

ISSN 0233-3619

# ЭНЕРГИЯ ENERGY

ЭКОНОМИКА · ТЕХНИКА · ЭКОЛОГИЯ

7'91



ЧТО ТОЛЬКО  
НЕ ОБЛАГАЛОСЬ НАЛОГАМИ...

Стр. 49



В последнем номере нашего журнала автор анализировал возможности расширения экспортной базы СССР за счет повышения эффективности использования экспортных доходов, идущих на финансирование бесхозяйственности в АПК страны. Расчеты показали, что за счет ликвидации сельскохозяйственных потерь появляются возможности снижения импорта на величину, эквивалентную четверти экспортных доходов страны от вывоза жидкого топлива. Однако, существует такой же потенциал сокращения вывоза наших невозобновляемых энергоресурсов за счет повышения эффективности использования импорта машин и оборудования. Автор предлагает некоторые механизмы реализации этого потенциала.

# ЗАЧЕМ КОПИМ?

Кандидат экономических наук  
А. А. КОНОПЛЯНИК

## НАШИ НАКОПЛЕНИЯ

Машины и оборудование составляют примерно 40 % советского импорта. Но значительная часть закупленного не приносит пользы, скапливаясь на складах предприятий истроек. Госкомстат пока не приводит в открытой печати подробных данных по всей совокупности запасов неустановленного импортного оборудования, охватывая статистическим учетом в справочнике «Народное хозяйство СССР» (и то лишь в последнем его выпуске) всего 13 видов оборудования. Тем не менее, известно, что стоимость неустановленного импортного оборудования исчисляется по отдельным министерствам сотнями миллионов рублей (больше всего такого оборудования в ведении Минхимнефтепрома, Газпрома и Мин-

нефтегазпрома). А всего по народному хозяйству эта величина в течение большей части 80-х гг. держалась на уровне 5 млрд. руб. и даже возросла в последние год-два. А ведь это почти 20 % годового импорта машин и оборудования, что эквивалентно четверти нынешних доходов страны от экспорта жидкого топлива.

Несмотря на резкое — более чем в полтора раза — снижение в 1986 г., затем доля складских запасов нового импортного оборудования от его закупки практически не уменьшилась и колебалась в пределах 20—25 %. По некоторым видам эта доля была значительно выше, достигая 30 % по кузнечно-прессовому и литейному оборудованию, 40 % — по пищевому и энергетическому оборудованию, 50 % — по оборудованию

для химии и 60 % — для черной и цветной металлургии. 40 % запасов нового неустановленного импортного оборудования приходится на два его вида — металлургическое и комплектное для химических производств. Правда, доля последнего за период после 1986 г. уменьшилась более чем в полтора раза.

Особенно удивляет увеличение доли складских запасов нового импортного оборудования для отраслей и производств, декларируемых в качестве приоритетных для советской экономики. Так, за период после 1986 г. наивысшими среднегодовыми темпами возрастания характеризуются закупки нового импортного оборудования для машиностроения, легкой и пищевой промышленности.

Объяснение этому, думается, может быть следую-



щим. Провозглашение программы перестройки и ускорения выдвинуло две приоритетных области экономического развития СССР: машиностроение и потребительскую сферу, куда и стала осуществляться, среди прочего, интенсивная накачка импортного оборудования. Но в условиях нашего колоссального и неубывающего долгостроя ввод соответствующих зданий и сооружений не поспевал за поставками предназначенного для них оборудования, и поэтому последнее шло на склады.

Поэтому в структуре неустановленных запасов нового импортного оборудования доля его видов, предназначенных для пищевой и легкой промышленности, выросла, соответственно, в 3,7 и 2,5 раза. Доля автоматических и полуавтоматических линий машиностроения — в 2,7 раза, металлорежущих станков — в 1,6 раза. Таким образом, в очередной раз оказались несостыкованными действия различных ведомств, ответственных за практическое воплощение выдвинутых руководством страны задач.

Средняя продолжительность пребывания импортного оборудования на складах предприятий истроек в целом по СССР составляет два года. У 60% оборудования этот срок не превышает одного года, но почти у 10% — превосходит пять лет. Это позволяет предположить, что по истечении пяти лет оно устаревает уже не только морально, но и физически. Особенно высока доля такого оборудования,

закупленного до 1983 г., в металлургическом и лесохимическом комплексах — почти 20%. При этом лесохимический комплекс характеризуется наиболее устаревшими запасами неустановленного импортного оборудования среди всех функционально-производственных комплексов страны — в 1,5 раза более старыми, чем по Союзу в целом. Хотя именно этот комплекс предполагался в качестве одного из основных экспортных блоков отраслей на время переходного периода, необходимого для смены сырьевой ориентации советского экспорта на машинотехническую.

Минимум половина закупаемого по импорту оборудования для химической промышленности и, видимо, не менее 25% (а может быть, и 35%) оборудования для лесного подкомплекса идет в неустановленные запасы. Причем минимум на три года. Поэтому можно с уверенностью предположить, что уровень конкурентоспособности товаров, произведенных в итоге на этом оборудовании, не сможет соответствовать уровню требований мирового рынка. В силу этого, химико-лесной комплекс не сможет выполнить возлагаемых на него задач как по расширению советского присутствия на мировом рынке, так и по замещению нефти и нефтепродуктов в экспортной структуре СССР.

Все без исключения импортное оборудование в неустановленных запасах является значительно более дорогим, чем соответствующее советское. Цена от-

дельных его видов в 3—10 раз превышает среднюю цену всего неустановленного оборудования. При исчислении по физическому объему складских запасов неустановленного оборудования его доля импортного происхождения редко превышает 10% — в машиностроении, легкой, пищевой, химической промышленности и еще реже — 20% — в металлургии и деревообработке. Но при переходе к их исчислению по стоимости доля импортного оборудования резко возрастает. По абсолютному большинству видов стоимости превышая 20% в машиностроении и металлургии, 50% — в легкой промышленности, а в деревообработке, химии и пищевой промышленности — достигая или даже превышая 80%.

## НАЧНЕМ ЭКОНОМИТЬ?

К 1 января 1989 г. на складах предприятий истроек СССР скопилось столько неустановленных запасов нового импортного оборудования (только по номенклатуре и в количествах, приводимых Госкомстатом в справочнике «Народное хозяйство СССР в 1988 г.», составляющих лишь 45% от общей их величины), что это позволило бы в 1989 г. сократить импорт машин и оборудования на 8%. Это эквивалентно 12% от экспорта нефти и нефтепродуктов (22 млн. т.). Сокращение же импорта машин и оборудования на общую величину его неустановленных запасов позволило бы в 1989 г. ограничиться доходами от экспорта не



185 млн. т нефти и нефтепродуктов, а лишь 135 млн. т. И тогда вывозить за границу жидкого топлива пришлось бы на 27 % меньше (50 млн. т).

На мой взгляд, выгоду от сокращения импорта машин и оборудования на величину его неустановленных запасов можно получить дважды. Первый раз — за счет уменьшения на эту величину импортных закупок — не закупать ненужного — того, что заведомо не будет вовлечено в хозяйственный оборот и не будет приносить пользы. В результате появляется возможность либо сократить экспорт нефти и нефтепродуктов, либо переориентировать высвободившуюся валюту на иные приоритетные народнохозяйственные задачи. Второй раз — распродав накопившиеся неустановленные запасы. Таким образом, речь идет минимум о десяти миллиардах рублей.

Немедленно возникает вопрос: кто купит эти неустановленные запасы? Тем более, что выше была дана их характеристика, из которой следует, что завоевать на этом оборудовании передовые позиции на мировом рынке невозможно по чисто технологическим соображениям, так как его запасы содержат немало морально устаревших видов.

Если ставить вопрос только о выходе на внешний рынок, в плоскости замещения экспорта нефти вывозом продукции обрабатывающих отраслей, полученной на импортном оборудовании, для такого ее решения покупателей ука-

занного оборудования найти вряд ли удастся. Скорее это оборудование должно быть сориентировано на насыщение внутреннего рынка. Пусть эта продукция и будет уступать по качеству современному мировому уровню, но это не помешает ей превосходить современный советский уровень.

С этой точки зрения, запасы нового импортного оборудования могут представлять несомненный интерес для покупателей, особенно при проведении стимулирующей государственной политики в отношении этих запасов. Политика эта должна являться лишь одним из элементов общегосударственной программы распродажи излишних материальных ценностей, необходимость чего лишь недавно нашла свое отражение в постановлении Верховного Совета страны «О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР» от 13 июня 1990 г.

Таким образом, проблема неустановленных запасов импортного оборудования трансформируется в более общую проблему сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей в экономике страны. Она дает ключ не только к частичному решению проблемы советского экспорта нефти и нефтепродуктов, но и более общей проблемы финансовой стабилизации народного хозяйства страны.

Необходимым условием эффективной распродажи излишков материальных запасов является наличие свободы хозяйственной деятельности и предприни-

мательства, а также программы приватизации (разгосударствления) и децентрализации собственности.

Наибольший интерес для покупателей будет представлять оборудование для производства конечной продукции — для легкой, пищевой промышленности, ряда химических производств, деревообработки, машиностроения. В качестве его потенциальных покупателей видится широкий спектр представителей советского мелкого и среднего бизнеса (в том числе частных предпринимателей), кооперативного сектора, акционерных обществ и других товариществ. В качестве потенциальных покупателей этого оборудования при соответствующем государственном подходе могут и должны оказаться и иностранный капитал, и совместные предприятия.

К сожалению, высока вероятность того, что в случае распродажи неустановленных запасов импортного оборудования у государственных органов может появиться желание расширить политику «денежного апартеида» по отношению к рублю и в эту сферу. Опираясь на заграничное происхождение этого оборудования и прикрываясь «высшими» интересами («стране нужна валюта»), его могут предложить к реализации за валюту, причем по как можно более высоким ценам. Валютных проблем таким образом решить не удастся — опыт и наш и наших союзников, воплощавших в том или ином виде практику дискриминации собственной



денежной единицы, доказал это со всей очевидностью. А вот не решить проблему распродажи излишков материальных запасов удастся вполне, в очередной раз отпугнув очередных потенциальных деловых партнеров.

На мой взгляд, нужно идти принципиально иным путем. Нужно предложить это оборудование к продаже по максимально льготным ценам. По крайней мере, значительно ниже его остаточной стоимости. Для распродажи представляется разумным организовать аукционы. Это должно привлечь покупателей средств производства. И даже проиграв на норме прибыли при продаже оборудования по льготным ценам (проигрыша, кстати, может и не произойти при его продаже через аукционы), государство получит чистый выигрыш в массе прибыли через налоговые поступления от продукции, выпущенной на этом оборудовании. Ведь будучи проданным в «разгосударственные» руки, это оборудование будет нацелено на удовлетворение нужд конкретных потребителей, а не на производство продукции на склад.

Более того, распродажа неустановленных запасов импортного оборудования предполагает рост спроса новых его держателей на пассивные элементы основного капитала — здания и сооружения. Для удовлетворения этого спроса предлагается пустить в распродажу наше незавершенное строительство — не начиненные оборудованием «коробки» — причем на таких же льготных услови-

ях. Как советские, так и иностранные предприниматели будут заинтересованы в приобретении зданий и сооружений невысокой степени готовности для уменьшения неизбежных последующих затрат на демонтаж и перепланировку. А это — еще несколько дополнительных миллиардов рублей.

Первые практические шаги в этом направлении с советской стороны уже сделаны. В Госстрое СССР с участием заинтересованных ведомств подготовлены «Основные положения об организации аукционов по продаже незавершенных строительством объектов государственной собственности». Продаваться на аукционах могут временно приостановленные или законсервированные стройки, объекты, здания, сооружения жилищно-гражданского и промышленного назначения, а также установленное и неустановленное оборудование для этихстроек, материалы и конструкции.

А будет ли заинтересованность у инофирм и СП приобретать, пусть и за рубли, морально устаревшее западное оборудование? Скорее всего — да. Об этом говорят и сами западные бизнесмены.

Сможем ли мы на месте купить то, что нам необходимо, чтобы снизить затраты в твердой валюте? Будет ли возможность отправить в СССР наше устаревшее, но работающее оборудование для того, чтобы начать дело? Эти вопросы были подняты техническим директором французской фирмы «Варон-СА», изготавливающей

бытовую технику, при обсуждении с исполнительным комитетом фирмы проблемы основания производства в Советском Союзе. Финансового директора фирмы интересовал вопрос: что делать с доходами в неконвертируемых рублях? Наш сценарий дает ответ на эти вопросы, предлагая иностранному и смешанному капиталу, как, впрочем, и советским предпринимателям, преимущества низкой «цены за вход на советский рынок», потенциальная выгода присутствия на котором весьма значительна. Ведь многие фирмы идут даже на издержки с тем, чтобы просто «демонстрировать флаг» на рынках, куда собираются внедряться только в перспективе.

Таким образом, оказывается, что и проблема неконвертируемости рубля не является непреодолимым препятствием на время переходного периода к его обратимости для привлечения иностранного и смешанного капитала в советскую экономику.