

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

О РОЛИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Арбатов А.А., Швембергер Ю.Н.

(Москва)

В последние годы в России сложилась принципиально новая ситуация, благоприятная для внедрения прогрессивных хозяйственных структур в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Это обусловлено следующими причинами:

ликвидацией противостояния с Западом и установлением отношений взаимного доверия, что делает доступными ранее закрытые сферы обмена технологиями;

возрастающим интересом к неосвоенному и совершенно ненасыщенному рынку нашей страны и потенциальными возможностями вовлечения ее в мирохозяйственную систему как крупнейшего производителя энергоресурсов (особенно привлекательны, с этой точки зрения, Ямал, Прикаспий, арктический шельф и другие районы);

начавшейся приватизацией промышленных предприятий и отменой директивного планирования, что позволяет быстро внедрять современные западные технологии на всех этапах технологического цикла освоения минерального сырья;

формирующейся системой рыночных отношений, в рамках которых можно реализовать крупномасштабные проекты при максимальном приближении к западным стандартам финансирования и управления.

Проводящиеся сейчас экономические преобразования затрагивают важнейшие принципы общественно-экономического устройства, а именно: собственность на средства производства и природные ресурсы (недра), а также экономико-правовые основы деятельности коммерческих и государственных структур. Изменение самих подходов к решению этих фундаментальных вопросов "приоткрыло" нашу экономику для западных инвестиций, технологий и организационно-управленческого опыта. Одной из форм международного экономического сотрудничества явилось создание совместных предприятий (СП).

Совместное предпринимательство все больше внедряется и в сферу деятельности, связанную с поисками, разведкой, эксплуатацией и переработкой полезных ископаемых. Она привлекательна для западных партнеров, так как их затраты и прибыль компенсируются топливом и сырьем — товарами, обладающими устойчивым рыночным положением. Хотя вложения в этой области нельзя отнести к быстроокупающимся, на топливо и сырье довольно стабильный спрос, и их рынки несложно прогнозировать. К тому же эта товарная группа не имеет серьезных конкурентов, многие виды сырья "привязаны" к постоянным потребителям [1].

Учитывая сказанное, правомерно поставить два вопроса: желательно ли на современном этапе развития ТЭК страны сотрудничество с западными партнерами? Если да, то какие формы хозяйственных структур будут взаимовыгодными?

Привлекательность СП для отечественных партнеров. Рассчитывая на перспективу экспорта за твердую валюту, советские предприятия и организации, не задумываясь, идут на создание СП, какими бы соображениями они ни камуфлировались. Кроме того, для большинства отечественных предприятий из-за низкой конкурентоспособности выход на свободный рынок сегодня невозможен.

Однако, к сожалению, к СП стремятся иногда даже тогда, когда в этом нет экономической необходимости. Некоторые хозяйственные руководители видят в них повод для поездок за границу, а не серьезное экономическое мероприятие с долговременными последствиями. Подчас учредительные документы по организации СП подписываются без тщательной проработки технико-экономических обоснований. В одних из таких документов уже зарегистрированных СП не оценено в должной мере право на пользование землей, в других — здания и сооружения, передаваемые совместным предприятиям и т.п. [2].

В настоящее время из-за высокой капиталоемкости и долгосрочной окупаемости инвестиций в ТЭК действует небольшое число СП (не более 3—5% от всех зарегистрированных). На наш взгляд, существенной экономической отдачи от них можно ожидать там, где СП ориентированы на освое-

ние таких месторождений и залежей нефти, газа и задействование таких резервов, которые недоступны для использования или не могут быть эффективно вовлечены в хозяйственный оборот с помощью имеющихся отечественных технологий и оборудования. Поэтому к приоритетным сферам совместного предпринимательства следует отнести, в первую очередь, работы, связанные с увеличением коэффициента извлечения нефти (сейчас он составляет всего 35–40%) на основе применения прогрессивных методов — гидроразрыв пласта, кислотная обработка, закачка азота и углекислоты, очистка и промывка скважин и другие, а также разработку малодобитных и законсервированных по технико-технологическим и иным причинам месторождений.

Несомненно, что широкое поле деятельности СП могут найти и в нефте- и газоперерабатывающей отрасли (глубина переработки нефти у нас 65% против 85–87% за рубежом). Из мировой практики известно, что экспорт нефтепродуктов во много раз прибыльнее, чем вывоз нефтяного сырья. Наше же внутреннее ценообразование делает картину обратной. Но даже в случае исправления ситуации на мировом рынке отечественные нефтепродукты малоконкурентоспособны, так как их качество не отвечает мировым стандартам. Кроме того, в этой отрасли коэффициент износа основных фондов превышает соответствующий показатель в целом по промышленности страны на 40–45%.

СП необходимо создавать в тех частях ТЭК, с развитием которых связано достижение конкретных, заранее определенных целей. Одновременно нельзя допустить у нас концентрации предприятий с пониженным уровнем экологической безопасности, которые сегодня буквально "вытесняются" с Запада, а следовательно, будут предлагаться нам по бросовой цене.

Проблема включения СП в структуру нашей экономики может быть решена при проведении необходимых законодательных, экономических и организационных мероприятий. При этом государственное регулирование создания СП должно направить этот процесс на удовлетворение важнейших перспективных и текущих общественных потребностей, а также обеспечить условия для функционирования СП в их взаимодействии с другими предприятиями Содружества на основе сотрудничества и состязательности. Органам управления следует вменить в обязанности формирование и периодическую корректировку программы развития СП.

Привлекательность СП для зарубежных партнеров. Безусловно, наиболее притягательным для западных инвесторов является огромный ресурсный потенциал нашей страны, который несмотря на варварскую эксплуатацию еще обладает широкими возможностями. Разведанность потенциальных ресурсов нефти у нас не превышает одной трети (большими перспективами обладают еще Европейский Север, подсолево-Прикаспия, восточная часть Западной Сибири и Восточная Сибирь), а газа еще меньше, и значительные открытия следует ожидать на шельфе арктических морей, в Восточной Сибири и во многих других районах.

Кроме того, относительная дешевизна рабочей силы, низкие социальные стандарты жизни, практически бесплатное земле- и природопользование, экологическая нетребовательность обеспечивают незамедлительную готовность нашей стороны войти в СП, а в глазах зарубежного партнера создают заманчивые условия для разведки и добычи нефти и газа. Емкий и неприхотливый внутренний рынок оказывается еще более выгодным инопартнеру при галопирующей инфляции рубля. На таком рынке отсутствуют проблемы маркетинга и связанные с ним расходы.

Непривлекательность СП для отечественных партнеров. С народнохозяйственных позиций допуск СП к освоению новых, особенно крупных, месторождений нефти и газа будет способствовать продолжению экстенсивной хозяйственной деятельности и составлению крупномасштабных инвестиционных программ, разбазаривающих национальные невозобновляемые природные ресурсы. Примеры — проекты разработки Тенгизского нефтяного месторождения, освоения арктического шельфа, газовых месторождений с экстремальным содержанием агрессивных компонентов и др. Такие амбициозные проекты, обусловленные традиционными установками форсированного роста, в известной степени отвлекают научно-технический потенциал от масштабного внедрения широко известных и некапиталоемких нефте- и газосберегающих технологий. Кроме того, участие СП в крупнейших и крупных проектах ведет к изъятию из собственности и неподчинению контролю страны лучшей и большей части природных ресурсов, как правило, без достаточной компенсации.

Чтобы предотвратить такие последствия и нацелить деятельность СП в выгодном для нашей страны направлении, необходимо подготовить систему налоговых и других льгот для тех из них, которые выпускают ресурсосберегающую продукцию. Например, хорошие перспективы могло бы иметь предприятие, включающее добычу и транспортировку природного газа наряду с производством экономичных газовых горелок или высокоэффективных компрессоров, позволяющих существенно снизить расход газа при его перевозке. Представляется, что через подобные СП легче внедрять технологии, способствующие сбережению сырья и топлива, а также диверсификации источников снабжения ими [1].

В современных управленческих структурах осознают необходимость дальнейшей активизации режима иностранного участия в ТЭК страны. Однако реализация такого подхода сдерживается не только экономическими соображениями, но и непопулярностью мероприятий по привлечению иностранного капитала в сырьевые отрасли у значительной части населения и популистски настроенных депутатов-законодателей.

Непривлекательность СП для зарубежных партнеров. Одним из наиболее "узких" мест в созда-

нии СП является требование их валютной самокупаемости. Она отвечает интересам нашей страны, так как позволяет, во-первых, уменьшить валютное кредитование их деятельности и, во-вторых, пополнить запасы валюты за счет отчислений от экспортной выручки СП.

Весьма острая проблема в согласовании интересов участников СП — неопределенный курс рубля и его неконвертируемость, в результате чего иностранные партнеры нередко считают себя ущемленными в таких областях, как оценка вклада в уставной капитал и перевод прибыли за границу. Не менее важными оказываются организационно-экономические трудности вложения капитала в СП. Из-за неконвертируемости рубля перед инопартнером часто возникает неразрешимая задача: куда девать его долю прибыли в рублях. Нельзя не учитывать и боязнь иностранной нестабильности нашего законодательства.

Невысоко оценивается западными фирмами наш трудовой потенциал, в том числе: низкий уровень производительности труда, сочетание КЗОТа с системой ВЦСПС, из-за чего невозможно свободно увольнять и принимать на работу граждан, отсутствие безработицы как источника рабочей силы. Все это усугубляется укоренившейся недисциплинированностью работников.

Наличие государственных гарантий по вкладам в СП не защищает фирму от произвола нашей административно-хозяйственной системы. Убытки, которые возникают вследствие срыва обязательств, никак не возмещаются, а вероятность их появления в условиях хозяйственной безответственности (в частности, ведомств) весьма велика.

Общезвестно, что рынок оценивает степень риска не только в зависимости от размеров инвестиций (финансовый риск), но и от внутренней обстановки в стране, где они осуществляются (политический риск, который у нас очень высок). Понятно, что более высокая степень риска вынуждает иностранного партнера повысить ставки по кредитам и цену своего участия в СП. Поэтому неслучайно из двух тысяч СП, созданных в нашей стране, подавляющее большинство (94%) имеет уставной фонд не более 10 млн. руб. Можно сказать, что происходит своего рода прощупывание международным капиталом возможностей сотрудничества с нами. К сожалению, основная масса зарегистрированных СП пока не приступили к производству продукции [3].

Следует подчеркнуть, что еще на ранней стадии формирования СП необходимо выявить сферы, в которых могут сталкиваться интересы, и исследовать возможные конфликтные ситуации. Как показывает мировая практика, такое изучение проводится еще на стадии предварительных переговоров [2]. Ущемление интересов потенциальных участников СП в любой из трех главных областей — производственной, финансовой и управленческой — может стать решающим фактором в отказе одной из сторон от идеи совместного предпринимательства. Кроме того, не исключено, что конфликтные ситуации будут возникать и далее, в процессе функционирования уже образованного СП, поэтому должен быть проведен целевой анализ СП по схеме: генеральная цель — главные цели — цели второго уровня — блоки мероприятий (требований) — мероприятия (требования) — способы реализации. Это позволит не только четко обозначить как общие, так и специфические для конкретного СП цели, но и представить всю социально-эколого-экономическую систему, в которой функционирует СП, с разделением сфер деятельности и ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арбатов А.А. Совместные предприятия в топливно-энергетическом секторе // Проблемы теории и практики управления. 1990. № 5.
2. Совместные предприятия в экономике социализма. М.: Изд-во МГУ, 1991.
3. Нечаев Ю. Трудный старт торговых консорциумов // Внешняя торговля. 1991. № 1-2.

Поступила в редакцию
2 XII 1991

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗА СРЕДНЕЙ ДАЛЬНОСТИ ПОЕЗДКИ ПАССАЖИРОВ

Гольц Г.А.

(Москва)

Центральной проблемой теории и практики пассажирских перевозок, особенно во внутригородском сообщении, является достоверное определение средней дальности поездки. Около ста лет, со времени появления классических работ Э. Лилля [1], ведутся исследования по аналитическому выражению влияния факторов на дальность поездок.

Адекватное аналитическое описание самоорганизации пассажиров на отдельном маршруте и их сети представляет исключительную сложность. Для решения этой задачи необходимо иметь точную модель межстанционной корреспонденции либо модель маршрутной и сетевой дальности поездки от каждой остановки в отдельности. Вариант создания такого типа моделей был предложен в [2, 3].