

СПЕЦИФИКА «КОНТРАКТНЫХ» ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РОССИЙСКОМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

БАГРАТ ЕРЗНКЯН (*Bagrat Yerznkyan*), СЕМІ, Moscow

Аннотация: Рассматривается специфика отношений государства и бизнеса в российском топливно - энергетическом комплексе, описанном как «контрактные». Два игрока – государство и бизнес – играют динамическую контрактную игру, т.е. составляют серию соглашений относительно распределения ренты между ними. В качестве модели игры используется простая контрактная схема О. Уильямсона. Такая модель позволяет пока-затъ отношения трех бизнесигроков – нефтяной, газовой и электроэнергетической отрасли, с одной стороны, и государства, с другой. Динамика означает, что рассматриваются три периода – ретроспективный, настоящий и перспективный. Делаются некоторые выводы по перспективной стратегии развития российской экономики.

Ключные слова: институты, контрактные отношения, бизнес.

Abstract: Specific relations of government and business in Russian fuel and energy sector described as “contractual” are considered. Two players – government and business – play a dynamic contractual play, i.e. they make some series of agreements concerning rentdistribution amongst them. To model this game, we use simple contractual scheme of O. Williamson. Such a model permit us demonstrate relations of three business players, namely: oil, gas and electricity players, from one hand, and the government, from another. Dynamics means that we consider three stages – retrospective, presentday and perspective. Some conclusions of perspective strategy for development of Russian economy are done.

Key words: institutions, contractual relations, business.

JEL clasification: K12, K20;

Original scientific papers; Recived: May 15, 2006

1. Введение

Выстраивание контрактных отношений между Государством и Бизнесом имеет значение как для них самих, так и для Общества в целом – если рассматривать экономику как арену игры между этими игроками. Основание для этого имеется: с Бизнесом ассоциируется совокупный производитель, с Государством – совокупный регулятор и с Обществом – совокупный потребитель. При желании совокупный характер каж-

дого из них может быть раскрыт. Так, например, Бизнес может быть представлен в отраслевом (энергетика и прочие отрасли), территориальном, корпоративном (крупные корпорации, средние и малые предприятия) разрезе, Государство – по уровням иерархии (федеральном, региональном, местном – хотя отнесение муниципальных образований к нижнему уровню государственного устройства юридически неправо-

мерно), Общество – в виде локальных сообществ, домохозяйств, населения.

Здесь и далее совокупных игроков обозначим прописными буквами. В данной статье делается различие между тремя бизнес-игроками, представляющими соответственно электроэнергетическую отрасль (Э), нефтяную отрасль (Н), и газовую отрасль (Г). Из контекста будет ясно, относятся ли обозначения Э, Н и Г к игрокам или к предоставляемым ими благам. Будем также различать блага по их потребителю: электроэнергия для бизнеса (как для отрасли) и электроэнергия для общества (населения) для нас при определенных условиях будут выступать в качестве различных благ. То же верно и в отношении к нефти и газу. Контрагентами этих трех бизнес-игроков будут Государство (в виде активного игрока, вступающего с Бизнесом в “контрактные” отношения) и Общество (в виде пассивного игрока, потребляющего предоставляемые ему блага, но не имеющего действенных форм воздействия на контрактные отношения между Бизнесом и Государством). Слово “контрактные” взято в кавычки, чтобы показать некую условность такого контракта, отличие его от обычных контрактов, заключаемых между физическими/юридическими лицами. Здесь в качестве лиц выступают совокупные игроки, неинституционализированные, хотя в принципе можно представить себе ситуацию, когда от имени бизнеса будут выступать лица (организации), уполномоченные заключать контракты, рекомендуемые и/или обязательные для исполнения членами бизнес-сообщества, а от имени государства – те или иные лица (органы), также наделенные соответствующими полномочиями для заключения контракта. В дальнейшем, говоря о контракте между Государством и Бизнесом (Э-, Н- и Г-бизнесом), кавычки будем опускать, но сказанное следует иметь в виду: по существу мы будем моделировать контрактные взаимоотношения Бизнеса, представленного Э-, Н- и Г-игроками, и Государства в динамике, обосновывая возможность такого представления контрактов – как теоретически, так и практически – но без привязки к кон-

кретным неформальным контрактам (если бы были заключены формальные контракты, то можно было бы проанализировать их непосредственно; говорить же непосредственно о неформальных контрактах можно только, имея достоверную информацию на руках. Поскольку за достоверность мы не можем ручаться, не будучи стороной, задействованной в контракте, а также не имея иной надежной информации, предоставленной сторонами (виртуального? реального?) контракта, то мы будем об этом говорить на модельном уровне).

2. Исходная модель – простая схема контрактов Уильямсона

За исходную модель мы берем простую контрактную схему (*simple contractual scheme*) Оливера Уильямсона¹ именно за ее простоту, которая, однако, позволяет наглядно передавать не только различные контрактные ситуации, но и – при соответствующей трактовке – альтернативные организационные решения², формы иностранных инвестиций (организационная карта инвестиционных решений)³, формы промышленной интеграции⁴ и пр. На этой схеме изображены три контрактные ситуации: А, В и С. Эти ситуации различаются в первую очередь с точки зрения цены, специфичности активов (ситуации А соответствуют активы общего назначения, ситуациям В и С – специфичные активы), защитных механизмов (в ситуации А нет нужды в защитных механизмах, напротив в остальных ситуациях ввиду специфичности активов возникает потребность в гарантиях, защитных механизмах, которые в ситуации В не применяются, а в ситуации С оказываются задействованными). В итоге ситуации А и

1 Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С.74.

2 Там же. С. 454.

3 Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзкян Б.А. Микроэкономика формирования благоприятного инвестиционного климата (подход на основе транзакционной концепции). Препринт #/98/043. М.: ЦЭМИ РАН, 1998. С. 9, 12, 25.

4 Там же. С. 31.

С оказываются контрактно устойчивыми, а ситуация В – контрактно неустойчивой.

Применительно к нашему случаю заключение контрактов между Э-, Н- и Г-игроками, с одной стороны, и Государством, с другой, будет приводить к какой-либо из контрактных ситуаций: А, В, С. Важно отметить, что все эти ситуации зависят от времени заключения контракта. Будем различать три момента времени: *ретроспективный* (относящийся ко времени приватизации и длящийся примерно 10-15 лет), *настоящий* (отсчет настоящего времени можно считать с момента ареста М.Ходорковского), *перспективный* (прогнозный).

При заключении контрактов контрагенты могут выбирать те или иные стратегии. Под *стратегией* условимся понимать планируемую (в ретроспективе и в нынешнем состоянии – выбранную) линию поведения стороны контракта, игрока. По отношению к прошлому реализованной оказалась одна стратегия, называемая *ретроспективной*. По отношению к будущему возможны различные варианты реализации стратегий. Желательную в определенном смысле стратегию, имеющую высокие шансы на успех благодаря выполнению определенных требований, назовем *перспективной стратегией*. Таким образом, смысл перспективной стратегии двоякий: 1) подлежащий реализации в будущем, в перспективе (здесь подчеркивается временная характеристика стратегии) и 2) наилучший и наиболее вероятный, хотя и не обязательно оптимальный, т.е. перспективный в обыденном смысле этого слова (это оценочное суждение). Такое понимание перспективной стратегии согласуется с понятием перспективной траектории академика В.М.Полтеровича⁵. Сделано это специально, с тем, чтобы обеспечить возможность дальнейшего развития взаимоотношений бизнеса и государства в увязке с более широкой панорамой – стратегиями институциональных реформ.

Ниже выскажем ряд гипотез о контрактных схемах в динамике, дадим логическое

обоснование этих утверждений, описываемое на языке экономической теории транзакционных издержек, приведем некоторые эмпирические данные для их подтверждения.

Гипотеза 1 (ретроспектива: учет явной ренты). Заключение контрактов между Э-, Н- и Г-игроками, с одной стороны, и Государством, с другой, привело к установлению соответственно следующих контрактных ситуаций: А, В и С. (см. рис. 1).

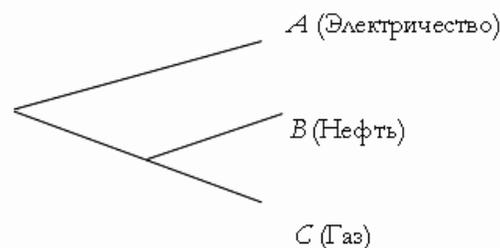


Рис. 1. Ретроспективная контрактная схема с учетом явной ренты

Обоснование гипотезы 1

Ключевым для понимания гипотезы 1 является распределение ренты. Под *явной рентой* понимается получаемая нефтегазовыми компаниями непосредственно от добычи нефти и газа рента; по сравнению с ними электроэнергетические компании явную ренту не получают. Подчеркнем что, речь идет не об изыскании ренты (*rent seeking*), которому подвержены в той или иной степени все вовлеченные в процесс корпоративного управления и/или государственного администрирования участники и что не свойственно исключительно России. Напомним, что такие теории как погоня за рентой, отношения принципала и агента, теория транзакционных издержек и прочие, родились на Западе и применительно к экономическим агентам вообще, без привязки к их местоположению, гражданству, типу экономики; суть этих теорий – в возможности оппортунистического поведения за счет асимметричной информации, статуса и т.п. и получения соответственно информационной, бюрократической и прочих видов ренты. Под явной рентой имеется в виду рента в классическом понимании этого слова – доход от земли (здесь: нефти,

⁵ Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. 2006. Т.42. №1. С.3-18.

газа). В соответствии с буквой и духом Конституции Российской Федерации рента от земли, как фактора производства, должна принадлежать не производителям, во всяком случае не только, или лучше сказать, не столько им, сколько обществу в целом (академик Д.С.Львов формулирует лаконично: *то, что от Бога, должно принадлежать народу!*). В реальности же получатель ренты определяется в процессе заключения контракта между государством и бизнесом, где и устанавливаются пропорции ее распределения.

При заключении контрактов ключевую роль, как отметили выше, играет понятие специфичности активов⁶. Под ними О.Уильямсон понимает активы, “которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале”. При этом важно подчеркнуть, что наличие таких активов “способствует возникновению *двусторонней зависимости*, которая усложняет контрактные отношения”⁷: повышаются контрактные риски ввиду *неполноты контрактов* и наличия *оппортунизма* (кстати, возможность оппортунистического поведения – преследования личных интересов с использованием всякого рода недозволенных приемов – присуща обеим сторонам контракта), для противодействия которым требуется выработка *гарантий*.

Наше понимание контракта между энергетическими компаниями и государством базируется на том, что в роли специфического актива выступает рента. Из трех игроков наиболее значительная рента потенциально возможна у двух из них: Н- и Г-игрока. Поскольку напрямую Э-игрок рентой не владеет, будем считать, что этого, специфичного в рамках данного контракта, актива у него

⁶ По мнению В.Е.Дементьева, высказанному одному из авторов этой статьи, понятие специфичности активов является, пожалуй, наиболее фундаментальным, если не сказать единственно бесспорным, достижением экономической теории транзакционных издержек.

⁷ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С.689-690.

нет. Отсюда отнесение контракта между ним и государством к *устойчивой* ситуации А. Распределение ренты между нефтяниками и государством первоначально сложилось не в пользу последнего. Н-игрок, получая огромную ренту, что равносильно утверждению о большой специфичности активов, воспринял это за данность и, не утруждая себя созданием защитных механизмов, стал изыскивать ренту в колоссальных размерах. Между ним и государством сложилась *неустойчивая* ситуация В. И, наконец, третий игрок, также получая баснословную ренту от добычи газа, по условиям контракта не забирал ее целиком себе, как это делали нефтяные компании, а через механизм заниженных цен перераспределял ее между прочими отраслями, государством и населением. Фактически этот механизм заниженных цен можно трактовать в качестве защитного механизма, в качестве гарантии, что контракт между Г-игроком и Государством не будет расторгнут. Из этого следует, что контракт между ними привел к установлению *устойчивой* ситуации С.

Такова логика ретроспективной контрактной схемы между бизнес-игроками и государством, в которой учитывается лишь явная рента. Если помимо нее учесть и скрытую ренту, то схема контрактов может видоизмениться.

Гипотеза 2 (ретроспектива: учет скрытой ренты). Если принять во внимание не только явную, но и скрытую ренту, получаемую Э-, Н- и Г-игроками в результате заключения контракта с Государством, то контрактная схема примет вид: ситуация В устанавливается для Э- и Н-игрока, ситуация С – для Г-игрока (см. рис. 2).

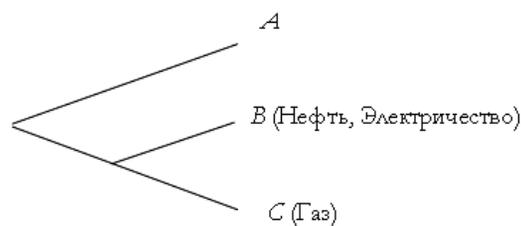


Рис. 2. Ретроспективная контрактная схема с учетом скрытой ренты

Обоснование гипотезы 2

Скрытую ренту получают практически все отрасли народного хозяйства, все население страны. Но в случае с тремя энергетическими игроками присвоение скрытой ренты мы относим главным образом к электроэнергетике. Э-игрок получает возможность за счет заниженных цен на газ получать скрытую (косвенную) ренту. Правда, следует признать, что и продукция электроэнергетики также поступает потребителям по относительно заниженным ценам (об этом см. ниже, где приведена эмпирика и даны соответствующие расчетные данные). Таким образом, в действие вступают два противоположно направленных фактора, которые могут в принципе погасить друг друга. Если, однако, проанализировать количественные характеристики этих факторов, то можно обнаружить, что рента, получаемая за счет заниженной цены на газ, превышает недополученную электроэнергетической отраслью прибыль за счет заниженных цен на электроэнергию. Разница составляет ту скрытую ренту, которая достается Э-игроку. В условиях отсутствия гарантий положение Э-игрока становится неустойчивым, чему соответствует ситуация В контрактной схемы.

Эмпирическое подтверждение гипотез 1 и 2

Рента является собственностью государства не только в России, но и во многих странах, к примеру, в Великобритании и Норвегии, в законодательстве которых имеется понятие дополнительного дохода (дополнительного по отношению к нормальному или среднему доходу от приложения труда и капитала), который возникает за счет использования полезных ископаемых. Этот самый дополнительный доход является юридическим выражением ренты природных ресурсов. Часть его государство изымает в виде налога на дополнительный доход с более высокой ставкой, чем налог на прибыль (в Норвегии ставка налога на дополнительный доход – 80%)⁸.

8 Волконский В.А., Кузовкин А.И., Мудрецов А.Ф.,

Существует множество оценок общей величины рентного дохода в российской экономике, иные из них расходятся в десятки раз: от нескольких миллиардов до нескольких десятков миллиардов долларов. Так, по одному из расчетов рентные доходы основных рентообразующих отраслей составили (в процентах от ВВП): в 2000 г. – 17,4%, в 2001 г. – 11,6%, 2002 г. – 10,5%, а в сопоставлении с общей суммой расходов государственного бюджета: в 2000 г. – 65,7%, в 2001 г. – 44,3%, в 2002 г. – 33,5%⁹.

Вообще говоря, для оценки *рентного потенциала российской экономики* следует проводить детальные расчеты с использованием информации о средних и замыкающих затратах по месторождениям. По идее такая работа должна выполняться органами государственного управления с привлечением научно-исследовательских институтов, но проблема в том, что она не проводится. В результате бизнес получает возможность присваивать природную ренту и вывозить ее за рубеж. Строгих оценок на этот счет не имеется, но по некоторым данным вывоз ренты составил за 2000-2002 гг. соответственно 1472,5; 1135,3 и 1174,6 млрд руб. (или 52,6; 39,0 и 37,5 млрд долл.).

Для подтверждения наличия явной (прямой) и скрытой (косвенной) ренты в нефтегазовой отрасли и электроэнергетике обратимся к расчетам *рентного потенциала российской экономики*, осуществленным сотрудниками ЦЭМИ РАН Ю.А.Петровым и А.К.Карапетяном¹⁰. Оценка основана на использовании величин валовой прибыли и смешанного дохода (ВПСД) рентоприсваивающих отраслей. Из ВПСД вычитаются инвестиции в основной капитал (табл.1), затем к полученной величине избыточного дохода добавляются торгово-посредническая наценка (ТПН) и чистые налоги на продукты (ЧНП), которые можно учесть в

Прокопьев М.Г. Оценки природной ренты и ее роль в экономике России. М.: Институт стратегических исследований, 2003. С. 6.

9 Там же. С. 8-9.

10 Петров Ю.А., Карапетян А.К. Нефтегазовая рента: макроэкономическая оценка на основе межотраслевого баланса в 2000 г. // Материалы к заседанию Ученого Совета Центрального экономико-математического института РАН 19 января 2004 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2004.

качестве элемента природной ренты, используемой в бюджет (экспортные пошлины и акцизы на экспортируемую нефть) (табл.2).

Для оценки природной ренты использован межотраслевой баланс производства и распределения продукции за 2000 г. Расчет

Таблица 1: Валовая прибыль и валовой смешанный доход в отраслях экономики России в 2000 г.

| Отрасли | Валовая прибыль (1) | Валовой смешанный доход (2) | (1)+(2) | Инвестиции в основной капитал (3) | Избыточный доход |
|---------------------------------------|---------------------|-----------------------------|---------|-----------------------------------|------------------|
| Инвестиции в основной капитал – всего | | | | 1165 | |
| в том числе: Промышленность | 1103 | 46 | 1149 | 448 | 701 |
| из нее: рентоприсваивающие отрасли | 769 | 7 | 776 | 323 | 453 |
| электроэнергетика | 100 | 0 | 100 | 43 | 57 |
| нефтедобывающая | 278 | 0 | 278 | 135 | 143 |
| нефтеперерабатывающая | 57 | 7 | 63 | 20 | 43 |
| газовая | 39 | 0 | 39 | 51 | -12 |
| черная металлургия | 96 | 0 | 96 | 23 | 73 |
| цветная металлургия | 125 | 0 | 126 | 32 | 94 |
| химическая и нефтехимическая | 74 | 0 | 74 | 19 | 55 |
| прочие отрасли промышленности | 326 | 39 | 365 | 116 | 249 |

ты выполнены как в основных ценах, так и в ценах производителей, различающихся на величину транспортной наценки (ТН), торгово-посреднической наценки и чистых налогов на продукты. Используются также данные баланса топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), статистики производства, экспорта и импорта энергоресурсов в натуральном выражении, статистики средних цен производителей ТЭР и

средних цен приобретения ТЭР промышленными предприятиями.

В макроэкономических оценках нефтегазовой ренты и ее компонент (табл.2) потенциальная величина ренты рассчитана отдельно на основе чистого дохода нефтедобывающей и газовой промышленности. Кроме того, сделана оценка нефтегазовой ренты, присваиваемой потребителями энергоресурсов: электроэнергетикой, черной и цветной металлургией, нефтеперерабаты-

Таблица 2: Оценка нефтегазовой ренты в отраслях промышленности России в 2000 г

| Отрасли промышленности | Валовые прибыль и смешанный доход (1) | Торгово-посредническая наценка (2) | Чистые на логи на продукты в части экспорта (3) | Инвестиции в основной капитал (4) | Итоговая оценка ренты (1)+(2)+(3)-(4) | |
|------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|
| | | | | | млрд руб. | млрд долл. |
| Рентоприсваивающие отрасли - итого | 776 | 1306 | 253 | 323 | 2011 | 72 |
| электроэнергетика | 100 | 0 | 0 | 43 | 57 | 2 |
| нефтедобывающая | 278 | 342 | 102 | 135 | 587 | 21 |
| нефтеперерабатывающая | 63 | 248 | 53 | 20 | 344 | 12 |
| газовая | 39 | 407 | 63 | 51 | 458 | 16 |
| черная металлургия | 96 | 70 | 7 | 23 | 150 | 5 |
| цветная металлургия | 126 | 101 | 18 | 32 | 213 | 8 |
| химическая и н/х пром-ть | 74 | 138 | 10 | 19 | 203 | 7 |

вающей, химической и н/х промышленностью. Рента в них образуется благодаря заниженным ценам на нефть, газ и электроэнергию. Величина нефтегазовой ренты при благоприятных внешнеэкономических условиях, согласно укрупненным расчетам, может составлять около 70 млрд долл. в год даже при неэффективном типе воспроизводственной структуры, сложившемся в России. Тем самым дополнительный годовой доход от перераспределения природной ренты составит около 15000 руб. (500 долларов США) на одного гражданина.

Особенностью методики расчетов Петрова и Карапетяна является предположение о возможности повышения цен на нефть, газ и электроэнергию только по отдельным межотраслевым потокам продукции (например, из электроэнергетики – в цветную металлургию). Чтобы изъять соответствующее увеличение доходов электроэнергетики, газовой, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, устанавливаются, наряду с прямыми рентными платежами, акцизы на соответствующие продукты со ставками, дифференцированными по направлениям использования. Разумеется, слишком сильная дифференциация цен потребителей одного вида продукции нежелательна. Однако повышение цен потребителей для прочих отраслей придется компенсировать субсидиями. Поэтому сделанная оценка нефтегазовой ренты не включает всю ее потенциальную величину: она уменьшена на величину субсидий на компенсацию убытков потребителей ТЭР, возникающих при значительном увеличении цен на энергоресурсы.

Из табл. 2 видно, что в электроэнергетике ВПСД составили в 2000 г. 100 млрд руб. (около 3,5 млрд долл.) при выпуске продукции в основных ценах на 382 млрд руб., в нефтедобывающей промышленности – 278 млрд руб. при выпуске продукции на 593 млрд руб., в нефтеперерабатывающей промышленности – 63 млрд руб. при выпуске продукции на 485 млрд руб., в газовой промышленности – 39 млрд руб. при выпуске продукции в основных ценах на 105 млрд руб. Таким образом, тезис о присвоении как прямой, так и косвенной ренты в целом под-

тверждается.

Гипотеза 3 (ретроспектива: учет скрытой ренты и политического фактора). С учетом нейтрализующего взаимовоздействия скрытой ренты и политического фактора и продолжающегося действия явной ренты контрактные отношения Государства и Э-, Н- и Г-игроков приведут к установлению ситуации В для Н-игрока и ситуации С – для Э- и Г-игроков (см. рис. 3).

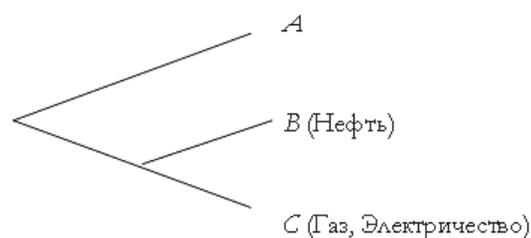


Рис. 3. Ретроспективная контрактная схема с учетом ренты и политического фактора

Обоснование гипотезы 3

Политический фактор, как институциональная компонента общественного устройства, имеет для функционирования экономики существенное значение: он может тормозить развитие, а может способствовать ему. Применительно к Э-, Н- и Г-игрокам наиболее политизированным в рассматриваемом периоде оказался лишь один игрок – электроэнергетическая отрасль, представленная монополистом РАО «ЕЭС России», возглавляемым А.Чубайсом. В то время как нефтяники и газовики занимались преимущественно бизнесом и присвоением явной ренты (в различных масштабах, как об этом говорилось выше), глава РАО «ЕЭС России», как персонифицированный Э-игрок, активно направлял скрытую ренту на поддержку правых сил – оплот тогдашнего российского государства. Имеется множество свидетельств финансовой поддержки А.Чубайсом правого дела. Источники этой поддержки могут быть (и наверняка были) различными. Вопрос об источниках – это отдельная тема. Здесь же мы, оставаясь в рамках логики исследова-

ния, говорим лишь о скрытой ренте в качестве такого источника финансирования и логичной возможности ее использования в политических целях.

Задействованный Э-игроком политический фактор мы рассматриваем в качестве защитного механизма, компенсировавшего получение им скрытой ренты. Совместный учет этих факторов переводит исход контракта в ситуацию С. Это, напомним, ситуация устойчивости. Из рис. 3 видно, что в такой ситуации оказались два игрока – электроэнергетики и газовики. Следует, тем не менее, сказать, что между ними имеется существенное различие, не отраженное на контрактной схеме. Устойчивость Г-игрока гарантирована обществом, ибо газ по заниженным ценам продается и предприятиям, и населению, и государственным органам власти, в то время как устойчивость Э-игрока гарантирована лишь узкой прослойкой ангажированной элиты. Можно сказать, что защитный механизм Г-игрока *общественно* значим, и он не зависит только от Государства, как стороны контракта, в отличие от защитного механизма Э-игрока, значимость которого *локальна* и который зависит исключительно от Государства. Иначе говоря, двусторонняя зависимость между Г-игроком и Государством менее интенсивна, чем между Э-игроком и Государством, поэтому контрактные отношения в первом случае менее подвержены риску, чем во втором.

Обратимся теперь к нынешнему состоянию контрактных взаимоотношений Государства и Бизнеса и сравним их стратегии и соответственно ситуации, к которым приводят выбранные стратегии, с представленными выше тремя ретроспективными стратегиями и контрактными ситуациями.

Гипотеза 4 (современное состояние контрактной схемы). Контрактные отношения между государством и бизнесом в настоящее время претерпевают изменения, далекие от завершения. От предыдущей контрактной схемы нынешняя схема отличается лишь некоторыми тенденциями, которые на схеме изображены с помощью дополнительных символов. В результате имеем: ситуацию В(?) для Н-игрока, ситуации С(↓) для Г-игрока и ситуацию С(↑) для Э-игрока (см. рис. 4).

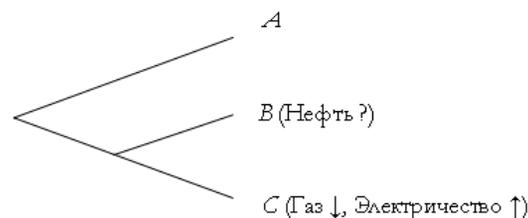


Рис. 4. Современное состояние контрактной схемы

Обоснование гипотезы 4

В настоящее время протекает некоторый процесс перераспределения рентного дохода от производителей энергоресурсов в пользу государства. Поскольку системных, радикальных изменений в подходе государства к ренте не наблюдается, а наблюдаемые изменения носят выборочный характер, к тому же они протекают непоследовательно и затрагивают лишь пропорции перераспределения ренты, а не изменение отношения к ней, в целом сдвиги в контрактной схеме получают незначительными.

Что касается конкретных игроков, то современное состояние контрактной схемы характеризуется следующим: определенная часть ренты изымается у Н-игрока в пользу государства, но не настолько, чтобы в целом неустойчивое положение этого игрока изменилось, поэтому контрактная ситуация В остается, хотя и со знаком вопроса; действие защитного механизма для Г-игрока сохраняется, а возможно и усиливается, что на схеме (рис.4) передано стрелкой вниз (т.е. подальше от неустойчивой ситуации В в сторону закрепления устойчивой ситуации С); в противоположность предыдущему, для Э-игрока действие защитного механизма, объясняемого политическим фактором, ослабевает, наблюдается тенденция к дрейфу в сторону неустойчивой ситуации В, но поскольку эта тенденция пока еще остается тенденцией, а не свершившимся фактом, мы оставляем Э-игрока в ситуации С, но со стрелкой вверх, в сторону неустойчивости.

Перейдем теперь к рассмотрению контрактной схемы в перспективе. Напомним, что под *перспективной* контрактной схемой будем понимать возможную (при соблю-

дении определенных условий) реализацию желаемой (с общественной точки зрения) стратегии построения взаимоотношений бизнеса с государством. Такая ориентация на общественную точку зрения будет объективно способствовать выходу контрактных отношений государства и бизнеса на перспективную траекторию институциональных реформ по Полтеровичу.

Гипотеза 5 (перспективная контрактная схема). Заключение контрактов между энергетическими игроками и государством (с учетом разделения продукции Э-игрока и Г-игрока на две части – в зависимости от того, частное это благо, или общественное) должно привести к установлению следующих контрактных ситуаций: А – для Э-игрока и Г-игрока, поставляющих соответственно электроэнергию и газ бизнесу, С – для Н-игрока, а также для Э-игрока и Г-игрока, поставляющих соответственно электроэнергию и газ населению (рис. 5).

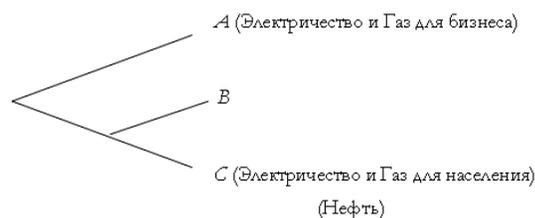


Рис. 5. Перспективная контрактная схема

Обоснование гипотезы 5

В качестве руководящего принципа для разработки перспективной стратегии условимся считать установление устойчивых контрактных взаимоотношений между государством и энергетическими игроками. В рамках логики настоящей статьи это возможно при отсутствии присваиваемой игроками экономически неоправданной ренты (ситуация А) либо при наличии такой ренты, которая, однако, будучи перераспределенной – через механизм заниженных цен, перестает выступать в роли таковой (ситуация С). Подчеркнем, речь идет не об уничтожении стимулов для производителей, а о приведении взаимоотношений государства и бизнеса в нормальное состо-

яние: бюрократы должны получать свой доход в соответствии со своим вкладом в дело регулирования экономики, производители – в соответствии со своими затраченными усилиями. На языке экономической теории это означает, что за свою деятельность чиновники должны получать заработную плату, но без бюрократической ренты (под которой понимается получение дохода от бизнес-игроков в результате контракта-сговора, дохода от ренты в прямом смысле этого слова). Что касается предпринимателей, то они должны получать предпринимательский доход, но без ренты (источником которого является не принадлежащая предпринимателям по закону земля: нефть, газ). Как добиться этого?

Прежде всего, следует разнести энергоресурсы в зависимости от их адресата, разграничить их на две части – имея в виду их частный или общественный характер. Поскольку в быту в настоящее время потребляется или электричество, или газ, то такое разграничение сделаем только по отношению к ним, оставляя нефть в покое. Сделать это можно, если принять во внимание характер энергоресурса как блага. Обычный подход бизнеса к энергоресурсу как частному благу, следует подвергнуть ревизии. Если оперировать только в терминах частного и общественного блага, то уместно часть энергоресурса рассматривать в качестве частного, а другую часть – в качестве общественного блага. При желании можно эту схему расширить, включив сюда такие блага как клубные, квазиобщественные, менторные.

Далее, при построении перспективной траектории развития взаимоотношений бизнеса и государства необходимо решить вопрос энергоносителей, на которые следует сделать ставку в будущем. До сих пор мы рассматривали (для простоты, но которая была оправданной) только три вида энергоносителей – нефть, газ и электроэнергию. В соответствии с *Энергетической стратегией России на период до 2020 года* уровни добычи нефти в России будут в 2020 г. в пределах 450-520 млн т, а природного газа – 680-730 млрд куб. м, суммарное производство элек-

троэнергии вырастет к 2020 г. до 1215-1365 млрд кВт ч. При этом доля газа в расходной части баланса первичных энергоресурсов снизится с 50 % до 45–46% в 2020 г. На жидкое топливо (нефть и нефтепродукты) будет приходиться 20-22%, а на твердое топливо – 19-20%. С учетом истощения запасов углеводородного сырья, прежде всего нефти, на первый план неизбежно выйдет проблема поиска альтернативных источников энергии, причем как нетрадиционных, так и вполне традиционных. Так, уголь и мазут сегодня не выдерживают конкуренции с более дешевым газом: доля угля в выработке электроэнергии не дотягивает до 10%; в структуре топливно-энергетических станций газоугольные электростанции составляют 26% по установленной мощности, газомазутные – 58%, газовые электростанции – 7%; электроэнергетика отбирает ежегодно 40% объемов российского газопотребления, что равнозначно 140 млрд куб. м природного газа. В итоге по показателю использования угля в генерации электричества Россия более чем вдвое уступает Германии, Китаю, США¹¹.

2. Концептуальная модель реализации перспективной контрактной схемы

Концепция базируется на следующем:

А) Газ. Функционирование газовой отрасли предлагается наладить, по крайней мере, на период, пока общество не созреет для нормального рыночного потребления, на основе *двухсекторной модели*: газ для бизнеса – частное благо, цены устанавливаются рыночно; газ для населения – общественное благо, цены заведомо держаться на заниженном уровне. При этом следует постепенно переходить к стратегии замены газа там, где это возможно, поскольку “газовая пауза” не может тянуться вечно.

¹¹ См., например: Язев В.А. Государство и бизнес: Основы социально-рыночного партнерства в ТЭК. М.: Наука, 2004; Яновский А.Б., Мастепанов А.М., Бушуев В.В. Энергетическая политика России. Взгляд в будущее // Энергетическая политика. 1999. №4-5; Макаров А.А. Энергопотребление и топливно-энергетический баланс // Энергетическая политика. 1999. № 4-5.

б) Нефть. Для нефтяной отрасли разрабатываются защитные механизмы, гарантирующие обществу получение принадлежащей ему ренты. В основе этих механизмов должно быть положено системное изменение отношения к ренте. Какое? До сих пор в обществе преобладала идея, что *нефтяники должны делиться с государством*. Механизмом этого дележа в основном выступало увеличение экспортной пошлины на нефть. Учитывая, однако, что нефть не является неисчерпаемым природным ресурсом и что наступит время, когда ее запасы сойдут на нет, следует признать такой подход недалековидным. Но это еще не все. Необходимо систему поменять таким образом, чтобы речь шла не о дележе в примитивном смысле слова, которое на практике выливается в торг между бизнесом и государством и создает идеальную почву для коррупции. Необходимо создать ясные всем, в том числе иностранным инвесторам, и одобренные обществом (и государством, а в идеале и бизнесом также) общие правила игры. Нужна соответствующая институционализация, делающая по большому счету заключение контрактов излишними. Ведь контракты являются дополнением к общим правилам игры, являются конкретизацией той или иной ситуации.

С) Электроэнергия. Для отрасли электроэнергетики также требуется защита. Какая? Частично такая защита будет обеспечена благодаря *двухсекторной модели*, аналогичной предлагаемой для газовой отрасли: электричество для бизнеса – частное благо, цены устанавливаются рыночно; электричество для населения – общественное благо, цены заведомо держаться на заниженном уровне. Частично проблему можно решить с помощью подключения к ней непосредственно общества. В этой связи следует упомянуть о концепции национального имущества и национального (социального) дивиденда академика Д.С.Львова, в рамках которой особое внимание уделяется именно общественно эффективному использованию природной ренты¹². Ввиду особой важности данной

¹² См., например: Львов Д.С. Проблемы долгосрочно-

концепции и с учетом того, что эта система относится вообще к природной ренте, а не только к электроэнергетике, рассмотрим ее основные черты.

В системе национального имущества задействованы два субъекта собственности – Государство и Общество. Между ними проводится разграничение.

Объектом *государственной* собственности является государственное (казенное) имущество – казенные предприятия и организации, государственная инфраструктура, пакеты акций и другие финансовые активы, права пользования которыми переданы государством предприятиям коммерческого сектора. Доходы от использования государственного имущества пополняют государственную казну (бюджет страны). Эти доходы формируются из налогов и сборов, отчислений от прибылей предприятий и организаций, получивших права на пользование и управление государственным имуществом в коммерческом обороте. Доходы от государственного имущества расходуются на выполнение государственных функций: содержание госаппарата, оборону и безопасность, поддержание и развитие государственной, в том числе и социальной, инфраструктуры, обеспечение занятости и создание новых рабочих мест, обслуживание государственного долга, а также на сохранение и воспроизводство основного капитала, принадлежащего государству.

Объектом *общественной* собственности в системе национального имущества выступают природные ресурсы страны. Доходы от его использования формируются за счет рентных платежей и расходуются на выполнение общественных функций: удовлетворение важнейших социально значимых потребностей – здоровье и образование, социальная помощь малоимущим слоям населения, а также на обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой

го социально-экономического развития России: (Научный доклад на Президиуме РАН 24 декабря 2002 года). Волгоград: Изд-во ВГУ, 2003; Львов Д.С. Экономика развития. М: Экзамен, 2002; Львов Д. Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. 2002. №11-12; Львов Д., Гребенников В, Устюжанина Е. Концепция национального имущества // Вопросы экономики. 2001. №7.

базы страны и сохранение окружающей природной среды. Речь идет о создании за счет природной ренты двух внебюджетных фондов: социального дивиденда (ФСД) и воспроизводства минерально-сырьевой базы и охраны окружающей среды (ФВПР). Таким образом, общественные финансы выделяются в самостоятельную систему, получающую подобающий ей гражданский статус и управление, наподобие управления финансовыми ресурсами в системе внебюджетного Пенсионного фонда.

Правовыми основаниями для Бизнеса, или коммерческого использования той части национального имущества, которая связана с природно-ресурсной компонентой, может стать аренда (передача имущества во временное владение и пользование) и концессия (предоставление права использования исключительных прав). Преобладающим способом определения пользователя (арендатора или концессионера) – открытые конкурсы. А главными критериями выбора победителя – соблюдение определенных условий эксплуатации (поддержание рыночной стоимости имущества), размер арендной платы (концессионных платежей) и страхование ответственности пользователя.

Помимо аренды и концессии существует еще один механизм получения доходов от национального имущества – рентные платежи за имущество, находящееся в общественной собственности и участвующее в гражданском обороте. Прежде всего, это относится к земельным угодьям.

Составной частью системы управления национальным имуществом является концепция социального дивиденда. Суть концепции социального дивиденда в том, чтобы механизм общественного расходования природной ренты был ориентирован на институты, обеспечивающие социальную гарантию минимально допустимого уровня жизни и определенного объективными возможностями качества жизни. Вместе с тем, социальный дивиденд трактуется не как дополнительный доход, получаемый всеми и каждым в качестве индивидуальных собственников природных ресурсов и расходуемый по личному усмотрению в част-

ном порядке (как, например, это устроено в американском штате Аляска). Социальный дивиденд – главный источник социально-стратегической компоненты общественных расходов, т.е. расходов, не только направленных на развитие человеческого потенциала, но и осуществляемых общественно-организованным способом. Это, прежде всего, сферы бесплатного здравоохранения и образования. Иначе говоря, действует принцип: стратегическая компонента расходов на общественное благосостояние – за счет природной ренты. Текущая их компонента – за счет личных доходов от наемного труда и предпринимательской деятельности.

3. Заключение

Стратегии государства и бизнеса, рассмотренные в виде различных контрактных схем (простой классификации контрактов), при всей их схематичности, раскрывают, на наш взгляд, определенные тенденции в развитии взаимоотношений между ними. Они позволяют наглядно представить отраслевую специфику российской энергетики; следствия изменения правил игры,

иными словами, институциональную специфику российской социально-экономической системы; создают предпосылки для выработки перспективной траектории развития страны. Мы сознаем, что на сегодняшний день в вопросе о распределении и перераспределении ренты нет единодушия, и что предлагаемый нами путь перспективного развития нуждается в доскональном обосновании и проверке на пригодность и реализуемость. В то же время ясно одно: ссылки на некий мировой опыт построения отношений между государством и бизнесом несостоятельны, хотя бы в силу отсутствия одной-единственной модели. Многое здесь зависит от поведения конкретных игроков в конкретных исторически обусловленных условиях. И еще, необходимо подключение к этому процессу общества. Это, разумеется, не панацея, но условие – необходимое. Будет ли общество получать свой доход от ренты через механизм социального дивиденда или будет предложен иной механизм – покажет будущее. Но получать его и использовать на свое нынешнее и будущее благо оно должно непременно, и в этом высшая справедливость!

SPECIFICITY OF “CONTRACTUAL” RELATIONS OF GOVERNMENT AND BUSINESS IN RUSSIAN FUEL AND ENERGY SECTOR

Conclusion

Strategies of government and business considered as various contractual schemes, despite of their simplicity, open, in our opinion, some tendencies in development of interrelations between them. They allow us to demonstrate industrial specificity of Russian fuel and energy sector and consequences of game rules change, in other words, institutional specificity of a Russian social and economic system, besides they allow us to form preconditions for country's development perspective strategy's design. We are conscious of absence in nowadays of unanimity in the issue of rent allocation and reallocation and of fact that our proposed way for perspective strategy needs more foundation and verification. However it is clear that references on a certain world experience of formation of relations between government and business are illgrounded just because of absence of such a unique model. Much of it depends on concrete players at concrete historically founded circumstances. And it is necessary to join society, community to this process. It is obviously not a panacea however it is a necessary condition. Receive society rent revenue through a social dividend mechanism or be it proposed another mechanism, will show future. But to receive and use it for present day and future wealth it must certainly, and such is a highest justice!