

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

DOI: 10.17212/2075-0862-2020-12.1.2-295-318

УДК 31:33

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО ГЛАЗАМИ ИНОСТРАННОГО ЭКОНОМИСТА

Часть 1

Ханин Григорий Исаакович,

*доктор экономических наук, профессор,
профессор Сибирского института управления –
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
Россия, 630102, Новосибирск, ул. Нижегородская, 6*

AuthorID (РИНЦ): 143335

SPIN-код (РИНЦ): 6196-5996

Khaning@yandex.ru

Аннотация

Анализируется книга английского экономиста Тейна Густафсона «Колесо фортуны. Битва за нефть и власть в России». Автор известен своими глубокими работами о нефтяной промышленности СССР и состоянии постсоветской России. В рецензируемой книге Густафсон сквозь призму нефтяной промышленности РФ анализирует советское и постсоветское российское общество. Автор дополняет анализ Густафсона своими оценками состояния нефтяной промышленности СССР и РФ, учитывающими восстановительную стоимость основных фондов. Густафсон, отдавая должное достижениям советской нефтяной промышленности, показывает неизбежность ее кризиса в 80-е гг. в связи с дефектами командной экономики. Анализируется кризис нефтяной промышленности конца 80-х – начала 90-х гг. как следствие слабости государственной власти, дееспособность которой в России он оценивает в качестве важнейшего фактора ее экономического развития. Приватизацию нефтяной промышленности при всех ее недостатках он рассматривает в качестве условия начала возрождения нефтяной промышленности. Другим фактором он считает привлечение иностранного капитала, технологий и западных методов управления. Укрепление государственной власти с приходом к власти Путина и успешная деятельность частных нефтяных компаний, наряду с ростом мировых цен на нефть, обеспечили быстрый рост добычи нефти в РФ, что позволило Густафсону расценить период 2001–2004 гг. в качестве нефтяного чуда. Последующее замедление добычи нефти он связывает с истощением старых нефтяных месторождений при слабом освоении новых. При этом немалое значение в этом замедлении Густафсон придает огосударствлению нефтяной промышленности и усиливающейся в России враждебности к иностран-

ному капиталу вообще и Западу в частности. Автор дополняет этот анализ расчетами, показывающими ограниченные финансовые ресурсы нефтяных компаний и плохое их использование. Густафсон предсказывает кризис в нефтяной промышленности РФ и рекомендует либерализацию отрасли и усиление интеграции нефтяной промышленности РФ в мировую экономику.

Ключевые слова: нефтяная промышленность СССР, нефтяная промышленность РФ, приватизация нефтяной промышленности РФ, ЮКОС, Роснефть.

Библиографическое описание для цитирования:

Ханин Г.И. Российская экономика и государство глазами иностранного экономиста. Ч. 1 // Идеи и идеалы. – 2020. – Т. 12, № 1, ч. 2. – С. 295–318. – DOI: 10.17212/2075-0862-2020-12.1.2-295-318.

Введение

Всегда интересен взгляд на себя со стороны, особенно, если это взгляд умного и квалифицированного человека. Тейн Густафсон – ведущий консультант и аналитик в области энергетической стратегии стран бывшего СССР, старший директор IHS CERA (Кембриджская ассоциация энергетических исследований) по направлению «Энергетика России и Китая», автор более 200 исследований IHS CERA. Ранее профессор Гарвардского университета и политический аналитик Rand Corporation. Прекрасный послужной список. Но я и до чтения книги¹ был очень высокого мнения о Густафсоне по причине глубокого понимания им не только состояния нефтяной промышленности России, но и российского общества в целом и российского капитализма в частности. Рецензируемая книга подтвердила и преумножила высокую репутацию автора как знатока России.

Книга на английском языке вышла в 2012 г., но для русского издания автор ее доработал и расширил, доведя изложение до наших дней.

Уже во введении к книге автор раскрывает ее главный смысл – борьба «между притяжением прошлого и тягой к переменам» [3, с. 8]. Это касается не только нефтяной промышленности, но и российского государства и общества. В сущности, о последних больше всего и идет речь. Нефтяная промышленность избрана автором, как мне представляется, просто в качестве примера. Процессы, происходившие в нефтяной промышленности, отражали общие процессы в российской экономике и обществе, даже в улучшенном виде, поскольку нефтяная промышленность с 60-х гг. была привилегированной отраслью советской экономики.

¹ Густафсон Тейн. Колесо фортуны. Битва за нефть и власть в России [3].

Советское наследие

Советская нефтяная промышленность являлась предметом первой книги Густафсона [20], вышедшей в 1989 г. и принесшей ему известность и авторитет. С тех пор он добавил к тогдашним знаниям свежие личные впечатления благодаря поездкам в нефтяные районы на закате перестройки и общению с советскими нефтяниками и приехавшими в СССР и Россию иностранными специалистами.

В самом начале анализируемой книги Густафсон отмечает огромную роль «советского наследия нефтяной отрасли и нефтяной промышленности в четырех аспектах – материальном, технологическом, культурном и политическом. Первые два аспекта касаются непосредственно нефтяной промышленности, остальные два охватывают советское общество и политическую систему» [3, с. 17]. Под материальным советским наследием Густафсон имеет в виду то, что в современном виде нефтяная промышленность России была создана в советское время и до сих пор преимущественно опирается на месторождения, открытые в советский период и тогда же вовлеченные в промышленную эксплуатацию.

При этом он отмечает и негативные стороны этого обстоятельства: «унаследованное от СССР углеводородное богатство... стало восприниматься как данность политическими деятелями и даже самыми нефтяными компаниями, которые перестали осознавать необходимость инвестиций в новые ресурсы и внедрение инновационных подходов. Таким образом, довольно долго советское наследие действовало как наркотик, отсрочивая адаптацию российской нефтяной промышленности к современному менеджменту и технологии, позволяя ей оставаться относительно изолированной и слабо подготовленной к конкуренции на мировом рынке. Однако, при разработке следующего поколения нефти и газа придется волей-неволей выйти за пределы советского наследия. Это создаст новые серьезные трудности, к которым советская нефтяная отрасль готова лишь частично, а кое-где, например, на арктическом шельфе, и вовсе не готова» [Там же, с. 18–19]. Мне представляется, что в этом вопросе Густафсон преувеличивает роль консерватизма российских нефтяников и недооценивает объективные финансовые ограничения в их деятельности. Но об этом я скажу ниже.

Особенно большое внимание Густафсон уделяет технологическому наследию. «Опираясь на прекрасную научную базу и сильные промышленные и инженерные традиции, она (технология – Г. Х.) развивалась сама по себе и в итоге вышла на первое место в мире по добыче нефти и газа. У нее были особые, присущие лишь ей методы и традиции вкупе с вполне понятной гордостью собственными достижениями» [Там же, с. 20]. Однако за этим комплиментарным утверждением последовало много перевеши-

вающего негатива в отношении технологии и особенно организации производства. Описывая впечатление иностранных нефтяников от российской нефтяной промышленности в начале 90-х гг. в, он пишет: «увиденное они воспринимали как ужасающую технологическую отсталость... почти по всему спектру операций в нефтегазовой отрасли западные консультанты оценили производительность российских нефтяников в 10–30 % от западного уровня. Кое-где россияне отставали на полвека» [3, с. 167]. «Снабжение было плохим, трубы и долота низкого качества, они часто ломались, их приходилось выуживать из скважин и заменять... Буровые растворы, цемент, цементировочные насосы были низкого качества» [Там же, с. 49].

И дело было не только в технике. «Западные нефтяники повсюду сталкивались с халатностью и неэффективностью. Шокирующим примером стала промысловая обработка – этап, на котором промысловая нефть собирается и отделяется (перед подачей в трубопровод) от природного газа и примесей (грязи и воды). Здесь нужны не высокие технологии, а довольно простые сепараторы, нагреватели и тому подобное оборудование. Но советские нефтяники умудрялись терять на этом этапе до четверти добытой нефти» [Там же, с. 168]. Он отмечает главную причину этого отставания в технологии и организации: «Ни у кого – от министра до буровика – не было стимулов избегать потерь» [Там же, с. 168–169]. Добавлю: и способности вышестоящих органов добиться этого от министров, даже под угрозой смещения. Кнут после смерти Сталина постепенно перестал работать, а большой и вкусный пряник не появился. Сказалась и растущая деградация руководства отрасли как отражение общей деградации высшего руководства СССР в брежневско-горбачевский период. Как вспоминают нефтяники среднего уровня и историки советской нефтяной промышленности, каждый последующий министр нефтяной промышленности СССР был слабее предыдущего.

Есть у меня вопросы к Густафсону в отношении оторванности российской нефтяной промышленности от мирового опыта, на что он часто ссылается при объяснении причин советского технологического отставания. Не знаю, посещали ли специалисты многочисленных советских научных и проектных институтов нефтяной промышленности западные районы нефтедобычи. Но иностранную техническую литературу и патенты они точно изучали, посещали выставки нефтяного оборудования. Был и очень активный промышленный шпионаж. И где же результат? Опять дело в стимулах?

Густафсон справедливо связывает технологическое отставание нефтяной промышленности со слабостью нефтяного машиностроения СССР. Так, в конце 80-х гг. надежность отечественного бурового оборудования по отношению к мировому уровню составила 0,33, по трудоемкости и энергоемкости соответственно 0,36 и 0,68, в целом отставание по техническому

уровню в 2,5-3 раза [Там же, с. 51]. Но дело не только в отсталости отечественного нефтяного машиностроения. Эта отрасль была слаба даже количественно, хотя точную оценку роли импорта в обеспечении нефтяной промышленности оборудованием дать затруднительно из-за несопоставимости оценок производства и внешней торговли. В 1989 г. капитальные вложения в нефтяную промышленность СССР составили 15,4 млрд руб. [14, с. 56]. Если исходить из доли рабочего оборудования в нефтяной промышленности в размере 8,9 % от стоимости капитальных вложений (по доле в основных фондах) [12, с. 54], то их было приобретено на 1,37 млрд руб. Для ориентировки в объеме импорта нефтяного оборудования сошлюсь на оценку необходимого импорта оборудования для нефтяной промышленности на 1991 г. в размере «800 миллионов рублей валюты 1 категории» [2, с. 282].

Большое место в анализе советского наследия Густафсон уделяет кризису в нефтяной промышленности СССР с начала 80-х гг., когда после нескольких десятилетий непрерывного роста нефтедобыча в СССР впервые сократилась с 616 млн т в 1983 г. до 595 млн в 1985 г. [5, с. 157]. Это сокращение добычи повергло в шок высшее советское руководство, явившись для него полной неожиданностью. Оно серьезно нарушило платежный баланс СССР и вынудило сократить поставки нефти в страны СЭВ, обострив их экономические трудности. Пришлось даже почти в 4 раза увеличить импорт нефти [14, с. 84–85].

В экономической и исторической литературе большое внимание при объяснении причин этого кризиса справедливо уделяется ошибочной стратегии чрезмерного упора на интенсивную добычу на нескольких уникальных по запасам месторождениях, которые неизбежно должны были истощиться². Этой же точки зрения придерживается и Густафсон [3, с. 51–62]. В тени остается другой фактор: элементарная нехватка финансовых и других ресурсов для освоения большого количества средних по запасам месторождений. Об этом мало кто упоминает. Среди исключений назову молодого российского историка М.В. Славкину. Она пишет о необходимости «скачкообразного кратного увеличения капиталовложений в нефтяную промышленность уже с начала 80-х годов» [13, с. 82]. Для иллюстрации финансовых проблем нефтяной промышленности во второй половине 80-х гг. проанализирую ее состояние, опираясь на пересчет стоимости основных фондов нефтяной промышленности по восстановительной стоимости. В 1989 г. основные фонды отрасли по полной стоимости оценивались в 72,1 млрд руб. [14, с. 63]. Для их пересчета по восстановительной стоимости приведу их величину по отношению к общему фонду скважин

² К чести советских руководителей нефтяной промышленности в их среде были люди, предостерегающие от этой политики еще в 70-е гг. (среди них легендарный министр В.Д. Шапин и первый глава Главтюменнефтегаза В.И. Мураленко) [13, с. 75–76].

(162 035 [14, с. 129]) – 0,445 млн руб. на одну скважину. В то же время восстановительная стоимость одной скважины составила в этом году 1,02 млн руб. (капиталовложения 15,4 млрд руб. [Там же, с. 56]), в 1989 г. введено 15 000 скважин [Там же, с. 128]. Таким образом, восстановительная стоимость основных фондов превысила балансовую в нефтяной промышленности в 2,29 раза и составила 165,3 млрд руб., что на 93,2 млрд больше прежней оценки. Это коренным образом меняет финансовое положение нефтяной промышленности.

Здесь, однако, следует учитывать, что амортизационные начисления относятся к остаточной стоимости основных фондов, а не к их полной стоимости. Если воспользоваться данными по всей экономике, то остаточная стоимость в 1991 г. составила, по нашим с Д.А. Фоминым расчетам, 49 %, или 81 млрд руб. вместо 35,37 млрд руб. по учетной стоимости, или на 45,03 млрд руб. больше.

Для расчета объема прибыли в нефтяной промышленности приходится проделать специальный расчет, так как в общедоступных справочниках данных нет. Объем прибыли в топливно-энергетическом комплексе в 1989 г. составил 20,43 млрд руб. [6, с. 22]. Доля нефтяной промышленности в общей прибыли топливно-энергетического комплекса составила 25 % [14, с. 24]. Отсюда объем прибыли в нефтяной промышленности составил 5,1 млрд руб. При норме амортизации в нефтяной промышленности 6,7 % к стоимости основных фондов [19, с. 168] дополнительная амортизация в связи с оценкой основных фондов должна была составить 3,06 млрд руб., что уменьшало объем прибыли до 2,14 млрд руб.

Что очень важно: амортизация в отрасли (5,43 млрд руб.) плюс прибыль в размере 2,14 млрд руб., всего 7,57 млрд руб., оказывались значительно ниже, чем капитальные вложения в отрасль (15,4 млрд руб.). Таким образом, не отрасль содержала остальную экономику и государство, а, наоборот, они содержали отрасль. Это если считать, что внутренние цены на нефть были достаточно высокими.

Для определения средней цены на нефть внутри страны необходимо разделить выручку отрасли в денежном выражении на объем добытой нефти. В 1989 г. товарная продукция нефтяной промышленности составила 16,5 % от товарной промышленности топливно-энергетической промышленности СССР, которая составила 10,5 % продукции всей промышленности [14, с. 22], или в ценах 1982 г. (они не менялись до 1990 г.) 928 млрд руб. [6, с. 348]. Отсюда объем продукции нефтяной промышленности в 1989 г. составил 15,5 млрд руб., что при производстве нефти в объеме 607 млн т дает цену нефти 25,5 руб. за тонну.

Здесь возникает очень непростой вопрос о величине этой цены в долларовом выражении. Если исходить из официального валютного курса на

тот период в 0,62 руб. за доллар, то цена составляет 41,1 доллара за тонну. Конечно, курс рубля в командной экономике – явление достаточно специфическое, мало затрагивающее реальную экономику, только финансовые доходы от внешней торговли, которые мне неизвестны (для 1989 г. и для всего советского периода). Отмечу здесь мнение весьма компетентного статистика ЦСУ СССР и Росстата А.Н. Пономаренко: «В советские времена официальный обменный курс к доллару был сильно завышен» [8, с. 20]. Если он был завышен даже на треть, внутренняя цена нефти для нефтедобывающих предприятий составила 27,1 USD за тонну, или примерно 4,5 USD за баррель. А мировая цена того времени была 18,2 USD за баррель (56 руб.), что на 13,7 доллара выше внутренней для нефтедобывающих компаний³.

При экспорте в 185,8 млн т нефти и нефтепродуктов в 1989 г. это дает дополнительно выручки (и прибыли) 10,6 млрд руб. Это означает, что проделанный ранее расчет соотношения между внутренними источниками инвестиций и общим объемом капиталовложений нуждается в серьезной корректировке. Ресурсы для капиталовложений увеличиваются до 18,17 млрд руб., что заметно больше, чем капиталовложения в отрасль. Объем прибыли увеличивается до 12,7 млрд руб., и при возможном налоге на прибыль при переходе к рыночной экономике в размере 30 % (3,8 млрд руб.) объем капитальных вложений и ресурсы для его финансирования практически уравнивались. Вместе с тем эти капитальные вложения обеспечивали огромный (более 10 % к остаточной стоимости основных фондов) рост основных и оборотных фондов отрасли. Если при столь огромных капитальных вложениях производство нефти в конце 80-х гг. стагнировало, это говорит об исчерпанности командной экономики и природных ресурсов отрасли.

Тем не менее даже высокопоставленные нефтяники считали, что освоение Западно-Сибирской нефтяной провинции вышло далеко за обоснованные пределы. Такого мнения придерживался начальник подотдела нефтяной промышленности Госплана СССР В.П. Патер, имевший большой опыт руководящей работы в Главтюменнефтегазе в начале 70-х гг. Уже тогда у него «начали зарождаться сомнения в необходимости столь интенсивного роста добычи нефти. Добычу нефти нужно было держать на определенном уровне с тем, чтобы удерживать добычу по стране в пределах 350–400 млн т, чего было достаточно для обеспечения внутренних потребностей в топливе и для некоторого экспорта. Вся трагедия в том, что по мере роста добычи нефти и одновременно с этим аппетитов по

³ Это, конечно, средние величины. На худших месторождениях издержки были значительно выше. Кроме того, вследствие заниженных цен на средства производства и завышенного курса рубля сильно занижались стоимость капитальных вложений и текущих расходов (особенно амортизации). Так что фактическая себестоимость барреля была намного выше. По указанной причине и в моем расчете занижена восстановительная стоимость основных фондов. Всё это выявилось при переходе нефтяной промышленности к рыночной экономике.

ее экспорту для латания постоянно возрастающих дыр сама отрасль для сохранения достигнутых уровней добычи, не говоря уже о росте добычи, требовала непомерно большого темпа роста объемов капитальных вложений, которые не могли быть обеспечены при ухудшении структуры запасов» [13, с. 197–198]. Противников этой точки зрения он называет временщиками. Возможно, Патер учитывал не только прямые издержки в нефтедобычу, но и косвенные (в создание инфраструктуры). Гутафсон, если правильно его понял, этой крайней точки зрения не разделяет.

При всей критичности оценки советского периода истории нефтяной промышленности СССР Густафсон отдает должное ее огромным достижениям и людям (руководителям и рядовым работникам), осуществившим их в исключительно трудных условиях. Он пишет о том, что советские чиновники в нефтяной промышленности «по крайней мере, на высшем уровне являются хорошо образованными профессионалами», противопоставляя их чиновникам классических нефтегосударств [3, с. 14–15]. Им часто приходилось противостоять жесткому давлению центральных партийных органов, требующих наращивания добычи нефти любой ценой. В непосильной борьбе с этим давлением потеряли свои посты и преждевременно умерли несколько руководителей Главтюменнефтегаза.

В качестве примера успехов можно привести успешное преодоление кризиса середины 80-х гг. Тогда руководителем Главтюменнефтегаза, добывавшего основную часть нефти в СССР, был назначен выдающийся нефтяник Владимир Исаакович Грайфер, еврей по национальности, что было большой редкостью для того периода государственного антисемитизма (гораздо меньшего как раз в нефтяной промышленности, где Грайфер в середине 70-х гг. возглавил планово-экономическое управление Министерства нефтяной промышленности СССР и стал членом коллегии министерства. С этого поста он и ушел в Главтюменнефтегаз). Перелом появившейся тенденции спада в нефтяной промышленности Тюменской области – огромная заслуга Грайфера и его соратников по Главтюменнефтегазу. Его биограф отзываясь о нем так: «В эти годы в полной мере проявился его талант организатора и инженера государственного масштаба, способного сплотить вокруг себя профессионалов высокого класса, сочетая при этом высокую требовательность и чуткое, внимательное отношение к людям» [1, с. 121]. А вот мнение В.И. Долгих, секретаря ЦК КПСС, курировавшего тяжелую промышленность: «Если бы все руководители в те времена походили на Валерия Исааковича, то мы уже действительно давно уже жили бы так, как нам обещали» [Там же, с. 117].

При Грайфере не только было остановлено сокращение добычи нефти по Главтюменнефтегазу, но произошел значительный ее рост: с 352,7 млн т в 1985 г. до 382,9 млн т в 1989 г. [13, с.69]. Это привело и к ро-

сту нефтедобычи в целом по СССР: с 595,3 млн т в 1985 г. до 607,2 млн т в 1989 г. [14, с. 113]. Среди причин этого огромного успеха надо назвать мудрые кадровые решения, например, назначение выдающегося нефтяника В.Ю. Алекперова генеральным директором ПО «Когалымнефтегаз». Огромные усилия были направлены на улучшение до этого просто жутких бытовых условий жизни рядовых нефтяников, многие из которых много лет с семьями жили в бараках, где не было элементарных бытовых удобств. Основные фонды нефтедобывающей промышленности (преимущественно в Главнефтегазе) выросли с 46,4 млрд руб. в 1985 г. до 72,2 млрд руб. в 1989 г. [Там же, с. 63], капитальные вложения с 11,4 млрд руб. в 1985 г. до 14,9 млрд руб. в 1989 г. [Там же, с. 56], эксплуатационное бурение по Тюменской области с 20 млн м в 1985 г. до 25 млн м в 1989 г. [13, с. 79].

Падение Грайфера в 1989–1990 гг. послужило предвестником краха советской модели и, шире, российского общества и государства. В 1990 г. Главтюменнефтегаз был ликвидирован [1, с. 156]. С 1990 г. начался кризис в нефтяной промышленности СССР. Его причины в первое время были внешними. При падении производства нефти с 607,2 млн т в 1989 г. до 571 млн т в 1990 г. [6, с. 397] на сокращение нефти и нефтепродуктов пришлось 32,2 млн т [Там же, с. 646], или почти 90 % сокращения. Это было связано в основном со снижением экспорта нефти в страны СЭВ из-за начавшегося экономического кризиса в этих странах. Такой же кризис начался и в СССР, где тоже произошло сокращение потребления нефтепродуктов. Сокращение производства нефти не было вызвано проблемами в нефтяной промышленности, но она от него сильно пострадала. Что касается 1991 г., то на еще более сильный спад (с 570 млн т до 515,8 млн т [2, с. 281]) повлияли дезорганизация хозяйственного механизма и нехватка валюты. Так, по докладной записке заместителя председателя Кабинета министров СССР «потребности отрасли в оборудовании и материалах удовлетворены на 50–60 %. Почти наполовину сокращены поставки оборудования и труб по импорту из-за нехватки валюты» [2, с. 286].

Большое внимание Густафсон уделяет идеологическому и культурному советскому наследию. Это, на мой взгляд, очень важное достоинство книги. Подавляющее большинство экономистов не осложняют себе жизнь размышлениями на эти темы, но без них невозможно объяснить огромное количество явлений экономической жизни. Густафсон пристально изучал политические и идеологические процессы в советский и постсоветский периоды в СССР и России [4, гл. 4, 6, 7]. Он отмечает, что «ценности, укоренившиеся на нефтяных промыслах и в городах нефтяников, во многом были противоположны ценностям нового капитализма. Нефтяные генералы, руководившие нефтедобычей и нефтепереработкой, были “отцами-командирами”, отвечали не только за работу своих подчиненных,

но и за их жилищные условия, за подачу воды и электричества в их дома, а в общем, и за всю их жизнь» [3, с. 22]. «Советская система тотального контроля и тотального дефицита вынуждала россиян создавать неформальные структуры, обеспечивающие доступ к информации, протекции и дефицитным материалам. В советские времена структуры взаимного доверия были важны для выживания, в дальнейшем сами структуры ослабели, но нормы взаимообмена и дележки – с соседями, с партнерами, с политическими союзниками – дожили до постсоветской эпохи, кое-как уживаясь с деловым подходом, которого требовала рыночная экономика. В отсутствие надежной юридической защиты прав собственности эти неформальные отношения (которые мы называем “коррупция” и “кумовство”) продолжают выполнять те же самые защитные функции, что и в советское времена. Как любят говорить в России, “хорошие друзья лучше хороших контрактов”» [Там же, с. 23].

Приватизация и переход к рыночной экономике

В книге подробно анализируется процесс перехода отрасли к рыночной экономике. Основные взгляды Густафсона на эти проблемы сложились еще в начале 90-х гг. На основе изучения всей российской истории он сделал вывод о ключевой роли государства в развитии России. С ослаблением государства он связывает особенности этого развития в 90-е гг. «Трудно себе представить менее надежное средство, чем корабль российской государственности в конце 1991 года, когда он, спустив советский флаг, из последних сил пытался удержаться на плаву. На капитанском мостике “салаги” рвут друг у друга штурвал, норовя сменить курс и наперебой выкрикивают команды. В машинном отделении горстка механиков то ли пытается переключить машины на задний ход, то ли раскурочивает их на металлолом. Остальная команда, игнорируя все приказы, без дела шатается по палубам или спускает на воду спасательные шляпки» [Там же, с. 68].

Чтобы понять проблемы российских нефтяников на закате СССР, приведу еще одну оценку Густафсона. «К 1991 году вся советская система, поддерживающая нефтянку, перестала существовать. Не приходило азербайджанское оборудование и украинские трубы. Из Татарии и Украины не прилетали рабочие – у нефтяных генералов не было денег платить им зарплату, а “Аэрофлот” отменял рейсы – не было топлива... Какое-то время отрасль могла продержаться без бурения, на одной добыче, несмотря на снижение темпов. Однако, такое положение не могло длиться долго» [Там же, с. 75, 76].

Не менее драматичны были и институциональные проблемы. Реформаторы рынка мечтали о сугубо экономической стоимостной цепочке, которая посредством рыночных сил связывала бы независимых частных произ-

водителей с переработчиками и потребителями. Но элементов этой структуры в начале 90-х гг. попросту не существовало. «Рынка не было, производители не знали, где искать продавцов, цены теряли всякий смысл, поскольку экономика балансировала на грани гиперинфляции, система платежей не работала [Там же, с. 76–77]. Добавим стихийный распад производственных объединений и всплеск уголовной преступности и хищений нефти [Там же, с. 80–83]. Только в свете этих исходных условий можно в полной мере оценить последующую ситуацию 90-х гг.

Наиболее дальновидные руководители нефтяной промышленности на основе изучения западного опыта нашли ответ на эти явления распада в виде создания вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИК), объединявших всю цепочку производства и сбыта нефти. Инициатором их создания явился многолетний глава Когалымнефтегаза, выдвигенец Грайфера Алекперов, ставший в 1990 г. первым заместителем министра нефтяной и газовой промышленности. Эти компании, считает Густафсон, и спасли нефтяную промышленность. Впрочем, «к концу 1995 г. даже из трех учрежденных ельцинским указом интегрированных компаний только “Лукойл” и “Сургутнефтегаз” действительно создали хоть какое-то вертикальное объединение» [Там же, с. 115]. Характерно это «какое-то» по отношению к лучшим компаниям!

Курс на создание ВИК был не единственным достижением только что возникшего Российского государства в нефтяной области. Другим была перерегистрация квот и лицензий, которые совершенно бесконтрольно выдавались в последний советский период. Так, только в декабре 1991 г. (по словам тогдашнего министра В. Лопухина) было выдано лицензий на экспорт нефти в объеме, превышающем добычу в стране за год (!) [Там же, с. 98]. Получение экспортных лицензий, отрывавших возможность получения намного более выгодной реализации нефти, чем на внутреннем рынке, оставалось ареной огромных злоупотреблений и чудовищной коррупции. Поэтому Густафсон положительно оценивает принятое в начале 1995 г. под давлением МВФ и благодаря усилиям Анатолия Чубайса решение о либерализации экспорта нефти [Там же, с. 107–108].

Признавая многочисленные злоупотребления и недостатки в процессе приватизации вообще и в проведении залоговых аукционов в частности, Густафсон тем не менее оценивает их последствия положительно. Приведу его доводы. Он начинает главу о российских нефтяных гигантах с напоминания о муках советских автомобилистов на автозаправках, противопоставляя им комфортабельные и многочисленные автозаправки российских нефтяных компаний, с юмором отмечая, что «критиковать капитализм и нефтяных магнатов гораздо приятнее с полным баком качественного отечественного бензина» [Там же, с. 113].

Но автозаправками успехи частных компаний не ограничились. «Новые частные владельцы быстро избавились от прежних руководителей и коренным образом изменили культуру производства. Частные нефтяные компании были нацелены на прибыль. Они обхаживали глобальных инвесторов и финансовых аналитиков. Они переоценили свои запасы, внедрили новые технологии, урезали расходы и стали спешно наращивать добычу. “Новые нефтяники” понимали, что курс акций зависит от репутации на Западе. Желая получить признание на международных финансовых рынках, они нанимали западных финансовых консультантов и специалистов по связям с общественностью, перестраивались под западные стандарты финансовой отчетности и корпоративного управления» [3, с. 119].

Закономерным и благотворным считает он и смену руководства нефтяными компаниями. «К 1998 году большинство прежних руководителей нефтедобычи и нефтепереработки были отодвинуты в сторону, отстранены или даже (в нескольких случаях) убиты. Новые хозяева были сторонними людьми, некоторые пришли в “нефтянку” из региональных или городских элит. Но в первую очередь это были стремительно набиравшие власть нувориши со связями в самых “верхах”: финансовые бароны, получившие известность под именем “олигархов”. Эти люди, первыми освоившиеся в новой экономической среде, вначале знали о нефти лишь то, как обращать ее в деньги. Именно этого жизненно необходимого умения недоставало нефтяным генералам конца 1980-х... Лишь двое советских “генералов”, Вагит Алекперов из “Лукойла” и Владимир Богданов из “Сургутнефтегаза”, успешно одолели переход к рынку и встали во главе двух крупнейших нефтяных корпораций» [Там же, с. 114].

Очень большим достоинством книги по сравнению с российской экономической литературой является большое внимание, которое Густафсон уделяет портретам руководителей отрасли и компаний. При этом он опирается и на литературу, и на личное знакомство с ними. Большое впечатление производят написанные с большой симпатией портреты немногих успешных советских нефтяных генералов – Алекперова и Богданова, описание их способностей и профессионализма, которых не хватало их менее удачливым современникам. Но и благоприятных обстоятельств, которые они умело использовали. Замечу, что ни Алекперов, ни Богданов не засветились роскошной жизнью.

Много нового узнают читатели в отношении такого олигарха, как М. Ходорковский, по отношению к которому в России преобладает негативное отношение. Но прежде Густафсон дает яркий портрет предшественника Ходорковского – Сергея Муравленко, сына легендарного первооткрывателя западносибирской нефти Виктора Муравленко. «Люди, которые с ним общались, вспоминают о его воспитанности, порядочности, о том, как приятно было с ним ходить на охоту, – но не о выдающихся лидерских качествах или превос-

ходном умении принимать решения. Его любили, но не боялись... Муравленко не вызывал в работниках “Юганскнефтегаза” такой преданности и такого страха, как Богданов в “Сургутнефтегазе”. И, наконец, несмотря на свою громкую фамилию, Муравленко не обладал политическими связями в политической верхушке постсоветской России (кроме бывших коллег его отца в нефтяном истеблишменте). Поэтому он оказался лидером гораздо более слабым, чем Богданов или Алекперов» [Там же, с. 148]. Здесь впечатляет выделение качеств успешного нефтяного (и любого другого) российского магната: лидерские качества, умение принимать решения, внушать преданность и страх, политические связки в верхушке российской политики.

На анализе многочисленных ошибочных решений С. Муравленко (особенно отмечается его враждебное отношение к сотрудничеству с иностранными компаниями) Густафсон показывает критическое экономическое положение ЮКОСа к концу 1995 г. – началу залогового аукциона по ЮКОСу, победителем которого стал банк «Менатеп» Михаила Ходорковского. При всех симпатиях к Ходорковскому Густафсон не скрывает, что победой в конкурсе Ходорковский был обязан своим политическим связям и что конкурс был нечестным [Там же, с. 154].

Анализируя деятельность Ходорковского как собственника ЮКОСа, Густафсон отмечает его крупные успехи по сравнению с деятельностью прежнего руководства. Он с восхищением пишет о наведении финансовой дисциплины и порядка в компании, позволивших пресечь многочисленные хищения [Там же, с. 156–159]. «Ходорковский и его команда за полгода сделали то, к чему Муравленко за три года едва приступил» [Там же, с. 159]. Здесь для убедительности хотелось бы цифр о результатах деятельности ЮКОСа при Ходорковском в 1996–1998 гг., особенно по сокращению налоговой задолженности.

Густафсон приводит, что делает ему честь, и противоположное мнение Грайфера о Ходорковском в связи с потерей Муравленко власти над ЮКОСом: «Он попал в дурную компанию. К людям, которые нравственно сильнее его, в волчью стаю, к людям, которые не остановятся ни перед чем» [Там же, с. 161] (видимо, здесь имелись в виду волевые качества).

Иностранные собственники

Одной из самых содержательных глав книги является четвертая, посвященная иностранным капиталовложениям в нефтяную промышленность России. Читатель найдет в ней много нового не только по теме, но и о России и ее порядках в 90-е гг.

Важность привлечения иностранных инвестиций в нефтяную промышленность в России не вызывала сомнений. Они могли принести то, чего ей так не хватало: деньги, новые технологии, управленческий опыт. Казалось также, что Россия с ее огромными нефтяными ресурсами и образованными

и опытными нефтяниками, низкой заработной платой была привлекательна и для иностранных нефтяных компаний. Тем более обескураживающей оказалась действительность. Иностранный капитал даже на пике своего влияния (1998 г.) давал не более 7 % общей добычи [3, с. 166]. Виновными были обе стороны, но всё же Густафсон винит прежде всего Россию.

Он начинает свой анализ причин неуспеха с ментальности и интересов советских нефтяных генералов. «Нефтяные генералы провели всю жизнь в изоляции, не имели опыта сотрудничества с иностранцами и все как один боялись лишиться власти, они с подозрительностью относились к власти – как в нефтянке, так и вообще в России. Именно уникальность России делала ее страной исключительно трудной для иностранного бизнеса» [Там же]. Более образно об этом писал американский журналист Павел Хлебников: «Отношения российских промышленников к иностранным бизнесменам обычно проходили три стадии. Первая стадия – невежество и хвостовство (“Нам не нужна Ваша помощь – мы и так всё знаем”). Вторая стадия – страх: до россиян доходило, что они не понимают, как устроен мировой бизнес, и всячески затягивали заключение любой сделки, опасаясь, что бессовестные иностранцы разденут их догола. Третья стадия – паника: россияне понимали, что дальше тянуть с заключением сделки нельзя, и соглашались подписать любой контракт, даже самый невыгодный» [17, с. 191].

Густафсон дает и другое, более спорное объяснение: «Есть и более глубокие причины: за исключением краткого периода в начале 1990-х годов Россия не желала помощи извне, поскольку в ней не нуждалась. Разведанные в советские времена запасы и разрабатываемые месторождения были столь огромны, что российские нефтяники могли восстановить добычу и работать с прибылью почти без применения новых технологий, современного менеджмента или внешнего капитала. В течение двух десятилетий российская нефтяная отрасль могла жить за счет советского наследства, и лишь сейчас истощение старых месторождений ставит перед российскими нефтяниками новые, уникальные задачи, вызывая “объективную” потребность в новых навыках и подходах, которыми могут помочь западные компании» [3, с. 166–167]. Наибольшее сомнение здесь вызывает то, что нефтяная промышленность якобы работала с прибылью во времена умеренных цен на нефть. Я вернусь к этому вопросу в дальнейшем.

В 1990-е гг. наибольшее значение в иностранных вложениях в нефтяную промышленность имели совместные предприятия. Их было создано 50 совместно с нефтяниками из 17 стран, больше всего из США и Канады. С иностранной стороны это были мелкие и средние компании. Преимущественно СП представляли собой сервисные компании. «Они в основном занимались восстановлением скважин – бездействующих и с пониженным дебитом. Эти СП, как правило, использовали стандартные, низкотехнологич-

ные методы: ремонт и замену насосов, извлечение брошенных инструментов и других объектов, блокирующих ствол скважины, перебуривание и повторное закачивание скважин [Там же, с. 172]. Как вежливо замечает Густафсон, «совместные предприятия неизбежно провоцировали местные госструктуры, наподобие пожарных и санэпидстанции, использовать свои полномочия для мелкого вымогательства» [Там же, с. 174] («Провоцировали!»).

Расцвет совместных предприятий оказался недолгим. Густафсон не склонен винить в этом только российскую сторону. Он отмечает злоупотребления со стороны совместных предприятий, «но окончательно их добило другое – их успехи в добыче дополнительной нефти. Чем больше добывали нефти совместные предприятия, тем больше они конкурировали с новыми российскими нефтяными корпорациями – иными словами, со своими соучредителями, – за доступ к дефицитным российским экспортным каналам» [Там же, с. 178].

Вопреки широко распространенному в России мнению, Густафсон видит большую пользу от деятельности совместных предприятий. «Благодаря им произошла кардинальная перемена в образе мышления российских нефтяников. Целью нефтедобычи является не выполнение плановых заданий, а получение прибыли. Бригада советских бурильщиков могла бурить скважину неделями. Западные же компании стремились закончить скважину за несколько дней. Для эффективной работы была необходима эффективная связь, и западные партнеры к традиционной советской проводной связи добавили спутниковую телефонию и передачу данных. Западный подход к прибыли и убыткам требовал жесткого контроля над финансовыми потоками с применением современного компьютерного бухгалтерского программного обеспечения, с системами стимулов, поощрявших прозрачность и борьбу с воровством и мошенничеством внутри компании. Совместные предприятия подготовили почву для нового этапа эволюции российской нефтяной отрасли – появления частнопредпринимательских нефтяных компаний, ориентированных на прибыль и готовых ради нее на любые новшества» [Там же, с. 181].

Густафсон отмечает и еще один важный урок совместных предприятий: «Они показали, что маленькие нефтяные компании могут внести серьезный вклад в разработку старых советских месторождений. На материковой территории США (без Аляски) независимые компании добывают примерно половину нефти, и их методы ее извлечения из истощенных или второстепенных месторождений – одна их важнейших областей применения передовых технологий» [Там же].

Государственная собственность

Было бы неверно представлять Густафсона как фанатичного сторонника частной собственности в нефтяной промышленности. Он отмечает, что как раз национальные компании, принадлежащие полностью или ча-

стично государству, стали основными субъектами нефтяной промышленности, и не видит в этом ничего вредного для нее. «Россия пошла другим путем – путем радикальной приватизации, последовав примеру немногочисленных стран с рыночной экономикой (среди них особо отметим Францию и Великобританию), примерно в то же время приватизировавших свою нефтяную промышленность. Но если эти страны в основном руководствовались популярной в те годы либеральной моделью, то российская приватизация была детищем рыночников-реформаторов лишь частично. Значительно более важную роль, как мы видели, сыграли крах советской плановой экономики, развал нефтяной промышленности, аппетиты нефтяных генералов и финансовых олигархов – и прежде всего, конечно, бессилие государственной власти» [3, с. 336].

С нескрываемой симпатией Густафсон описывает борьбу президента крупнейшей государственной компании – Роснефти – Александра Путилова за сохранение хотя бы части нефтяной промышленности в государственной собственности при крайне неблагоприятных объективных и субъективных обстоятельствах. Однако из дальнейшего становится ясно, что управлялась Роснефть при Путилове плохо. Его преемник С.М. Богданчиков описывал положение Роснефти следующим образом: «К октябрю 1998 года из 30 “дочек” компании была утрачена управляемость над 19. За долги материнской компании были арестованы и подготовлены к продаже принадлежащие Роснефти контрольные пакеты акций [далее перечисляются 7 дочерних компаний – Г. Х.]. На них, как и на Пурнефтегаз, нашлись покупатели. Еще несколько дней, и они тоже были бы проданы. Еще в десятках предприятий контрольные пакеты акций, принадлежащие Роснефти, были размыты, а представители материнской компании оказались в меньшинстве... В Роснефти не было системы управления товарными и денежными потоками, отсутствовала инвестиционная политика» [Там же, с. 346].

Роснефть спас только финансовый кризис 1998 г., лишивший частные нефтяные компании средств, и приход правительства Примакова, враждебно относившегося к приватизации. Вместо отставленного советом директоров еще в 1997 г. Путилова (в виде редкого исключения для того времени – за дело) правительство Примакова назначает во главе Роснефти руководителя сахалинской нефтяной компании Богданчикова.

К сожалению, Густафсон ничего не говорит об остальных государственных нефтяных компаниях: Татнефти, Башнефти, Славнефти, которые вместе давали 58 млн т нефти против 13 млн т Роснефти [Там же, с. 210]. Понятно, что Роснефть в свете последующих событий занимала особое место среди государственных компаний, но всё же хоть что-то об остальных компаниях, наверное, можно было сказать.

Неинтегрированные нефтяные компании

Памятуя об огромном месте, которое в нефтяной промышленности США занимают неинтегрированные компании, особый интерес вызывает их судьба в России. Это ведь и рассказ о судьбе капитализма в России. Но Густафсон в отдельную категорию их не выделяет ни в тексте, ни в таблицах. Вопрос, очевидно, упирался в рентабельность нефтедобычи. В сфере бытовых и финансовых услуг, где рентабельность в этот период была сверхвысокой, предпринимательская инициатива была ключом.

Если из общей нефтедобычи в 1995 г. убрать 10 крупнейших компаний, то останется 17 млн т (94,4 %!), а в 1998 г. 34 млн т, или 89,4 % [Там же]⁴. Обращает на себя внимание рост в 2 раза практически с нуля при сокращении добычи у крупных компаний с 290 до 277 млн т. Это можно трактовать как крупнейший успех капитализма в России. Но надо заметить, что на долю иностранного предпринимательства (в основном мелкого в этот период) в 1995 г. пришлось примерно 17 млн т и в 1998 г. 23 млн т [Там же, с. 166]. Таким образом, если в 1995 г. на долю иностранного мелкого и среднего предпринимательства приходилось 100 % добычи, то в 1998 г. уже 67 %, т. е. отсутствующее в 1995 г. отечественное предпринимательство в 1998 г. добыло 11 млн т нефти, в то время как прирост иностранной нефтедобычи составил лишь 5 млн т. Учитывая низкую рентабельность добычи нефти в этот период, это следует считать серьезным достижением отечественного предпринимательства. Хотелось бы больше узнать об этом феномене. У Густафсона, к сожалению, об этом ничего не сказано. Между тем имеются данные о серьезном преимуществе в эффективности как раз неинтегрированных компаний в России в данный период. Они приведены в табл. 1.

Таблица 1

Экономические показатели нефтяных компаний различного типа в России в 1999 г.

Показатели	Все компании	Неинтегрированные компании
Производительность труда, т/чел.	640	2000
Бюджетная эффективность, USD/т	10...15	55...60
Капиталовложения, USD/т	7,6	11,4
Простаивающий фонд скважин, %	24,2	9,8

Источник: [18, с. 148].

Разумеется, эти данные нуждаются в проверке, но преимущества по эффективности неинтегрированных компаний слишком велики, чтобы усом-

⁴ Расчет мой.

ниться в порядке величин. И очень желательно было бы отдельно выделить результаты отечественных и иностранных компаний.

Из отечественных компаний мне попались данные об одной. Она была создана в 1992 г. легендарным нефтяником В.И. Грайфером при содействии его бывшего подчиненного В.Ю. Алекперова, возглавлявшего в течение многих лет совет директоров компании. Это РИТЭК – российская инновационная топливно-энергетическая компания. «Идея создания РИТЭК заключалась в реализации научно-технических и производственных программ, связанных с внедрением инновационных технологий и техники в сфере разработки месторождений и добычи нефти, включая восстановление бездействующих нефтедобывающих мощностей [в тексте явная описка – они названы нефтеперерабатывающими – Г. Х.]. Такими направлениями стали: восстановление бездействующего фонда скважин, технологии повышения нефтеотдачи пластов, нестандартные схемы разработки сложных месторождений с трудноизвлекаемым запасами» [1, с. 169]. Грайфер привлек к руководящей работе в компании многих своих прежних коллег по работе в Министерстве и Главтюменнефтегазе. В труднейших условиях 90-х гг. компания добилась больших успехов: в 1998 г. она добыла 2,2 млн т [Там же, с. 177], или 20 % добычи отечественных мелких и средних компаний.

Казалось, найден эффективный путь развития нефтяной промышленности РФ через мелкое и среднее предпринимательство. Но крупные компании ставили многочисленные препоны развитию мелких и средних компаний [18, с. 149], и это направление не получило развития в РФ. Думаю, сыграла свою роль слабость государства, неспособного защитить мелкое и среднее предпринимательство.

Может показаться, что с учетом катастрофического падения нефтедобычи в РФ все разговоры о пороках командной экономики и достоинствах частного предпринимательства бессмысленны. Но не всё так просто. В табл. 2 приведены данные о добыче и экспорте нефти и нефтепродуктов за 1990–1998 гг.

Таблица 2 позволяет выявить причины огромного падения нефтедобычи в 1990–1998 гг. Они кроются не в отсутствии предложения, а в недостатке спроса⁵. Во всяком случае, искать причины кризиса в нефтяной промышленности в этот период следует не в рыночных реформах отрасли. Произошло огромное сокращение и внутреннего и внешнего спроса. Внешнего практически исключительно в республиках бывшего СССР, переживавших в этот период столь же тяжелый экономический кризис. Небольшое сокращение потребления за пределами СССР в 1990–1995 гг. относится к бывшим социалистическим странам. После 1995 г. оно выросло.

⁵ Впервые, насколько мне удалось установить, на это обратил внимание Стивен Форте-скью [15, с. 165].

Огромное сокращение потребления произошло в самой РФ в результате глубокого экономического кризиса. Оно продолжалось и в 1995–1998 гг., и хотя за пределами бывшего СССР оно выросло, но недостаточно для компенсации сокращения внутреннего потребления.

Таблица 2

**Производство и экспорт нефти и нефтепродуктов в РФ в 1990–1998 гг.,
млн т**

Показатели	1990 г.	1995 г.	1998 г.
<i>Экспорт сырой нефти</i>	219,9	122,4	137,1
В том числе за пределы бывшего СССР	99,3	91,3	111,9
В бывшие союзные республики	120,6	31,1	25,2
<i>Экспорт нефтепродуктов</i>	59,7	45,4	53,8
В том числе за пределы бывшего СССР	37,9	41,4	45,6
В бывшие союзные республики	22,0	4,0	8,2
Всего экспорт	279,6	167,8	190,9
Разница с предыдущим годом	0	–102,8	+23,1
В том числе за пределы бывшего СССР	137,2	132,7	157,5
В бывшие союзные республики	142,6	35,1	33,4
Добыча	516,0	307,0	303,0
Разница с предыдущим годом	0	–209,0	–4,0
Внутреннее потребление	245,4	139,2	112,1
Разница с предыдущим годом	0	–106,0	–27,1

Источники: [3, с. 62; 20, с. 359]. Расчеты мон. – Г. Х.

Другое внешнее обстоятельство заключается в низких мировых ценах на нефть в этот период при том, что внутренние цены на нефть и нефтепродукты были еще ниже⁶ (к тому же потребители часто не рассчитывались и за эти поставки). Попробую произвести примерный расчет рентабельности нефтедобычи перед падением мировых цен в 1998 г. Здесь необходимо учесть восстановительную стоимость основных фондов в нефтяной промышленности РФ. Ее расчет был мною произведен для 1998 г. [16, с. 65–68]. Она составила 6,97 раза к стоимости основных фондов (по учетной стоимости). Этот же коэффициент применим и для 1997 г.

Основные фонды нефтяной промышленности в 1997 г. по учетной стоимости стоили 460,1 млрд руб. [20, с. 353]. По восстановительной сто-

⁶ В 1998 г. внутренняя цена нефти составляли 339 руб. за тонну, или 56 руб. за баррель, т. е. даже при тогдашнем завышенном курсе рубля менее 10 USD за баррель (в 1995 г. цена была 282 руб. за тонну) [9, табл. 10.4].

имости они стоили 3206,9 млрд руб., т. е. на 2746,8 млрд руб. больше. При норме амортизации в нефтяной промышленности в 6,7 % это увеличивает амортизацию на 184 млрд руб. В 1997 г. сальдированный финансовый результат нефтедобывающей промышленности составил 17,1 млрд руб., а с учетом восстановительной стоимости основных фондов минус 166,9 млрд руб., или минус 5,2 % к восстановительной стоимости основных фондов, т. е. больше официальной выручки в размере 123,9 млрд руб. [20, с. 359]. Получается, что затраты более чем в два раза превышают выручку, что представляется невероятным.

Я пересчитал выручку от экспорта при средних мировых ценах на нефть марки Brent в 1997 г. и курса рубля к доллару и от поставок нефти на внутренний рынок величины экспорта и поставок на внутренний рынок в том же году. Получилось 169,4 млрд руб., что на 45,5 млрд руб. больше официальной оценки. На эту же величину должен увеличиться сальдированный финансовый результат, составив 62,6 млрд руб. С учетом амортизации по восстановительной стоимости он должен составить минус 121,4 млрд руб., что всё еще значительно больше выручки. Можно предположить снижение объема производства и экспорта в натуральном выражении, но в любом случае убыточность останется.

Здесь, однако, очень важно учесть размер налогов на отрасль, которые, кроме налога на прибыль, по методике Росстата не включаются в выпуск продукции. Как же функционировали крупные компании при таких условиях? Можно обмануть статистику, занижая стоимость основных фондов, но нельзя обмануть экономику. Очевидно, свертывая капитальные вложения и расходы на НИОКР и социальную сферу, сокращая персонал, экономя на оплате труда, но и применяя новые технологии, позволяющие повысить добычу при минимальных затратах, сокращая потери при добыче нефти на стадии промысловой подготовки. Не исключаю, что фактическое число бездействующих нефтяных скважин было намного больше, чем показывает статистика. Но лучше пусть об этом расскажут профессиональные нефтяники. Для интегрированных нефтяных компаний важным источником доходов была нефтепереработка и особенно розничная торговля нефтепродуктами, в которой торговая наценка была очень велика.

Примечательны успехи в этот период новых небольших компаний, которые в силу отсутствия накопленного физического капитала требовали прибыльности. Очевидно, что они использовали более способных и трудолюбивых людей, лучшие технологии и методы управления.

Литература

1. Бестужева С.И. Горячая кровь земли. Валерий Грайфер. – М.: Смена, 2004. – 224 с.

2. *Гайдар Е.* Гибель империи: уроки для современной России. – М.: РОС-СПЭН, 2006. – 448 с.
3. *Густафсон Т.* Колесо фортуны. Битва за нефть и власть в России. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 600 с.
4. *Ергин А., Густафсон Т.* Россия: двадцать лет спустя. Четыре сценария. – М.: Международные отношения, 1995. – 228 с.
5. Народное хозяйство СССР в 1985 году: статистический ежегодник / ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 655 с.
6. Народное хозяйство СССР в 1990 году: статистический ежегодник / ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 688 с.
7. Проблемы прогнозирования. Вып. 1. Перспективы развития народного хозяйства / АН СССР, Ин-т экономики и прогнозирования научно-технического прогресса. – М., 1990. – 192 с.
8. *Пономаренко А.Н.* Ретроспективные национальные счета России: 1961–1990. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
9. Промышленность России, 2000: статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – 462 с.
10. Промышленность СССР: статистический сборник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 286 с.
11. Российский статистический ежегодник, 2017. – М.: Росстат, 2017. – 686 с.
12. Российский статистический ежегодник, 2003. – М.: Госкомстат России, 2003. – 690 с.
13. *Славкина М.В.* Триумф и трагедия: развитие нефтегазового комплекса СССР в 1960–1980 годы. – М.: Наука, 2002. – 220 с.
14. Топливо-энергетический комплекс СССР, 1989 г. – М.: ВНИИКТЭП, 1989. – 630 с.
15. *Фортескью С.* Русские нефтяные бароны и магнаты металла: олигархи и государство в переходный период. – М.: Столица-Принт, 2008. – 224 с.
16. *Ханин Г.И.* Цугцванг в российской экономике и обществе (о книге Владимира Шмата «Нефтегазовый цугцванг» // *Journal of Economic Regulation*. – 2017. – Т. 8, № 2. – С. 61–73.
17. *Хлебников П.* Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России. – М.: Детектив-Пресс, 2001. – 379 с.
18. *Шафраник Ю.В., Крюков В.А.* Западносибирский феномен. – М.: Нефтегазовая вертикаль, 2000. – 224 с.
19. Экономика нефтегазодобывающей промышленности: учебник для вузов. – М.: Недра, 1984. – 256 с.
20. *Gustafson T.* Crisis amid Plenty: The Politics of Soviet Energy under Brezhnev and Gorbachev. – Princeton: Princeton University Press, 1989. – 320 p.

Статья поступила в редакцию 03.06.2019.

Статья прошла рецензирование 14.08.2019.

DOI: 10.17212/2075-0862-2020-12.1.2-295-318

RUSSIAN ECONOMY AND THE STATE IN THE EYES OF A FOREIGN ECONOMIST

Part 1

Khanin Grigory,

Dr. of Sc. (Economics), Professor,

Professor of the Siberian Institute of Management –

the branch of the Russian Presidential Academy

of National Economy and Public Administration,

6 Nizhegorodskaya St., Novosibirsk, 630102, Russian Federation

AuthorID (RSCD): 143335

SPIN (RSCD): 6196-5996

Khaning@yandex.ru

Abstract

The article analyses the book written by the English economist Thane Gustafson “Wheel of Fortune. The battle for oil and power in Russia”. The author of the book is known for his deep works on the oil industry of the USSR and the state of post-Soviet Russia. In a peer-reviewed book, Gustafson analyzes Soviet and post-Soviet Russian society through the prism of the Russian oil industry. The author of the article supplements Gustafson’s analysis with his own assessments of the state of the oil industry of the USSR and the Russian Federation, taking into account the replacement cost of fixed assets. Gustafson, paying tribute to the achievements of the Soviet oil industry, shows the inevitability of its crisis in the 80s due to defects in the command economy. Thane Gustafson analyzes the crisis of the oil industry of the late 80s and early 90s as a consequence of the weakness of state power, the capacity of which in Russia he assesses as the most important factor in its economic development. He considers the privatization of the oil industry, with all its shortcomings, as a condition for the beginning of the revival of the oil industry. Another factor, he believes, is the attraction of foreign capital, technology and Western management practices. The strengthening of state power with the advent of Putin and the successful operation of private oil companies, along with rising world oil prices, ensured a rapid increase in oil production in the Russian Federation, which allowed Gustafson to assess the period 2001-2004 as an oil miracle. He associates the subsequent slowdown in oil production with the depletion of old oil fields with poor development of new ones. At the same time, Gustafson attaches considerable importance to this slowdown in the nationalization of the oil industry and the growing hostility in Russia towards foreign capital in general and the West in particular. The author supplements this analysis with calculations showing the limited financial resources of oil companies and their poor use. Gustafson predicts a crisis in the Russian oil industry and recommends liberalization of the industry and increased integration of the Russian oil industry into the global economy.

Keywords: USSR oil industry, Russian oil industry, privatization of the Russian oil industry, Yukos, Rosneft.

Bibliographic description for citation:

Khanin G. Russian Economy and the State in the Eyes of a Foreign Economist. Pt. 1. *Idei i idealy* = *Ideas and Ideals*, 2020, vol. 12, iss. 1, pt. 2, pp. 295–318. DOI: 10.17212/2075-0862-2020-12.1.2-295-318.

References

1. Bestuzheva S.I. *Goryachaya krov' zemli. Valerii Graifer* [Hot Blood of the Earth]. Moscow, Smena Publ., 2004. 224 p.
2. Gaidar E. *Gibel' imperii: uroki dlya sovremennoi Rossii* [The Death of the Empire. Lessons for Modern Russia]. Moscow, ROSSPEN Publ., 2006. 448 p.
3. Gustafson T. *Wheel of Fortune. The Battle for Oil and Power in Russia*. Cambridge, London, The Belknap Press of Harvard University Press, 2012 (Russ. ed.: Gustafson T. *Koleso Fortuny. Bitva za neft' i vlast' v Rossii*. Moscow, Al'pina Publisher, 2017. 600 p.).
4. Ergin D., Gustafson T. *Rossiya: dvadtsat' let spustya. Chetyre stseneriya* [Russia: Twenty Years Later. Four Scenarios]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 1995. 228 p. (In Russian).
5. *Narodnoe khozyaistvo SSSR v 1985 godu* [The National Economy of the USSR in 1985]. Statistical Collection. Central Statistical Administration of the USSR. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1986. 655 p.
6. *Narodnoe khozyaistvo SSSR v 1990 godu* [The national economy of the USSR in 1990]. Statistical Collection. Central Statistical Administration of the USSR. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1991. 688 p.
7. *Problemy prognozirovaniya. Vyp. 1. Perspektivy razvitiya narodnogo khozyaistva* [Studies on Soviet Economic Development. Iss. 1. Prospects for the Development of the National Economy]. Moscow, 1990. 192 p.
8. Ponomarenko A.N. *Retrospektivnye natsional'nye scheta Rossii: 1961–1990* [Retrospective National Accounts of Russia 1961–1990]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2002. 256 p.
9. *Promyshlennost' Rossii, 2000* [Industry of Russia 2000]. Statistical Collection. Moscow, Goskomstat Rossii Publ., 2000. 462 p.
10. *Promyshlennost' SSSR* [Industry of the USSR]. Statistical Collection. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1988. 286 p.
11. *Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik, 2017* [Russian Statistical Yearbook. 2017]. Moscow, Rosstat Publ., 2017. 686 p.
12. *Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik, 2003* [Russian Statistical Yearbook. 2003]. Moscow, Goskomstat Rossii Publ., 2003. 690 p.
13. Slavkina M.V. *Triumf i tragediya: razvitiye neftegazovogo kompleksa SSSR v 1960–1980 gody* [Triumph and Tragedy. The Development of the Oil and Gas Complex of the USSR in 1960–1980]. Moscow, Nauka Publ., 2002. 220 p.
14. *Toplivno-energeticheskii kompleks SSSR, 1988 g.* [Fuel and Energy Complex of the USSR. 1989]. Moscow, VNIKTEP Publ., 1989. 630 p.
15. Fortescue S. *Russia's Oil Barons and Metal Magnates: Oligarchs and the State in Transition*. Basingstoke, New York, Palgrave Macmillan, 2006 (Russ. ed.: Fortesk'yu S. *Russkie*

neftnyanye barony i magnaty metalla: oligarkhi i gosudarstvo v perekhodnyi period. Moscow, Stolitsa-Print Publ., 2008. 224 p.).

16. Khanin G.I. Tsugtsvang v rossiyskoy ekonomike i obshchestve (o knige Vladimira Shmata «Neftegazovyy tsugtsvang» [Zugzwang in the Russian Economy and Society (On the Book by V. Shmat “Oil-and-Gas Zugzwang”)]. *Journal of Economic Regulation*, 2017, vol. 8, no. 2, pp. 61–73. (In Russian).

17. Klebnikov P. *Godfather of the Kremlin: Boris Berezovsky and the Looting of Russia.* New York, Harcourt, 2000 (Russ. ed.: Khlebnikov P. Krestnyi otets Kremlya Boris Berezovskii, ili Istoriya razgrableniya Rossii. Moscow, Detektiv-Press Publ., 2001. 379 p.).

18. Shafranik Yu.V., Kryukov V.A. *Zapadnosibirskii fenomen* [West Siberian Phenomenon]. Moscow, Neftegazovaya vertikal' Publ., 2000. 224 p.

19. *Ekonomika neftegazodobyvayushchei promyshlennosti* [Economics of Oil and Gas Industry]. Moscow, Nedra Publ., 1984. 256 p.

20. Gustafson T. *Crisis amid Plenty: The Politics of Soviet Energy under Brezhnev and Gorbachev.* Princeton, Princeton University Press, 1989. 320 p.

The article was received on 03.06.2019.

The article was reviewed on 14.08.2019.