руб., при этом акции АО "Сургутнефтегаз" учитывались по балансовой стоимости 386 млн.руб. В IV квартале в учете фонда были отражены дополнительно полученные акции АО "Сургутнефтегаз" по номинальной стоимости, в результате чего общая балансовая стоимость указанных акций составила 94 млрд.руб., а валюта баланса выросла до 130 млрд.руб. При условии налогообложения номинальной стоимости дополнительных акций как прибыли фонда по ставке 35% фонд должен был перечислить в бюджет 32.7 млрд.руб., т.е. больше, чем вся валюта баланса до отражения дополнительных акций.

После получения множества запросов о решении этой проблемы, Министерство финансов РФ и Государственная налоговая служба РФ выпустили совместное письмо "О налогообложении дополнительных акций, полученных в результате увеличения уставного капитала за счет средств от переоценки основных фондов" (зарегистрировано в Минюсте РФ 25 декабря 1995 за N999), в котором было разъяснено, что указанные дополнительные акции либо прирост номинальной стоимости акций за счет переоценки основных фондов налогом на прибыль у акционеров не облагаются. Однако действие данного письма распространяется только на те выпуски акций, которые зарегистрированы после 7 августа 1995 г., т.е. большинство фондов не решат свои проблемы.

Вторая сторона данной проблемы связана уже не с самим налогом на дополнительные акции, а с системой отражения этих акций в балансе. По утвержденной Министерством финансов РФ системе учета при получении акционером дополнительных акций либо приросте номинальной стоимости акций при их неизменном количестве сумма вложений увеличивается на номинальную стоимость дополнительных акций либо на сумму прироста номинальной стоимости. При этом не имеет значения, по какой цене эти акции были приобретены.

Например, два небольших московских фонда имели одинаковое количество акций Нижнетагильского металлургического комбината, при этом один из них приобрел свой пакет два года назад на чековом аукционе и вложил в него 100 приватизационных чеков общей балансовой стоимостью 1 млн.руб., а другой купил свой пакет два месяца назад за 85 млн.руб. В результате переоценки оба фонда получили одинаковое количество дополнительных акций общей номинальной стоимостью 98 млн.руб., при этом общая балансовая стоимость пакета у первого фонда стала равной 99 млн.руб., а у второго - 183 млн.руб. При этом рыночная стоимость пакета осталась примерно на уровне двухмесячной давности около 87 млн.руб. В результате реализации своего пакета первый фонд получил бы убыток в 12 млн.руб., а второй - в 96 млн.руб. Таким образом, рассчитывать на дивиденды акционерам этих фондов не приходится, поскольку (по крайней мере, на бумаге), отсутствует прибыль, за счет которой фонды могут платить доходы своим акционерам.

В меньшей степени пострадали от такой непродуманной налоговой политики инвестиционные фонды открытого типа, которые не выплачивают дивидендов, но акционеры в любой момент могут продать свои акции фонду и получить доход за счет прироста стоимости акций фонда. Открытые фонды рассчитывают стоимость своих акций на основании стоимости чистых активов на одну акцию фонда, при этом ценные бумаги принимаются в расчет по оценочной стоимости, а не по балансовой.

В то же время все акционерные инвестиционные фонды значительно теряют свою привлекательность для инвесторов за счет системы двойного налогообложения. Попытки найти выход из

создавшегося положения были предприняты при создании новых структур - паевых инвестиционных фондов.

Паевые инвестиционные фонды

Новая инвестиционная структура в виде паевого фонда, в соответствии с положениями Указа Президента N765 от 26 июля 1995 г. "О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации", должна способствовать улучшению инвестиционного климата в России. Одной из наиболее характерных особенностей паевого фонда является то, что он представляет собой "имущественный комплекс без образования юридического лица", т.е. не является плательщиком налога на прибыль, что и было впоследствии закреплено письмом Государственной налоговой службы России ННП-2-01/80н от 15 декабря 1995 г. "О некоторых вопросах налогообложения, возникающих в связи с образованием и функционированием паевых инвестиционных фондов". При этом не предполагается выплата процентов и дивидендов владельцам паев, а доход инвесторов образуется при продаже ими инвестиционного пая за счет прироста его стоимости, которая рассчитывается на основании стоимости чистых активов фонда на один инвестиционный пай.

Таким образом, в паевом инвестиционном фонде отсутствует система двойного налогообложения, поскольку все доходы формируются и облагаются налогом только у инвесторов фонда при продаже ими инвестиционных паев. В то же время данную систему также нельзя считать идеальной, поскольку в отношении государственных ценных бумаг паевые фонды фактически потеряли льготы, которые имеются у обычных инвесторов: так как оказалось невозможным просчитать, какая часть дохода каждого конкретного инвестора получена в качестве необлагаемых налогом доходов, а какая - в качестве облагаемых налогом доходов, инвесторы получили право на льготу только в том случае, если не только все средства фонда вложены в государственные и иные, приравненные к ним, ценные бумаги, но и все доходы фонда составляют только необлагаемые налогом доходы. Таким образом, право на льготу осталось только у фондов ГКО и аналогичных бумаг субъектов Российской Федерации (например, Санкт-петербургских краткосрочных бескупонных облигаций).

Тем не менее паевые фонды являются достаточно привлекательной структурой, и многие руководители чековых инвестиционных фондов высказывают интерес к новой структуре. Более того, некоторые руководители заявляют, что готовы либо преобразовать чековые фонды в паевые, либо создать один или несколько паевых фондов в дополнение к чековым. Основным стимулом к созданию паевых фондов является, по их мнению, система налогообложения: несмотря на потери льгот при работе с государственными бумагами, отсутствие необходимости платить налог на прибыль позволяет фонду инвестировать имеющиеся средства без постоянных отвлечений на налоговые платежи.

Как показывает практика, необходима коренная смена налоговой политики в отношении инвестиционных структур, наличие паевых фондов не решает проблемы непоследовательности действий российских финансовых органов по стимулированию инвестиций в экономику страны. Наиболее оптимальным решением этого вопроса был бы специальный закон о налогообложении инвестиционных фондов (либо введение специального раздела в действующем Законе РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций", посвященного налогообложению инвестиционных фондов), в котором была бы устранена система двойного налогообложения. Безусловно, необходим такой отдельный раздел и в Налоговом кодексе РФ.

7.5 Регулирование естественных монополий

В отраслях - естественных монополиях (электроэнергетика, газовая промышленность и нефтяные магистральные трубопроводы, железнодорожный транспорт, отрасли связи) происходили некоторые важные изменения, связанные с началом реформирования системы регулирования.

Достаточно успешно осуществлялась подготовка основы законодательной базы для новой системы регулирования естественных монополий. В августе 1995 г. Президент подписал Закон РФ

“О естественных монополиях”. В Законе в качестве основных методов регулирования были определены ценовое регулирование (прямое определение цен (тарифов) или назначение их предельного уровня) и определение потребителей для обязательного обслуживания и (или) установление минимального уровня их обеспечения. Органы регулирования будут также контролировать различные виды деятельности субъектов естественных монополий, включая сделки по приобретению прав собственности, крупные инвестиционные проекты, продажу или сдачу в аренду имущества.

В 1995 г. был издан ряд указов Президента, которые являются базовыми для создания трех федеральных служб по регулированию естественных монополий на транспорте, в топливно-энергетическом комплексе и в отраслях связи. Однако уже сейчас видно, что процесс формирования соответствующих федеральных служб будет не только продолжительным, но и болезненным. Министерства не хотят отдавать полномочия по регулированию, остро стоит проблема финансирования новых федеральных служб. Довольно сложно привлечь сотрудников в органы регулирования, так как заработная плата государственных служащих значительно ниже заработной платы аналогичных работников в регулируемых компаниях и многие из лучших отраслевых специалистов уже получили там высокооплачиваемые должности.

В связи с общим сокращением производства в России, спрос на продукцию и услуги отраслей - естественных монополий продолжал сокращаться¹. Эти отрасли являются чрезвычайно капиталоемкими, значительная часть издержек имеет постоянную природу. В результате быстро росла доля постоянных издержек в цене единицы продукции.

Общая для экономики России проблема *неплатежей* особенно остро стояла в отраслях ТЭК и на железнодорожном транспорте. Неплатежи в государственный бюджет имели значительные объемы. Другой стороной проблемы являются неплатежи самим естественным монополиям. Неплатежи электроэнергетикам за ноябрь-декабрь выросли с 29 до 46 трлн.руб. в связи с принятием правительственного постановления N1089, в котором было запрещено до 15 мая 1996 г. отключать электричество важнейшим объектам жизнеобеспечения экономики. Уровень текущих платежей населения за электроэнергию в этот период снизился с 90 до 70%.

Однако в отраслях связи неплатежи были не столь значительными, в первую очередь это вызвано высокой собираемостью платежей - неуплата влечет за собой немедленное отключение от телефонной сети, а при подключении требуется не только погасить неплатежи, но и внести полную плату за подключение к сети.

В августе 1995 г. было проведено замораживание цен и тарифов в основных отраслях - естественных монополиях, что, на наш взгляд, было связано с подготовкой к парламентским и президентским выборам. Причем РАО “Газпром” успел поднять цены на природный газ непосредственно перед замораживанием, что поставило российскую электроэнергетику в особенно трудное положение. Деятельность Федеральной энергетической комиссии практически была приостановлена. В 1995 г. рост цен в отраслях - естественных монополиях не столь значительно как в предыдущие годы превышал рост цен в других отраслях, что отчасти было связано с упомянутым замораживанием цен.

Вместе с тем многие дела, возбуждаемые региональными управлениями ГКАП России по фактам нарушений Закона РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" в 1995 г., как и в 1994 г. были связаны с действиями естественных монополистов. Были выявлены многочисленные случаи завышения тарифов, отказа от обслуживания отдельных групп потребителей, включения в договоры дополнительных условий (участие в строительстве производственных объектов отраслей, передача жилых помещений, предоставление материальных ресурсов).

¹ Исключением являются отрасли связи, где сокращения спроса не наблюдалось.

К 1995 г. сложилась устойчивая тенденция опережения уровня заработной платы и социальных выплат в отраслях естественных монополий по сравнению со средними для экономики значениями.

Таблица 7.6

Среднемесячная заработная плата работников по отраслям экономики в 1994-1995 гг., тыс.руб.

	1994 г.	Агрегатный индекс заработной платы в 1995 г. к 1994 г.	1995 г.	Индекс заработной платы в 1995 г. к 1994 г.
Итого	216.6	21.7	460.6	52.0
в том числе:				
в промышленности и строительстве	229.2	28.7	537.8	78.2
- в промышленности	440.6	50.7	922.6	129.8
- в строительстве	501.1	44.5	1171.5	132.2
в торговле, общественном питании и гостиничном хозяйстве	552.1	48.6	1402.0	134.8
в транспорте	424.4	92.6	976.7	285.2
в связи	937.9	128.4	1752.7	382.4
в жилищно-коммунальном хозяйстве	460.8	23.7	984.2	59.7
- в жилищно-коммунальном хозяйстве	250.9	51.3	592.7	151.5
- в жилищно-коммунальном хозяйстве	119.1	19.9	249.4	47.6
в аппарате органов управления	337.1	22.8	731.3	55.5
в жилищно-коммунальном хозяйстве	242.0	32.7	494.6	71.3
в аппарате органов управления	280.4	60.4	498.6	127.7

Остро стояла проблема внутриотраслевого *перекрестного субсидирования* одних групп потребителей за счет других. Так, в электроэнергетике и электросвязи население и бюджетные организации имели заниженные тарифы за счет коммерческих предприятий. На железнодорожном транспорте убытки от пассажирских перевозок покрывались за счет грузовых перевозок. Такое искажение тарифов может привести к неэффективному потреблению ресурсов и услуг: недопотреблению коммерческими пользователями в случае завышения тарифов и излишнему потреблению при заниженных тарифах.

Только часть видов хозяйственной деятельности, осуществляемых в таких отраслях как газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожный транспорт и связь, в действительности являются естественными монополиями и должны подвергаться государственному регулированию. Другие виды хозяйственной деятельности потенциально могли бы эффективно функционировать в условиях конкуренции, но для этого необходимо проведение реструктурирования существующих предприятий.

Например, производство как в электроэнергетике, так и в газовой промышленности в отличие от транспортировки и распределения энергоресурсов на местах объективно не является естественной монополией. Междугородная и международная телефонная связь также не должны рассматриваться как естественные монополии, но во многих случаях местные телефонные сети при нынешнем технологическом уровне в России должны регулироваться как естественные монополии. На железнодорожном транспорте конкуренция с другими видами транспорта либо уже существует, либо ее появление возможно при достижении некоторых условий. Теоретически можно рассматривать варианты возникновения внутривидовой конкуренции между отдельными железнодорожными предприятиями.

Важно также выделить из состава предприятий сегменты, которые не связаны с основным производством (объекты социальной сферы, вспомогательные производства, строительство и т.д.). Сохранение подобных видов деятельности в составе регулируемых предприятий налагает излишнюю нагрузку на тарифы и чрезвычайно затрудняет процесс контроля за затратами, так как существует возможность перенесения затрат с неосновных на основные виды деятельности.

Таким образом, все эти отрасли должны претерпеть структурные изменения, позволяющие максимально задействовать конкурентные силы рынка, что привело бы к ограничению сферы государственного регулирования, но в 1995 г. такие шаги не были осуществлены.

Правильно проведенное реструктурирование не только рационально ограничит сферу регулирования, но также повысит эффективность регулирования посредством четкого разделения регулируемых и нерегулируемых видов хозяйственной деятельности. В случае же консервации их монолитного соединения в рамках одного предприятия задача установления разрешенного уровня цен, стоящая перед регуляторами, усложняется тем, что будет невозможно точно рассчитать издержки, которые должны быть отнесены на регулируемые виды деятельности. Нередко в практике регулирования встречаются случаи перенесения затрат с нерегулируемых на регулируемые виды деятельности, что, с одной стороны, позволяет предприятиям обосновать завышенные цены в органах регулирования, и, с другой стороны, на нерегулируемых рынках они могут применять заниженные цены, позволяющие устранять конкурентов или неоправданно увеличивать долю продаж на рынке.

Имело место стремление субъектов естественных монополий к финансированию инвестиций исключительно за счет внутренних источников (главным образом, инвестиционные и стабилизационные фонды, формируемые за счет себестоимости), что определило чрезмерную нагрузку на тарифы.

Внешнее финансирование инвестиций практически не применялось, что было связано не только с нежеланием инвесторов вкладывать финансовые средства в нестабильную экономику России, но и с нежеланием самих отраслей привлекать инвестиции со стороны и делить контроль над компаниями с новыми собственниками.

Почти во всех отраслях функционируют акционерные общества: РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», АО «Энерго», АК «Транснефть», АО «Ростелеком» и региональные компании электросвязи. Только Министерство путей сообщения продолжало выполнять функции государственного управления отраслью и одновременно являлось субъектом хозяйствования.

Государство, сохранив в своих руках контрольные пакеты акций названных компаний, не смогло в 1995 г. обеспечить эффективного *акционерно-корпоративного управления собственностью*:

- в советы директоров компаний входили представители министерств, но не было согласования позиций и не было полномочного представителя Правительства, который бы отвечал за принимаемые советом директоров решения;
- президенты компаний одновременно являлись и председателями советов директоров, т.е. возглавляли органы, которые должны были бы контролировать их деятельность;
- президенты компаний на собраниях акционеров голосовали пакетами акций, принадлежащими государству, без должного контроля со стороны представителей основного собственника - государства.

Недостаточную привлекательность отраслей - естественных монополий для внешних инвесторов определяла также и нестабильность регулирования, которая была связана с отсутствием эффективных органов регулирования и применением упрощенных схем регулирования (включая замораживание цен). Регулирование естественных монополий основывалось на индексировании тарифов (цен) с учетом роста цен на потребляемые ресурсы и не сопровождалось тщательной проверкой обоснованности издержек и инвестиционной деятельности, что позволяло монополистам обходить ограничения, которые налагали на них квазиорганы регулирования (департамент цен Минэкономики, Минфин, Федеральная энергетическая комиссия).

Подобное положение дел имело много причин, но важнейшими из них являлись: отсутствие необходимой законодательной базы; неопределенность статуса регулирующих органов; отсутствие

достаточного уровня их независимости как от правительства и министерств, так и от регулируемых субъектов; недостаток финансовых средств и квалифицированных кадров.

На основе проведенного анализа можно сделать несколько общих выводов.

В области создания законодательной и институциональной базы для регулирования естественных монополий были предприняты некоторые важные и необходимые меры, но многое еще предстоит сделать. Создание независимых и эффективных органов регулирования естественных монополий стало насущной и неотложной задачей экономической политики. Необходимо формирование современных и эффективных систем регулирования в отраслях - естественных монополиях. Вместе с тем эффективное регулирование возможно лишь при условии реструктурирования с вычленением сфер естественных монополий в рамках соответствующих отраслей.

Требуют решения и проблемы совершенствования тарифных систем, связанные с излишним перекрестным субсидированием одних видов хозяйственной деятельности за счет других. Необходимо также принять решения (в том числе в области прав собственности на соответствующие компании), которые будут способствовать привлечению внешних отечественных и зарубежных инвесторов.

Ход реструктурирования и развитие системы регулирования естественных монополий в 1996 г. в значительной степени будут зависеть от развития политических событий. Победа на выборах в Госдуму левых сил и смена ключевых фигур в экономическом блоке правительства уменьшили вероятность осуществления радикальных сценариев реструктурирования отраслей. Сохраняется опасность чрезмерного регулирования, когда регулированию могут подвергаться отрасли, не обладающие отличительными особенностями естественных монополий.

7.6 Основные тенденции в реструктуризации промышленных предприятий

Анализ основан на эмпирических данных, полученных в рамках комплексного проекта Министерства экономики РФ “Мониторинг состояния и поведения предприятий”, и относится преимущественно к средним по размерам предприятиям гражданского сектора. (По данным этого мониторинга написаны также разделы 7.7 “Социальная сфера промышленных предприятий” и 7.8 “Поведение промышленных предприятий на рынках снабжения и сбыта”). Проведена серия глубоких интервью с 25 директорами предприятий в 7 городах Центрального региона России летом 1995 г., сопровождавшихся анализом отчетности и инвестиционных планов предприятий, а также почтовое анкетирование руководителей с использованием панельных выборок Российского экономического барометра (РЭБ) и лаборатории конъюнктурных опросов ИЭПП в конце 1995 г.

Условия функционирования предприятий

Экономическая среда предприятий в истекшем году характеризовалась достаточно жесткими финансовыми ограничениями, замедлением инфляции и снижением инфляционных ожиданий. Доступ к краткосрочным кредитным ресурсам ограничивали высокие реальные ставки процента, а к долгосрочным - прежде всего неценовые ограничения. В ряде секторов промышленности совокупный спрос стабилизировался и даже несколько возрос. Однако руководство предприятий ощущало дальнейшее усиление конкуренции, прежде всего - со стороны российских производителей и несколько меньшее - со стороны импорта из дальнего зарубежья.

С завершением ваучерного этапа приватизации в регионах вяло пошли денежные аукционы по продаже государственных пакетов. Интенсивно идет вторичное перераспределение собственности, основные тенденции которого - дальнейшая концентрация акций в руках трудовых коллективов в целом, перераспределение акций внутри коллектива в пользу “директорской команды”.

Годы работы в условиях открытой инфляции, возрастающих ограничений на предоставление финансовых ресурсов со стороны государственных и кредитных учреждений постепенно приучили руководство предприятий к наличию финансовых трудностей. Руководители к ним уже приспособились (в том числе и психологически) и связывают пути их преодоления прежде всего с приспособлением к спросовым ограничениям и изменением структуры хозяйственных связей. Налицо и смена акцентов. Проблема текущего финансового состояния по-прежнему остра, но для многих по значимости ей не уступает и даже воспринимается как более острая проблема роста издержек. От нее же “тянется ниточка” к конкуренции и спросу, к инвестициям. В поведении предприятий в результате как пассивного приспособления, так и активной сознательной политики менеджмента, становятся более значимыми тенденции реструктуризации.

Стратегии приспособления: выживание и реструктуризация

Текущее финансовое состояние. Дефицит оборотного капитала, осложненный наличием взаимных долгов, характерен для большинства предприятий. Решают проблемы текущего оборота предприятия по-разному. Некоторым за последний год удалось улучшить ситуацию: восполнить потери и иметь достаточный уровень для нынешнего объема производства. Тем не менее есть руководители, которые посчитали основным ограничением в расширении выпуска именно нехватку оборотных средств.

Для обеспечения потребностей текущего оборота приходится прибегать к краткосрочным кредитам, что тяжелым бременем ложится на издержки. На ряде предприятий затраты на уплату процентов стали сопоставимы по величине с расходами на оплату труда. Кое-кто отказывается от дорогих кредитов, пытаясь обойтись собственными средствами и, разумеется, долгами. А многие “на помощь” привлекают бартер, часто многозвенный и разветвленный. По опросам 187 предприятий из выборки РЭБ, в 1995 г. 62% предприятий прибегали к бартеру для решения проблем снабжения (эта мера по значимости вышла на первое место).

Типичной стратегией поведения с начала реформ было наращивание взаимных неплатежей предприятиями в расчете на решение этого вопроса государственными финансовыми вливаниями. Эта стратегия несколько видоизменилась. По-прежнему большинство предприятий имеет долги поставщикам и неплатежи потребителей, но с долгами активно “работают”. Постоянно идут контакты с потребителем - причем на уровне первых лиц в форме просьб, давления, а то и шантажа прекращением поставок. В крайних случаях идут и на разрыв связей, если финансовые перспективы партнера неблагоприятны. Одни директора стихийно, другие же - вполне сознательно не допускают роста задолженности покупателей выше определенного уровня. Соответственно, выработался и приемлемый уровень долга отдельного потребителя, при превышении которого отгрузка прекращается. Представления об этом уровне подвижны, зависят от того, насколько высок спрос на продукцию, широк круг ее потенциальных потребителей. При принятии решений о разрыве связей обычно руководствуются сравнением потерь, сопутствующих разрыву, с издержками консервации связей. Подобная политика стала определенным стабилизатором ситуации с задолженностью. На большинстве обследованных предприятий уровень дебиторской задолженности опустился к середине 1995 г. до 8-15% объема продаж, хотя в 1992 - начале 1994 гг. достигал 30-40%, а то и половины сбыта. Но оборотной стороной этого процесса стала активизация других форм неплатежей - работникам, бюджету.

Изменилась и политика материальных запасов. По готовой продукции они периодически растут: руководители иногда предпочитают работу “на склад” поставкам в долг на неопределенное время. А вот запасы сырья и материалов падают. Их редко запасают впрок, поскольку финансовое состояние не позволяет. Огромные запасы дореформенного времени проедены, но, по мнению руководителей, в таких масштабах они и не нужны. Желание иметь запасы у ряда директоров есть, как под влиянием инфляционных ожиданий, так и для возможности оперативно начать работу по новому заказу. Некоторые стараются наращивать запасы в меру своих собственных средств (“пришли деньги - сразу покупаем впрок”). Другие даже готовы пользоваться кредитом,

соизмеряя при принятии решений возможный рост цен со ставкой процента. (Этот пример мы имели на мукомольном комбинате, где спрос устойчив, а цена на сырье скачет).

Рост издержек. Другая сторона финансового состояния - рост издержек - сегодня начинает привлекать большее внимание, ведь все трудней стало переключивать их автоматически в цену. Здесь наряду с сырьем и материалами ощущается рост издержек на топливо и энергию, а особенно - на железнодорожные перевозки, поставившие под угрозу многие хозяйственные связи. В структуре издержек господствующая тенденция - рост накладных расходов, куда относятся проценты, издержки содержания простаивающего производственного аппарата. Лишь у некоторых предприятий в структуре затрат растет сырьевая составляющая (обычно там, где трудно найти замену сырью или поставщику). Затраты по оплате труда обычно стабильны или падают.

Истекший год продемонстрировал значительное усиление внимания руководства предприятий к проблемам снабжения. Началась активная реструктуризация системы хозяйственных связей, в том числе - с традиционными партнерами. По данным опроса по выборке РЭБ, в 1995 г. 57% предприятий искали новых поставщиков, а еще четверть - обращались к услугам посредников, что также есть форма поиска альтернативного поставщика. Улучшение сырьевой базы становится содержанием инвестиционной политики на ряде предприятий. Около 9% из них вкладывают средства в развитие своих поставщиков, в организацию новых предприятий, в разнообразные формы вертикальной интеграции, в том числе в создание дочерних СП.

Предприятия продолжали активную сбытовую политику, стремясь минимизировать издержки, ускорить оборот, а также расширить (стабилизировать) выпуск с тем, чтобы обеспечить финансовые поступления. Шел поиск новых рынков, новых потребителей, сопровождавшийся отказом от традиционных, но неплатежеспособных. На предприятиях создавались маркетинговые службы, торговые центры, кое-где формировали дилерскую сеть, делали попытки, правда в основном безуспешные, исследования рынков. Предприятия расширили практику работы по заказам, причем и для нужд мелких потребителей, которых ранее старались избегать. Рыночная политика влияла и на производство, где изменялся ассортимент, делались попытки диверсификации деятельности, не требовавшие значительных вложений. За годы реформ резервы изменений уже исчерпались, встал вопрос о масштабных инвестициях.

Среди мер по улучшению сбыта в 1995 г., согласно опросу по выборке РЭБ, лидировало сдерживание цен (65% предприятий). Изменяли ассортимент производства 45%, активно работали с посредниками, дилерами - 29%, а почти четверть предприятий прибегала к рекламе.

Реструктуризация хозяйственных связей происходила под знаком стабилизации финансового положения. Наиболее значимыми факторами реструктуризации были цены на сырье и свою продукцию, учет транспортной составляющей, условия оплаты поставок, возможность налаживания бартерных операций.

По-видимому, сдерживание цен идет в основном через внешние изменения и ограничение рентабельности. Работа по экономии издержек внутри предприятий затрагивает только лежащие на поверхности резервы. Хотя многие руководители говорили о проведении мер по экономии топлива, электроэнергии и сырья, практически (это подтвердил осмотр ряда производств) решения принимаются как реакция на текущие сдвиги в ценах на ресурсы и транспортные тарифы. Совершенствованием технологических процессов, в том числе во вспомогательных производствах, нацеленным на снижение затрат, занимаются лишь единицы предприятий.

Что касается трудовых ресурсов, то избыток, который и сегодня есть на многих предприятиях, отчасти снят увольнением работников в конце 1994 - начале 1995 г. В основном это было не результатом активной политики руководства, а добровольного ухода работников, хотя директора "способствовали" этому процессу, в том числе нерегулярностью выплаты зарплаты, снижением ее уровня.

Как относительно текущего спроса и его ближайших перспектив, так и с позиций эффективного управления, предприятия обладают значительным избыточным производственным потенциалом. Активных стратегий по выведению его из собственности предприятия не просматривается, несмотря на растущие издержки консервации. Наиболее распространенный путь реструктуризации активов - аренда. Пока преобладают интеграционные тенденции; господствует желание со-

хранить активы на будущее, а их наличие (особенно пустующие здания, помещения) воспринимается как “капитал”, преимущество при реализации инвестиционного проекта. Бремя издержек не стало действительно критическим, и его отчасти перекладывают на потребителя, отчасти - на кредиторов, включая и бюджет.

А вот задача избавления от части социальных объектов стала приоритетной. Видны решительные действия (правда, не всегда успешные) по передаче местным властям жилья и детских учреждений. Некоторые объекты, издержки на содержание которых не столь велики (медицинские, культурно-спортивные, оздоровительные учреждения), на ряде предприятий сохраняют, отчасти пытаются использовать их на коммерческих основах. Особенно трудно избавиться от социальных активов в малых городах.

Стратегии развития: инвестиционная политика

Инвестиционная активность. На подавляющем большинстве предприятий осознана необходимость активной инвестиционной политики, проведения достаточно масштабных проектов долгосрочного характера как необходимого элемента выживания. Это усилило инвестиционную активность предприятий, включающую разнообразный комплекс работ по формированию инвестиционных проектов (бизнес-планов, идей и т.п.); по поиску и контактам с потенциальными инвесторами; по взаимодействию с федеральными и местными властями, отраслевыми объединениями (информирование, консультации, лоббирование и т.п.). Региональные власти, озабоченные проблемами сохранения рабочих мест и формирования налогооблагаемой базы, - наиболее естественные союзники предприятий в их борьбе за инвестиции. Эта деятельность сопровождается работой по поиску информации и по распространению информации о предприятии, его инвестиционных проектах. Используются внешние консультанты, фирмы, предоставляющие информационные услуги. Банки активно выступают в роли консультантов, посредников и лоббистов в инвестиционной политике предприятий-акционеров и просто клиентов.

В таблице 7.7 приведены данные, полученные по выборке РЭБ, характеризующие фактические усилия предприятий по различным направлениям осуществления инвестиций. Значительная группа предприятий вообще их не осуществляла. Наиболее распространенными направлениями инвестиций, разделившими 1 и 2 места по рейтингу, стали покупка оборудования и проведение реконструкции производства. Третье-четвертое места разделили вложения в оборотный капитал (формально к понятию инвестиции они не относятся, но фактически на ряде предприятий их воспринимают как “вложения в развитие производства”), в строительство жилья и других объектов социальной сферы. Хотя потребность в оборотных средствах сегодня, безусловно, остра для большинства предприятий, столь скромная их доля (17%) уже свидетельствует о некоторых сдвигах. Еще два года назад дефицит оборотного капитала на предприятиях считали прежде всего проблемой государства, сегодня многие понимают необходимость самостоятельно решать эту проблему.

Инвестиционные планы предприятий. На большинстве предприятий осознано, что для поиска инвестора или обращения за субсидиями необходимо наличие в той или иной мере проработанного инвестиционного проекта. Анализ ряда конкретных планов (проектов) показал, что многие документы выполнены формально, следуя “правилам игры”, необходимым для начала контактов с внешним инвестором или властными структурами и распространения таким образом информации о себе.

Таблица 7.7

Осуществление инвестиций предприятиями в 1995 г. (в % к числу опрошенных)

Направления инвестиций	Все предприятия	в т.ч. по отраслям, производящим		
		потребительские товары	инвестиционные товары	промежуточные продукты
Не было инвестиций	47	41	49	52
Покупка оборудования	32	35	20	38
Реконструкция производства	25	21	20	35
Пополнение оборотных средств	17	15	20	15

Направления инвестиций	Все предприятия	в т.ч. по отраслям, производящим		
		потребительские товары	инвестиционные товары	промежуточные продукты
Строительство жилья, объектов социальной сферы	16	12	13	23
Покупка (строительство) других объектов - земли, магазинов и т.п.	6	12	2	4
Покупка акций, ценных бумаг	4	5	4	2

Практически во всех планах хорошо проработаны вопросы техники и технологии, характеристики закупаемого оборудования, а вот экономическое и маркетинговое обоснование явно слабее и часто вообще фиктивно. Хотя встречались и исключения: ориентация на собственный спрос (улучшение сырьевой базы), подкрепление плана предварительной договоренностью с потребителями. Руководство ряда предприятий продемонстрировало слепую веру составителям-консультантам, предлагавшим не вполне разумные идеи. На отдельных предприятиях по-прежнему в ходу планы, которые разрабатывались на рубеже реформ и практически не пересматривались.

Среди выявленных мотивов формирования проектов/планов предприятий преобладали: изменение ассортимента выпускаемой продукции, улучшение качества продукции, а также - использование имеющихся мощностей, опыта, потенциала предприятия. Проекты, нацеленные на изменение основной или вспомогательной технологии, встречаются редко.

Источники инвестиций и инвесторы. Количественные оценки доступа предприятий к инвестициям, полученные в ходе анкетирования 430 предприятий из выборки ИЭППП, приведены в таблице 7.8. Очевидная ограниченность доступа к внешним источникам, а также наличие более 40% предприятий, не осуществляющих инвестиций, свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате в промышленности.

Таблица 7.8

Доступность источников инвестиций для предприятий в 1995 - первой половине 1996 г.
(в % к числу опрошенных)

Источники инвестиций (инвесторы)	Все предприятия	в т.ч. по отраслям, производящим		
		потребительские товары	инвестиционные товары	промежуточные продукты
средства федеральных или местных бюджетов	12.3	16.3	9.4	11.2
собственные средства предприятия	43.0	40.0	45.0	43.3
долгосрочные кредиты банков	10.5	13.3	12.1	6.7
непосредственно капитал банков	1.2	1.5	1.3	0.8
средства промышленных предприятий	4.9	6.0	2.0	6.0
средства российского частного бизнеса	2.6	2.2	3.4	1.5
средства зарубежных инвесторов	3.5	4.4	2.0	4.5
средства отраслевых структур, холдингов и т.п.	3.0	3.0	4.0	2.2
не привлекали средств*	41.2	40.0	41.0	41.8

* здесь отражены и предприятия, не ответившие на данный вопрос. Поэтому оценки доступа к источникам могут быть заниженными.

Подчеркнем, что привлекают средства непосредственно на микроуровне (капиталы частного бизнеса, иностранных инвесторов, промышленных предприятий) всего от 2.5 до 5% предприятий, а участие банковского капитала в промышленных инвестициях - редкий случай.

Инвестиционный климат. Инвестиционная деятельность предприятий - сфера, по которой большей всего ударили переходные условия, ужесточение финансовых ограничений. Неблагоприятный инвестиционный климат предопределен продолжающейся инфляцией и сдвигами в совокупном спросе, порождающими неопределенность в оценке рыночных перспектив. Все это находит выражение в непривлекательности промышленности как сферы приложения капитала, тогда как собственных средств у предприятий для масштабных инвестиций недостаточно.

На микроуровне действуют институциональные и поведенческие ограничения. Несмотря на активизацию рыночной политики и попытки овладеть азами маркетинга, руководство многих предприятий демонстрирует неумение работать "под рынок", низкое качество оценок потенциального спроса. Сказывается отсутствие навыков и квалификации и, что более значимо, - не-

хватка информации (о ценах, продажах, потребителях и т.п.), ограниченность информационной инфраструктуры.

Сложившаяся организация производства и управления на российских предприятиях, прежде всего гражданского сектора, уже становится узким местом, отпугивающим потенциальных инвесторов (особенно зарубежных), повышающим для них рискованность вложений. Консервация избыточного потенциала, стремление к широкой диверсификации деятельности наряду с сохранением централизованных схем управления по функциональному принципу, низкое качество инвестиционных проектов - все это вызывает у инвесторов сомнения в эффективности управления.

Ограничением выступает установка руководства предприятия на “закрытость”, желание использовать внешние средства, не поступаясь контролем за капиталом. На словах почти все директора готовы на вторичную эмиссию или продажу пакетов акций, на деле же тех, кто готов пожертвовать контрольным пакетом, мало. Примеры перераспределения прав собственности и контроля в пользу внешних инвесторов уже есть, но процессы перераспределения обычно идут в нерыночных формах, под контролем руководства предприятий.

Эволюция модели поведения

Типичная для переходного периода “выживательная” модель поведения предприятий, особенности которой описаны в отчете ИЭППП за 1994 г., постепенно модифицируется. На второй план отошла консервация хозяйственных связей. Сохранение трудового коллектива уже не рассматривается многими в качестве ведущей цели, хотя сфера трудовых отношений активному воздействию обычно не подвергается. В выживательном поведении возросла роль самостоятельной адаптации к финансовым ограничениям, тогда как установка на получение финансовой поддержки от государства вследствие низкой вероятности последней ослабла. Предприятия пытаются с помощью местных властей избавиться от бремени социальной сферы. Однако превалируют интеграционные тенденции сохранения предприятия как целостности, консервируется избыточный производственный потенциал. Доминирующей остается ориентация руководства предприятий на упрочение своего контроля в управлении, соответственно, средства предприятий отвлекаются на приобретение дополнительных пакетов акций, на выплату дивидендов. Расчеты по данным опроса на выборке ИЭППП (по 299 акционерным обществам и товариществам) показали: всему трудовому коллективу принадлежит в среднем более 52% акций, бывшим работникам - 11%, государственным и федеральным органам - менее 10%. Среди других внешних собственников расклад следующий: 10% у российского частного бизнеса, по 5% - у частных лиц и у промышленных предприятий, 3% - у отраслевых объединений, по 2% - у иностранных фирм и банков.

В ответ на ужесточение финансовых и спросовых ограничений на предприятиях усилилась реструктуризация краткосрочного типа, причем усилия руководства направлены более на внешние стороны деятельности, нежели технологические и организационные процессы. Вместе с тем значительная часть руководителей осознала необходимость поиска стратегических решений, стала практически разрабатывать элементы стратегии. Однако вопрос о комплексном ее формировании остается открытым. Сегодня имеют четкие стратегические установки и реализуют их на явном меньшинстве предприятий. Здесь сказываются субъективные условия - уровень руководства, нехватка соответствующего новым условиям опыта и информации, а также объективные факторы. Подчеркнем в этой связи, что относительная легкость доступа к краткосрочным кредитам и чрезмерные ограничения на средне- и долгосрочные замедляют как краткосрочную, так и долгосрочную реструктуризацию промышленности.

Усиливается регионализация экономических отношений. Об этом свидетельствуют и действия по реструктуризации хозяйственных связей, и сложившийся тип инвестиционной активности “с оглядкой” на местные власти, хорошо знакомых предпринимателей. Наряду с региональной замкнутостью рынка труда усиливается территориальная сегментация товарного (ресурсного) рынка. А “рынок капиталов” явно приобретает региональный характер, во многом подконтрольный местным властям. Их политика воздействует и на внешний, в том числе - зарубежный капитал. Справедливости ради отметим, что во многих городах, особенно малых, местные вла-

сти открыты для контактов с потенциальным инвестором, готовы помогать и поддерживать, будучи озабочены проблемами местных бюджетов и поддержания рабочих мест. Но вмешательство в реализацию проектов, исходя из по-своему понимаемых целей, не исключено; рычагов у местной власти недостаточно.

7.7 Социальная сфера промышленных предприятий

В условиях экономического спада затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры стали тяжелым финансовым грузом для промышленных предприятий, на балансе которых они находились. Последние оказались вынужденными решать проблемы социальной инфраструктуры, стремясь, с одной стороны, освободиться от затрат на содержание своей социальной сферы и улучшить тем самым свое финансовое положение а, с другой стороны, не допустить резкого снижения уровня обеспеченности услугами социальной инфраструктуры своих работников.

Решение этих проблем предполагает осуществление преобразований в отношениях собственности на объекты социальной инфраструктуры предприятий, которые неизбежно и существенным образом изменят схемы их финансирования. Однако количественные аспекты изменений в институциональной структуре объектов социального назначения предприятий, равно как и изменений затрат предприятий на их содержание остаются малоизученными. Это связано в основном с информационной “непрозрачностью” социальных проблем микроэкономического уровня.

Ниже анализируются полученные от предприятий ответы по сентябрьскому (1995 г.) этапу мониторинга в рамках финансируемого Министерством экономики РФ комплексного проекта “Мониторинг состояния и поведения предприятий”. Опрос проводился по панели предприятий лаборатории конъюнктурных опросов ИЭППП.

Использование результатов мониторинга социальной инфраструктуры предприятий и выводов, полученных на их основе, должно осуществляться с известной осторожностью, во-первых, из-за разового характера проанализированных данных. Фактически остаются невыявленными прошлые тенденции институциональных преобразований в социальной инфраструктуре предприятий и изменений затрат предприятий на содержание объектов социальной инфраструктуры; то же относится и к перспективной политике предприятий в этой области.

Во-вторых, объем полученной информации явно недостаточен, что не позволило проанализировать экономические и финансовые результаты деятельности объектов социальной инфраструктуры предприятий. Наконец, в-третьих, исходная информация не отражает ситуацию в регионах, т.к. большая часть предприятий-респондентов находятся в Москве и Московской области.

В ходе мониторинга было обследовано 433 промышленных предприятия различной отраслевой, секторальной и региональной принадлежности, однако число предприятий, ответивших на блок социальных вопросов значительно меньше и колеблется от 37 до 200.

В ходе исследования предполагалось проследить особенности поведения промышленных предприятий по отношению к объектам социального назначения в зависимости от таких факторов как форма собственности, концентрация производства, отраслевая принадлежность предприятия и динамика физических объемов производства.

Институциональные изменения. На абсолютном большинстве промышленных предприятий институциональных изменений в социальной инфраструктуре не происходит. В отношении детских дошкольных и оздоровительных учреждений не предпринимали никаких действий 61% предприятий, объектов жилищно-коммунального хозяйства - 65%, культурного назначения - 81%, здравоохранения - 86%, образовательных учреждений - 91%.

В то же время, если процессы институциональной трансформации все же происходят, то прослеживается тенденция освобождения промышленных предприятий от объектов социальной сферы: 38% предприятий за анализируемый период передали на баланс других предприятий детские учреждения, 31% - объекты жилищно-коммунального хозяйства, 18% - учреждения культурной сферы, 9% - здравоохранительные объекты, 6% - образовательные учреждения. На свой собственный баланс объекты социального назначения предприятия практически не принимают.

Преобразование социальных объектов в юридические лица также протекает довольно вяло. В 3% случаев из состава предприятий с приобретением статуса самостоятельного юридического лица вышли детские дошкольные учреждения, в 4.5% - объекты жилищно-коммунальной сферы, в 5% - объекты культурного назначения, в 3% - объекты здравоохранения и в 2% случаев - образовательные учреждения.

На основании имеющихся данных трудно выявить предпочтения предприятий в отношении различных социальных объектов. Большая активность предприятий в передаче на другие балансы детских учреждений и жилищно-коммунальных объектов еще не означает их желания избавиться именно от подобных объектов в первую очередь. Скорее это связано с тем, что большинство предприятий имели в своей структуре именно объекты жилищно-коммунального хозяйства и детские дошкольные учреждения (соответственно 200 и 191), в то время как прочие элементы социальной инфраструктуры - объекты культурного назначения, здравоохранения и образовательные учреждения - получили на промышленных предприятиях меньшее распространение (они имелись на балансе, соответственно, 151, 149 и 83 предприятий).

Поведение предприятий по отношению к объектам социальной сферы зависит от численности занятых на них: на более мелких предприятиях реже наблюдаются какие-либо изменения в составе социальной сферы.

Случаи принятия на собственный баланс социальных объектов отмечаются лишь на средних и крупных предприятиях. Так, на свой баланс приняли объекты здравоохранения 4.1% предприятий с численностью работников 1001-5000 чел. и 11.1% предприятий, на которых занято более 5000 чел. Образовательные учреждения приняли на свой баланс 2.8% предприятий, где работают 1001-5000 чел.

Выяснилось также, что сохранять социальные объекты в своей структуре более склонны государственные предприятия, а некоторые из них даже принимают на свой баланс учреждения социального назначения. Так, 3% госпредприятий приняли на баланс дошкольные учреждения, 10% - объекты здравоохранения, 7% - образовательные учреждения. Подобных процессов принятия или формирования социальных объектов не происходит на предприятиях прочих форм собственности.

В структуре акционированных предприятий на момент обследования имелись лишь детские дошкольные и оздоровительные учреждения. Обращает на себя внимание тот факт, что все акционированные предприятия предпочли сохранить эти учреждения.

Большинство АО не производят никаких изменений в своей структуре, однако если эти изменения происходят, то в двух направлениях: либо происходит передача социальных учреждений на балансы других предприятий, либо социальные объекты выводятся из состава АО с преобразованием в самостоятельные юридические лица.

Оформление самостоятельного юридического статуса объекта социальной инфраструктуры происходит только при выделении социальных объектов из состава АО. Во всех прочих случаях социальные учреждения либо не меняют своей принадлежности, либо являются объектами передачи на баланс, но не приобретают самостоятельного статуса.

Анализ экономического положения предприятия и институциональных изменений в социальной сфере показал, что если физические объемы производства устойчиво возрастали или оставались стабильными в течение 2 - 3 последних месяцев, то предприятия охотнее шли на сохранение социальной инфраструктуры. На тех же производствах, где физические объемы выпуска сокращаются, более интенсивно происходят процессы передачи социальных объектов на балансы других предприятий.

Анализ по отраслевому признаку показал, что социальные объекты принимались на баланс или преобразовывались в самостоятельные юридические лица в основном на предприятиях машиностроения и металлообработки. Предприятия остальных отраслей либо предпочитали сохранять ранее имеющиеся социальные учреждения, либо пытались передать их со своих балансов на другие. Некоторым исключением можно назвать лишь легкую промышленность: на 3.5% предприятий этой отрасли детские дошкольные и оздоровительные учреждения и на 3% объекты жилищно-коммунального хозяйства выделились в самостоятельные юридические объекты.

При сопоставлении данных в среднем по выборке и в Москве можно видеть, что в обоих случаях преобладает "консерватизм" предприятий в отношении к своим социальным объектам. Однако в тех случаях, когда изменения все же происходят, уже ощутима определенная разница. В Москве предприятия менее склонны избавляться от своей социальной инфраструктуры (практически по всем типам объектов, за исключением жилищно-коммунального хозяйства), чем в России в целом. И наоборот, предприятия социальной сферы Москвы гораздо более активно приватизируются и приобретают статус самостоятельного юридического лица.

Изменение затрат на содержание объектов социальной инфраструктуры в 1995 г. Затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры, находящихся на балансе промышленных предприятий, в 1995 г. в большинстве случаев не снижались.

Распределение предприятий по изменению затрат на содержание находившихся на их балансе объектов различных отраслей социальной инфраструктуры не носило однозначного характера. Наибольшая доля предприятий (68%) увеличила эти затраты по объектам социальной инфраструктуры, имеющих жизненно важное значение для работников, а именно жилищно-коммунальному хозяйству и медицинским учреждениям. Почти на 2/3 предприятий увеличились затраты и на содержание детских дошкольных и оздоровительных учреждений. Такая ситуация, вероятно, может быть объяснена, с одной стороны, социальной нежелательностью коммерциализации тех объектов социальной инфраструктуры, расходы на оплату услуг которых носят обязательный характер (в части оплаты жилья и коммунальных услуг, услуг здравоохранения, детского отдыха и лечения) а, с другой стороны, недостаточными финансовыми и иными возможностями местных администраций по приему на баланс таких объектов социальной инфраструктуры.

Что касается культурных и образовательных учреждений, потребность в услугах которых не носит витального характера для работников, то доля предприятий, где затраты на их содержание увеличились, меньше (соответственно 56.2% и 46.8%). При этом ситуация с образовательными учреждениями предприятий может быть связана с неустойчивыми перспективами рынка труда и сокращением спроса на работников определенных профессий.

В целом полученные данные об изменении финансирования промышленными предприятиями принадлежащих им объектов социальной инфраструктуры свидетельствуют, что в России идет процесс "финансового освобождения" предприятий от социальной нагрузки в виде поддержки объектов ведомственной социальной инфраструктуры.

Этот процесс имеет свою региональную специфику, которая не всегда носит предсказуемый характер. Так, в Москве, где, на первый взгляд, концентрация капитала и политика местной администрации должны стать важными факторами ускорения ликвидации ведомственной социальной инфраструктуры, доли предприятий, увеличивших затраты на содержание ее объектов практически не отличаются от общероссийских показателей, и в ряде случаев превышают их. Например, в отношении детских дошкольных и оздоровительных учреждений это превышение составляет 9.4 п.п., объектов здравоохранения - 4.9 п.п. Ниже, чем в России в целом, доли предприятий, увеличивших затраты на содержание учреждений культуры (на 2.2 п.п.), образовательных учреждений (на 4 п.п.) и объектов жилищно-коммунального хозяйства (на 4.6 п.п.). Меньшими в Москве были и доли предприятий, сокративших соответствующие затраты по детским дошкольным и оздоровительным учреждениям (на 6.7 п.п.), образовательным учреждениям (на 6.6 п.п.) и объектам здравоохранения (на 5.6 п.п.). С другой стороны, большая доля предприятий сократила в Москве расходы по объектам культурного назначения (на 2.1 п.п.) и жилищно-коммунального хозяйства (на 2.2 п.п.).

Финансовая политика предприятий в отношении объектов социальной инфраструктуры зависела и от размеров самих предприятий. Как правило, больше возможностей увеличить затраты на содержание подведомственной социальной инфраструктуры имели крупные предприятия. Например, доля предприятий с численностью занятых до 200 чел., которые увеличили свои затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры (в зависимости от вида последних), составила от 25% до 50%, а с численностью занятых свыше 5000 чел. - от 67% до 80%.

Наибольшая доля предприятий, увеличивших затраты на содержание объектов социальной ин-

фраструктуры (за исключением объектов культурного назначения), была отмечена в легкой промышленности, где и спад производства среди рассматриваемых отраслей был наибольшим (33%) в январе-августе 1995 г. по сравнению с тем же периодом 1994 г. Это является лишним доказательством невысокой результативности решений, связанных с централизованной поддержкой экономически депрессивных отраслей: в создавшихся условиях эта поддержка приобретает во многом социальный, а не экономический характер.

С другой стороны, в наибольшей мере освобождались от финансовых затрат социального характера предприятия химической и нефтехимической промышленности - единственной отрасли из рассматриваемых, где был отмечен рост производства (на 12%). Таким образом, можно предположить, что отказ от принципов натурального хозяйства, характерных для дореформенного периода, в сочетании с развитием отраслевого разделения труда становится одним из дополнительных факторов роста производства профильной для отрасли продукции.

Схожий вывод следует и из анализа изменения затрат на содержание объектов социальной инфраструктуры по предприятиям различных форм собственности: в большей мере сохранение высокой социальной нагрузки (в ее финансовом выражении) характерно для государственных предприятий. Например, по детским дошкольным и оздоровительным учреждениям в 1995 г. затраты выросли на 78.6% ГП по сравнению с 66.7% ТОО и 62.2% АО, по объектам жилищно-коммунального хозяйства - на 73.9% (соответственно на 62.5% и 68.6%), культурного назначения - 75% (60% и 53.7%), здравоохранения - 70% (66.7% и 65.3%) и по образовательным учреждениям - на 60% (60% и 42.9%).

Увеличение затрат предприятий на содержание объектов социальной инфраструктуры находилось в обратной зависимости от увеличения объемов профильного производства.

В отношении объектов всех рассматриваемых отраслей социальной инфраструктуры доля предприятий, увеличивших затраты на ее содержание среди той их группы, где произошел спад производства, была выше доли таких предприятий той группы, где объем производства увеличился. Особенно велик этот разрыв был по образовательным учреждениям (15 п.п.) и объектам жилищно-коммунального хозяйства (10 п.п.). Следовательно, высказанная выше гипотеза о том, что отказ от содержания объектов социальной инфраструктуры промышленными предприятиями может стать одним из дополнительных факторов роста производства профильной для этих предприятий продукции, находит свое дополнительное подтверждение.

Связь между изменением затрат предприятий на содержание объектов социальной инфраструктуры и институциональными изменениями не носит однозначного характера.

При передаче на баланс других предприятий детских дошкольных и оздоровительных учреждений затраты на содержание последних увеличились у 46.4% предприятий - первоначальных их собственников, снизились - у 42.9% и не изменились - у 10.7% предприятий. Аналогичные показатели по объектам жилищно-коммунального хозяйства составили соответственно 57.4%, 38.9% и 3.7%, социально-культурного назначения - 31.3%, 37.5% и 31.3%, здравоохранения - 44.4% и 55.6% (среди предприятий не было ответивших о сохранении затрат неизменными). Таким образом, передача объектов социальной инфраструктуры на балансы других предприятий не может (во всяком случае, на ограниченном промежутке времени) рассматриваться в качестве фактора уменьшения социальных затрат предприятий - их первоначальных собственников.

В случае преобразования подразделений социальной инфраструктуры предприятий в юридические лица затраты большинства предприятий на предоставление аналогичных услуг своим работникам увеличивались. Возможно, это связано с необходимостью выполнения "прошлых" социальных обязательств предприятий, однако это предположение нуждается в дополнительной проверке в ходе последующих мониторинговых опросов.

Пока уровень развития общедоступной социальной сферы остается неудовлетворительным, массовый отказ предприятий от содержания собственной социальной базы чреват ухудшением обеспеченности населения услугами социальной инфраструктуры, резким ростом социальной напряженности. Это относится, в первую очередь, к объектам, обеспечивающим удовлетворение жизненно важных потребностей работников: жилому фонду и здравоохранению.

Возможны два основных варианта сохранения и поддержки этих социальных объектов. Первый из них предполагает стимулирование предприятий к сохранению в своей структуре объектов социального значения либо прямой поддержкой предприятий (частичное дотирование из местного бюджета предприятий, сохраняющих жилищно-коммунальное хозяйство, учреждения здравоохранения и т.п.), либо введением для таких предприятий льгот по налогам, поступающим в местные бюджеты.

Второй вариант предполагает передачу социальных объектов на баланс местных администраций, то есть их муниципализацию. Его реализация будет возможна только в том случае, если в местном бюджете имеются необходимые финансовые ресурсы, иначе необходимо дотирование со стороны федерального бюджета.

Сохранение специализации объектов социальной сферы, не связанных с удовлетворением первичных потребностей работников, будет зависеть от заинтересованности в таком сохранении местных органов управления. В этом случае также возможно применение механизмов прямой и налоговой поддержки предприятий, содержащих на своем балансе эти учреждения социальной сферы, либо их муниципализация с включением необходимых для их финансирования затрат в местные бюджеты.

Кроме того, представляется возможным преобразование объектов социальной инфраструктуры в самостоятельные юридические лица, с одновременным освобождением предприятий от выполнения несвойственных им социальных функций. При этом, очевидно, активная роль местных органов власти должна заключаться в организационном содействии приватизации таких объектов и их последующей финансовой, налоговой и правовой поддержке, обеспечивающей эффективные условия их функционирования.

В тех случаях, когда сохранение специализации объектов социальной инфраструктуры не является обязательным, и имеются возможности для его перепрофилирования, такой объект неизбежно преобразуется в самостоятельное юридическое лицо. Возможности его выживания будут определяться чисто рыночными факторами.

7.8 Поведение промышленных предприятий на рынках снабжения и сбыта

Анализ поведения промышленных предприятий на рынках снабжения и сбыта проводился в рамках исследовательского проекта Минэкономики "Мониторинг состояния и поведения предприятий" на основе дополнения стандартных анкет конъюнктурных обследований специальными "качественными" вопросами. Непосредственным материалом для анализа послужили данные, полученные в ходе опроса Центра экономической конъюнктуры по итогам III квартала 1995 года. К анкете ЦЭК были добавлены два комбинированных вопроса о долях различных каналов сбыта и их динамике и о факторах, ограничивающих сбыт промышленной продукции.

В опросе участвовало 1843 промышленных предприятия. В качестве одной из характеристик выборки можно выделить ее относительную смещенность на отрасли обрабатывающей промышленности (такие отрасли, как топливная промышленность, черная и цветная металлургия, представлены всего 37 предприятиями). Сравнение с данными Госкомстата, показывает, что выборка ЦЭК в целом соответствует среднепромышленным пропорциям между мелкими, средними и крупными предприятиями. В опросе приняли участие предприятия 39 краев, областей и республик в составе РФ. Тем не менее основная масса респондентов приходится на Европейскую часть России. Таким образом, результаты анализа прежде всего характеризуют поведение на рынках сбыта и снабжения предприятий обрабатывающей промышленности, расположенных преимущественно в Европейской части России. Сибирь и Дальний Восток в данном обследовании представляли всего 201 предприятие, или около 11% выборки.

Роль оптовых посредников в организации сбыта промышленной продукции

Исследования, проведенные в конце 1980-х - начале 90-х годов, свидетельствовали о резком снижении роли оптового звена и падении объемов промышленной продукции, реализуемой при

посредничестве специализированных снабженческо-сбытовых организаций. В качестве объективных причин этой негативной тенденции можно выделить несколько обстоятельств.

Прежде всего необходимо упомянуть исторически сложившееся искусственное монопольное положение на рынке бывших государственных снабженческо-сбытовых организаций. Либерализация цен, в значительной степени устранившая проблему дефицита, а также повышение уровня торговой наценки в 1992 г. до 25% против прежних 7-9% привели к резкому сокращению спроса на услуги оптовых баз и падению их грузооборота.

Вместе с тем уже в 1992 г. выделилась группа мелких и средних потребителей, которые в силу технологических причин (в первую очередь - нетранзитные объемы поставок) не могли в краткосрочной перспективе отказаться от услуг оптовых баз. На таких потребителей приходилось всего 40-50% прежнего грузооборота, однако их спрос до известного предела был неэластичен к ценам на услуги опторгов, поскольку никто другой был не в состоянии в тот период предложить аналогичный по широте ассортимент продукции производственно-технического назначения и гарантировать стабильные бесперебойные поставки. Именно эта неэластичность спроса, основанная на отсутствии реальной конкуренции, позволила опторгам в течение долгого времени удерживать торговую наценку на максимальном уровне.

Другой не менее важный объективный фактор - смещение в новых условиях центра тяжести со снабжения на сбыт продукции. На первый план вышла проблема поиска платежеспособного покупателя и максимально быстрой реализации продукции. Однако система оптовых предприятий бывшего Госснаба была ориентирована именно на снабжение - оптовые базы закупали широкий ассортимент продукции производственно-технического назначения и продавали ее своим клиентам, расположенным в данной области. Поставщики же были заинтересованы в крупном оптовом посреднике, который мог бы закупать у них продукцию в существенно больших объемах и реализовывать ее не в одной, а во многих областях либо по всей территории России.

В результате сама сложившаяся ситуация вынуждала предприятия либо искать контактов с частными посредническими структурами, которые взяли бы на себя функции по сбыту их продукции, либо создавать для этих целей дочерние снабженческо-сбытовые предприятия. Данные, полученные в ходе обследования ЦЭК, свидетельствуют о том, что на практике был реализован именно первый вариант.

За последние годы произошло заметное изменение структуры оптового рынка. В частности, ощутимо снизилась и продолжает снижаться доля бывших государственных оптово-посреднических организаций - на них в конце 1995 г. в среднем приходилось всего 6.4% реализуемой продукции промышленности. Одновременно существенно выросла и продолжает расти доля новых посреднических структур (на конец 1995 г. - 11.6%). Доля же дочерних снабженческо-сбытовых структур промышленных предприятий остается весьма незначительной и стабильной 2.2%.

Вместе с тем, полученные данные позволяют утверждать, что пропорции в поставках продукции по прямым связям и через оптовые организации относительно стабилизировались на уровне 80:20. Последняя оценка оказывается выше официальных данных Госкомстата РФ, согласно которым в середине 1995 года через оптово-посреднические организации реализовывалось порядка 9% продукции промышленности. Данный факт может объясняться тем, что более половины всего оборота посреднических организаций, по оценкам респондентов ЦЭК, приходится на частные коммерческие фирмы, данные о которых традиционно плохо учитываются в государственной статистике.

Несколько неожиданным оказывается изменение долей продукции, реализуемой по разным каналам, по мере укрупнения предприятий. В частности, если у мелких и средних предприятий доля поставок по прямым связям превышает 80%, то у крупных и очень крупных предприятий их удельный вес снижается, соответственно, до 76% и 64%. При этом доля бывших государственных посреднических организаций практически не изменяется, а объемы реализации через частные коммерческие структуры и через дочерние снабженческо-сбытовые фирмы резко возрастают.

В отраслевом аспекте наименьшей долей оптового звена оказывается в промышленности строительных материалов и в деревообработке, а наиболее высокой - в химии и нефтехимии, а также в легкой промышленности.

Дочерние снабженческо-сбытовые предприятия играют более заметную роль в машиностроении и в химической промышленности. Пропорции между бывшими госнабовскими и частными посредническими структурами во всех отраслях относительно близки - практически везде доля первых на рынке оказывается в 1.5-2 раза ниже, чем у вторых.

Как уже отмечалось выше, один из факторов весьма низкой доли оптового звена в сбыте промышленной продукции - высокий уровень цен на услуги посреднических организаций. Любопытно, что этот фактор оказывается более значим для самых мелких (до 200 чел.) и для самых крупных предприятий (свыше 5000 чел.).

Вместе с тем степень воздействия этого фактора на сбыт оценивается в целом как умеренная. Это позволяет утверждать, что основная причина сохраняющейся чрезмерной доли поставок по прямым связям - не в уровне цен на услуги посреднических организаций, а в качестве и ассортименте предоставляемых ими услуг.

Факторы, ограничивающие сбыт продукции

При анализе результатов данной части обследования необходимо учитывать ряд специфических ограничений, свойственных анкетным опросам по большим выборкам. Проблема факторов, ограничивающих сбыт продукции, заведомо является многомерной. При этом разные эксперты могли бы предложить весьма различный состав таких факторов. В этих условиях правильнее всего было бы получить соответствующие оценки от самих респондентов, задав им "открытый", не содержащий подсказок вопрос. Однако практика показывает, что в этих условиях, с одной стороны, заметно уменьшается количество получаемых ответов (многие респонденты затрудняются ответить), с другой стороны, существенно усложняется обработка полученных результатов. Поэтому в рамках обследования ЦЭК руководителям предприятий был предложен выбор из 10 факторов, влияние которых на сбыт могло быть оценено по 4-балльной шкале: 4 балла соответствовали очень высокому влиянию, 3 - высокому, 2 - умеренному, 1 - низкому и 0 баллов - отсутствию влияния. В число выделенных факторов входили:

- неплатежеспособность потребителей;
- конкуренция со стороны российских производителей;
- конкуренция со стороны производителей из стран СНГ и ближнего зарубежья;
- конкуренция со стороны производителей из стран дальнего зарубежья;
- высокие издержки производства продукции;
- высокий уровень цен на услуги оптово-посреднических организаций;
- высокий уровень транспортных тарифов;
- отсутствие информации о ценах и спросе;
- разрыв старых хозяйственных связей;
- государственное регулирование цен, тарифов, условий реализации.

Анализ заключается в выявлении уровня значимости и ранга отдельных факторов, а также в проведении сопоставлений по отраслям и размерным группам предприятий. Интерпретируя полученные данные, можно отметить следующее:

1. Среди факторов, ограничивающих сбыт продукции, первые четыре места занимают неплатежеспособность потребителей, высокие транспортные тарифы, высокий уровень издержек производства и разрыв старых хозяйственных связей. Средние оценки влияния первого и второго фактора колеблются около значения "высокое", оценки третьего и четвертого фактора - между значениями "высокое" и "умеренное". В качестве наименее значимых факторов из предложенного набора выделяются государственное регулирование цен, тарифов, условий реализации, а также конкуренция со стороны производителей из стран СНГ и ближнего зарубежья (оценки влияния - "низкое").

2. Отраслевые различия выражаются в некотором изменении рангов факторов. Например, неплатежеспособность потребителей и высокие транспортные тарифы меняются местами в оцен-

ках руководителей предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также в промышленности стройматериалов. Достаточно изменчивым оказывается ранг и абсолютная оценка значимости фактора конкуренции со стороны производителей из дальнего зарубежья - от 10-го места для промышленности стройматериалов (0.40 балла) до 5-го места для легкой промышленности (2.31 балла). Существенно более значимым для пищевой промышленности оказывается государственное регулирование цен, тарифов, условий реализации - 1.44 балла против 0.74-0.96 балла по другим отраслям.

3. Более очевидные результаты дает анализ оценок предприятий разных размеров. В частности, по мере укрупнения предприятий наблюдается повышение оценок негативного влияния неплатежеспособности потребителей - хотя в любом случае это один из важнейших факторов. Происходит относительное усиление абсолютного негативного влияния высоких транспортных тарифов для крупных предприятий - при том, что для мелких предприятий этот фактор находится на первом месте. Можно также отметить уменьшение значимости фактора конкуренции со стороны российских производителей для более крупных предприятий при одновременном (но менее заметном) усилении влияния конкуренции производителей из дальнего зарубежья. Высокий уровень цен на услуги посреднических организаций в качестве фактора, затрудняющего сбыт, выделяется в большей степени либо самыми мелкими, либо самыми крупными предприятиями. Наконец, следует упомянуть в целом относительную однородность и меньший разброс оценок всех факторов у мелких предприятий.

7.9 Конъюнктура промышленности

В 1995 году ИЭППП было проведено 12 опросов руководителей промышленных предприятий по гармонизированной европейской анкете конъюнктурного теста, которая дает представление об оценках и прогнозах, формирующихся на уровне предприятий. В опросе участвовало 196 предприятий г.Москвы и Московской области.

Спрос

По оценкам предприятий, до февраля 1995 г. продолжалось замедление снижения спроса на их продукцию, начавшееся летом 1994 г. Балансовая разность достигла -19%, тогда как во II и III кварталах 1994 г. этот показатель составлял -60%. Рост спроса зарегистрирован только в пищевой промышленности (+14%) и цветной металлургии (+11%). В других отраслях при отрицательных балансах преобладали в основном ответы "не изменился".

Об ослаблении спросовых ограничений свидетельствует и ранжирование факторов, сдерживающих рост производства в промышленности. Низкий платежеспособный спрос по частоте упоминания переместился на третье место (57%). На второе место вышел фактор неплатежей (61%). Сильнее всего сдерживает производство нехватка оборотных средств (79%).

Во II квартале 1995 г. вновь началось увеличение скорости сокращения спроса. Баланс ("рост"- "снижение") достиг -39%. Сообщения о сокращении спроса преобладают во всех отраслях, кроме стройиндустрии, где начался сезонный подъем.

Оценки спроса, естественно, тоже ухудшились. Доля ответов "ниже нормы" возросла до 85% и вышла на уровень февраля-марта 1994 г., когда жесткая кредитно-финансовая политика правительства поставила промышленность в крайне тяжелое положение.

"Привязанность" производства к спросу достигла в мае 84%. Этот показатель определяется как процент совпадений оценок предприятиями производства и спроса, и увеличивается с усилением в промышленности спросовых ограничений. В 1994 г. он возрастал до 83% (апрель), а в декабре 1992 г., при относительно удовлетворительном спросе, снижался до 58%.

При снижении платежеспособного спроса предприятия с трудом шли на адекватное сокращение выпуска, консервацию мощностей и увольнения. Производство начинает "обгонять" спрос - доля сообщений об опережающей динамике выпуска по сравнению с динамикой спроса увеличилась в июне до 30% (в январе таких ответов было 23%).

В III квартале сокращение платежеспособного спроса замедлилось. Баланс (рост-снижение) возрос до -26%. Предприятия отреагировали замедлением свертывания производства и улучшением

прогнозов. Рост оценок спроса составил 8 пунктов. Доля ответов "нормальный" поднялась до 18%.

В октябре началось второе в 1995 г. увеличение интенсивности свертывания платежеспособного спроса. За один месяц баланс упал на 13 пунктов. Самое интенсивное сокращение спроса отмечалось в нефтехимии, машиностроении и деревообрабатывающей промышленности. Рост спроса (положительный баланс) сохранился только в черной металлургии.

Рост скорости снижения спроса вызвал резкое падение его оценок. Баланс ответов (выше-ниже нормы) упал до -87% и сравнялся с минимальными значениями за весь период опросов, наблюдавшееся в феврале-марте 1994 г. По видимому, резкое увеличение скорости снижения спроса в октябре оказалось неожиданным для предприятий. Доля ответов "ниже нормы" возросла до 93% в нефтехимии, до 92% - в машиностроении, до 88% - в деревообработке.

По оценкам предприятий, свертывание платежеспособного спроса нарастало до конца года. Баланс (рост-снижение) достиг в декабре -50%, что является худшим значением прошедшего года. О замедлении сокращения спроса в декабре сообщили только предприятия машиностроения (с -45 до -36%) и легкой промышленности (с -69 до -58%). В других отраслях балансовые разности показывают усиление спросовых ограничений. Совпадение изменений производства и спроса отмечено у 59% предприятий.

Сокращение спроса обуславливает ухудшение его оценок. В декабре 92% предприятий оценивали спрос как "ниже нормы". Такая высокая неудовлетворенность спросом регистрировалась впервые; даже весной 1994 г., в период признанного кризиса промышленности, доля ответов "ниже нормы" поднималась лишь до 88%. Небольшое улучшение оценок зарегистрировано только в пищевой промышленности (-75 после -81%). На машиностроительных и нефтехимических предприятиях балансы оценок спроса составляют -95%, что является минимумом месяца. Совпадение оценок спроса и производства было отмечено у 82% предприятий.

Прогнозы изменения спроса довольно сильно отличаются от фактической динамики спроса. Разница составляет около 30 пунктов, тогда как прогнозы и фактические изменения производства и цен редко различаются более чем на 20 пунктов.

С апреля (начало регистрации прогнозов спроса) по июль прогнозы улучшались и достигли положительных (по балансу) значений. Затем опросы начали регистрировать рост пессимизма, продолжавшийся до ноября. В декабре промышленные предприятия стали сообщать об улучшении прогнозов спроса. Вероятно, эта тенденция сохранится и в первые месяцы 1996 г. Вместе с тем следует отметить, что фактическая динамика производства, спроса и запасов не дает оснований для подобного оптимизма.

Запасы

В I квартале 1995 г. предприятиям удавалось довольно успешно контролировать свои запасы готовой продукции. Баланс оценок (выше-ниже нормы) хотя и говорил о преобладании избыточных запасов, но сохранялся на низком уровне (+1...+3%), тогда как в январе 1994 г. он составлял +46%.

Во II квартале начался умеренный рост избыточных запасов: к июню баланс достиг +12%. Причиной этого стал рост интенсивности сокращения спроса при наращивании предприятиями объемов выпуска. Однако последовавшее в III квартале ослабление спросовых ограничений не довело предприятия до кризиса запасов готовой продукции, в августе оценки запасов снова упали до +3%.

С сентября начался устойчивый рост избыточных запасов готовой продукции. Рост доли ответов "выше нормы" стал следствием увеличения интенсивности снижения спроса и недостаточно адекватным снижением выпуска. Не смогло остановить накопление запасов и довольно существенное замедление роста отпускных цен: с сентября по декабрь баланс фактических изменений цен снизился на 40 пунктов.

Производство

Динамика фактических изменений выпуска имела в 1995 г. два выраженных пика, когда балансы ответов (рост-снижение) достигли лучших за все опросы значений. Первый пик пришелся на январь и стал завершением выхода из глубокого кризиса 1994 г. Тогда баланс достиг -12% после

-58%, зарегистрированных в июле 1994 г. В сентябре 1995 г. баланс поднялся до -9%, что является абсолютным рекордом опросов. В апреле скорость промышленного спада возрастала до -29%, в ноябре - до -28%. Это худшие значения истекшего года.

Как показывают конъюнктурные опросы, с апреля по сентябрь 1995 г. промышленным предприятиям удавалось сочетать наращивание выпуска с замедлением роста цен. Судя по всему, тогда сложилась достаточно редкая согласованность политики правительства, ЦБ и поведения предприятий, которая могла стать реальной основой для вывода промышленности из кризиса. Традиционная реакция российских предприятий на кредитно-финансовую политику властей обычно проявлялась в наращивании производства и цен при ослаблении кредитных ограничений и в сдерживании выпуска и цен при их ужесточении.

Но с сентября ситуация стала "нормализовываться". Сокращение платежеспособного спроса заставляет предприятия сдерживать цены на уровне, который не обеспечивает им стимулы для наращивания выпуска. Начинается рост избыточных запасов готовой продукции. Почти половина предприятий считает свои мощности избыточными в связи с ожидаемым спросом. Последний индикатор достигал худших значений лишь в апреле 1994 г.

Инфляционные ожидания

Инфляционные ожидания промышленных предприятий в течение 1995 г. снизились на 40 пунктов (с +87 до +47%).

Первое существенное снижение ожиданий было зарегистрировано опросами в мае и составило 10 пунктов. Ни спрос, ни запасы, ни динамика выпуска не могли тогда вызвать таких существенных изменений в ценовых прогнозах. С января по апрель снижение инфляционных ожиданий составило всего 6 пунктов.

В 1994 г. аналогичный резкий сброс инфляционных ожиданий (с +64% до +50%) был зафиксирован в июне. Но тогда предприятия имели и самые пессимистичные прогнозы изменения производства (-40%). Сейчас снижающиеся инфляционные ожидания сочетаются с улучшающимися третий месяц подряд прогнозами роста производства. А надежды на сохранение достигнутого уровня выпуска выросли до 59%. Только в сентябре 1993 г. последний показатель был выше (60%).

Второе снижение инфляционных ожиданий произошло в сентябре - ноябре. Баланс ответов (возрастет-снизится) упал на 27 пунктов. В декабре их уровень снизился еще на 4 пункта и оказался минимальным за все время опросов.

7.10 Конъюнктура строительства

Оценки строительного производства

В 1995 г. проведено шесть очередных конъюнктурных опросов руководителей строительных организаций. Полученные данные продемонстрировали значительные изменения основных показателей конъюнктуры строительства.

Главной особенностью развития ситуации в строительстве по сравнению с 1994 г. стали резкие колебания оценок изменения физических объемов строительно-монтажных работ (СМР) при крайне слабой загрузке производственных мощностей.

В январе 1995 г. была зарегистрирована самая низкая оценка изменения объемов строительного производства. Балансовая разность ответов "возрос"-"снизился" достигла -51%. К маю сокращение объемов работ существенно замедлилось (-11%). В июле, впервые с ноября 1993 г., строительные организации сообщили об увеличении объемов производства, рост работ оценивался балансом +10%. Однако в сентябре в динамике объемов СМР вновь возобладала отрицательная тенденция (баланс -5%), которая к ноябрю переросла в значительный спад производства (-44%).

В течение всего года положение с производственной программой оставалось тяжелым. В условиях низкой загрузки мощностей работали от 53 до 70% организаций. Балансы оценок производственной программы ("выше нормы"-"ниже нормы") были на 7-25 пунктов ниже прошлогодних и изменялись в пределах от -69 до -48%.

В июле 1995 г. на фоне роста объемов СМР были получены максимальные показатели производственной загрузки: баланс повысился до -48%, а доля "нормальных" оценок достигла 41%.

Июльские оценки дают яркое представление об усилении неудовлетворенности респондентов своей производственной программой по сравнению с 1994 г. В июле прошлого года изменение объемов работ (рост-снижение) оценивалось балансом -3%, а уровень производства (выше-ниже нормы) - балансом -40%.

Существенные колебания оценок производственной загрузки в течение 1995 г. представляют особый интерес в сравнении с ожидаемыми и фактическими изменениями объемов строительно-монтажных работ.

Расхождение значений балансов ожидаемых и фактических изменений объемов работ составляло от 2 до 11 п.п. Свертывание фронта работ в январе и ноябре, как и в прошлом году, достаточно точно соответствовало прогнозам руководителей организаций. Однако в 1995 г. положение с производственной загрузкой было настолько сложным, что ожидаемое сокращение объемов СМР привело к заметному ухудшению оценок производственной программы. Ожидаемые и фактические показатели уровня загрузки снизились за год соответственно с -52 до -61% и с -50 до -68%.

Самые низкие оценки производственной программы были зарегистрированы в марте на уровне -69% при улучшении показателя объемов СМР до -35% с -51% в январе. Доля организаций с нормальной производственной загрузкой сократилась до 24%. Это связано с тем, что фактические значения объемов работ были на 8 пунктов хуже ожидаемых, а 33% из числа организаций, сообщивших о росте работ, в марте не достигли нормального уровня загрузки производственных мощностей.

В мае, вопреки ожиданиям роста работ, сокращение производства не было остановлено. Тем не менее улучшение оценок объемов СМР оказалось достаточным для повышения уровня загрузки с -69% до -52%. В июле ожидания роста работ составляли +12% и всего на 2 пункта превысили реальное значение показателя, однако 41% респондентов, из числа расширивших фронт работ, были неудовлетворены своей производственной программой. Это говорит о расчете строительных организаций на более интенсивный рост производства.

И в январе, и в ноябре 1995 г. спад производства затронул все сферы строительной деятельности. В начале года самые низкие оценки были зарегистрированы в строительстве объектов инфраструктуры: сокращение работ до -60% при оценке уровня загрузки -66%. В ноябре на общем фоне выделялись показатели объема и уровня производства в строительстве жилых объектов, где было получено самое высокое значение баланса по первому показателю (-35%) и самое низкое - по второму (-74%).

Основной причиной отставания фактических оценок объемов СМР от прогнозных показателей в марте и мае стали серьезные осложнения в строительстве объектов социально-культурного и административного назначения. В данной группе организаций свертывание производства в марте оценивалось балансом -49%, а в мае -40%, что было ниже ожидаемых значений на 25 и 37 пунктов соответственно. В этой сфере строительного производства снижение объемов работ продолжалось даже в июле (-4%), но при этом оценки производственной загрузки поднялись с -83 до -49%.

На июльский рост работ лишь отчасти повлияли сезонные колебания в строительстве инфраструктуры и сельхозобъектов. С мая по июль в организациях всех видов специализации оценки объема работ выросли на 32-44 пункта. Предприятия промышленного и жилищного профиля получили более значительные объемы СМР, чем рассчитывали: рост работ оценивался балансом +25 и +10% при ожидаемых значениях +11 и +5% соответственно.

Возвращение отрицательной тенденции в динамике объемов строительного производства в сентябре было вызвано, главным образом, сокращением работ в строительстве объектов инфраструктуры, где баланс изменений упал до -20% при ожидаемом значении -3%.

Ограничения роста строительного производства

Результаты конъюнктурных опросов 1995 г. существенно не изменили шкалу значимостей факторов, сдерживающих развитие строительного сектора экономики. Основным ограничением по-прежнему оставались проблемы финансирования СМР, вызванные неплатежеспособностью заказчиков и задержками платежей. Частота упоминания этих двух факторов варьировалась, соот-

ответственно, от 60 до 69% и от 44 до 55%. Значимость третьего фактора - дефицита заказов - подтверждали от 26 до 40% организаций (рис.7.4).

В январе и ноябре 1995 г. проблема неплатежеспособности заказчиков стояла особенно остро: на это указывали 69 и 66% респондентов соответственно. Таким образом, на спад производства в начале и конце года прямое влияние оказали финансовые ограничения заказчиков.

Среди организаций, отметивших неплатежеспособность как основной сдерживающий фактор, 45-48% считали его единственным ограничением в своей работе, а 21-23% респондентов объединяли его с задержками платежей. Наибольшая частота упоминания фактора задержки платежей была зарегистрирована в мае (55%) и сентябре (54%), т.е. до и после периода роста объемов СМР.

В сентябре 1995 г. в анкету был введен вопрос об отставании финансирования работ. Лишь 3% респондентов, по данным последних опросов, сообщили о соответствии финансирования ходу выполнения СМР. В среднем запаздывание платежей в сентябре составило 3.1, а в ноябре - 3.4 месяца.

С января по июль доля организаций, испытывавших серьезные затруднения с поиском заказов сократилась с 40 до 26%, а к ноябрю вновь возросла до 33%. От 36 до 39% респондентов из их числа считали данное ограничение единственной трудностью, а для 20% нехватка заказов усугублялась отсутствием или задержками финансирования работ.

В I полугодии 1995 г. средняя обеспеченность заказами возросла с 3.9 до 4.6 месяца. Однако в июле показатель снизился до 4.1 месяца. Это произошло из-за увеличения доли краткосрочных заказов (1-3 месяца) в общей структуре обеспеченности заказами с 38 до 46%. К ноябрю средний показатель упал до 2.7, доля краткосрочных заказов составила 51%, у 30% организаций обеспеченность заказами была меньше 1 месяца.

Значения показателя средней обеспеченности финансированием с января по сентябрь колебались от 1.8 до 2.5 месяца, а в ноябре его величина снизилась до 1.4 месяца. При этом 62% респондентов находились в крайне сложном финансовом положении (обеспеченность меньше 1 месяца). В ноябре была зарегистрирована минимальная средняя обеспеченность заказами и финансированием за весь наблюдаемый период с сентября 1993 г.

Приложение 7.

Анализ финансового состояния российских промышленных предприятий по данным обследований

В сентябре-октябре 1995 г. сотрудниками ИЭППП было проведено комплексное обследование следующих предприятий: АО "Серп и Молот" (г.Москва), АО "Счетмаш" (г.Курск), АО "Кондапога" (г.Кондапога).

В ходе обследования была собрана информация о динамике объема производства в натуральном и стоимостном выражении, оценены инвестиционный потенциал предприятий, эффективность использования фондов, правильность текущей финансовой политики, эффективность выпуска ключевых видов продукции, объем инвестиционного портфеля.

Общая характеристика ситуации на предприятиях

В общем виде оценить состояние предприятий можно следующим образом:

1. Обследованные предприятия репрезентативны в различной степени относительно состояния соответствующих подотраслей. Если АО "Серп и Молот" является достаточно характерным металлургическим производством России и промышленным производством Москвы, то Кондапожский ЦБК и Курский "Счетмаш" не отражают общего положения дел в своих подотраслях и регионах. Это следствие как объективных, так и субъективных факторов. К числу последних можно отнести следующие: для АО "Кондапога" усилиями ЕБРР созданы последние годы "тепличный" микроклимат; "Счетмаш" приобрел такой микроклимат благодаря резко возросшему спросу на кассовые аппараты. Тем не менее, принципиальных улучшений на "Кондапоге" не произошло. Более того, руководство "Кондапоги" с сожалением констатирует недостаток ква-

лифицированной помощи предприятию. Что же касается АО "Счетмаш", то всплеск спроса на их продукцию оказался кратковременным, и уже сегодня завод не выдерживает конкуренции с аналогичной продукцией импортного производства.

2. Результаты анализа инвестиционного портфеля данных предприятий противоречат устоявшемуся и широко распространенному мнению о большом заделе инвестиционных проектов российских предприятий, но подтвердили выводы Института, сделанные ранее. (В 1993-94 гг. Институт анализировал инвестиционные портфели предприятий - членов Ассоциации частных и приватизированных предприятий. Готовыми к реализации проектами из более чем двухсот инвестиционных заявок тогда оказались лишь восемь.) В 1995 г. ни одно предприятие не смогло представить ни одного реального инвестиционного предложения, хотя на каждом предприятии готовились широкомасштабные инвестиционные программы.

Типичной для данных предприятий является неспособность выделения и обособления высокоэффективных рентабельных производств.

3. Если проанализировать динамику обобщающих показателей деятельности предприятий, то становится очевидным полный "набор заболеваний", ставших для российской промышленности хроническими - спад производства, дефицит оборотных средств, крайний недостаток возможностей самофинансирования и т.д. Поэтому в ходе исследования было необходимо абстрагироваться от действия факторов общего порядка, связанных с общеэкономической конъюнктурой, и сосредоточить внимание на специфических проблемах предприятий.

Одной из характерных для всех обследованных предприятий черт является невысокий уровень финансового управления, который различается по обследованным предприятиям, но в целом далек от оптимального. Недостатки в финансовом управлении распадаются на две большие группы. Во-первых, следует отметить недостаточно проработанную политику основных фондов. Предприятия несут большую налоговую нагрузку по фондам и в то же время не используют их достаточно эффективно. Правда, здесь необходимо сделать очень существенную оговорку.

Предварительный анализ данной проблемы позволяет усомниться в эффективности государственной налоговой политики. Данные по трем предприятиям слишком фрагментарны, чтобы делать глобальные обобщения, но тем не менее служат весомым аргументом: в то время как в доходной части государственного бюджета налог на имущество не играет существенной роли, на финансовое состояние самих предприятий он оказывает серьезное негативное воздействие. Ситуация ухудшается еще и тем, что в ряде случаев предприятия (например АО "Кондапога") сталкиваются с налоговым произволом местных властей, стремящихся максимизировать свои доходы в краткосрочной перспективе.

Но, при прочих равных условиях, предприятия достаточно инертны в снижении своего имущественного бремени и в оптимизации устойчивых активов. В частности, на предприятиях недостаточно активна политика по перепрофилированию устойчивых активов под существующий спрос, а там, где эти активы имеют ярко выраженный специфический характер (например на АО "Счетмаш"), не ведется поиск ниш для специфических активов.

Вторая группа недостатков финансового управления, проявляющаяся в гораздо большей степени, связана с политикой оборотных средств. Предприятия так и не выработали эффективных антиинфляционных мер:

- учет запасов и затрат везде ведется традиционными, устаревшими методами, вынуждающими предприятия платить инфляционный налог;

- учет расчетов жестко привязан к инерционной политике продаж, замедляющей оборачиваемость средств. Тем самым предприятия лишают себя возможности изыскать внутренние резервы для самофинансирования и пополнения собственных средств за счет собственных источников.

Предварительный анализ дает возможность говорить о наличии резервов на самих предприятиях.

4. Политика снабжения и сбыта в основном остается традиционной. Попытки выйти за круг привычных хозяйственных связей очень редки и непоследовательны. Анализ показывает, что предприятия до сих пор работают в своеобразном информационном вакууме. Неполнота ин-

формации вызывает высокие транзакционные издержки. Предприятия вынуждены прибегать к услугам различных посредников.

5. Особое место занимают социальные вопросы и кадровая политика. Предварительный анализ показал, что рынки рабочей силы очень локализованы, что предопределяет, с одной стороны, достаточно стабильный трудовой коллектив, но, с другой, его маргинализацию. Качественного изменения в положении рабочих за последнее время не произошло. Примечательным является тот факт, что работники обследованных предприятий высказывают удовлетворенность своей работой и не собираются ее менять.

6. Нагруженность социальной сферы данных предприятий отражает общую ситуацию в промышленности в целом и различается только по способности предприятий к ее финансированию. Например, АО "Кондопога" в состоянии финансировать свои социальные расходы, а на АО "Счетмаш" большинство заводских программ урезаны.

Анализ финансового состояния предприятий

В процессе финансового анализа производилась общая оценка положения предприятия по следующим группам коэффициентов, взятых в динамике:

- показателей ликвидности,
- показателей финансовой устойчивости,
- показателей деловой активности,
- показателей рентабельности

Оценка ликвидности предприятия осуществлялась на основании данных бухгалтерской отчетности за 1992, 1993, 1994 и первую половину 1995 года по следующим показателям:

- абсолютному значению функционирующего капитала;
- коэффициенту маневренности функционирующего капитала, характеризующему финансовую независимость предприятия;
- коэффициенту покрытия, который дает общую оценку платежеспособности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными и финансовыми оборотными средствами;
- коэффициенту быстрой ликвидности, указывающему на то, какая часть текущих обязательств может быть единовременно погашена за счет денежных средств предприятия;
- коэффициенту абсолютной ликвидности, который указывает на наличие денежных средств у предприятия.

Оценка финансовой устойчивости основывалась на анализе финансовой структуры баланса предприятия, и показывает степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Показатели данной группы отражают соотношение стоимости материальных оборотных средств и собственных и заемных источников, которые их формируют, т.е. обеспеченность запасов и затрат источниками формирования:

- коэффициент концентрации собственного капитала, отражающий долю собственных средств (владельцев) предприятия в общей сумме средств, вложенных в предприятие;
- коэффициент финансовой зависимости, обратный коэффициенту концентрации собственного капитала;
- коэффициент маневренности собственного капитала (доля собственных средств, направляемую на финансирование текущей деятельности) указывает на то, какая доля вложена в оборотные средства, а какая доля капитализирована;
- коэффициент концентрации привлеченного капитала - отношение привлеченных средств к общей валюте баланса.

Анализируя показатели финансовой устойчивости можно сделать следующее замечание. Как правило, руководители (владельцы) предприятия предпочитают разумный рост доли заемных средств (т.е. увеличение оборотных средств), а кредиторы (банки, поставщики сырья и др.) напротив, отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

Оценку деловой активности, т.е. динамичности развития предприятия, расширения рынка сбыта его продукции, достижения им поставленных целей, отражают натуральные и стоимостные показатели. Эффективность использования экономического потенциала измеряется показателями фондоотдачи (трудовых и материальных ресурсов) и оборачиваемости (финансовых ресурсов в целом и отдельных их видов).

Необходимо подчеркнуть, что детальный анализ эффективности деятельности предприятия невозможен без подробного рассмотрения данных аналитического учета в части управления финансовыми ресурсами предприятия.

Для анализа рентабельности использовались следующие показатели:

- чистая прибыль предприятия за отчетный период;
- коэффициент рентабельности продукции в целом (отношение прибыли от реализации к выручке от реализации в целом);
- рентабельность основной деятельности (отношение прибыли от реализации к затратам на производство продукции);
- рентабельность основного капитала (отношение балансовой прибыли к средней стоимости валюты баланса за исследуемый отчетный период);
- рентабельность собственного капитала (отношение балансовой прибыли к средней величине собственного капитала);
- период окупаемости собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к чистой прибыли).

Экономическая интерпретация этих показателей достаточно очевидна, и с их помощью можно проследить динамику эффективности функционирования предприятия.

Результаты обследования финансового состояния иллюстрируют расчеты вышеназванных показателей по двум предприятиям (табл.7.9-7.16).

Таблица 7.9

Динамика показателей ликвидности предприятия АО "Счетмаш"

Показатели	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на начало 1995 г.	на 1 июля 1995 г.
1. Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал), тыс.руб.	1295513	8326157	17611686	43198231
2. Маневренность функционирующего капитала	0.74	0.74	0.75	0.81
3. Коэффициент покрытия	1.7	1.1	0.98	1.93
4. Коэффициент быстрой ликвидности	0.44	0.28	0.25	0.37
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0.06	0.03	0.03	0.02
6. Доля оборотных средств в активах	0.36	0.12	0.06	0.15
7. Доля запасов в текущих активах	0.74	0.74	0.75	0.81

Таблица 7.10

Динамика показателей финансовой устойчивости АО "Счетмаш"

Показатели	на начало 1992 г.	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на июль 1995 г.
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	0.71	0.86	0.93	0.92
2. Коэффициент финансовой зависимости	1.41	1.16	1.08	1.09
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0.21	0.01	-0.02	0.08
4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0.29	0.14	0.07	0.08
5. К-т соотнош-я привлеченного и собственного капитала	0.41	0.16	0.08	0.09

Таблица 7.11

Динамика показателей деловой активности АО "Счетмаш"

Показатели	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на июль 1995 г.
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	10500406	43558566	111722627
2. Балансовая прибыль, тыс.руб.	1852272	811211	30369773
3. Фондоотдача	0.11	0.11	0.29
4. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	10.05	26.69	79.08
5. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	35.82	13.49	4.55
6. Оборачиваемость запасов (в оборотах)	1.16	2.58	1.66
7. Оборачиваемость запасов (в днях)	310.3	139.53	216.87
8. Продолжительность операционного цикла	320.35	166.22	295.95
9. Оборачиваемость собственного капитала	0.18	0.17	0.42
10. Оборачиваемость основного капитала	0.16	0.16	0.38

Таблица 7.12

Динамика показателей рентабельности АО "Счетмаш"

Показатели	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на июль 1995г.
1. Чистая прибыль, тыс.руб.	1297826	469318	18016298
2. Рентабельность продукции	0.04	0.14	0.3
3. Рентабельность основной деятельности	0.2	0.05	0.57
4. Рентабельность основного капитала	0.03	0.003	0.1
5. Рентабельность собственного капитала	0.03	0.003	0.52
6. Период окупаемости собственного капитала	44.6	543.43	14.78

Таблица 7.13

Динамика показателей ликвидности предприятия АО "Серп и молот"

Показатели	на начало 1992 г.	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на начало 1995 г.
1. Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал), тыс.руб.	162314	1691205	4887816	12490495
2. Маневренность функционирующего капитала	0.66	0.41	0.61	0.51
3. Коэффициент покрытия	2.46	1.3	1.35	0.8
4. Коэффициент быстрой ликвидности	0.82	0.76	0.52	0.39
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0.19	0.33	0.14	0.006
6. Доля оборотных средств в активах	0.39	0.41	0.67	0.16
7. Доля запасов в текущих активах	0.67	0.4	0.62	0.52

Таблица 7.14

Динамика показателей финансовой устойчивости АО "Серп и молот"

Показатели	на начало 1992 г.	на начало 1993 г.	на начало 1994 г.	на начало 1995 г.
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	0.84	0.65	0.51	0.81
2. Коэффициент финансовой зависимости	1.19	1.55	1.97	1.24
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0.28	0.15	0.34	-0.05
4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0.16	0.35	0.49	0.19
5. Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала	0.19	0.54	0.96	0.23

Таблица 7.15

Динамика показателей деловой активности АО "Серп и молот"

Показатели	на 1994 г.	на 1995 г.
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	33603368	63040068
2. Балансовая прибыль, тыс. руб.	8919823	- 22469462
3. Производительность труда		
4. Фондоотдача	2.58	0.32
5. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	9.01	14.44
6. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	39.95	24.93
7. Оборачиваемость запасов (в оборотах)	3.02	4.06
8. Оборачиваемость запасов (в днях)	119.2	88.66
9. Продолжительность операционного цикла	159.15	113.59
10. Оборачиваемость собственного капитала	2.63	0.43
11. Оборачиваемость основного капитала	1.47	0.34

Таблица 7.16

Динамика показателей рентабельности АО "Серп и молот"

Показатели	на 1994 г.	на 1995 г.
1. Чистая прибыль, тыс.руб.	6304700	- 22469462
2. Рентабельность продукции	0.18	- 0.44
3. Рентабельность основной деятельности	0.27	- 0.44
4. Рентабельность основного капитала	0.39	- 0.12
5. Рентабельность собственного капитала	0.69	- 0.15
6. Период окупаемости собственного капитала	2.02	- 6.47

Общие тенденции. Выборочный анализ предприятий и подотраслей позволяет сделать следующие основные выводы, которые в определенной степени отражают проблемы, характерные для всей совокупности промышленных предприятий:

1. Российские промышленные рынки сегодня крайне сегментированы и несовершенны. Они характеризуются следующими параметрами:

- неполнота, разорванность и асимметричность информации, ее замкнутость по товарным и региональным рынкам;
- высокие транзакционные издержки движения товаров и услуг как внутри сложившихся рынков, так и при переходе с одного рынка на другой;
- диспропорции темпов роста цен на региональных и смежных товарных рынках.

2. Спад производства приобрел черты структурных изменений не только на уровне отдельных подотраслей, но уже и на уровне отдельных товарных рынков.

3. Обеспеченность промышленности ресурсами приобрела устойчивый характер, прежде всего за счет региональной локализации. Это относится в первую очередь к рынкам рабочей силы.

Данные выводы подтверждаются следующими фактами:

- в 1991-93 гг. темп роста цен производителей продукции черной металлургии в Московской области отставал от темпов роста в других регионах, но преимущества АО "Серп и молот" из данного диспаритета не извлекались; АО "Кондапога" же смогло использовать различные региональные преимущества, начиная от относительно низкой транспортной составляющей затрат и заканчивая локализацией рынка рабочей силы;

- в 1994-95 гг. ощущался дефицит металлолома, который в разной степени повлиял на объем выпуска на различных производствах; транспортная компонента себестоимости резко дифференцировала предприятия лесного комплекса; аналогичную роль в электротехнической промышленности сыграла обеспеченность передовыми технологиями;

- в номенклатуре металлургических предприятий возникли устойчивые тенденции разделения рынков отдельных видов готовой продукции и специфических технологий, таких как кислородно-конверторной стали и электросталелистового проката и т.д.; в номенклатуре лесного комплекса обозначились лидирующие позиции продукции глубокой переработки, в частности, производство газетной бумаги; в электротехнике обособились рынки электродвигателей малой мощности, автомобильных свинцовых аккумуляторных батарей и т.д.

Информация, собранная на трех предприятиях, и сопоставленная с общим положением дел в данных отраслях и подотраслях, позволяет сделать лишь предварительные предположения, ряд из которых, тем не менее, имеет принципиальное значение.

Сегодня в промышленности наметилась устойчивая дифференциация товарных рынков по следующим *четырем стандартным факторам*: а) эффективному спросу на конечную продукцию; б) устойчивому предложению сырья и других компонентов затрат; в) географии снабжения и сбыта; г) по специфике технологий и прочих активов.

В настоящий момент в различных отраслях промышленности можно с достаточной степенью точности в краткосрочной, и с меньшей, но определенной степенью вероятности в долгосрочной перспективе, выделить те товары, рынки которых уже сформировались и будут развиваться. Товары данной группы обладают наиболее благоприятным сочетанием вышеприведенных четырех факторов. Диаметрально противоположную группу формируют те товары, рынки которых продолжают регрессировать, и где сочетание этих факторов наименее благоприятно. К промежуточной группе относятся товары, сочетание факторов по которым варьирует.

Данные предположения позволяют в общем виде сформировать поэтапную программу необходимых на наш взгляд мер государственного вмешательства.

Первый этап - определение и отсечение бесперспективных товарных рынков. Эти рынки, за редким исключением, должны быть лишены всякой государственной поддержки. Одновременно следует предпринять шаги по освобождению предприятий от "груза" таких рынков и возможной переориентации на другие рынки. Здесь, как минимум, необходимо избавить предприятия от уплаты налога на имущество в части незадействованных, "холостых" активов или оставлять данную часть налога на самих предприятиях на строго целевое перепрофилирование (переквалификацию персонала).

Второй этап - определение перспективных рынков, где сочетание стандартных факторов наиболее благоприятно. Данные рынки не нуждаются в государственном вмешательстве. Вызывает сомнения и такого рода поддержка, как кредитование даже на рыночных условиях, так как может привести к возникновению избыточного предложения на пока еще неустойчивых рынках.

Третий этап - дифференцирование рынков промежуточной группы по удельному весу негативного сочетания факторов конъюнктурного и устойчивого характера. Именно на эту группу, точнее, на те рынки, на которых негативное сочетание факторов имеет конъюнктурный характер, необходимо обратить внимание государства. Здесь в первую очередь следует выделить производства, где совокупные издержки выше имеющегося устойчивого спроса. Снижение совокупных издержек в форме льготных и целевых кредитов является одной из форм такой государственной поддержки.

Как показывает анализ промышленности в целом, наиболее трудно преодолимым фактором спада объемов производства большинства российских предприятий является высокая степень специфики активов. В тех случаях, когда она сочетается с падением спроса, предприятия оказываются в почти безальтернативной ситуации закрытия, поскольку средства на перепрофилирование активов относятся к долгосрочным капитальным вложениям, соответствующего финансового рынка которым практически не существует.

Анализ трех выбранных предприятий показал, что ни одно из них не обладает безальтернативной спецификой активов. Это значит, что несмотря на присутствие избыточных активов, все обследованные предприятия не относятся к первой группе по сочетанию стандартных факторов.