

© 2000 г.

Л. Макаревич,

эксперт Ассоциации российских банков

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Работа на российском рынке, который вот уже десятый год переживает период сложной, болезненной хозяйственной, социальной и политической трансформации, требует от западного предпринимателя выдержки, мужества и терпения. Западные вкладчики капитала очень внимательно отслеживают рыночные перемены в российской экономике, используют любую возможность, чтобы заработать в нашей стране.

По мнению Запада, перспективы в России слишком многообещающие, чтобы их игнорировать. В суммарном ВВП всех нарождающихся рынков доля нашей страны выше 25%. Причем это единственный новый рынок, где есть своя очень мощная космическая программа, огромный научно-технический потенциал и реальные механизмы его реализации. По самым заниженным оценкам, у России больше природных ресурсов (10,2 трлн долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн долл.), Южной Африки (1,1 трлн долл.), Китая (0,6 трлн долл.) и Индии (0,4 трлн долл.), вместе взятых. Стоимость всего национального богатства, включая основные фонды и другие активы – около 400 трлн долл.

В Российской Федерации приватизированы, стали частными или смешанными более 100 тыс. предприятий. Они производят 80% ВВП. Оптовые и розничные цены освобождены, хотя сохраняется проблема монопольного ценообразования. Либерализованы внешнеэкономические связи, банковская, страховая, пенсионная, ипотечная сферы. Работает фондовый рынок и, с небольшими административными ограничениями, валютный рынок.

Во многих субъектах Федерации наблюдаются в той или иной форме преобразования аграрных отношений, что крайне важно для становления цивилизованного рынка гарантий и рыночной экономики вообще. Большие возможности роста есть у многих отраслей и регионов.

Несмотря на все это удельный вес России в международных инвестициях пока невелик. В 2000 г. все виды иностранных капиталовложений составили около 9,6 млрд долл., или 0,96% от мирового объема, превысившего 1 трлн долл. Для сравнения: Китай привлек в трудном для себя 1999 г. примерно 40 млрд долл., крохотная Польша – 7,5 млрд долл.

Общий объем накопленных зарубежных инвестиций в российскую экономику достиг 29,3 млрд долл. (против 600 млрд долл. в КНР). Из них на прямые приходится 12,8 млрд долл., на портфельные – 0,3 млрд долл.,

на прочие – 16,2 млрд долл. Под термином "прочие" подразумеваются кредиты и другие средства, предоставленные на возвратной, платной и временной основе. Фактически инвестициями они не являются, но учитываются в качестве таковых Госкомстатом. Большая часть их – это российский капитал, вернувшийся в страну под видом западного.

Сколько денег нужно России?

Масштабы притока иностранного капитала в Россию, конечно, недостаточные, и все же налицо повышательный тренд, хотя в нем были свои нюансы. С 1995 г. по 1999 г. суммарный объем зарубежных инвестиций вырос втрое (с 2,93 млрд долл. до 9,56 млрд долл.). Причем прямые увеличились в два раза (с 2 млрд до 4,26 млрд долл.), прочие – почти в шесть раз (с 924 млн до 5,27 млрд долл.), зато портфельные упали на 20,6% (с 39 млн до 31 млн долл.). Иными словами, наибольшие поступления приходились на ресурсы, которые предоставлялись на платной основе и на короткий срок. Особенно это касалось операций на фондовом рынке. Схожая картина наблюдалась в наилучший для России предкризисный 1997 г., когда прямые капвложения составили 5,3 млрд долл., прочие – 6,3 млрд долл., портфельные – 6,81 млрд долл. Последние после финансового краха 17 августа 1998 г., самого сильного за всю постсоветскую историю, сократились в двадцать два раза.

Хотя большие иностранные капиталы не торопятся в Россию, сегодня уже очевидно, в какие российские отрасли будут вкладываться деньги в дальнейшем: в те, где есть хорошие перспективы роста, в производства, которые занимают лучшие позиции на рынках, включая мировой, в менеджеров, понимающих и готовых работать по западным стандартам. Таких компаний, сфер и объектов инвестиций в России появилось немало.

После девяти лет рыночных реформ нынешний объем капиталовложений Запада в Россию, как нас успокаивают, не так уж мал. Конечно, 29,3 млрд долл. – еще не настоящие деньги, но уже серьезный вклад человеческого капитала. Две трети ведущих западных концернов, банков и инвестиционных фондов имеют свои структуры в Москве и других регионах. Крупнейшие мировые юридические фирмы в российской столице тоже не голодают. Нет безработных среди зарубежных консультантов в России по налогам и инвестициям. Они создают необходимые предпосылки для экспансии в будущем.

Потребности в долгосрочных финансовых ресурсах, например, "Газпрома" составляют 60 млрд долл., РАО "ЕЭС" – 70-80 млрд долл., Минатома – 32 млрд долл. Всей же российской промышленности в ближайшие двадцать лет необходимо более 2 трлн долл.

Лидируют инвесторы из десяти стран

Инвестиции в Россию поступают почти из ста стран, причем свыше 90% этих средств приходится на десять государств. Крупнейшими вкладчиками капитала в российскую экономику остаются Германия (6,9 млрд долл. накопленных инвестиций к началу 2000 г.), Соединенные Штаты (6,3 млрд долл.), Великобритания (3,6 млрд долл.). Далее следуют Кипр, ставший убежищем для сбежавших российских капиталов (3,4 млрд долл.), Франция (3,2 млрд долл.), Голландия (0,7 млрд долл.), Италия (0,6 млрд долл.), Швейцария (0,4 млрд долл.), Швеция (0,38 млрд долл.), Япония (0,36 млрд долл.).

В зависимости от характера инвестиций группа лидеров выглядит иначе. По прямым накопленным капвложениям на первом месте стоят США (4,5 млрд долл.), Кипр (2,7 млрд долл.), Германия (1 млрд долл.). За ними идут Англия (0,7 млрд долл.), Нидерланды (0,6 млрд долл.), Швейцария (0,3 млрд долл.), Швеция (0,2 млрд долл.), Франция (0,17 млрд долл.), Италия (0,16 млрд долл.), Япония (0,15 млрд долл.). При этом динамика удельного веса отдельных стран выглядит так: с 1996 по 1999 гг. уменьшилась доля Соединенных Штатов (с 41% до 35,6%) и ФРГ (с 10% до 7,9%), зато резко выросла доля Кипра – до 21,4%. У Англии рост был более скромным – с 4,2% до 6%, у Франции – с 1,4% до 1,8%, у Голландии – с 1,2% до 4,7%.

Среди портфельных инвесторов в Россию всех опережают США (74 млн долл.), Кипр (49 млн долл.), Голландия (20 млн долл.), Франция (13 млн долл.). На долю Германии приходится всего 2 млн долл., Швейцарии – 1 млн долл., других государств – и того меньше. Однако в прочих накопленных капиталовложениях главенствуют немцы (5,9 млрд долл.), французы (3 млрд долл.), англичане (2,9 млрд долл.). На американцев приходится 1,7 млрд долл., на киприотов – 0,66 млрд долл., на итальянцев – 0,47 млрд долл., на японцев – 0,2 млрд долл., на шведов – 0,48 млрд долл., на швейцарцев – 0,13 млрд долл., на голландцев – 0,08 млрд долл.

Предпочтение отдается нефти и газу

Основная часть накопленных иностранных инвестиций приходится на сферу управления (32%), ТЭК (15%), пищевую отрасль (10,8%), коммуникации (9,1%), торговлю и общественное питание (6,1%), машиностроение и металлообработку (3,2%), общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка (2,4%), лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную (2,3%), цветную металлургию (2,2%).

А вот как с 1996 по 1999 гг. изменялась структура зарубежных инвестиций по секторам и отраслям. Удельный вес промышленности вырос с 32,7% до 51%, в том числе топливной – с 7,4% до 17,8%, металлургии – с

4% до 9,7%, машиностроения и металлообработки – с 2,8% до 4,1%, пищевой – с 11,2% до 14,8%, Уменьшилась доля химической и нефтехимической отраслей – с 1,5% до 1,1%, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – с 4,5% до 2%. В других секторах увеличилась доля транспорта и связи – с 3,9% до 9,5%, торговли и общественного питания – с 5,4% до 17%. В то же время сократился удельный вес строительства – с 1,4% до 1%, финансов, кредита и пенсионного обеспечения – с 29% до 1,2%, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка – с 23,4% до 2%, что говорит о серьезной переоценке ситуации в России иностранными инвесторами.

После августовского кризиса 1998 г. инвестиционный рейтинг Российской Федерации понизился. Это изменило отраслевую структуру прямых зарубежных капиталовложений.

Их доля увеличилась в ТЭКе с 8,6% до 27,9%, на транспорте – с 7% до 12,1%, поскольку данные секторы сохранили рентабельность из-за высоких мировых цен на энергоносители и сырье. В отраслях, работающих на внутренний рынок, иностранные инвестиции в результате четырехкратной девальвации рубля после августовского кризиса и оживления импортозамещающих производств сократились: в машиностроении и металлообработке – с 3,1% до 2,95%, в пищевой промышленности – с 27,3% до 22,6%.

Регионы борются за капитал

Среди регионов наибольший объем накопленных прямых зарубежных капиталовложений привлекли в 1993-1999 гг. Москва – 7,7 млрд долл. (38,5% от всех по России), Московская область – 1,7 млрд долл. (8,6%), Сахалинская область – 1,3 млрд долл. (6,5%), Петербург – 1 млрд долл. (5%), Краснодарский край – 0,7 млрд долл. (3,7%). Архангельская область – 0,69 млрд долл. (3,5%), Красноярский край – 0,45 млрд долл. (2,25%), Самарская область – 0,44 млрд долл. (2,19%), Новосибирская область – 0,43 млрд долл. (2,17%), Ленинградская область – 0,4 млрд долл. (2,02%). За ними с заметным отставанием следовали Свердловская область – 0,27 млрд долл. (1,32%), Республика Коми – 0,26 млрд долл. (1,29%), Магаданская область – 0,25 млрд долл. (1,27%), Калужская область – 0,236 млрд долл. (1,2%), Ханты-Мансийский автономный округ – 0,235 млрд долл. (1,17%), Республика Татарстан – 0,232 млрд долл. (1,15%), Тюменская область – 0,223 млрд долл. (1,11%), Хабаровский край – 0,2 млрд долл. (1%), Челябинская область – 0,197 млрд долл. (0,98%), Волгоградская область – 0,195 млрд долл. (0,97%). Из 89 субъектов Федерации эти регионы сумели обеспечить иностранному капиталу наилучший режим работы. Эти условия сохраняются и в 2000-2001 гг.

Сегодня в России действуют около 30 тыс. предприятий, компаний и банков с участием нерезидентов (включая 7793 филиала иностранных фирм). Сумма зарубежного капитала в них составляет примерно 530 млн долл. Коммерческие структуры со 100-процентным иностранным капиталом организованы бизнесменами из 125 государств, с долевым участием – из 147.

Без учета малого и среднего бизнеса наиболее активными остаются 5104 предприятия с участием нерезидентов. Основная их доля сосредоточена в торговле и общественном питании (34%) и промышленности (25,1%). Значительно меньше представлено в структурах по обеспечению функционирования рынка (7,4%), в строительстве (5,2%), на транспорте (4,9%), в связи (4,6%), в науке и научном обслуживании (3,5%), в оптовой торговле продукцией производственного назначения (2,3%), в операциях с недвижимостью (2,3%), в здравоохранении, спорте, социальном обеспечении (2,1%).

В целом на предприятиях с зарубежным капиталом занято около 1 млн человек. Из них на промышленный сектор приходится 66,4%, связь – 9,8%, торговлю и общепит – 8,1%, транспорт – 5,3%, строительство – 1,8%. Если не принимать в расчет малый и средний бизнес, то в 1999 г. производства с иностранным участием предложили товаров и услуг более чем на 16 млрд долл., что по объему составило более половины тогдашнего бюджета государства. Из данной суммы 61,5% дали предприятия промышленности, 11,9% – связи, 11,8% – торговли и общепита, 4,6% – транспорта, 1,1% – строительства.

ТНК консультируют правительство

Из ста крупнейших в мире транснациональных корпораций в России работают семьдесят пять. В их числе 22 американские, 16 японских, 9 германских, по 8 английских и французских, 4 швейцарские. Они не только экспортируют свою продукцию, но и производят ее непосредственно на российской территории.

В нашей нефтяной отрасли представлены "Шелл", "Эксон", "Мобил", "Бритиш петролеум – Амоко", "Тексако", "Тоталь Франс", в химической – "Байер", "Дюпон", БАСФ, "Проктер энд Гэмбл", "Юнилевер"; в автомобильной – "Дженерал моторз", "Форд", ФИАТ, "Рено", "Ситроен", "Мерседес", БМВ, "Дэу", "Вольво"; в пищевой – "Кока-Кола", "Пепси-Кола", "Нестле", "Марс"; в табачной – "Филипп Моррис", БАТ, "Джапэн тобэкко". Ведущие западные ТНК действуют в российской авиакосмической индустрии, электронике, электротехнике, телекоммуникациях, приборостроении, фармацевтике.

С 1995 г. при правительстве России действует Консультативный совет по иностранным инвестициям. В него помимо Европейского банка

реконструкции и развития входят двадцать пять крупнейших компаний, работающих в нашей стране. Это – АВБ, БАСФ, "Кока-кола", "Дойче банк", "Эрнст энд Янг", "Мобил", "Проктер энд Гэмбл", "Каргил энтерпрайзис», "Юнайтед текнолоджиз", "Мицуи", "Марс", "Рено", "Рон — Пуленк", "Сименс" "Бритиш петролеум", ФИАТ, ФАТА, "Кампофрио", "Иточу", "Тетра Лаваль", "Канадиэн Фракмастер", БАТ, "Мицубиси", "Пепси-Кола", "Юнилевер".

Консультативный совет способствовал созданию Российского центра содействия иностранным инвестициям и его бюро в Париже, Амстердаме и Франкфурте-на-Майне, а также Международного центра содействия реформе бухучета и аудита. Совет внес немало предложений по совершенствованию законов "Об иностранных инвестициях", "О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами, соглашениях о разделе продукции". Эти инициативы частично были учтены Госдумой в соответствующих правовых актах. Они послужили важным дополнением к другим законам – "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", "О Бюджете развития Российской Федерации", "О лизинге", "Об ипотеке (залоге недвижимости)". Продолжается работа над законом "О свободных экономических зонах".

Пусть не все из принятых законов реально действуют (в том числе из-за непринятых подзаконных актов и инструкций) и являются совершенными, вместе они представляют уже достаточно солидную правовую базу для привлечения в Россию зарубежного капитала, которой не было в Советском Союзе.

Перекраиваются неудобные законы

Важнейшую роль играет принятый в 1999 г. новый закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации". В нем отражены многие пожелания западных компаний. Например, более четко определены понятия "иностранная инвестиция" и "прямая иностранная инвестиция". Первая означает вложение зарубежного капитала в любой (не ограниченный законом) объект гражданского права, включая деньги, ценные бумаги (в валюте и рублях), другое имущество и имущественные права, интеллектуальную собственность, услуги, информацию. Под "прямой иностранной инвестицией" понимается приобретение нерезидентами не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой в России в форме товарищества или общества.

В числе новаций – введение таких понятий, как "инвестиционный проект", "приоритетный инвестиционный проект", "срок окупаемости инвестиционного проекта", "реинвестирование", "совокупная налоговая

нагрузка". Из сферы действия данного закона исключены зарубежные капвложения в кредитные, страховые и некоммерческие организации.

Статья четвертая закона предоставляет иностранным инвесторам национальный (то есть не дискриминационный) режим. Это не исключает изъятий в виде льгот, но только в той мере, какая необходима для защиты "конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства".

Статья девятая документа содержит "дедушкину оговорку", дающую зарубежным инвесторам гарантии от изменения законодательства, которые могут ухудшить условия их работы по сравнению с первоначальными. Если такие акты принимаются, иностранные вкладчики капитала освобождаются от обязанности их соблюдать в течение срока окупаемости проекта, но не более семи лет с даты начала финансирования. Для приоритетных проектов стоимостью свыше 50 млн долл., долей нерезидентов не менее 25% в уставном (складочном) капитале и сроком окупаемости более семи лет, правительство может продлить льготные условия и гарантии в порядке исключения.

Без стимулов нет бизнеса

Внушительен в законе перечень других стимулов для зарубежных вкладчиков капитала в России. Полностью и безусловно защищаются их права на инвестиции, а также интересы и условия предпринимательской деятельности на российской территории. Они могут осуществлять ее и переводить за рубеж доходы, прибыль и иные денежные поступления, предварительно уплатив налоги и сборы. При владении 10% уставного капитала предприятия и при реинвестировании в полном объеме нерезиденту предоставляются юридические гарантии, защита и льготы. Коммерческая организация с иностранными инвестициями считается таковой со дня включения в состав ее участников заграничного инвестора и получает в полном объеме упомянутые льготы, гарантии и правовую защиту.

Инвесторам-нерезидентам разрешено беспрепятственно вывозить из России имущество, информацию на любых носителях, которые были ввезены на российскую территорию в качестве иностранного капвложения. Зарубежный инвестор может приобретать акции и прочие ценные бумаги, а также земельные участки и другие природные ресурсы, здания, сооружения и иную недвижимость в соответствии с действующим законодательством, участвовать в приватизации государственной и муниципальной собственности. Имущество зарубежного вкладчика капитала не подлежит принудительному изъятию, включая национализацию и реквизицию. Исключения представляют случаи, которые установлены феде-

ральными законами или международными договорами России. В таких ситуациях возмещается полная стоимость активов.

Предприятиям с иностранными инвестициями разрешены все виды деятельности и инвестиции в любых формах, кроме прямо запрещенных законом. Инвестор-нерезидент может передать свои права (уступить требования) и обязанности (перевести долг) другому лицу.

Закон ограничивает условия получения иностранными инвесторами таможенных льгот. Теперь от таможенных платежей освобождаются лишь приоритетные проекты с зарубежными инвестициями не менее 50 млн долл., либо такие, где минимальная доля (вклад) нерезидентов в уставном (складочном) капитале не ниже 3 млн долл., и включенные в список, утвержденный российским правительством. При этом предусмотренные данным документом правовая защита, гарантии и льготы не распространяются на дочерние и прочие зависимые структуры с иностранным капиталом при осуществлении ими обычного бизнеса в России. Вместе с тем регионы и муниципалитеты вправе в рамках своих полномочий поддерживать в любых формах иностранные инвестиции, в том числе с помощью местных бюджетов и внебюджетных фондов.

Реанимация 150-летнего опыта ипотеки

Иностранный инвестор, который впервые выходит на российский рынок, скоро обнаруживает: на нем в отличие от других нарождающихся рынков пока нет такого распространенного во всем мире залогового и гарантийного механизма, как ипотека. Выше уже говорилось о том, что в постсоветские годы делались попытки проводить, а точнее – имитировать рыночные реформы без самого главного их содержания: решения земельного вопроса. В этом отношении последнее десятилетие оказалось растрченным впустую. В России так и не появилось земельного, жилищного кодекса, законов об ипотеке, ипотечном кредите, земельных и ипотечных банках. Отсутствуют важнейшие финансовые инструменты перезалога, вторичного рынка закладных, специализированных ссудо-сберегательных, жилищно-строительных, страховых учреждений.

Никто в России по-прежнему не знает, как объективно оценивать стоимость застраиваемых участков (общероссийский кадастр составлялся почти 100 лет назад, еще до революции), жилья, прочих материальных активов, используемых для залога при ипотечном кредитовании. Считается немыслимым, например, выселение из квартир, купленных в кредит, но не оплаченных полностью и в срок. Нет норм, регулирующих взаимоотношения заказчиков, проектировщиков, подрядчиков, поставщиков стройматериалов и оборудования, финансирующих организаций.

Отсутствуют нормальная договорная база по проведению проектно-изыскательских работ, поставкам продукции производственно-технического назначения, подрядам на капитальное строительство, расчетам между участниками инвестиционных программ и проектов. Многие пункты «Временного положения о порядке финансирования и кредитования капитального строительства» расплывчаты, четко не определяют права, обязанности и ответственность сторон.

Ощущается острейшая нехватка профессиональных кадров в области банковского права, инженерно-технических специалистов, способных реально оценить рыночную эффективность тех или иных инвестиционных предложений.

Немало сложностей добавляют налоговый пресс, платежный кризис, рост цен в строительной и смежных отраслях-поставщиках. Ухудшается кредитоспособность основной массы заказчиков и покупателей жилья. Очень непростыми остаются взаимоотношения банков с органами власти всех уровней. Чрезвычайно затруднены и длительны процедуры оформления документов, необходимых для строительства, подключения к инженерной инфраструктуре, получения участков под застройку с учетом спроса.

Все это и многое другое делает услуги банков и продукцию обслуживаемых ими строителей неконкурентоспособными. Новостройки быстро теряют свою привлекательность и, стало быть, рыночную стоимость, что бьет по карману подрядчиков и ассигнующих их банков.

Первые городские земельные аукционы

И все же именно жилищное строительство в России более успешно противостоит спаду, чем, скажем, капиталовложения в целом. За последние годы инвестиции в непроизводственное строительство сокращались в несколько раз меньше, нежели в производственную сферу. Одна из основных причин – высокая прибыльность подобных вложений капитала. У фирм и банков, в том числе с иностранным участием, специализирующихся в новом стандартном строительстве, она колеблется от 10 до 18%, на “дострое незавершенки” или старых домов – от 24 до 70%, на элитарном жилье – от 15 до 75%.

Отчетливо повышательный тренд наблюдается в удельном весе жилых домов, возведенных на личные сбережения и приравненные к ним средства. В 1997-1999 гг. почти в четверти регионов России (Москве, Астраханской, Самарской, Саратовской, Ульяновской, Тюменской областях, Татарстане, Башкортостане, Якутии, Красноярском крае и др.) темпы жилищного строительства заметно превышали общероссийские. В сентябре 1998 г. в столице произошел важный прецедент: правительство Москвы разрешило инвесторам, включая иностранных, покупать землю

на территории комплекса «Москва-Сити». В октябре 2000 г. в городе был проведен еще один аукцион по продаже участков земли. В Саратовской области такие торги с 1998 г. вошли в практику.

Ассоциации региональных, ипотечных и земельных банков обобщают положительный опыт, тиражируют его с помощью практических конференций и иных мероприятий. Прежде всего речь идет о правильном выборе банками схем финансирования. В зависимости от исходных условий, особенностей проекта источником средств могут быть бюджетные ресурсы, собственные средства строительных организаций, банковский кредит, долевое участие. Либо их различные комбинации.

Сегодня самым распространенным остается долевое участие, когда будущий собственник жилья непосредственно участвует в финансировании строительства. Взаимоотношения с застройщиком оформляются договором, в котором предусматривается предоплата или регулярные взносы в ходе сдачи объекта с учетом роста цен и стоимости работ. По такой схеме воздвигается свыше 70% коттеджей и более 90% многоквартирных домов. Продавцами жилья, как правило, выступают муниципальные власти, предприятия и организации, получившие участок под застройку, но не располагающие необходимыми ресурсами, и сами «дольщики», которые строят жилье не для себя, а для его дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду. Другой распространенной формой является сочетание банковского кредита, собственных средств строительной фирмы и долевого участия. На третьем месте стоит объединение бюджетного и долевого финансирования.

Успех или неуспех многих программ жилищного финансирования в решающей степени зависит от взаимоотношений банков не только с застройщиками, но и с местными администрациями. Обычно участки под строительство региональные власти выделяют бесплатно, зато взимают взносы на развитие городской или областной инфраструктуры, которые могут колебаться от 30 до 85% стоимости планируемого объекта. К сожалению, ни местонахождение, ни потенциальная рыночная стоимость участка в расчет не принимаются. В качестве оплаты предусматривается и передача части квартир муниципалитету бесплатно либо по льготным ценам. Половину и больше жилья застройщики и банки могут реализовать по рыночным расценкам.

В последние годы многие кредитные институты начали организовывать или активно поддерживать риэлтерские и девелоперские фирмы. Они выступают одновременно как инвесторы, заказчики (доверенные лица, которые распоряжаются финансами и несут ответственность за распределение строительного подряда, подготовку и утверждение необходимых документов) подрядчика и брокера (обязательное условие). Возможны различные сочетания этих функций.

Подобные компании при поддержке банков специализируются на многоквартирном строительстве (стандартного, «достраиваемого» и

элитарного жилья), а также на возведении односемейных домов и продаже земельных участков. Помимо банковских кредитов они широко используют собственные средства, долевое финансирование, фьючерсы. Активно участвуют в земельных аукционах и тендерах. Условия оплаты могут быть разными. Скажем, стоимость участка возмещается муниципалитету соответствующим количеством квартир для расселения очередников. На аналогичных условиях «инвесторской нагрузки» приобретается земля у предприятий и организаций. Дивелоперские компании, которые занимаются «достроем» и элитарным жильем, в основном перепродают его или передают в аренду.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию

Все это помогает иностранным инвесторам преодолеть часть трудностей, но не решает проблему в целом. Одновременно с принятием внушительного перечня нормативных актов, которые заполнили бы упоминавшийся выше законодательный вакуум, предлагается срочно приступить к созданию банков жилищного строительства, на которое они должны выделять не менее 3/4 своего кредитного портфеля. Государство должно предоставлять таким банкам специальное лицензирование, льготное налогообложение прибыли, уменьшить до 5-7% нормы обязательного резервирования. Размещать в них бюджетные и внебюджетные ресурсы пропорционально фактическим объемам их капиталовложений. Обеспечить льготами при аренде помещений, оплате коммунальных и иных услуг, местном фискальном обложении и сборах. Помогать в оценке платежеспособности кредитополучателей. Обеспечить подобной поддержкой и страховые компании, берущие на себя часть рисков банков жилищного строительства.

Наряду с Центробанком дополнительным органом надзора становится специальное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. В его функции входит контроль ипотеки, страхование рисков банков, финансирующих возведение жилья, наблюдение за выпуском ценных бумаг на заложенное имущество, покупка закладных на дома и квартиры, определение всего комплекса операций с недвижимостью. С 1998 г. к расширению ипотечного кредитования приступило и правительство Москвы.

Важный вклад в решение жилищной проблемы способны внести Центральный банк и бывшие госспецбанки, располагающие большими ресурсами, сетью филиалов и отделений. Например, ЦБ РФ может включать в свои денежные программы общий объем «длинных» и среднесрочных кредитов для банков на строительство жилья, соцкультбыта, коммунального хозяйства. Или создать в системе Сбербанка строительные сберегательные учреждения по типу германских строительных сбер-

касс. Крупному региональному банку вполне по силам стать (пусть на время, до появления специализированной кредитно-инвестиционной структуры) агентом правительства в жилищном финансировании.

Все же главную ношу предстоит взвалить на себя частному сектору (банкам, промышленным, коммерческим, строительным компаниям, зарубежным инвесторам). В интересах самого государства предложить им стимулирующую систему льгот и поощрений. Например, для ускоренного наращивания ресурсно-депозитной базы банков рекомендовать им засчитывать в счет первоначального взноса на строительство или приобретение жилья стоимость их акций и облигаций на руках у населения. Это диверсифицировало бы источники поступлений средств, повысило бы ликвидность, привлекло бы новых вкладчиков и заемщиков.

Мощным стимулом служит ускоренная амортизация и переоценка основных фондов, но лишь в том случае, если ее дополняет новая модель учета всех денежных и неденежных пассивов и активов (в т. ч. оборотных средств) с поправками на текущее изменение цен. Без такой корректировки банки и предприятия будут и дальше вкладывать свободную кассовую наличность в рынок «коротких» кредитов, валюты, драгметаллов, обналачивание безналичных средств, уводить деньги за границу.

Вновь и вновь банкиры призывают власти освободить от налогов всю прибыль, получаемую от средне- и долгосрочных кредитов в рамках федеральных и региональных целевых программ, в первую очередь жилищного строительства. Не облагать фиском и ту часть прибыли, которую банки направляют на наращивание общих резервов, резервов для покрытия задолженности по сомнительным кредитам, страховых фондов. Эффективность всех этих мер прямо зависит от стимулирования строительных, а также других предприятий, участвующих в решении жилищной проблемы.

Необходимо предоставить налоговые скидки и льготные кредиты производствам, выпускающим материалы, конструкции, оборудование, машины и механизмы для жилищного комплекса, фирмам, выполняющим соответствующие работы и услуги, инвесторам, вкладывающим капитал в развитие и модернизацию строительной базы, ремонт и реконструкцию жилья.

Запад возрождает дореволюционную практику

Выдвигают финансисты, в том числе зарубежные, и другие инициативы. Например, частично освободить от подоходного налога средства граждан, перечисленные на целевые фамильные жилищные счета в банках. Не облагать фиском дивиденды и проценты по вкладам и паям юридических и физических лиц, участвующих в инвестиционных компаниях, банках, фондах, вкладывающих не менее 50% активов в строительство

жилья. Отчислять часть средств, вырученных от денежной приватизации, в пользу акционерных предприятий при условии инвестирования ими данных средств в программу «Жилище». Сократить наполовину ставку НДС на строительные материалы и изделия, если они реализуются в жилищном или социально-культурном строительстве, и – на 100%, если используются в возведении муниципального жилья. Освободить от налогов проектные, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новой техники и технологий для индустрии стройматериалов. Исключительно на тендерной основе проводить конкурсы между строительными фирмами для осуществления государственных и муниципальных жилищных программ.

Сейчас с российского рынка ушел крупный заемщик в лице промышленности. Последний банковский кризис продемонстрировал, что заменой ей не могут выступать чисто торговый и финансовый капиталы, привыкшие работать только с «короткими» активами. Крупномасштабным кредитополучателем вполне может стать (несмотря на неразвитость, ущербность сегодняшнего законодательства, отсутствие частного землевладения) огромная сфера инвестирования в земельно-ипотечный, строительный бизнес, воссоздающий (что чрезвычайно важно) отсутствующий ныне в России рынок реальных гарантий. Очень знаменательно, что именно банки, которые имеют в портфеле такие активы (и возможности рассредоточения рисков), как земля и недвижимость, кризис затронул чуть в меньшей степени, чем те, что ориентировались в основном на межбанковский рынок.

Вместе с Союзом земельных, а также ассоциациями российских, ипотечных и региональных банков к решению этих проблем подключились (каждый в своей сфере, в меру собственных возможностей) Мингосимущество, Роскомзем, Министерство строительства, Российская гильдия риэлтеров, Российское общество оценщиков, информационно-консультативный центр «Земля и недвижимость», Ассоциация геоинформационных услуг и технологий, составляющая кадастры в субъектах Федерации. Развивается сотрудничество с Союзом германских ипотечных банков, Восточно-Европейским фондом недвижимости, Национальной ассоциацией риэлтеров США, американским Институтом экономики города, Агентством международного развития США, Пенсильванско-Российским советом по бизнесу, Канадской жилищно-ипотечной корпорацией.

По контракту с Агентством международного развития США Институт экономики города с 1992 г. реализует в России программу по сотрудничеству в жилищном секторе. Эта программа осуществляется по соглашению с правительствами РФ и Москвы, администрацией Нижегородской области и финансируется США. Эксперты Института экономики города выступали консультантами при разработке Закона «Об осно-

вах федеральной жилищной политики», соответствующих нормативных документов на федеральном и местном уровнях, участвовали в подготовке законопроекта «Об ипотеке». Большую образовательную работу проводит Институт экономического развития Всемирного банка.

Многое из того, чем сегодня делятся с нами западные специалисты, почерпнуто из 150-летнего опыта дореволюционной России. Мощная система земельно-ипотечного кредитования, существовала в нашей стране до 1917 г. Ее богатый опыт был в 20-40-е годы реализован, в т. ч. с помощью российской эмиграции, за рубежом. Это послужило мощным локомотивом экономического развития Швейцарии, Германии, Австрии, Франции, США, ряда других стран, которые теперь помогают возродить ипотеку в нашем государстве.

Бизнес востребовал ипотеку

Сегодня аграрный и ипотечный вопрос стал в России ключевым для всего финансового сообщества. Заявления левой оппозиции в парламенте о том, что банки лоббируют ипотечную и земельную реформу, дабы стать домовладельцами и латифундистами, говорит о полном непонимании целей и методов работы современного кредитного института. В ипотечной сфере, как в сельском хозяйстве и в промышленности, ему интересны и предпочтительны не арендаторы, а эффективные частные собственники. Аренда же – всегда кабала, временщики, отсутствие настоящей мотивации труда, завышенные издержки и цены, низкие конкурентоспособность, потенциал модернизации.

Владение недвижимостью и землей (как и любой собственностью) – это прежде всего управление ею. По своей специфике они совершенно отличны от банковского капитала. Будучи сверхнадежными залогами, недвижимость и земля иногда включаются в банковский баланс – вкладом в капитал, как часть консервативного портфеля в виде ценных бумаг (облигаций, закладных, сертификатов), которые при необходимости можно реализовать. Но банк – прежде всего кредитный институт, работающий в совершенно иной – финансовой – сфере, с более доходными и ликвидными активами и пассивами. Это позволяет предлагать больше ресурсов тем же муниципалитетам, строителям, дивелоперам, промышленным предприятиям, сельхозпроизводителям. И если КБ в свою очередь получает от них залог в виде земельного участка, недвижимости, основных фондов за неоплаченную ссуду, то для этого банка предпочтительней тут же перепродать их в полную собственность другому эффективному пользователю. Как объект и предмет спекуляции недвижимость и земля для банков мало привлекательны.

Однако российские банкиры по более веским причинам нуждаются в ипотечной и земельной реформе, без которой им работать уже просто

невозможно. Когда после революции в России упразднили частную собственность, в первую очередь на землю, это привело к уничтожению всей экономики. И прежде всего ее основного механизма – закона стоимости, что, по сути, сравнимо с отменой гравитации для 1/6 части земной суши.

Земля, недра, воды, природные богатства, недвижимость и 4/5 других активов были выведены из товарооборота, определения производственных издержек, ценообразования, денежного обращения. Обескровленный и облегченный на стоимость этих активов рубль в отсутствие адекватного наполнения товарами и услугами мгновенно превратился в пустую бумажку, курс которой во времена СССР назначался приказом сверху. Исчезли вторичные деньги – ипотечные закладные, земельные и корпоративные облигации, акции, которые выполняют функцию крови, накапливая и распределяя свободный капитал между отраслями, регионами, странами и континентами.

Кадастр, поземельные книги, ипотека, кредит, залог, траст, ценные бумаги, гарантии потеряли в Советском Союзе всякий смысл, как и вся обслуживавшая их структура – банки, биржи, торговые, финансовые, страховые и иные компании. Почти на целое столетие российская хозяйственная система лишилась скелета, кровеносной и нервной системы, ослепла, перестала слышать шепот спроса. Госкапитализм в России строился исключительно административно-репрессивными методами и инструментами. Ими же уничтожился нормальный рынок, который в остальном мире формировался тысячелетиями на основе ипотеки.

Гарантии для иноинвесторов

Трагедия России в том, что за последнее десятилетие в этой фантазмагорической системе мало что изменилось. Закон стоимости, ценообразование, денежное обращение по-прежнему не работают в полную силу. Более того, они и не были нужны. Присваивать природную ренту, собственность, бороться за ее передел неизмеримо проще, когда никому не известна настоящая стоимость активов, нет рыночных инструментов для их оценки.

Принимались государственные программы приватизации и акционирования, как блины выпекались все новые АОЗТ, АООТ, что давало работу и кормило не одно ведомство. При президенте была учреждена Федеральная комиссия по ценным бумагам. За считанные годы в стране раскрутилась гигантская по оборотам внебиржевая и биржевая торговля акциями, облигациями, векселями, деривативами, обогащавшая тысячи брокеров, фирм, фондов, банков.

С торжественным видом на представительных международных форумах зарубежных инвесторов приглашали участвовать в этом праздни-

ке жизни. Для них тоже разрабатывались соответствующие программы, которые утверждались на самом высоком уровне. А потом власти с нетерпением ждали, когда же наконец инокапитал по-настоящему к нам пожалует.

Заграничные инвесторы прекрасно понимают, что вся эта фондовая феерия не более чем фикция, мираж, огромная «потемкинская деревня». В лучшем (для страны) случае она годится как тренажерный зал для накачивания финансовых бицепсов, освоения новых инструментов хозяйствования. В худшем (опять же для страны) – раковая опухоль, которая «сверхкороткими» спекуляциями фактически обанкротила в 1998 г. российскую экономику. В России земля под жильем, акционированными и инвестируемыми предприятиями не продается. Подлинную цену ей и недвижимости никто не знает, а потому не учитывают в котировках ценных бумаг, которые изначально могут быть сильно недооценены или переоценены. Поэтому фондовый рынок работает плохо. Налоговая система лишена своего основного источника – ренты. Прямые инвестиции – необходимого рынка гарантий. Финансово-банковская структура – фундамента и системы защиты.

Постепенно и России начинают понимать, что для иностранного вкладчика капитала ипотека, частная собственность на недвижимость и землю не только основа основ, на которой за века выросли все институты и инструменты современной рыночной экономики. Это еще главная гарантия незыблемости устоев, цивилизованных правил игры. В других странах вспыхивали войны, прокатывались социальные и научно-технические революции, менялись режимы, приходили и уходили президенты, правительства, парламенты. Но частная собственность на землю и недвижимость всегда сохранялась, т. к. от нее зависело выживание и процветание государств и народов. Для зарубежных стратегических инвесторов это естественно, как воздух, и они не идут туда, где его нет.

В России акции и облигации не стали средством и каналом перелива финансовых ресурсов в экономике, а используются в основном для овладения и нередко самой хищнической эксплуатации производственных активов, а не их сохранения и преумножения. Это относится и к процветавшим некогда городам, аграрным районам. Восстановить их можно только с помощью ипотечной и земельной реформы (у последней в дореволюционной России было около десятка вариантов в зависимости от особенностей того или иного региона). Решением только одного земельного вопроса в Чечне, например, правительство сумело бы добиться намного большего, чем бомбежками, уничтожением городов, истреблением десятков тысяч людей.

Важна поддержка региональных властей

В 2000 г. сложились благоприятные общеэкономические условия для участия банков в ипотечном кредитовании, чему способствуют падение темпов инфляции, стабилизация курса рубля, снижение цен на жилье. Одним из серьезных препятствий, ограничивающих возможности населения пользоваться банковскими ипотечными кредитами, являются их высокие процентные ставки. Практика показывает, что приемлемые ставки, позволяющие сделать процесс ипотечного кредитования массовым, составляют 8-10% годовых в валюте. Однако привлекаемые на банковском рынке ресурсы обычно дороже.

Важным условием всех успешно развивающихся региональных программ является стремление и готовность местных властей оказывать поддержку из своих бюджетов. Это один из реальных источников финансирования ипотечных программ. Реализация подобных схем позволяет запустить механизм мультипликатора: роста спроса на товары и услуги отраслей хозяйства, связанных с жилищным строительством, т. е. бюджетные дотации вовлекают в оборот незадействованные сбережения населения.

Большие надежды возлагаются на Федеральное агентство ипотечного жилищного кредитования, которое должно сыграть аналогичную роль в создании и запуске вторичного рынка ипотечных кредитов, в привлечении долгосрочных ресурсов для рефинансирования банков-кредиторов. Аналогичные агентства создаются и в регионах для реализации региональных ипотечных программ. К концу 2000 г. уже почти в 30 субъектах Федерации начата реализация собственных ипотечных программ.

В Москве реализуется концепция развития системы жилищного кредитования, основанная на создании и взаимодействии первичного и вторичного рынков ипотечных кредитов. В рамках реализации пилотного проекта Московский банк Сбербанка России и АКБ "Инвестсбербанк" выдали 150 ипотечных кредитов. Для рефинансирования банков-кредиторов создано Московское ипотечное агентство с уставным капиталом 120 млн руб. Правительство Москвы развивает также и другие варианты ипотеки, в том числе с участием строительно-сберегательных касс.

В Ростовской области практикуется выдача льготных бюджетных ипотечных ссуд на 8 лет для приобретения квартир в строящихся домах и на 10 лет – для достройки индивидуальных домов. Процентная ставка по всем ссудам установлена в размере 9,8% годовых в рублях. Агентом по выдаче бюджетных ипотечных ссуд на жилищное строительство и их погашению является Ростовский Сбербанк.

В Новгороде кредиты предоставляются сроком до 10 лет под 8% годовых в рублях. Разницу между учетной ставкой и ставкой кредита, выдаваемого застройщику, гасит администрация города за счет собственных средств.

В Иркутской области в качестве ипотечного кредитора выступает небанковская кредитная организация – Кредитно-потребительский союз. Он на основе договора займа предоставляет квартиры сотрудникам предприятий города, выдает кредиты на срок от 5 до 10 лет под 8-10% годовых в валюте. Рефинансированием кредитов занимается Иркутское региональное ипотечное агентство.

В Республике Башкортостан действует программа жилищного кредитования, по которой Фонд жилищного строительства продает квартиры в рассрочку либо выделяет товарный кредит индивидуальным застройщикам. Рассрочка предоставляется на срок от года до 15 лет. Кроме того, Башкирский Сбербанк выдает ссуды индивидуальным застройщикам под 8-10% годовых в рублях сроком на 10 лет. Разница между ставкой кредита на покупку жилья, действующей в Башкортостане, и ставкой Сбербанка по таким кредитам компенсируется за счет республиканского бюджета.

В Республике Коми накоплен большой опыт по льготному жилищному кредитованию коммерческих банков и выдачи ссуд на жилье за счет средств республиканского бюджета. Такими кредитами воспользовались более 1500 семей. Этому способствовало принятие правительством решения о возмещении разницы процентных ставок банкам, предоставляющим жилищные кредиты населению за счет республиканского бюджета. При этом за счет средств республиканского бюджета возмещается 2/3 учетной ставки рефинансирования по жилищным кредитам, предоставляемым гражданам.

В Чувашии интерес банков к ипотечному кредитованию населения поддержан республиканским законом о льготном налогообложении прибыли, полученной банками от предоставления кредитов гражданам на приобретение жилья. На эти цели выделено 50 млн руб. Кредиты выдаются по низкой процентной ставке на 15-20 лет с оформлением договора ипотеки приобретенного жилья.

Среди других регионов, которые в 2000 г. в той или иной форме продолжали внедрять у себя ипотечное жилищное кредитование, можно отметить Удмуртию, Санкт-Петербург, Оренбург, Калининград, Саров (Нижегородская обл.), Вологду, Самару, Ульяновск, Белгородскую область, Брянск, Иваново, Волгоград, Екатеринбург, Тюмень, Тольятти (Самарская обл.), Владимир, Барнаул, Челябинск, Новосибирск, Якутск.

Сегодня лучше, чем вчера

Правительство России продолжает переговоры по заключению международных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций. К концу 2000 г. было заключено свыше пятидесяти подобных договоров. Подписаны соглашения об исключении двойного налогооб-

ложения доходов и имущества с Австрией, Бельгией, Болгарией, Великобританией, Данией, Индией, Ирландией, Канадой, Китаем, Кипром, Норвегией, Соединенными Штатами и другими государствами. В 72 российских регионах приняты свои законы по защите прав, интересов и имущества зарубежных вкладчиков капитала. Им предоставляются налоговые льготы, индивидуальная опека со стороны властей по всем вопросам. Для обеспечения кредитов и инвестиций создаются и активно используются различные залоговые фонды.

Российские власти рассчитывают, что инвесторов простимулирует и новый Налоговый кодекс России. Например, положения о том, что законодательные акты о налогах (сборах) вступают в силу не ранее, чем по истечении одного месяца со дня их официального опубликования и не ранее первого числа очередного фискального периода по налогу (сбору). Федеральные законы об установлении новых налогов, аналогичные акты региональных и муниципальных властей начинают действовать лишь с 1 января года, следующего за годом их принятия.

С 1997 г. действует постановление правительства, которое запрещает менять ввозные пошлины на одни и те же товары более одного раза в течение шести месяцев. Изменения вступают в силу только через 180 дней после их официального опубликования (за исключением случаев снижения ставок). Единовременное изменение импортных пошлин не может превышать 10 процентных пунктов или эквивалентного абсолютного значения. Национальная система преференций корректируется не чаще одного раза в год, а изменения начинают действовать не ранее, чем через 90 дней после их официальной публикации.

На саммите Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, проходившего в ноябре 2000 г. в Брунее, президент Владимир Путин рассказал о новых мерах Кремля и правительства по улучшению инвестиционного климата в России. В 2001 г. планируется продолжить либерализацию российской экономики, структурные реформы в банковской и финансовой сферах, усовершенствовать судебную систему и арбитраж, унифицировать таможенные тарифы, снизить их до 5% для импортного оборудования. Эти и другие шаги очень важны в поэтапном, но постоянном повышении привлекательности российского рынка для зарубежных вкладчиков капитала, для формирования у них уверенности в том, что сегодня в России становится лучше, чем вчера, а завтра будет лучше, чем сегодня.

МПС хочет остаться монополистом

Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития и другие зарубежные инвестиционные институты профинансировали де-

тальные исследования железнодорожного транспорта в России, возможность его реформирования по западному образцу, чтобы сделать привлекательным для иностранных вкладчиков капитала. Разброс выводов оказался весьма широким: от советов немедленно приступить к самой радикальной перестройке всей системы, максимально стимулировать конкуренцию между транспортными отраслями и внутри отраслей до рекомендаций проявлять крайнюю осторожность в реформировании с учетом советского прошлого и российского настоящего наших железных дорог и Министерства путей сообщения. Все эксперты сходились в одном: реализация любого сценария перестройки будет очень болезненной.

Пока отрасль не соблазнительна для западного капитала, хотя потенциально представляет собой гигантский рынок. Годовой оборот российских железных дорог составляет около 10 млрд долл. в год. Они занимают первое место в мире по протяженности электрифицированных магистралей; второе место после США по эксплуатационной протяженности путей – 125,9 тыс. км (против 253 тыс. км в Америке), или 7% глобальной сети; третье место после Китая и Соединенных Штатов по грузовому обороту и пассажирскому обороту после Японии и Индии. Чистая прибыль рынка услуг оценивается в 1,5-2 млрд долл.

В первой половине 2000 г. в общем грузообороте железные дороги занимали второе место (37,79%) после трубопроводного транспорта (54%), а без учета последнего лидировали (82,3%), опережая автомобильный (7,6%), внутренний водный (3,4%), морской (6,5%), воздушный (0,13%). В пассажирообороте доля отрасли оценивается в 42%. Объемы возрастут с улучшением взаимодействия с другими видами транспорта, например, в обмене информации (о подходе и готовности вагонов, локомотивов, контейнеров, автомобилей, судов), а также работы пограничной службы и таможни. Иногда контейнер может простоять в порту до десяти суток в ожидании оформления документации. В МПС считают реальным довести к 2005 г. объем перевозимых экспортных грузов до 150 млн т. (против примерно 145 млн т. в 2000 г.) и импорта – до 23,3 млн т. (против нынешних 16-18 млн т.).

Емкость инвестиционного рынка в отрасли огромна. Потребность в иностранных капиталовложениях составляет десятки млрд долл., необходимых для восстановления и модернизации инфраструктуры, основных фондов. Износ подвижного и тягового парка, технического оборудования доходит до 70 %, свыше 35% путей имеют дефекты и выработавшие свой ресурс рельсы. Эксплуатируются 20 тыс. дефектных стрелок и 21 тыс. крестовин. Срок службы 720 сооружений и мостов, построенных в конце XIX века, превышен более чем вдвое, 10% сооружений используются со второй мировой войны и пребывают в аварийном состоянии. Поставки рельсов, колес, иных необходимых узлов, комплектующих и материалов осуществляют всего несколько заводов-

монополистов. Из тысяч станций только на двух установлены системы электронной обработки перевозочных документов. Для полного оснащения, что значительно ускорило бы доставку грузов, необходимы инвестиции в сотни млн долларов.

России нужно срочно наращивать плотность транспортной сети, которая уступает, например, американской в 14 раз. В 90-х гг. в Соединенных Штатах загрузка железных дорог составляла 35%, автомобильного транспорта 24%, водного 18%, то есть разница в интенсивности использования данных видов транспорта не превышала 1,5-2 раз. В Российской Федерации данный показатель доходит до 30 раз.

Транспорт между Европой и Азией

Наращивать плотность железных (и других) дорог, обновлять инфраструктуру и основные фонды необходимо еще и потому, что уже возник большой дефицит пропускной способности транспортной сети. Скажем, в США она имеет трех-пятикратный запас провозного потенциала, так как любое нарушение сроков доставки грузов и пассажиров грозит срывом контрактов для компаний, крупными финансовыми потерями, штрафами и неустойками, утратой клиентов.

Для России ущерб может быть еще больше. Она расположена между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом, где сейчас формируются новые мощные центры мировой экономики. ЕС и АТР крайне заинтересованы в надежных, скоростных и емких транспортных коридорах, соединяющих оба региона. В качестве таковых могут быть Северный морской путь, Байкало-Амурская магистраль, Транссибирская магистраль и ТРАСЕКА, идущая из Европы через Закавказье, Среднюю Азию на Дальний Восток. Состояние маршрутов через Россию даже отдаленно не отвечает существующим международным потребностям. Например, возможный объем транзитных контейнерных перевозок через российскую территорию оценивается в 2 млрд долл. в год, минимальная ежегодная чистая прибыль – в 250 млн долл. Взять этот рынок Россия пока не может.

В 2000 г. транзитный поток через Россию и СНГ сократился по сравнению с началом 90-х гг. в несколько раз и составил всего 300 тыс. тонн. В результате доходы от транзита в РФ составили лишь 2% от суммарных поступлений в государственную казну (против, например, 18% в Польше или 22% в Венгрии). Главными причинами были политическая нестабильность, несовершенство таможенного законодательства, несоответствие коммерческих интересов владельцев транспорта разных форм собственности, хищения, плохое техническое состояние и низкая пропускная способность названных выше маршрутов.

Северный морской путь уступает наземным магистралям по скорости сообщения, обустроенности, зависимости от сезонных факторов. По

нему провозится чуть больше 2 млн т. грузов в год, хотя можно втрое больше. Байкало-Амурская магистраль остается недостроенной. Транссиб может пропускать 100 млн т. в год, 160 тыс. контейнеров за 25 суток. Однако из 360 тыс. контейнеров, отправляемых транзитом из Японии в Европу, через Россию доставляется всего 20 тыс., или 5,5%. Серьезным дополнительным препятствием служит неразвитое грузовое сообщение между дальневосточными портами России и государств АТР. Частично проблему может решить возобновление строительства подводного тоннеля на Сахалин и продолжение железнодорожной магистрали по мостовому сооружению до острова Хоккайдо. Одно это позволит увеличить грузооборот между двумя странами в десять раз.

В октябре 2000 г. основными направлениями перевозок по Транссибирской магистрали являлись: Республика Корея – Финляндия (16,24% от суммарного объема транзита по Транссибу), Финляндия – Япония (13,37%), Финляндия – Республика Корея (12,83%), Эстония – Республика Корея (7,96%). Республика Корея – Казахстан (5,41%), Япония – Афганистан (5,39%). Республика Корея – Узбекистан (5,31%), Республика Корея – Норвегия (4,06%), Республика Корея – Афганистан (3,52 %). По доставке контейнерных грузов ведущие позиции занимали следующие направления: Япония – Монголия (16,66%), Япония – Чехия (13,71%), Китай – Украина (5,53%), Республика Корея – Литва (5,53%), Эстония – Гонконг (5,3%), Гонконг – Казахстан (4,16%), Китай – Румыния (3,6%).

Наследие советской системы

Эти грузопотоки можно намного увеличить с помощью иностранных инвестиций. Предоставить их в нужном объеме Запад пока не спешит. С его точки зрения Министерство путей сообщения остается одной из самых громоздких, непрозрачных и труднореформируемых монополий. Этот обломок советской планово-распределительной системы представляет собой гигантский конгломерат государственных унитарных предприятий. Для получения любого кредита или инвестиции МПС должно иметь специальное разрешение федерального правительства, которое в данном случае выступает гарантом целевого использования и возврата денег. Самим предприятиям обеспечивать займы и капиталовложения нечем. В итоге доля внешних инвестиций в железнодорожный транспорт составляет всего 3,7% (против, например, 12% в РАО "ЕЭС" и 37% в "Газпроме"). Почти 96% средств МПС приходится мобилизовывать за счет внутренних источников.

Существующий в России затратный метод ценообразования позволяет перекладывать "на колесо" (то есть на тарифы для грузоотправителей) стоимость основных фондов, все непроизводственные расходы (на содержание многочисленного бюрократического аппарата Министерств-

ва путей сообщения, принадлежащей ему социальной сферы), убытки от пассажирских перевозок (пассажиры не возмещают и четверти расходов на их перевозку).

В отличие от цен на продукцию "Газпрома" и РАО "ЕЭС", которые регулирует Федеральная энергетическая комиссия, на железных дорогах действует иной порядок. Большинство транспортных тарифов внутри России устанавливает Министерство по антимонопольной политике, зато по экспортно-импортным перевозкам расценки определяет лично глава МПС.

Это привело к появлению сверхдоходного для отраслевой номенклатуры посреднического бизнеса. В качестве одного из примеров СМИ приводят экспедиторскую фирму "Иристон сервис". Располагая уставным капиталом в 300 долл. и штатом в десять человек она имеет годовой оборот свыше 840 млн долларов. Объясняется феномен тем, что сотрудников в данную компанию назначает лично министр путей сообщения, который установил для нее особый режим. Только через "Иристон сервис" производится оплата, скажем, перевозки угля на экспорт. Рыночный тариф доставки одной тонны из Кемеровской области (на юге Сибири) на Украину – 13 долл., для упомянутой фирмы он снижен до 10 долларов. В свою очередь компания перепродает тариф за 12-13 долларов, "наваривая" до 4 млн долл. в месяц и вышибая с рынка конкурентов.

Для поддержания доходности подобного "бизнеса" не требуется совершенствовать менеджмент, сокращать издержки грузоперевозок, тратить на модернизацию инфраструктуры и основных фондов. Достаточно иметь особые отношения с руководством отрасли и прежний порядок ценообразования в экспортно-импортных перевозках. Хотя в общем грузопотоке они составляют всего 30%, в суммарных доходах их доля превышает 60%. Для грузоотправителей за границу действует тариф, который в два раза выше, чем для внутренних российских перевозок. То есть отправители экспортных и импортных грузов из собственного кармана оплачивают убытки, скажем, тех же пассажирских перевозок. В то же время скидки с международных тарифов руководство Министерства по сути присваивает себе, выводя из-под государственного контроля до 60% доходов от эксплуатации государственных же железных дорог.

Плоды негласной приватизации

Фактически отрасль давно и негласно приватизирована. Ее непрозрачность в целом и каждой из семнадцати основных железных дорог позволила расплодиться великому множеству частных сервисных и представительских структур (помимо "Иристон сервис" это "Трансрейл", "Евросиб" и др.). Они служат очень сытной кормушкой для отраслевой бюрократии, которая обеспечивает им эксклюзивные условия для бизне-

са и невмешательство со стороны властей. Этот огромный полип высасывает немалые ресурсы из транспортной системы и намертво перекрыл возможности ее развития, модернизации. Важнейший надзорный орган – Министерство по антимонопольной политике ничего не может с этим поделать.

Первый тревожный звонок прозвучал в 1996-1997 гг., когда рентабельность отрасли упала до минус 1,5%. Чтобы избежать банкротства, Министерству пришлось пойти на чрезвычайные меры. В 1998-1999 гг. потребление электроэнергии было сокращено на 20%. Тарифы на грузовые перевозки решили снизить на 14%, пытаясь зарабатывать не на норму, а на массу прибыли. В сентябре 2000 г. МПС позволили поднять расценки на 18% (вместо 26%, как оно просило). Но за предыдущие полтора года оптовые цены на электроэнергию, металл, шпалы, продукцию транспортного машиностроения подскочили в 2,5 раза.

Не помогло списание с баланса МПС большой "социалки" – 33,6 млн кв. м ведомственного жилья, свыше 400 школ, примерно 390 дошкольных учреждений, 1,2 тыс. объектов торговли. Низкие тарифы и, соответственно, рентабельность, теневой бизнес не позволяли накапливать достаточно ресурсов для капиталовложений. Их дефицит достиг 2-2,5 млрд долл. При реформаторах железнодорожная система деградировала до того, что уже не способна нормально обслуживать российскую экономику даже в ее нынешнем состоянии, когда ее основные показатели упали в 2-12 раз, по сравнению с 1990 годом. Вместо того чтобы служить надежной опорой хозяйственного роста МПС, как и другие естественные монополии в газовой, нефтяной, электроэнергетической отраслях, все больше превращается в тормоз развития.

Сложнейшей проблемой остается перекрестное субсидирование. Убытки от пассажирских перевозок составили 1,1 млрд долл. в 2000 г. и достигнут, по прогнозам, 1,8-2 млрд долл. в 2001 году. Как отмечалось выше, их приходится покрывать за счет грузоперевозок, а потери одних регионов – за счет других. Раз бизнесы не разделены, официально не приватизированы и непрозрачны, то западному капиталу они неинтересны.

Не урегулированы отношения МПС с другими участниками рынка – примерно 8 тыс. фирмами-экспедиторами, около 5 тыс. предприятиями – операторами (имеющими в своем распоряжении приблизительно 200 тыс. собственных вагонов и 15 тыс. арендуемых), а также с крупнейшими монополиями – РАО "ЕЭС", нефтяными и металлургическими концернами, что негативно влияет на условия бизнеса и экономическую ситуацию в России в целом.

Ценовая удавка для соперников

Министерство путей сообщения и РАО "ЕЭС" никак не могут договориться о погашении долгов и тарифах. Ряд ГРЭС жалуются, что по-

ставка им угля по высоким транспортным расценкам делает работу станций нерентабельной. МПС завышает тарифы, чтобы возместить неплатежи со стороны добывающих предприятий за перевозку угля. В то же время само Министерство является крупным должником перед РАО "ЕЭС" за потребляемую электроэнергию. В свою очередь РАО "ЕЭС" задолжало миллиарды рублей угольщикам за добытое, но неоплаченное топливо. Разорвать порочный круг оказалось нелегко, так как для очень многих торговля долгами стала весьма прибыльным бизнесом.

МПС ведет нескончаемую ценовую войну против нефтяных и металлургических компаний. В октябре 2000 г. Министерство повысило для них тарифы (соответственно на 32% и 28%) за экспортные перевозки. Таков был ответ железнодорожного монополиста на удорожание дизельного топлива в два раза, по сравнению с летними месяцами, и стали для производства рельсов, другой необходимой МПС продукции. Это вынудило сталеплавильные заводы Урала и Сибири сократить на 3 млн т. отгрузку проката через дальневосточные порты.

Пока независимые грузоперевозчики не создают сложностей для МПС, но в будущем проблемы возникнут. Частники работают пунктуальней, экономичней, предоставляют больше качественных услуг, чем отраслевой монстр, и уже отбирают у него клиентов. В ответ Министерство пытается душиить автономные компании высокими расценками, ограничивает доступ к транспортной инфраструктуре, к своим вагонам и локомотивам, срывает графики предоставления подвижного состава, который продолжает стареть. По действующим нормативам в год должно выбывать по техническому износу по 30-40 тыс. вагонов с соответствующей заменой на новые. Но Министерство путей сообщения не хочет тратить на это сотни миллионов долларов и в то же время расставаться со своей монополией на транспортные средства. Ежегодно в территориальные подразделения Министерства по антимонопольной политике приходит до двухсот жалоб на нарушение МПС правил конкуренции.

МПС настаивает, чтобы правительство оставило за железнодорожным ведомством право устанавливать тарифы, поскольку в нем сосредоточена огромная информация и аналитическая база по ценовой политике, опытный кадровый аппарат, специальные технологии определения затрат. В других министерствах таких специалистов и ноу-хау нет. В дальнейшем МПС предлагает объединить его с Министерством транспорта в единую структуру, чтобы все транспортные проблемы на железной дороге, на морских и речных путях, автотрассах решать в рамках одного ведомства. В том числе осуществлять ценовую политику.

Три этапа перестройки

Иностранные инвесторы, МПС, либеральные реформаторы, пытающиеся влиять на экономическую политику Кремля и Белого дома, формально согласны с необходимостью разделить функции государст-

венного регулирования и хозяйственного управления отраслью, которой до сих пор Министерство путей сообщения руководило в одном лице. Но вот по сценарию и содержанию реформы возникли большие расхождения.

Как в свое время топ-менеджеры "Газпрома", а затем РАО "ЕЭС", высшие управленцы МПС пытаются денационализировать отрасль только под себя. На первом этапе (2000-2001 гг.) они предложили разработать необходимую законодательную и нормативную базу по разделению функций, правилам и гарантиям доступа к инфраструктуре всех перевозчиков, а также создать грузовые, операторские компании по контейнерным грузоперевозкам, пригородные пассажирские компании.

На втором этапе (2002-2004 гг.) с помощью подготовленного юридического механизма намечена практическая реализация реформы. На базе Министерства путей сообщения появится акционерное общество "Компания "Российские железные дороги" (РЖД), где весь пакет акций перейдет государству и на фондовом рынке продаваться не будет. Учредителем АО выступит правительство, которое одновременно станет собранием акционеров. Исполнительным органом будет правление. Его формирует президент Компании, назначаемый главой государства по представлению Кабинета министров.

Новая монополия получает во владение всю прежнюю циклопическую инфраструктуру: железные дороги, предприятия по производству и ремонту подвижного состава, путевой техники и технических средств, депо, вспомогательные службы. Стоимость этой собственности, которая создавалась и приумножалась на протяжении двух веков, руководители МПС намеренно занижают до нескольких десятков млн долл. Но можно не сомневаться, что она резко возрастет, когда отрасль будет приватизирована по-министерски, а захваченные активы – использоваться для обеспечения займов, кредитов, гарантий и инвестиций. Часть собственности собираются продавать (и недешево) иностранным и российским инвесторам. Например, простаивающие 10-15-километровые пути, висящие ныне мертвым грузом на балансе МПС.

Из "Российских железных дорог" планируется выделить в отдельные дочерние структуры операторов и перевозчиков. Последних разделят на грузовых и пассажирских. Специальная федеральная дирекция (в последующем – компания) займется обслуживанием пассажиров дальнего следования. Для пригородных маршрутов организуются отдельные компании, которых будут дотировать. Предусмотрено введение двух тарифов: инвестиционного – оплата услуг за пользование инфраструктурой (РЖД), которую совместно будут устанавливать антимонопольное ведомство и МПС, и коммерческого (рыночного) для грузовых и пассажирских компаний перевозчиков, владеющих вагонами.

За Министерством путей сообщения намереваются оставить формирование единой государственной политики в области перевозок, инвестиций. МПС вместе с МАП должны определять, на каких железных дорогах РЖД останется естественной монополией, где правительство будет управлять тарифом и дотировать перевозки, а на каких будут работать независимые компании, конкурируя с РЖД.

На третьем этапе (2005-2007 гг.) реструктуризацию отрасли предусматривается в целом завершить. При сохранении за государством 100% капитала РЖД часть акций ее дочерних компаний предложат иностранным и российским инвесторам. Пять лет реформирования – достаточный срок, чтобы понять, кто работает прибыльно, где монополии нужна правительственная поддержка, в какой сфере частники могут работать без убытков. Материнская структура получит возможность использовать не только дивиденды, но часть прибыли дочерей для реинвестирования.

Закулисная перекройка

В октябре 2000 г. разработанную МПС программу собирались предложить на утверждение правительства. Несмотря на закулисную поддержку министру со стороны "семьи" рассмотрение забуксовало и было отложено. С резкой критикой документа выступили Министерство по антимонопольной политике, Министерство экономического развития и торговли, Мингосимущества, Рабочий центр экономических реформ при Кабинете министров, западные деловые круги, которых представляла британская консалтинговая фирма GIBB. Главное, что не устраивало оппонентов МПС: его концепция не подкреплялась достоверными расчетами, основывалась на методе проб и ошибок. Совершенно не просчитывались возможные негативные результаты реформы, утраты управляемости отрасли, хотя это напрямую затрагивало интересы десятков миллионов людей и всего государства.

Приватизация железных дорог кроилась под фигуры конкретных топ-менеджеров Министерства путей сообщения, с фактическим сохранением прежней закрытости, непрозрачности финансовых и товарных потоков, порочных методов корпоративного управления и организации перевозок, нерыночных условий для участников бизнеса. Акционирование отрасли предлагалось провести без предварительного аудита, поэтому оставалось непонятным, как функционируют все 17 железных дорог, которые являются пока самостоятельными унитарными госпредприятиями.

Для начала оппоненты выступили за организацию международного аудита всей системы Министерства путей сообщения и заявили о готовности участвовать в составлении соответствующего технического задания. В числе возможных исполнителей называлась фирма "Baker and

McKanseу". В противовес варианту МПС "Компанию "Российские железные дороги" предлагалось создать не как единое юридическое лицо, а в виде холдинга с включением в него предварительно акционированных 17 железных дорог, сохранивших самостоятельные балансы и статус; обязательно продавать акции дочек на открытом рынке в будущем и распоряжаться полученным от этого доходом должна не РЖД, а федеральная казна. Управление Компанией поручить Совету директоров, назначаемых государством, а не главой РЖД.

Недовольство вызвало требование руководителей будущей монополии, чтобы МАП контролировало инвестиционные сделки РЖД, начиная не с 1% суммарных активов, полученных Компанией, а аж с 30%! Другими словами, на вполне легальных основаниях топ-менеджеры РЖД вводили бы из-под государственного надзора колоссальные ресурсы, учитывая общие размеры собственности Компании.

Деж затянется надолго

В результате выдвинутых МПС новаций сохранялась возможность дискриминации для независимых фирм, включая иностранных, в доступе к инфраструктуре. В документе Министерства не содержалось четких предложений по разделению конкретных сфер деятельности, где должна сохраняться государственная монополия, а где должна быть конкуренция. Не содержалось в программе механизмов защиты пользователей транспортных услуг от необоснованного повышения цен. Приватизацию заводов по ремонту подвижного состава, принадлежащих МПС, его концепция не предусматривала. Многие западные компании хотели бы получить больше возможностей получать часть активов в концессию, взяв на себя обязательства по сохранению занятости, техническому перевооружению, росту прибыли.

Самая яростная схватка разгорелась вокруг главного вопроса: кто будет регулировать железнодорожные тарифы – Министерство путей сообщения или Министерство по антимонопольной политике? Критики МПС предложили вообще лишить его такого права и изменить сами принципы построения тарифов. В частности, отказаться от принятого учета затрат по средней себестоимости перевозок в транспортной сети и перейти на учет по фактическим затратам и нормы прибыли. Ввести дифференцированные тарифы по типу вагонов, их принадлежности, виду отправок, степени использования грузоподъемности вагонов, условиям перевозок, их скорости и дальности, как делается в западных странах. При действующих в России тарифах частным фирмам невыгодно покупать или брать в лизинг вагоны, так как срок их окупаемости растягивается на пять-восемь лет. Аналогичная ситуация с другими инвестициями. Частники настаивают на праве самостоятельно определять цены.

Страсти накалились настолько, что поставили под вопрос саму реформу отрасли. Решалась судьба слишком больших сумм. Федеральная и корпоративная номенклатура не собирались упускать свои куски, стараясь заполучить весь пирог доходов. Дележ затянется надолго, что будет мешать притоку иностранного капитала в отрасль.

Попытка закрепиться через лизинг

В конце 2000 г. в России действовали около ста иностранных лизинговых компаний из более чем двадцати стран. Наиболее активно через свои филиалы и представительства работали такие западные концерны, как "Ай-Би-Эм", "Эй-Ти энд Ти", "Хьюлетт Паккард", "Тиссен", "Боинг", "Форд", "Даймлер-Крайслер", "Джон Дир", "Кейз Ю-Эс-Эй", ФИАТ, "Ситроен", "Рено", ДАФ, "Вольво", ИВЕКО, "Рон Пуленк", "Алькатель", "Ксерокс", "Деллсистемз", "Дойче лизинг", "Сан Майкросистемз", "Сиско системз", "Люсент технолоджиэ", "Либхерр", "Бюлер", "Гивика", "МОНЕТА импьянти эд инжиниринг", "Карл Шторц энд Ко", "Раума", "Ай-Эйч-Ар", "Эн-Си-Ар", "Путцмайстер", "Хайдельберг", "Хупманн".

В постсоветские годы зарубежные производители затратили слишком большие деньги, время и усилия, чтобы закрепиться в России. Несмотря на сложную ситуацию в нашей стране они стремятся расширить круг своих финансовых и сервисных услуг на российском рынке, рассчитывая оказаться в преимущественном положении, когда наступит период долгосрочного и стабильного роста экономики.

С апреля 1993 г. Россия является членом международной финансовой корпорации (входящей в группу Всемирного банка) и пользуется ее консультациями при реализации инвестиционных проектов. С 1997 г. при участии МФК и финансовой поддержке Канадского агентства международного развития и Британского фонда "Ноу-Хау" работает группа по развитию лизинга в РФ. Она оказывает экспертные услуги федеральным и региональным правительственным структурам, российским лизинговым компаниям, банкам, предпринимателям, а также участвует в разработке законодательства по лизингу. Развивается плодотворное сотрудничество с международной ассоциацией "Лизинг-юроп".

Пока лизинговый бизнес в России только формируется и поэтому невелик по объему. В 2000 г. его суммарный оборот составил около 900 млн долл., против 700 млн долл. в 1999 г. Это очень мало по сравнению с западными странами, где на лизинг приходится до 30% капвложений, а также на фоне мирового оборота – примерно 500 млрд долл. в год. В одной Европе через лизинг в 1999 г. было вложено 130 млрд долл. в основные фонды и 30 млрд долл. в недвижимость. К сожалению, в России в бюджете вообще нет ассигнований на поддержку лизинга.

Взлеты и падения аренды

До августовского кризиса 1998 г. лизинг в нашей стране развивался самостоятельно и весьма динамично. За 1995-1998 гг. объем сделок, например, участников Российской ассоциации лизинговых компаний (создана в 1994 г. и имеет сегодня около ста членов) вырос в десять раз – с 42 млн долл. до 4 млрд долл. Августовский крах вызвал сильные разрушения на российском рынке лизинга. Была расторгнута большая часть контрактов. Их суммарный объем упал до 427 млн долл. к концу года.

Основная часть иностранных и российских лизинговых компаний финансировали приобретение оборудования в твердой валюте, а доход получали в рублях. После фактически пятикратного обесценения рубля в результате девальвации и скачка инфляции лизингодатели и лизингополучатели не могли выполнить свои валютные обязательства. Финансовый кризис негативно повлиял на доступность и стоимость ресурсов. Лизинговые компании лишились возможности пользоваться рынками капитала, капитализация которого сократилась в двадцать раз. Соответственно стало трудно эмитировать облигации, коммерческие бумаги, векселя и прочие финансовые инструменты с фиксированным доходом.

Закрылись источники долгосрочного кредитования, в том числе для лизинговых компаний, принадлежащих крупным системообразующим банкам из-за банкротства последних. К концу 1998 г. общий объем заемных средств, прежде доступных в тридцати крупнейших кредитных организациях, уменьшился на 50 млрд долл., а в целом по банковской системе – на 100 млрд долл. У кредитных институтов возникли серьезные проблемы с ликвидностью, они стали крайне осторожны в выдаче ссуд для лизинга.

В 1999-2000 гг. ресурсы для финансирования лизинговых сделок стоили не менее ЛИБОР + 12%, при этом спрэд (то есть разница между ценой рефинансирования для лизингодателя и ставкой для лизингополучателя вместе с арендными платежами) колебалась от 6% до 18%. Например, при ставке ЛИБОР 5% лизингодатель должен был заплатить за банковский кредит 17%. Чтобы возместить стоимость рефинансирования и заработать прибыль, лизинговой компании приходилось поднимать свои цены до 22%, а фирмам с неустойчивым положением – до 25% в валюте. В свою очередь лизингополучатель был вынужден платить до 40%. Цена рублевых ресурсов обходилась обоим участникам, соответственно, 60% и 80%. По таким ставкам банковскими кредитами могли пользоваться только экспортеры, имеющие выручку в твердой валюте. Компании, работающие на внутренний рынок, боялись брать на себя обязательства в СКВ, опасаясь нового падения курса рубля.

Лишившись инвестиционного обслуживания со стороны банков, российские предприятия начали активно искать иные способы приобре-

тения иностранного оборудования. Таковым стал товарный кредит. Для уменьшения своей зависимости от кредитного риска лизингополучателя западные производители стали чаще привлекать лизинговые компании, с которыми могли бы разделить подобные риски. Крупные зарубежные концерны создали в России собственные лизинговые фирмы, которые пользуются самой широкой поддержкой со стороны головных структур в перепродаже оборудования, гарантиях его выкупа, возмещении убытков.

Неисчерпанные возможности

Все это помогло западным производителям сохранить и даже увеличить свое присутствие в России, стимулировало бум учредительства лизинговых компаний сразу после августовского кризиса. За год (с июля 1998 г. по июль 1999 г.) их число возросло на 51% (с 620 до 936), а к сентябрю 2000 г. – еще на 10% (до 1030). Как отмечалось выше, около ста фирм являются иностранными, что для такого большого рынка, конечно, мало. Тем не менее, западные промышленные концерны имеют теперь больше потенциальных партнеров по лизингу, чем в 1994 г., когда на всю Россию приходилось менее двух десятков лизинговых компаний.

Зарубежным инвесторам, использующим лизинг, российский рынок открывает большие возможности. Но чтобы воспользоваться ими, следует лучше понимать особенности этого рынка, действующих на нем лизинговых фирм, законодательства.

По сравнению с получившими лицензию число реально работающих лизинговых компаний в России невелико – приблизительно 30%. Основная часть последних сосредоточена в Европейской части страны (60,5%) и в Москве (20,4%). Остальные – на Урале и в Западной Сибири (12,5%), в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке (6,6%).

Августовский кризис не изменил структуру учредителей российских лизинговых компаний. В 2000 г. она в целом сохранилась прежней. Большинство создано юридическими и физическими лицами (40%), банками (20%), региональными администрациями (20%), физическими лицами (11,5%), иностранными инвесторами (8,5%). На рынке самыми активными остаются фирмы, основанные частными лицами, в то время как учрежденные банками и финансово-промышленными группами отличаются инертностью, хотя именно на них приходится максимальный объем сделок.

Главными источниками финансирования лизинговых компаний выступали сторонние кредитные организации (27%), производители оборудования (26%), банки-учредители (14%), государственные средства (14%), иностранные банки (7%), собственные ресурсы (7%), кредиты других предприятий (5%).

Девальвация рубля повысила рентабельность не только экспорта, но и импортозамещающих производств. Из предлагаемой в лизинг иностранной продукции наибольший спрос в России предъявлялся на оборудование для промышленности (27%), на грузовики, автомобили, вагоны, самолеты (26%), на телекоммуникационное и компьютерное оборудование (15%), на оборудование для тяжелой, добывающей, строительной, лесной, деревообрабатывающей промышленности (12%), на сельскохозяйственное оборудование и тракторы (8%), на пищевое оборудование (4%), на медицинское оборудование (4%), на банковское оборудование и кассовые аппараты (4%). В 2000 г. минимальные объемы поставок западной техники составляли 3 млн долл., максимальные – 80 млн долл. и больше.

Дефицит финансов и доверия

Главными причинами нежелания отдельных иностранных концернов поставлять оборудование в Россию на условиях лизинга остаются недостаток финансирования у наших лизинговых компаний (42%), иностранный производитель вообще не пользуется данным механизмом продаж (17%), неэффективная правовая и нормативная база (17%), неблагоприятные условия для лизинга (17%), непривлекательный налоговый и таможенный режим (17%).

Эти оценки требуют пояснения. По мнению западных промышленников и банкиров, с которыми мне приходилось общаться, сотрудничество с российскими лизинговыми компаниями обходится слишком дорого, так как они не располагают достаточными финансовыми источниками и поэтому вынуждены устанавливать запредельные, с точки зрения зарубежных бизнесменов, ставки. С иностранными лизинговыми фирмами работать намного дешевле, поскольку они имеют доступ к крупным денежным ресурсам и предлагают цены 7-8% годовых.

В целом отношение иностранного капитала к российским лизинговым компаниям сложное. С одними сложилось отличное взаимодействие. Другие показали себя ненадежными, не заслуживающими доверия партнерами. Общее мнение сводится к тому, что в России лизинговый бизнес труден из-за нестабильности в стране, непредсказуемости в экономике. Успех зависит от способности, а главное – желания западного производителя наладить нормальный контакт с российским компаньоном, откровенно рассказать ему о всех сторонах своей деятельности. Как показывает практика, в таких случаях лизинговая компания будет активно защищать интересы иностранного партнера.

В любом случае необходимо тщательно изучить российскую лизинговую компанию, побудить ее провести международный аудит. И хотя

на это может уйти много времени, затраты окупятся, если проверка снимет сомнения. Иностранному промышленнику получит ценного стратегического союзника на российском рынке.

Закон что дышло

К другим трудностям относятся несовершенная юридическая база и плохой таможенно-налоговый режим в России. Принятый в 1998 г. "Закон о лизинге" слишком расплывчатый, нечетко регулирует права и обязанности сторон, не дает надежных правовых гарантий. Документ буквально напичкан противоречиями с Гражданским кодексом, налоговым, таможенным, валютным законодательством. Это послужило поводом для предложения многочисленных поправок в "Закон о лизинге". Вот некоторые из отмечаемых иностранцами недостатков.

Закон предписывает выделять отдельной строкой в договоре размер комиссионного вознаграждения лизинговой компании. Но в зависимости от особенностей состава затрат в каждой фирме в ее бухгалтерской отчетности размер комиссии может оказаться совершенно другим. Несовпадение цифр в договоре и бухгалтерских документах дает налоговой инспекции право объявить сделку недействительной, так как в ней не выполнено важное положение договора.

В нарушение Гражданского кодекса по тому же Закону иностранные лизинговые компании обязаны получить лицензию на работу в России, зарегистрировавшись в Государственной регистрационной палате при Министерстве экономического развития и торговли (ранее – Минэкономики). Для получения разрешения приходилось платить крупные взятки либо (что происходило чаще) просто уходить с российского рынка. Тогда наши бизнесмены нашли выход: вместо лизингового контракта они стали использовать договор купли-продажи в рассрочку с условием, который подробно прописан в Гражданском кодексе. При невнесении очередного платежа право собственности на поставленное оборудование возвращается западному производителю.

Закон предоставляет лизинговой компании право просто забрать у арендатора предоставленное в лизинг имущество. Это противоречит ГК, по которому любой договор может быть расторгнут по согласию сторон или по решению Арбитражного суда.

В "Законе о лизинге" содержатся положения, позволяющие компаниям уклоняться от уплаты налогов с помощью специально введенных в него оперативного и возвратного лизинга, не предусмотренных в Гражданском кодексе. На оба вида автоматически распространяются фискальные льготы в виде ускоренной амортизации, причем, как выяснилось, с большим ущербом для казны. В оперативном лизинге срок аренды оказывался намного меньше времени эксплуатации арендуемого имущества. Государство не получало никакой выгоды: ни новых рабочих мест, ни налоговых

доходов в бюджет. При возвратном лизинге казна тоже теряла. Компания покупала оборудование, сдавала его, скажем, на неделю в аренду собственной или дружественной структуре, а потом использовала ускоренную амортизацию, чтобы уменьшить налог на прибыль.

Минфин перекрывает лазейки

Столкнувшись с подобными злоупотреблениями, Министерство финансов вообще исключило из нового Налогового кодекса понятие ускоренной амортизации. Все арендуемые активы Минфин разделил на семь групп и в каждой ввел отдельные нормы амортизационных отчислений. В итоге, по оценке МФК, "машины и оборудование" будут амортизироваться свыше десяти лет, "транспортные средства" (от автомобилей до самолетов) – более семи лет. Подавляющая же часть техники берется в лизинг на полтора-три года.

Налоговые махинации лизинговых компаний (а на серый лизинг, то есть на уклонение от фиска, приходится до 60% сделок) вынудили власти ужесточить нормы Таможенного кодекса. До его окончательного принятия порядок ввоза в Россию арендуемого имущества, а также уплаты по нему налога на добавленную стоимость и пошлин остаются неурегулированными. В результате, на границе застряло оборудования на 1 млрд долл., предназначавшегося в основном для малых и средних предприятий. Пытаясь освободить активы из-под ареста, предприниматели предложили внести в "Закон о лизинге" поправку, разрешающую рассрочить таможенные платежи на срок договора аренды. Инициатива была отвергнута большинством депутатов Госдумы, защищающих интересы крупных российских производителей, которые боятся конкуренции.

Иностранным производителям приходится мириться с тем, что нередко между началом переговоров о лизинге и самой поставкой оборудования проходит слишком большой срок. Для западного промышленника прямая продажа всегда лучше, поскольку он сразу получает деньги и отражает их в отчетности. При лизинге платежи поступают значительно позднее, поэтому в более выгодном положении оказывается российский лизингополучатель.

И все же перечисленные сложности и неудобства не отпугивают зарубежные концерны от российского рынка. Они рассматривают лизинг не только как механизм, позволяющий выполнить объем и план продаж, но и как дополнительный инструмент маркетинга их продукции и услуг. Это также проверенный способ разделения рисков с лизинговыми компаниями в виде коммерческих кредитов, гарантий обратного выкупа, договоров о техническом обслуживании.

Многие западные компании сохраняют высокую конкурентоспособность на российском рынке благодаря гибкости, умению комбиниро-

вать различные финансовые схемы при лизинге, используемые отдельно или одновременно. Это может быть немедленная оплата, поставка с отсрочкой платежа, выплаты в рассрочку, бартер, взаимозачет и другие приемы, которые являются ноу-хау фирм и поэтому не разглашаются. Именно напористая, изобретательная тактика позволяет, например, западным самолетостроителям успешно теснить российских производителей с рынка перевозок. В ноябре 2000 г. у крупнейшей компании "Аэрофлот" 25% парка составляли лайнеры, приобретенные в лизинг за рубежом, у "Трансаэро" – 87%. Аналогичная картина наблюдалась и в других отраслях.

Гигантское старение фондов

Потребности России в инвестициях огромны и носят долгосрочный характер, поскольку необходимо заменить и модернизировать гигантский объем основных фондов. В последнее десятилетие темп выбытия производственных мощностей удвоился, а их обновление за счет ввода новых не возмещает потерь. Если в 1991 г. списывалось 3,6% оборудования и машин, то в 1999 г. – 11,2%, вводилось же в эксплуатацию, соответственно, 1,2% и 2,4%, что обрекало предприятия на выпуск низкокачественной, неконкурентной продукции.

Сильно ухудшилась в 2000 г. возрастная структура производственных фондов российской промышленности. В электроэнергетике лишь 4,1% машин и оборудования используется менее пяти лет, 63,3% эксплуатируется свыше пятнадцати лет. В черной металлургии эти показатели составляют, соответственно, 9% и 50,4%, в цветной металлургии – 6,4% и 44,2%, в топливной отрасли – 11,2% и 24,8%, в химической и нефтехимической – 2,2% и 49,6%, в машиностроении и металлообработке – 2,6% и 38,8%, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – 6,1% и 15,8%, в производстве строительных материалов – 3,1% и 36,6%, в легкой – 2,2% и 28,6%, в пищевой – 10% и 38,9%.

В ближайшее время эти негативные трансформации, по оценкам экспертов, могут ускориться. В результате, к 2004 г. Россия рискует лишиться половины промышленного потенциала, которым она располагала в советское время. Может ли западный капитал помочь решить данную проблему?

Публикуемые на западе рейтинги инвестиционной привлекательности российского рынка не всегда отражают динамику позитивных перемен.

Примером может служить прогноз на 2001 г. британского журнала "Экономист", касающийся странового риска (за 100 взят его максимальный уровень) по девятисто трем государствам. Россия вместе с Пакистаном (по 63 пункта) замыкает список, опередив только Зимбабве (80) и

Мьянму (85). Иными словами, инвестиционный климат в Российской Федерации характеризуется как совершенно неблагоприятный.

Это слишком упрощенный, однобокий вывод, без системных, отраслевых и региональных нюансов. На самом деле инвестиционная панорама в нашей стране более разнообразна, не все условия для капложений негативны, что подтверждается стабильным интересом зарубежного капитала к российскому рынку.

Чего не учитывают рейтинги

В числе открытий – социально-политическая стабильность, которая в целом выглядит более устойчивой при новом президенте, по сравнению с годами правления Бориса Ельцина.

Угрозы стабильности извне не просматриваются, либо они очень смутны. Некоторую напряженность создают неопределенная ситуация на мировых энерго-сырьевых рынках, а также дискриминационные антидемпинговые меры против России в международной торговле.

Правительство формируется более взвешенно и осторожно, чем раньше. Из него удаляются лица, запятнавшие себя коррупцией, а также деятели, выступавшие за самый радикальный демонтаж в кратчайшие сроки прежней госмонополизированной, сверхмилитаризированной экономики в пользу рыночной, либеральной системы американского образца. В Кремле осознали: слишком резкий слом в стране, где подавляющая часть населения, в том числе экономически активного, находится на содержании государства, которому в свою очередь еще принадлежит свыше 40% производственных активов, приводит к таким потрясениям, что ставит под угрозу само существование России.

Правительственный курс заметно скорректирован. Рыночные реформы проводятся более осмотрительно, чтобы сделать их менее болезненными для все слоев общества. В том числе для правящих элит, поддерживающих нынешнюю власть. Федеральные власти уделяют основное внимание демонополизации российской экономики, совершенствованию уже созданных рыночных институтов, их более эффективному взаимодействию с процессами глобализации мировой экономики, минимизации их разрушительных последствий для России.

Отношения Кремля с официальной оппозицией смягчились. Обе стороны заключили молчаливое, неафишируемое соглашение об отказе от прежнего конфронтационного противостояния. В правительство включены некоторые деятели, устраивающие левые партии. С общего молчаливого одобрения от участия в политике отсечены, в том числе с помощью уголовно-процессуальных методов, многие олигархи, прежде активно влиявшие на Администрацию президента и Кабинет минис-

тров, что привело к сращиванию капитала (нередко криминального) и государства.

Лояльные Кремлю партии деятельно взялись за укрепление центристского блока в Госдуме, сохраняя общую ориентацию на рыночную экономику, управляемую сильной государственной рукой, с четким разделением функций между властью и бизнесом. Аналогичные попытки оппозиции оказались менее успешными. Представляющие ее партии и деятели дискредитированы, лишены опоры в обществе и оттеснены на обочину политической жизни, где с трудом борются за выживание.

Забастовок стало меньше

Панорама социальной напряженности весьма пестрая и по отраслям, и по регионам. В крупных метрополиях (Москве, Петербурге и других мегаполисах), а также на территориях с развитой финансовой, добывающей, экспортной базой и инфраструктурой ситуация относительно спокойнее, чем в переживающих глубокий спад областях, где сосредоточены неконкурентоспособные гражданские и военные производства, сохраняется неблагоприятная энергетическая, техногенная и экологическая обстановка. Повышенным очагом напряженности остается Северный Кавказ (Чечня, Дагестан), где постоянно тлеют конфликты.

Отношения рабочей силы с управленческим аппаратом сложные. Руководители многих предприятий получили основные выгоды от приватизации, перераспределив в свою пользу акционерный капитал, значительная часть которого раньше принадлежала работникам. Директорам не только государственных, смешанных, но и частных производств удается перенаправить недовольство, акции протеста, требования забастовщиков на органы государственной власти, в первую очередь федеральной. Ее ответная политика сводится к точечному вбрасыванию зарплат, дотаций, кредитов, товаров первой необходимости в те отрасли и регионы, где в данный момент складывается критическое положение.

Уровень безработицы точно оценить сложно из-за того, что ее скрытые формы в России одни из самых высоких в мире. Ради сохранения социальной стабильности власти идут на поддержание на плаву нерентабельных, убыточных предприятий, искусственно сохраняя занятость. Сейчас, по официальным данным, работы не имеют 12-14% активного населения. Но в отдельных субъектах Федерации эта цифра значительно выше – 50% и даже более 80%.

Бедность и бюрократия

Распределение совокупного дохода крайне неравномерное и уже привело к резкому расслоению общества. Если в 1991 г. соотношение доходов 10% самых бедных и 10% самых богатых выглядело как 1:4, то в

2000 г. оно составило 1:47. По международным критериям опасность социального взрыва наступает при пропорции 1:10. В России с ее огромными пространствами, раздробленностью на множество территориально-экономических анклавов проблема бедности воспринимается не как общенациональная, а как исключительно локальная проблема, решение которой федеральный Центр спихнул на региональные и муниципальные администрации.

Отношения властей к западным инвестициям чрезвычайно благоприятное на всех уровнях, что постоянно подчеркивается российским президентом и правительством. На деле стимулирование и гарантии, хотя и улучшились в последние два года, но все еще сильно уступают тем, что предлагаются иностранному капиталу на других нарождающихся рынках и в новых индустриальных странах. Национализация остается важным пунктом в программах некоторых партий, продолжающих разработку в Госдуме соответствующих законов. С таким же требованием выступают и некоторые крупные акционированные производства, мечтающие вернуться в число полностью государственных.

Отношения с местной бюрократией в Кремле тоже меняются. В обмен на сохранение личной власти и социальной стабильности в стране прежний президент Борис Ельцин сделал немало уступок регионам. Они получили немалые права в структурных реформах (включая земельную), в природо- и недропользовании, в налоговой, хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, инвестиционной и других важных сферах, а также большую часть федеральной собственности. Парад суверенитетов зашел так далеко, что стал разрушать целостность государства, как показали события в Чечне. Новый президент пытается вернуть федеральному Центру его былую власть и влияние, но добиться этого будет очень трудно.

Хозяйственные риски снижаются

Заявления о необходимости вмешательства правительства в экономику в последнее время все чаще звучат в выступлениях официальных лиц. Разница между ними и оппозицией лишь в степени возможного дирижизма, но и те, и другие отводят ему важную роль.

Внутри остается пока государственная собственность в экономике. С учетом господи в акционерном капитале в смешанных предприятиях она составляет не менее 40% в суммарных материальных активах. Оптимистические надежды либералов и реформаторов на созидательную мощь самонастраивающегося и саморегулируемого рынка быстро выветрились при столкновении со сверхмонополизированной российской экономикой. В ближайшей и, по крайней мере, среднесрочной перспективе госсектор и государственное участие в хозяйственной жизни сохраняются.

Приватизация, преобразование собственности, борьба за ее передел не всегда приводят к улучшению в России корпоративного управления, контрактной дисциплины, соблюдению прав собственников, особенно миноритарных. Это создает серьезные трудности для иностранных инвесторов, требует от них более тщательного отбора, экспертизы и подготовки объектов для вложения капитала, продуманного выстраивания отношений с российскими партнерами.

В России многие внутриэкономические риски снизились. После самого сильного за всю постсоветскую эпоху финансового кризиса 17 августа 1998 г. хозяйственная система постепенно восстановилась, а в ряде отраслей положение даже улучшилось. В результате высоких мировых цен на энергоносители и сырье, а также реструктуризации задолженности перед Международным валютным фондом, Парижским и Лондонским клубами кредиторов валовый внутренний продукт и национальный доход увеличились. Падение промышленного производства и инвестиций сменилось пока еще неустойчивым ростом. Проблемы сохраняются в аграрном секторе. Текущая инфляция не превысит по итогам года 40%, что значительно ниже, чем было в 1992-1993 гг., когда ее темпы составляли около 3000%. Сохраняется структурная и техническая деградация российской индустрии, экономика остается сырьевой, технологически отсталой, однако новые власти в Кремле намерены это изменить.

Налоговая реформа продолжается

Доступ к зарубежному финансированию сохраняется, как показали последние переговоры с МВФ и Всемирным банком, но под большим вопросом в части сроков и объемов. Со стороны международных кредиторов оно увязывается жесткими условиями по продолжению рыночных реформ и дальнейшему широкому раскрытию российской экономики для иностранного капитала, предоставления ему новых гарантий и льгот.

В России большой избыток дешевой рабочей силы. В ряде секторов и отраслей (в банковской, фондовой, страховой, аудиторской, торговой сферах, в ВПК, авиационно-космической, автомобильной, электронной, нефтехимической отраслях, ТЭКе, НИОКР) квалификация кадров высока, в других она ниже. Во многих отраслях у рабочей силы нет таких навыков, мотиваций, производительности труда, его качества и технической оснащенности, как в развитых западных странах. До микроуровня трудовых коллективов рыночные перемены к лучшему пока не дошли.

Долго выдерживать жесткую кредитно-денежную политику правительство и Центральный банк оказались не в силах. Руководители почти всех постсоветских правительств и ЦБ были вынуждены постоянно уступать нажиму со стороны различных "групп давления" (отраслевых, региональных олигархов), поскольку не располагали достаточной под-

держкой в обществе и экономике. Налогово-бюджетные меры не стимулировали, а подавляли спрос и производство. Налоги и их количество были самыми большими в мире. Предприятиям приходилось "отстегивать" казне 95-98 копеек из каждого заработанного рубля. Массовый характер приобрело уклонение от фиска (до сих пор не собирается до половины налогов), иначе любой вид деятельности для бизнеса становится убыточным. Обязательства, которые государство признает (и не признает) за собой, так велики, а эффективность и конкурентоспособность российской экономики столь низки, что в обозримом будущем властям придется и дальше совершенствовать налоговую реформу, начатую в России.

Развитие нефтегазового комплекса – главной экспортно-валютной отрасли – останется приоритетным вместе с другими добывающими производствами. Но в последние годы спад затронул и ТЭК, включая добычу газа, чего в прошлом никогда не наблюдалось. Оборудование, инфраструктура сильно изношены. Старые месторождения выработаны либо загублены варварской эксплуатацией. Новые, в районах Крайнего Севера, труднодоступны, требуют колоссальных инвестиций, которых у правительства и российских компаний нет.

Две стороны девальвации

Не снижаются внешнеэкономические риски. Состояние платежного баланса с долларовой зоной остается напряженным из-за большой внешней задолженности (243 млрд долл., включая проценты, или 90,6% ВВП, против 130 млрд долл. в 1995 г. и 60 млрд долл. в 1990 г.), трудностей с выплатой процентов и дальнейшей реструктуризацией долга, бегства капиталов из России (около 1000 млрд долл. укрыто за границей), отток которых в пять раз превышает приток, из-за очень скромных запасов золота (около 400 т против 321,9 в 1995 г. и 2500 т в советское время) и валюты (примерно 20 млрд долл.).

Пятикратное обесценение рубля в результате девальвации и скачка инфляции после 17 августа 1998 г. привело к утяжелению внешнего долга. На его обслуживание необходимо не менее 8-10 млрд долл. в год. Хотя девальвация стимулировала экспорт и импортозамещение, одновременно она привела к сокращению инвестиций. Внешние источники ненадежны из-за неустойчивости мировой конъюнктуры энергоносителей и сырья, а товаров с большой добавленной стоимостью Россия вывозит очень мало.

Торговый баланс – положительный. Достигнуто это не усилиями правительства, а благодаря высоким ценам на нефть, искусственному ограничению компаниями внутреннего потребления экспортируемых

товаров, сократившемуся импорту. Динамика экспорта и импорта будет полностью зависеть от ситуации на мировом рынке.

Немало проблем с платежным и торговым балансами рублевой зоны, где расчеты привязаны к доллару. В целом Россия сохранит положительное сальдо, что объясняется плохой платежеспособностью бывших республик СССР (за исключением Прибалтийских). Даже после резкого сокращения технических кредитов Россия продолжает фактически содержать своим товарно-сырьевым и финансовым капиталами почти все "ближнее" зарубежье, что подрывает ее собственное экономическое положение.

Либерализация экспорта и импорта

Сохраняется множество ограничений на движение капиталов по официальным каналам. На внутреннем рынке они связаны главным образом с раздробленностью, изолированностью отдельных его сегментов, регионов, неразвитостью банковской, фондовой, страховой, ипотечной инфраструктуры, коммуникаций, системы гарантий. Немало препятствий встречает легальный перелив финансовых ресурсов через внешние границы. Из России для резидентов вывоз капитала возможен лишь нелегально или полунелегально. Для нерезидентов репатриация прибылей "обвешана" условиями. Новое руководство в Кремле пытается увеличить приток крупных инвестиций из зарубежа с помощью снижения налогов, борьбы с коррупцией и чиновничьим произволом, предоставления дополнительных гарантий, прав и безопасности иностранным инвесторам.

Торговля с долларовой зоной будет существенно упрощаться для экспортеров и импортеров. Доля иностранного продовольствия, других товаров первой необходимости и массового спроса в снабжении крупных российских городов сохранится на уровне 50-80%. Ограничение импорта создаст серьезные политические и социальные проблемы для Кремля и правительства, которые им совершенно не нужны.

Центробанк старается как можно дольше сохранить плавающий курс рубля, который искусственно сохраняется на стабильном и завышенном по отношению к доллару уровне. Российские денежные власти намерены максимально использовать огромный приток нефтяных, газовых, металлургических и других сырьевых долларов для пополнения золотовалютных запасов, погашения внешней задолженности, сдерживания роста оптовых и розничных цен (которые в России ориентируются на валютный курс), стимулирования потребления, накопления и инвестиций.

Технически введение фиксированного курса возможно, но вызовет массу отрицательных последствий. Сегодня в России обращается примерно 120 млрд (из 460 млрд эмитированных США) наличных долларов. По стоимости это в пять раз превышает объем всей рублевой массы (агрегат M2). В долларах делаются сбережения, осуществляется основная

часть внешнеэкономических, банковских, фондовых, страховых, инвестиционных, риэлторских, земельных операций не только в легальной, но и в теневой экономике, где сегодня производится до 30%, а по другим оценкам, свыше половины ВВП. Долларовый оборот будет ограничиваться очень медленным постепенным расширением бизнеса в евро, а также решением проблемы неплатежей, бартера, денежных суррогатов.

Поскольку власти не ожидают радикального изменения мировых цен на энергоносители и сырье по меньшей мере до середины 2001 г., у России при восстановлении хотя бы части прежних объемов добычи сохранится важный валютный резерв.

Видеть реальную картину

Очень сложным оказался для российских предприятий переход на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. Раньше других это сделали банки, финансовые компании и крупнейшие экспортные концерны, которые выступают заемщиками на мировых рынках капитала. Из 27 российских стандартов бухучета уже изменены 22, однако на полную реформу потребуется еще несколько лет.

Применяемые на Западе методики оценки страновых рисков слишком механистичны, формальны. Они не позволяют в России реально сопоставить цены, тарифы, официальное и скрытое субсидирование, налоги, стоимость денег, труда, основных фондов и других активов, поскольку рыночная экономика до конца не сформировалась.

Совершенно неработоспособны в России и оценки рисков на основе макро- и микроэкономических платформ с использованием последних поколений компьютеров и программного обеспечения. В западных странах они дают детальную развернутую картину конкретного объекта инвестирования на фоне общей панорамы. В нашей стране это пока невозможно, так как большая часть экономики абсолютно непрозрачна, функционирует в "черном" и "сером" режиме, совершенно недоступна, неподотчетна никакому контролю, статистическому учету со стороны государства.

Для успешной работы в России иностранный инвестор должен лично долго и терпеливо осваивать рынок. В большинстве случаев кредиты и инвестиции приходится обеспечивать 100-процентным резервным покрытием в зависимости от кредитополучателя или инвестиционного проекта, а также от срока и гарантов, наличия ликвидного залога, по факту переданного вкладчику капитала кредитодателю либо, с их согласия, третьей стороне. Отбор финансируемых объектов и юридических лиц производится лишь после их аудита по международным стандартам, с тщательным ранжированием по платежеспособности, лимитам и срокам кредитования. Необходим детальный мониторинг, обязательное ис-

пользование всех других форм и методов страхования рисков. Только в этом случае деньги могут работать и приносить прибыль при любых, даже самых неблагоприятных изменениях ситуации в России.

Газовая отрасль

Объявленное в августе 2000 г. намерение аудиторов государственной Счетной палаты тщательно проверить «Газпром» может затронуть интересы иностранных инвесторов и безусловно повлияет на борьбу за передел товарных и финансовых потоков, которые генерируются концерном и вокруг него. Обороной газового гиганта командуют его топ-менеджеры. Они максимально используют систему отношений со всеми уровнями власти, построенную еще при Борисе Ельцине с помощью премьер-министра Виктора Черномырдина, входившего в ближний круг президентской «семьи» (т.е. клана). Заключенный с нею негласный пакт предусматривал: правительство гарантирует высшему руководству компании его статус, доходы, монополию на рынке, включая эксклюзивные экспортные права, а главное – полное невмешательство со стороны государства в обмен на бесперебойные поставки газа российским потребителям и налогов – федеральной казне.

Эта договоренность на долгие годы законсервировала не только структуру и политику «Газпрома», но и положение управленцев как собственников. Они распоряжаются 35% капитала концерна – почти такой же долей, какой владеет государство. Причем пакет последнего передан в трастовое управление главе компании Рэму Вяхиреву. Последствия подобных отношений оказались разрушительными для обоих владельцев «Газпрома». Созданная организационно-хозяйственная структура уже не может реализовать новые сложные проекты, решать возникающие финансовые проблемы.

Неплатежи со стороны потребителей и кризис экономики превратили концерн в ее крупнейшего кредитора. Дебиторская задолженность «Газпрому» оценивается от 6 млрд долл. до 10 млрд долл., что составляет примерно половину доходов госказны, которую он должен непрерывно пополнять независимо от того, оплачены ли поставки газа деньгами, бартером, взаимозачетами или за них не получено ничего. Основным плательщиком выступает главный хозяин компании – государство в лице бюджетных организаций, которым правительство не компенсирует расходы на газ. Аналогично поступают администрации субъектов Федерации. В 1999 году бюджетная задолженность концерну всех уровней превысила 24 млрд руб., из них 16 млрд руб. пришлось на региональных потребителей. При поддержке Госдумы в бюджете-99 была предусмотрена

защищенная статья для расчетов за газ, но правительство не выделило на нее ни копейки. Весьма типичное для России поведение собственника.

Для «Газпрома» это, с одной стороны, оказалось даже выгодным. В дополнение к фактически присвоенной природной ренте от богатейших месторождений руководство компании по негласному сговору с потребителями может прятать в дебиторской задолженности сотни миллионов долларов прибыли, а налоговикам показывать в балансах убытки. За долги по дешевке покупаются активы любых производств, интересующих компанию.

Налоговые перетасовки

После введения в 1995 году акциза на газ концерн превратился в одного из ведущих сборщиков налогов, оставаясь при этом злостным фискальным уклонистом. По данным Счетной палаты, ежегодно «Газпром» недоплачивает от одного до двух миллиардов рублей только налога за недропользование. Схема такова. Правительство Ямало-Ненецкого автономного округа заключает договор с концерном о погашении задолженности перед бюджетом газом. Получив его, власти не реализуют сырье, а передают компании «ТЭК ИТЕРА-Русь» (Салехард). Та напрямую либо через цепочку посредников – «Технобит», «ИТЕРА-М», «Интерсиб» и московскую «ТЭК ИТЕРА-Русь» – продает газ американской «ИТЕРА Интернэшнл Энерджи Эл-Эл-Си», которая и снабжает потребителей.

«Газпром» получает тройной выигрыш. Во-первых, на входе цепочки газ стоит 45 руб. за 1 тыс. куб. м, на выходе – уже 40 долл. Только за 1999 год так было прокачено 32,4 млрд «кубов» на 1,82 млрд руб. Во-вторых, налог рассчитывается из стоимости добытого сырья, которая определяется в момент продажи газа добывающей компанией иному юрлицу, то есть при передаче правительству Ямало-Ненецкого автономного округа (45 руб. за 1 тыс. «кубов»), хотя реальная цена в двадцать раз больше (без учета транспортировки). В-третьих, сам «Газпром» нигде не «светится», так как формально «ИТЕРА» – самостоятельная компания, на деле же является аффилированной структурой, которую курирует член правления концерна А. Пушкин.

Присвоение «Газпромом» налоговых доходов, перекалывание его фискальных обязательств на своих должников не устраивает другого собственника – правительство. Хотя его оттеснили от управления компанией, лишили рычагов влияния на концерн изнутри, тем не менее власти располагают достаточно эффективными мерами внешнего воздействия, чтобы перераспределять в свою пользу товарные и финансовые по-

токи газового холдинга. Правительство превратило «Газпром» в основную дойную корову. С каждым годом усиливается бюджетообразующая роль налоговых поступлений от добычи газа. В конце 1999 года доля концерна в общих фискальных доходах казны достигла 22,6% (8,6 млрд руб.). В декабре была введена 5-процентная пошлина на газовый экспорт, что должно принести не менее 500 млн долл. С начала 2000 года все текущие расчеты с государством компания на 100% производит в денежной форме, в то время как сначала планировалось сделать это со второго полугодия.

Заинтересованный получать фискальные платежи не только от «Газпрома», Кабинет через Федеральную энергетическую комиссию заморозил цены на газ в 1996-1999 гг., рассчитывая, что его потребители (население и хозяйственные субъекты) смогут получить доходы и платить налоги. Расчеты не оправдались: неплатежи, в том числе «Газпрому», даже увеличились. Не помогла 40-процентная скидка для тех, кто расплачивался деньгами.

Чтобы не обанкротиться, в 1996-1997 гг. концерн был вынужден прибегать к крупным внешним заимствованиям, которые оцениваются в 10-11 млрд долл., под залог будущих поставок. Подобная политика окончательно подорвала финансовые и инвестиционные возможности компании. С учетом инфляции и обесценения рубля цена на газ в России упала с 50 до 10-12 долл. за 1 тыс. «кубов». Это заставило «Газпром» увеличить поставки на экспорт, доля которого в суммарных доходах выросла с 60-65 до 70-75%. Но мировая цена упала с 80-85 долл. в 1996-1997 гг. до 50-60 долл. в 1998-2000 гг. Раньше топ-менеджерам было достаточно четверти внешних доходов, чтобы сохранять и развивать бизнес, теперь не хватает и трех четвертей.

Резко сократился воспроизводственный потенциал «Газпрома», объемы добычи (прежде всего на Медвежьем, Уренгойском и частично на Ямбургском месторождениях). Стареют и требуют срочного обновления и модернизации транспортные мощности. Несмотря на то, что на поддержание добычи и транспортировки уходит свыше 80% капвложений, средств катастрофически не хватает. В 1999 году из необходимых 70-75 млрд руб. удалось мобилизовать всего 39,8 млрд руб. Из-за недостатка финансирования производство на действующих месторождениях сокращается на 20-35 млрд «кубов» в год. Повышенную техногенную опасность представляют изнашивающиеся трубопроводы. Протяженность участков со сроком эксплуатации свыше 40 лет достигла 3020 км и к 2005 году превысит 10 тыс. км.

Самые лакомые куски – себе

Не имея больше возможности брать в долг (кредиты под будущие экспортные поставки взяты на 20 лет вперед), концерн сам занялся своей реструктуризацией. Он создает формально самостоятельные структуры на важнейших направлениях, оставляя себе самые лакомые куски. В добыче это «Росшельф» (нацеленная на работу в Баренцевом море), «Востокгазпром» (Томская область), «ИТЕРА» (она контролирует компании, получившие лицензии на разработку 16 газовых месторождений с общими запасами 3 трлн «кубов»). Бурением, строительством и сервисом занимается «Бургаз». Он получает подрядные контракты не по конкурсу, а эксклюзивно, поэтому может по крайней мере вдвое завышать стоимость одного метра проходки, по сравнению, скажем, с «Ямалнефтегазгеологией».

В оптовой торговле крупнейшими трейдерами выступают «ИТЕРА» и «Газконтракт». В розничной с помощью «Межрегионгаза» строится собственная сеть газораспределительных организаций (ГРО), чтобы напрямую добираться до живых денег потребителей. Часть акций получают региональные власти. Посредники (их набиралось до двенадцати между продавцом и конечным покупателем) забирали себе 12% транспортного тарифа. За два года «Межрегионгаз» стал владельцем 2/3 ГРО, получив за долги контрольные пакеты самостоятельных компаний либо начав их банкротство. Оставшихся планируется проглотить через год.

Параллельно «Газпром» возводит свои отводы от магистральных трубопроводов, к которым не имеют доступа независимые ГРО. Концерн пользуется отсутствием юридически прописанных правил игры на рынке. В законе «О газоснабжении в Российской Федерации» закреплена монополия Единой системы газоснабжения и ее отношения с государством. ГРО упоминаются лишь мельком. Перед «Межрегионгазом» и его 62 филиалами поставлена задача: добиться повышения платы за газ (в том числе живыми деньгами). За три года удалось поднять ее с 20% (включая 2% «живьем») до 86,7% (30%), а в 2000 году планируется довести до 100% (60%).

В переработке создан гигант СИБУР, куда входит несколько десятков компаний. Крупные пакеты приобретены в машиностроительном и металлургическом производстве.

Руководителям «Газпрома» на руку нерешительность Кремля и Белого дома, которые вроде бы хотят реформировать концерн, но больше заинтересованы в нем как в едином налогоплательщике: его контролировать проще, чем нескольких. Топ-менеджеры настойчиво внушают правительству, что исключительно неделимый «Газпром» сумеет удержать опасное падение добычи сырья, реализовать крупнейшие проекты «Голубой поток», Балтийский трубопровод, строительство магистрали Ямал – Европа.

Управленцы компании, конечно, правы в том, что лишь под целостную структуру и капитализацию (1 млрд долл.) можно привлечь большие ресурсы, необходимые для освоения новых месторождений, погашения внешней задолженности. «Газпром» намерен ежегодно выплачивать 1,5-2 млрд долл., что не так сложно при экспортных доходах 9,5 млрд долл. В своем нынешнем виде концерн нужен кредиторам, которые объединены в семь синдикатов по 50-80 банков. С каждым придется договариваться о возможном разделе структуры и возврате кредитов. До сих пор компания считалась надежным заемщиком, под которого не требовалось резервировать средства из прибыли в зарубежных центробанках (обычно до 100% от суммы кредита).

Демонтаж монополии осложнится, если будет реализована разработанная в 2000 году и направленная в правительство программа по привлечению ресурсов (от 500 млн долл. до 1 млрд долл.) через продажу за рубежом 20% акций «Газпрома». Пока нерезидентам принадлежат 1,98% плюс 3,5% в собственности «Рургаза» (последние на биржах не обращаются).

В руководстве «Газпрома» убеждены, что лишь нерасчлененный концерн обеспечит необходимый государству объем экспортной выручки и гарантирует в своей сфере решение геополитических задач России в Европе и Средиземноморье, на Ближнем и Среднем Востоке, в Центральной и Восточной Азии. Мелким, разрозненным компаниям, в том числе с участием иностранного капитала, особенно американского (напрямую и через подставные структуры), сильная госдипломатия не по плечу. Единственное условие: оставить неприкосновенным статус-кво «Газпрома» и его топ-менеджеров.

Конкуренты насаждают

Растущую тревогу в правлении «Газпрома» вызывают не только осложнившиеся отношения с правительством, но и атаки конкурентов, мечтающих заполучить активы газового монополиста, его товарные и финансовые потоки, разработанные и еще не освоенные запасы, транспортную и перерабатывающую инфраструктуру. Ставки в войне за собственность «Газпрома» огромны. В 1999 году концерн добыл 545,6 млрд куб. м сырья (на 1,5% меньше, чем в 1998 году). Из всех российских газовых запасов, оцениваемых в 46,9 трлн «кубов», 65% находится в распоряжении компании. На ее долю приходится 93% отечественной и 25% мировой добычи. В страны дальнего зарубежья было поставлено 126,8 млрд «кубов», или на 5% больше, чем в 1988 году, на внутренний рынок – около 300 млрд «кубов».

Эти богатства не дают покоя соперникам, в первую очередь – нефтяным «баронам», за спиной которых маячат американские колоссы «Би-Пи-Амоко», «Эксон», «Мобил» и другие. Они ведут борьбу за доступ к газовой трубе, за власть над газовыми регионами. Яростная схват-

ка развернулась в Иркутской области вокруг Ковыктинского газоконденсатного месторождения (запасы 1,5 трлн «кубов», ежегодная добыча не менее 35-40 млрд куб. м) между «Газпромом», Тюменской нефтяной компанией, «РУСИА-Петролеум», «Усинскгеонефтью», «Аганнефтегаз-геологией».

Позже других в передел газовой отрасли включился «Сургутнефтегаз» (СНГ). Не пробившись к ковыктинскому проекту, СНГ переключился на поглощение «Саханефтегаза». В случае успеха не исключается реанимация плана экспорта газа в Японию и Южную Корею. На Ямале, вотчине «Газпрома», около десятка компаний стараются отеснить его от разработки крупнейших газоконденсатных месторождений – Новоуренгойского и Восточноуренгойского. Сам концерн не прочь прибрать к рукам добывающие мощности, а заодно и запасы «Роснефти».

Другая цель «баронов» – оседлать экспортную трубу. Реально оценивая пробивной потенциал соперников, «Газпром» пытается пролоббировать правительственное решение, которое обяжет нефтяные компании утилизировать (а не сжигать) низкокачественный попутный газ (около 30 млрд куб. м в год). Поставлять его предлагается СИБУРу (дочке концерна), пусть и по завышенным закупочным ценам. Зато сохранится монополия «Газпрома» на трубу.

Расширить свои владения за счет «Газпрома» хотят автономные добывающие компании «Норильскгазпром» (объем производства – 4 млрд «кубов»), «Сахалинморнефтегаз» (1,8 млрд), «Якутгазпром» (1,5 млрд), а также независимые газораспределительные организации, которые сражаются за контроль над 384 тыс. км региональных сетей. В 1999 году был создан Российский газовый союз (РГС), объединивший свыше 300 членов: самостоятельных добывающих и транспортных компаний, нефтяников, производящих попутный и сжиженный газ, машиностроителей, монтажников, НИИ. Они стараются если не потеснить газового великана, то хотя бы стреножить с помощью законов и правил игры на рынке.

Осада «Газпрома» ведется в самый неблагоприятный для него момент. Впервые за много лет Россия столкнулась с нехваткой природного газа. В 1999 году его дефицит на внутреннем рынке составил 20 млрд куб. м, в 2000 году, как ожидается, достигнет 45-50 млрд «кубов».

Участники передела собственности объясняют нехватку сырья не истощением месторождений, а недостатками структуры газовой отрасли. В ней полностью отсутствует конкурентная среда, которая гарантирует немонопольное ценообразование, равные отношения с государством и возможности для всех хозяйственных субъектов на каждом этапе движения газа: добыча, транспортировка, распределение и потребление. Все это очень напоминает рекомендации Международного валютного фонда и Всемирного банка, которые требовали расчленить «Газпром» на самостоятельные бизнесы и допустить в них иностранный, в первую очередь

американский, капитал. Проблема в том, как поднять корпоративные интересы до уровня государственной ответственности.

Война с РАО «ЕЭС»

Активную борьбу за товарные потоки «Газпрома» развернуло РАО «ЕЭС». От того, сумеет ли его глава А. Чубайс и впредь получать «голубое топливо» по заниженным ценам, зависит реформа электроэнергетики и карьера самого ее руководителя.

Неплатежи, непростая ситуация в газовой промышленности вынудили «Газпром» предложить регулирующую подачу сырья, то есть компания продолжает поставки дешевого газа, но в строго ограниченных объемах. При потреблении сверх оговоренных квот для покупателя повышается цена либо он переходит на резервное топливо. Идею похоронили чисто по-русски: коллективное обсуждение затянулось настолько, что все резервы были проедены и соответствующие структуры ликвидированы за невостребованностью.

Тогда со второго полугодия 1999 года «Газпрому» пришлось установить очередность приоритетных поставок: население, химическая промышленность, электроэнергетика. Причем для последней было решено постепенно сократить снабжение в 2000 году на 12 млрд «кубов» (10% потребления), а к 2002 году еще на 30 млрд куб. м. Взамен концерн предложил РАО «ЕЭС» 500 млн долл., чтобы перестроить газовые электростанции на использование других видов топлива. Идею не приняли. Задействовав свои лоббистские возможности в Кремле и Белом доме, РАО «ЕЭС» через правительство заставило «Газпром» и дальше подавать дешевый газ на ГРЭС и ТЭЦ.

Это еще туже затягивает узел проблем всего ТЭКа, делает неминуемым энергетический кризис, какого еще не знала Россия. Корнями он уходит в 1980-е годы, когда была принята стратегическая программа по увеличению доли газа в топливно-энергетическом балансе государства, чтобы укрепить его энергетическую и экологическую безопасность. Формально задачу выполнили. К 2000 году в европейской части России примерно 4/5 электроэнергии вырабатывается газовыми станциями (в целом по стране – 62-65%), остальная 1/4 – АЭС и ГЭС. Уголь практически не используется, а его добыча для ГРЭС и ТЭЦ в этой части РФ свернута.

Главная же цель программы состояла в следующем: использовать «газовую паузу» для того, чтобы за 15-20 лет поставить всю энергетику на новый мощный фундамент надежных ядерных и угольных технологий. Одних только разведанных запасов твердого топлива в стране хватит почти на тысячу лет добычи нынешними темпами, в то время как газа – всего на 70-80 лет. Кроме того газ служит прекрасным моторным горючим, не дающим таких вредных выхлопов, как бензин и солярка, а также химическим сырьем. Перефразируя известные слова Д. Менделеева

ва, можно сказать: топить газом все равно, что топить ассигнациями. Созданные в мире технологии сжигания угля в кипящем слое позволят утилизировать топливо даже с повышенной зольностью (до 60% и более). Наконец, экспорт газа приносит около 10 млрд долл. в год, или четверть всех валютных поступлений, половина которых через налоги пополняет федеральную казну. Ни один энергоноситель не имеет подобной внешне-торговой эффективности, особенно если учесть огромную внешнюю задолженность правительства перед инокредиторами.

Энергетический паралич приближается

Захватив с началом «реформ» экономическую и политическую власть в России, газовые «генералы» и нефтяные «бароны» похоронили все планы перевооружения электроэнергетики. Война друг с другом не мешала им одновременно душить конкурентов (АЭС, угольную отрасль) и укреплять свою монополию на поставки энергоносителей. Это продолжалось до тех пор, пока из-за жесткой монетарной политики «реформаторов» в стране не начались тотальные неплатежи. Потребитель, с которого нефтегазовая мафия драла семь шкур, окончательно обнищал. Поскольку «семья» Бориса Ельцина кормилась в основном от нефтяного пирога, «баронам» оказалось нетрудно продавить нужное решение и вместо себя сделать «Газпром» главным истопником России.

Она еще глубже села на газовую иглу. Осложнилось исправление деформированного топливно-энергетического баланса. Как уже говорилось, в европейской части страны практически не осталось станций, работающих на угле. Перевести на него газовые ГРЭС и ТЭЦ невозможно – нужно строить новые. В этом случае, по расчетам РАО «ЕЭС», стоимость выработки одного кВт-ч обойдется в 1 тыс. долл., а станция мощностью в один мегаватт – не менее 1 млрд долл. Таких денег у РАО нет.

В случае перехода на уголь его придется доставлять издалека – с Канско-Ачинского разреза в Сибири. В России не появились современные технологии сжигания твердого топлива, поэтому возникнут серьезные экологические проблемы. Технически возможно перевести газовые станции на мазут. Но на рынке он стоит в пять-шесть раз дороже «голубого топлива». РАО «ЕЭС» придется повышать тарифы, что окончательно разорит население и промышленность.

Для замены 12 млрд куб. м газа, которые «Газпром» может не поставить в 2000 году, РАО «ЕЭС» должна будет дополнительно закупить 12 млн т мазута. Такую добавку, убеждают электроэнергетики, получить трудно. Нефтяным компаниям выгодней экспортировать этот продукт либо использовать для более глубокой переработки, увеличивая выпуск

светлых фракций, нежели «топить ассигнациями». Зимой 1999-2000 гг. РАО получило 77 млн т мазута, а оплатило всего 3,5 млн т.

Если «Газпром», как планирует, сократит предложение на 30 млрд «кубов» к 2002 году, то выработка электроэнергии упадет на 100 млрд кВт-ч в год, или на 15% от суммарного потребления (около 700 млрд кВт-ч в 1999 году). Прежде всего – в европейской части РФ, где сконцентрировано 70% российской индустрии и большинство населения. Высоковольтная ЛЭП, которая сооружается в обход Казахстана для переброски электроэнергии из Сибири, по расчетам РАО «ЕЭС», вступит в строй не ранее 2005 года.

В итоге все остается по-старому. РАО «ЕЭС» продолжает получать газ по 10 долл. за тысячу «кубов» и втихую перепродавать его за 40-50 долл., «наваривая» на этом свыше 1 млрд долл. в год. Покупать в Туркменистане не хочет – дорого. Сохраняется деформированная структура цен на энергоресурсы. В угольных регионах газ стоит в полтора раза дешевле твердого топлива, что фактически уничтожает обе отрасли, хотя в мире соотношение обратное.

По-прежнему не реализованы программы энергосбережения. В результате энергоемкость российского валового внутреннего продукта вдвое выше, чем в западных странах. Тем самым консервируется неконкурентоспособность отечественной экономики. А главное, медленно, но неотвратимо приближается энергетический паралич, первые зловещие симптомы которого уже ощутили в Приморье и других регионах.
