

Руслан Скорынин

**Пауки в банках. Есть
ли альтернатива
сырьевой экономике?**

«Алисторус»

2010

УДК 338
ББК 65.9(2)

Скорынин Р. Г.

Пауки в банках. Есть ли альтернатива сырьевой экономике? /
Р. Г. Скорынин — «Алисторус», 2010

ISBN 978-5-9265-0750-5

В доступной для неспециалистов форме авторы излагают свою версию (теоретическое объяснение) основных причин экономического обвала 1990-х годов и последующего сохранения сырьевой специализации и технологического отставания российской экономики. Разработан пакет предложений, способных преодолеть текущие экономические неурядицы нашей страны. Книга ориентирована на широкий круг читателей: чиновников, интеллигенцию, военных, предпринимателей, рабочих и учащихся.

УДК 338
ББК 65.9(2)

ISBN 978-5-9265-0750-5

© Скорынин Р. Г., 2010
© Алисторус, 2010

Содержание

| | |
|---|----|
| Часть первая | 6 |
| Глава 1. Версии обвала | 6 |
| Альтернативные подходы | 6 |
| Структура книги | 9 |
| Обоснование подхода | 10 |
| Глава 2. Советское наследие с перестроечными штрихами | 13 |
| Ценовой механизм и структурное равновесие рыночной экономики | 13 |
| Ценовая структура и директивное воспроизводство в советской экономике | 15 |
| Перестроечные поиски | 19 |
| Глава 3. Ценовая реформа, которой не было | 22 |
| Изменения потребительских цен | 22 |
| Жилье и транспорт | 24 |
| Товары производственного назначения и инвестирование | 26 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 27 |

**Михаил Алексеевич Кудрявцев,
Руслан Геннадьевич Скорынин
Пауки в банках. Есть ли
альтернатива сырьевой экономике?**

© Кудрявцев М.А., 2010

© Скорынин Р.Г., 2010

© ООО «Алгоритм-Книга», 2010

Часть первая

Политэкономия российских реформ

Глава 1. Версии обвала

За 17 лет, прошедших после перехода российской экономики от «плановой» системы к «рыночной», в экономической публицистике были сформулированы, обоснованы и приняты в качестве основных несколько объяснений экономического краха 90-х годов. Они, казалось бы, хорошо описывают, *что и как* привело экономику к коллапсу. И все же одной группе родственных факторов, на наш взгляд, не уделено должного внимания либо дана поверхностная интерпретация. Речь идет, прежде всего, о резком и неравномерном изменении спроса на продукцию различных отраслей и о растущей несбалансированности цен в результате их неравномерного роста. Эти факторы привели к неравноправию секторов народного хозяйства и обусловили невыгодность или даже невозможность сразу многих видов экономической деятельности. Их действие существенно изменило *структуру экономики*, привело к тому, что принято называть *структурным перекосом*, – неблагоприятному по каким-то критериям соотношению определенных агрегированных параметров, например, слишком высокой доле добывающих отраслей в российской промышленности по сравнению с обрабатывающими.

И хотя наличие структурных перекосов признается сейчас повсеместно, критическая важность факторов, связанных с неравноправным положением секторов народного хозяйства, не вполне осознается до сих пор. Так, распространено мнение, будто изменение ценовых и спросовых параметров, приведшее к убыточности значительной части производства, было вызвано группой причин, на которые при всем желании нельзя было повлиять. В результате те причины массовой убыточности, которые находились под контролем правительства, остаются без должного внимания исследователей. Поэтому не удастся вскрыть механизмы, приведшие к такому эффекту, и понять, какие регулирующие меры государственного воздействия на экономику оборачивались усилением либо ослаблением разрушительных процессов. В то же время, только изучив на примере двух прошедших десятилетий, как государственная власть влияет на экономику с помощью прямо регулируемых параметров экономической системы, нам удастся понять, какими мерами можно возродить экономику, а какие решения принимать нельзя.

Альтернативные подходы

Прежде всего, поясним, почему мы собираемся сфокусироваться именно на ценовых и спросовых перекосах, не уделяя равного внимания другим факторам. Несколько упрощая, другие подходы к объяснению экономического кризиса можно разбить на две большие группы, отличающиеся степенью конкретности. Начнем с первой группы, оперирующей общими категориями плана и рынка:

1. Советская экономика производила никому не нужные вещи, была неэффективной и неизбежно двигалась к закономерному краху, который и наступил, как только упали цены на нефть.

2. Кризис – не более чем временный спад, вызванный самим процессом перехода к новым рыночным отношениям, заменившим прежние директивные механизмы плановой экономики. По мере становления новых институтов, рыночная система покажет свою эффективность и с лихвой компенсирует все упущенное за годы перехода.

3. Обвал вызван самим переходом к рынку, несовместимым с основными национальными чертами русского народа.

По нашему мнению, ни одно из этих объяснений не дает адекватного ответа на вопрос о причинах кризиса, по меньшей мере, в том аспекте, который нас интересует. А именно, предложенные варианты, даже если в них и содержится доля истины, не отвечают на вопрос, какими регулирующими мерами правительства этот кризис можно было предотвратить или хотя бы существенно смягчить. Первый тезис о том, что советская экономика все больше отставала от западной и двигалась к неминуемому краху, противоречит общедоступным статистическим данным и сравнительным историческим оценкам производительности. Согласно сравнительным оценкам, за период последних 200–300 лет Россия не приближалась по общему уровню экономического развития к ведущим западным странам так близко, как это было в 1980-х. Что же касается цен на нефть, то заметим, что доля сырьевого экспорта в ВВП страны была незначительной. Образовавшийся в результате падения цен на нефть внешнеторговый дефицит в 20 млрд. долл. соответствовал примерно 1% ВВП по паритету покупательной способности и мог быть легко перекрыт минимальным сокращением потребления после некоторого изменения структуры внутренних цен и состава внешнеторговых сделок.

Тезис о том, что сам по себе переход к новому укладу должен вызвать спад, не более чем отговорка, так как не указывает конкретных причин и механизмов обвала, не оценивает глубину и продолжительность спада, происходящего при переходе от одной системы к другой. (Если такой переход займет тысячу лет, то перспектива предстоящего рыночного процветания просто неактуальна.) Да и не доказано сторонниками этого тезиса, что абстрактная «рыночная система» более «эффективна», чем абстрактная «плановая» – а то ведь может оказаться, что не стоило и затеваться с «переходом». Мало того, они не дают четкого описания, что именно можно считать рыночной экономикой. Ведь сам Запад признает те или иные страны государствами с рыночной экономикой исходя из политической целесообразности, а не в зависимости от экономического устройства в данных странах. Фактически, данный подход предлагает сидеть и ждать, пока «рынок расставит все по своим местам», а это совсем не то, чем мы должны располагать для предотвращения таких же кризисов в будущем.

Наконец, третья версия – обвал вызван самим фактом перехода от «плана» к «рынку», неподходящему для русского народа, – неконкретна и не содержит ясных указаний на то, какие именно параметры экономической системы изменились настолько, чтобы остановить половину производства, и при чем тут национальные черты. Можно попробовать оценить степень «рыночности» через долю национального дохода, перераспределяемого государством. Ведь любая экономическая система содержит элементы равноправного добровольного обмена («рынка») и отношений силового изъятия и «даров», к которым относится перераспределение государством доходов через бюджет. Без конкретизации, что именно в этих отношениях изменилось в 1992 году, нельзя понять, почему 1993 год надо считать более «рыночным», чем 1989-й, а не наоборот. Если доля национального дохода, перераспределяемого государством, в 1992 году упала, то есть выросла доля «рыночных доходов», то непонятно, почему дело не ограничилось одним лишь перераспределением доходов. Почему при этом производство упало вдвое?

Конечно, к определению степени «рыночности» можно подойти и с точки зрения степени централизации при принятии решений о развитии экономики. Сравнивая «плановые» и «рыночные» инструменты, можно сказать, что ликвидация ЦК, Минобороны, Госплана, отраслевых министерств и других органов, которые выступали главными генераторами экономического роста, убрала прежние плановые рычаги, заставлявшие народ развивать экономику, а новых рыночных институтов не появилось или их действие на русских слишком слабо. Собственно, это объяснение представляет собой смягченный вариант третьей версии и гласит, что не следовало пытаться слепо пересадить в российскую среду чужеродные экономические институты, ибо они не выполнили бы всего того объема функций, которые выполняли на

Западе. Но нам кажется, что и этот довод мог бы объяснить только остановку в развитии, но никак не двукратный спад. Ведь подавляющее большинство советских предприятий было вполне рентабельно, и само по себе исчезновение принуждающих к деятельности центральных органов не должно было помешать им хотя бы остаться на достигнутом уровне, так чтобы в экономике продолжилась циркуляция прежних ресурсов и товаров по отработанным маршрутам!

Вторая группа объяснений не так метафизична и выделяет более конкретные факторы обвала:

- Криминальная приватизация, расхищение и проедание собственности, вывоз капитала.
- Расстройство хозяйственных связей, обусловленное распадом Советского Союза и уничтожением институтов, осуществлявших давление по всей экономической вертикали – Госплана, Госснаба, Госстроя и других.
- Высокая инфляция, особенно сильно ударившая по производствам с продолжительным производственным циклом.
- Неконкурентоспособность большинства продукции, производимой в обрабатывающих отраслях.

Признавая эти объяснения, в принципе, верными, заметим, что это не совсем те составляющие экономического процесса, которые интересуют нас в связи с поставленной задачей. Высокий уровень экономической преступности и несправедливое перераспределение собственности описывают важный, но не первостепенный фактор обвала. В самом деле, кто бы ни захватил предприятие в собственность, он мог бы, на худой конец, какое-то время вести дела по прежней рутине, на что не требуется особых организационных талантов. А со временем выделились бы новые талантливые управляющие (возможно, из старого аппарата), так что новым владельцам было бы выгодно передать собственность под их начало за часть дополнительной прибыли. Реформаторы даже ссылались на т.н. «теорему Коуза», которая якобы утверждает, что такой переход собственности к наиболее эффективным управляющим обязательно произойдет, а поэтому не важно, кому и что достанется в ходе приватизации [60]. (На самом деле, как подчеркивал сам Р. Коуз [25], данная модель относится к абстрактному миру с нулевыми издержками на заключение сделок. И никакого прогноза относительно реальной России с ее условиями функционирования экономики из «теоремы Коуза» не следовало.) Однако все равно, само по себе перераспределение прав собственности, казалось бы, должно было всего лишь перераспределить доходы от владения, но не обрушить экономику! Значит, дело не только в воровстве и правах собственности: как будет показано ниже, даже если бы предприятия оставались в государственной собственности под управлением честнейших директоров, нерентабельность многих производств и, вслед за ней, экономический спад были бы все равно неизбежны.

Есть еще один повод отложить рассмотрение «воровской» версии как основной: она не объясняет, почему в разных отраслях наблюдались разные темпы спада. Ведь воровать должны были во всех отраслях одинаково, и в нефтедобывающей компании, и на мебельной фабрике. Тем не менее, судя по динамике уменьшения производства в 1992–1997 гг., получается, что нефтяные и алюминиевые магнаты были просто душками и альтруистами по сравнению с алчными обувщиками и криминальными картонажниками (см. табл. 1). И поскольку это не так, значит, в данном объяснении какие-то более важные факторы остались незамеченными.

Следующая гипотеза связывает обвал с разрывом хозяйственных связей. Безусловно, данный фактор очень важен, но и тут возникают вопросы. Почему хозяйственные связи были разорваны, как только прекратилось прямое принуждение к ним, если раньше эти же связи были экономически выгодны почти всем участвующим сторонам и обеспечивали рентабельную экономическую деятельность?

Далее следует «инфляционное» объяснение кризиса. Конечно же, инфляция больно ударила по целому ряду отраслей, но, как видно из приведенной таблицы, прямой связи степени спада с продолжительностью производственного цикла не наблюдается. Легкая промышленность, отличающаяся коротким производственным циклом и поэтому менее зависимая от инфляции, упала куда больше, чем машиностроение.

Таблица 1. Индексы промышленного производства по отраслям промышленности (1990=100)

| | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|
| Вся промышленность | 75 | 50 | 46 |
| Электроэнергетика | 96 | 80 | 75 |
| Топливная промышленность | 87 | 69 | 65 |
| нефтедобывающая | 84 | 69 | 68 |
| нефтеперерабатывающая | 88 | 66 | 62 |
| газовая | 98 | 87 | 85 |
| угольная | 93 | 74 | 66 |
| Черная металлургия | 77 | 59 | 52 |
| Цветная металлургия | 68 | 55 | 54 |
| Химическая и нефтехимическая промышленность | 73 | 47 | 43 |
| Химическая | 71 | 49 | 43 |
| Нефтехимическая | 78 | 42 | 36 |
| Машиностроение и металлообработка | 77 | 41 | 37 |
| Машиностроение | 75 | 39 | 35 |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность | 78 | 44 | 34 |

| | | | |
|--|----|----|----|
| Промышленность строительных материалов | 78 | 44 | 29 |
| Легкая промышленность | 64 | 18 | 11 |
| Текстильная | 63 | 19 | 12 |
| Швейная | 70 | 22 | 21 |
| Кожевенная, меховая и обувная | 70 | 19 | 10 |
| Пищевая промышленность | 76 | 52 | 46 |
| Пищевкусовая | 86 | 61 | 62 |
| Мясная и молочная | 65 | 40 | 31 |
| Рыбная | 78 | 59 | 53 |
| Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность | 82 | 52 | 41 |

Наконец, объяснение спада неконкурентоспособностью продукции – не более чем констатация задним числом того факта, что предприятия разорились, не выдержав конкуренции с иностранными производителями. Такое объяснение не имеет никакой ценности, потому что из него в принципе невозможно увидеть, как повысить конкурентоспособность.

Итак, какое бы из общепринятых объяснений экономического кризиса мы ни взяли, оно либо дает искаженную картину, не соответствующую реальным параметрам экономического развития, либо является общей отговоркой, из которой не видно, как можно было избежать экономического обвала.

Структура книги

В ближайших главах мы предложим свою версию причин произошедшей катастрофы и раскроем действие еще одной группы факторов, не получившей, по нашему мнению, достаточного освещения в экономических обзорах. В рамках нашей модели, основной причиной обвала экономики в первой половине 90-х годов и фактического топтания на месте в настоящее время стала неверная ценовая, налоговая и бюджетная политика. Мы попытаемся более детально вникнуть в процесс так называемого «перехода к рынку» и показать, как конкретные

решения органов государственной власти по управлению экономикой привели к цепной реакции разорения предприятий и обнищания населения. При этом укажем возможную альтернативную политику государственной власти, которая могла бы повернуть ход событий в более благоприятное русло.

В первой части книги приведены основные теоретические модели, описывающие причины краха 90-х, дается описание стартовой ситуации и хода экономического обвала. Вторая часть посвящена исследованию причин, по которым восстановительный рост 2000-х годов не привел к исправлению сырьевого перекоса и сделал российскую экономику крайне уязвимой к потрясениям на мировых рынках, случившимся в 2008-2009 годах. Динамика отраслевой структуры за последние 10 лет еще очевиднее, чем в 90-х, вскрыла рукотворные факторы, влекущие неравноправие различных секторов народного хозяйства. Их объяснение с помощью стандартных теоретических моделей, рассматривающих распределение дохода и ценообразование в рыночной экономике, позволит нам «нащупать» меры, необходимые для исправления ситуации, о чем и пойдет речь в третьей части.

Обоснование подхода

Для объяснения коллапса отечественной экономики нам придется, не останавливаясь отдельно на микроэкономике или макроэкономике, комбинировать их элементы в модели, построенной на анализе поведения различных отраслей народного хозяйства в 1990-е и 2000-е годы. С чем связана такая необычная комбинация?

Чтобы обосновать наш подход, процитируем учебник «История экономических учений» [19, с. 444].

«Часть советологов... полагает, что причиной провала [реформаторских действий экономической команды Горбачева] явилась как раз постепенность, чрезмерная осторожность и растянутость проведения рыночной реформы. Эти советологи отмечают многочисленные ошибки правительства СССР, однако главную причину видят в «нерешительном», «колеблющемся» подходе к проведению мероприятий.

Концентрированным выражением [этой] позиции явился доклад большой группы советологов, подготовленный в конце 1990 г. под эгидой МВФ, МБРР, ОЭСР, ЕБРР...

Авторы доклада дали развернутый анализ программы реформы СССР «Основные направления...» и пришли к выводу, что содержащийся в ней «нерешительный сценарий» не обеспечивает ни стабилизации экономики, ни перехода к рынку. Авторы доклада выдвинули собственные рекомендации, сводящиеся к немедленной либерализации цен, введению жесткого режима экономики, приватизации мелкой и средней собственности. Главная же их рекомендация – «ускоренная интеграция СССР в мировое хозяйство» путем либерализации внешней торговли, инвестиций и введения конвертируемости рубля. Только после проведения этих мер Советский Союз мог рассчитывать на приток иностранных инвестиций. Таким образом, эксперты МВФ не подвергали сомнению сам принципиальный метод перехода от централизованно-плановой системы хозяйствования к рыночной – метод либерализации. При этом методе роль государства сводится к тому, чтобы устранять плановые и административные системы управления, вырабатывать законодательные рамки рынка, а сами предприятия должны на свой страх и риск создавать новую, рыночную систему взаимоотношений.

Однако реакция предприятий на либерализацию оказалась неожиданной для экспертов (как и для правительства СССР). Повышая цены, предприятия одновременно стали разрывать взаимные связи, сворачивать производство. Это был провал не только экономики СССР, но также и западной экономической науки...».

Заметим, что выводы учебника относительно «экономики СССР» и «западной экономической науки» вызывают удивление. Из того, что конкретная группа экспертов МВФ обещала

процветание аборигенам из СССР, как только те проведут тотальную либерализацию, никак не следует, что «западная экономическая наука» «вообще» обещает что-то подобное. Возьмем, например, проблему сворачивания производства и взаимных связей советскими предприятиями. Никакая «западная экономическая наука» не утверждает, что они бы сохранили прежнее производство и прежние хозяйственные связи. Если на то пошло, то «западная экономическая наука» обещает, что фактические руководители предприятия будут стремиться к максимизации своих доходов. Но насколько это соответствует максимизации производства на предприятии и наращиванию хозяйственных связей? Общего ответа «западная экономическая наука» не дает, да и не может дать. Она утверждает, что ответ зависит от конкретной обстановки, в которой оказалось предприятие – от условий сложившегося рынка, на котором действует данное предприятие. Уже в следующей главе мы приведем две классические ситуации, в которых «западная экономическая наука» прогнозирует спад производства при отмене ценового контроля. А если производственная деятельность на данном предприятии становится хронически нерентабельной, а исправить это за приемлемую цену нельзя, то «западная экономическая наука» как раз предсказывает, что производственная деятельность прекратится.

Поэтому, прежде чем утверждать, что «западная экономическая наука» не могла предвидеть хозяйственное поведение советских предприятий в годы реформы, нужно проверить: а действительно ли максимизация производства соответствовала максимизации доходов управляющих предприятия или, напротив, сворачивание производства было выгодно и руководителям, и работникам из-за хронической нерентабельности предприятия? Самое интересное, что мало кто из критиков реформы решается на такую проверку. Куда легче критиковать «западную экономическую науку» «вообще» – не надо знакомиться с судьбой отдельных предприятий и проверять полученные гипотезы на статистических материалах.

Но как проверить гипотезу о движении рентабельности российских предприятий? Очень часто для такой проверки обращаются к макроэкономическому анализу, основанному на рассмотрении агрегированных (объединенных) параметров, для всей экономики сразу. Именно на таком анализе строилась финансово-кредитная политика (ФКП) российского руководства. Сущность этой политики заключается в абсолютном приоритете суммарных или усредненных финансовых показателей над практическими нуждами страны и экономики, то есть отдельных предприятий и людей. Подобная фетишизация голых, абстрактных чисел отчего-то получила в России название «монетаризма», хотя к теории Милтона Фридмана российская макроэкономическая политика имеет весьма опосредованное отношение. В основу ФКП в России была поставлена «борьба» за поддержание одного или нескольких агрегатных параметров на определенном уровне, считающемся «разумным» или «оптимальным». После обвала 1992 года такими параметрами стали валютный курс рубля и уровень инфляции. Слепое следование идее стабильности этих двух показателей уже неоднократно приводило к серьезным экономическим трудностям.

На самом же деле, фетишизация формальных параметров послужила только отвлечению внимания от объективных процессов, протекающих в несбалансированной экономике и в существенной мере влияющих на те самые агрегированные параметры – чуть ли не больше, чем сама ФКП. Следовательно, макроэкономический анализ, исследующий «среднюю температуру пациентов в больнице», ничего не даст. Надо разбираться, что происходило и происходит с экономикой на микроуровне.

Но и бессистемный микроэкономический анализ может завести в тупик. Пока одни предприятия становились нерентабельными и разорялись, другие процветали, увеличивали штаты и повышали зарплаты своим работникам. Есть ли какое-то общее объективное правило, по которому можно классифицировать успешные и неудачливые предприятия? Может, все дело в заслугах руководителей и работников предприятий?

По нашему мнению, такое общее правило раскроется, как только мы укрупним статистику хозяйственной деятельности, но не на всю экономику, а по отраслям. Оказывается, реформы правительств Гайдара и Черномырдина искусственным образом создали ситуацию, когда предприятия одних отраслей стали сверхприбыльны, а других, в массе своей, – нерентабельны. Национальный доход распределялся так, что не то что развитие, а продолжение функционирования целого ряда отраслей стало невозможным. Поэтому основной спад производства пришелся именно на группу пострадавших отраслей. При этом простейшие и вполне либеральные инструменты экономического регулирования, доступные правительству, вполне могли блокировать подобное развитие событий.

Именно анализ взаимного поведения отраслей, «промежуточный» между микро- и макроуровнем, станет основным подходом в объяснении экономического краха 1990-х. Мы не отрицаем, что были и другие негативные факторы, такие, как воровская приватизация, разрыв хозяйственных связей, гиперинфляция. Но напомним, что приватизация началась только после расстрела Верховного Совета в 1993 г., а по-настоящему развернулась лишь в 1995–1996 гг., то есть тогда, когда экономика уже сократилась вдвое. Что же касается разрыва хозяйственных связей, то нам представляется, что он тоже играл меньшую роль, чем перекося цен и спроса. И даже если бы Советский Союз не развалился на 15 фрагментов или же в составе единого государства остались бы только наиболее экономически развитые республики – Россия, Украина, Белоруссия и Казахстан, проведение той же ценовой, налоговой и внешнеторговой политики с неизбежностью привело бы к кризису.

Основное внимание с самого начала книги уделяется ценовым и спросовым факторам кризиса, а во второй и третьей частях их анализ дополнен рассмотрением налоговой политики в части ее влияния на взаимное положение секторов народного хозяйства. Мы убеждены, что без адекватного понимания воспроизводящегося дисбаланса цен и недостаточного спроса на некоторых микрорынках невозможно предложить программу выхода из сырьевого штопора, в котором российская экономика пребывает по сей день. Соответственно, без перехода к адекватной экономической политике в ценовой, налоговой и бюджетной областях, нечего и рассчитывать на серьезные структурные изменения в экономике. Преследуя цель описать именно этот аспект экономического устройства России, мы сознательно ограничиваем рассмотрение многих факторов, «подпиливающих» российскую экономику с других сторон. Это не значит, что мы считаем прочие факторы вообще несущественными – просто их нужно учитывать при изучении иных аспектов экономического устройства и для разработки других направлений экономической политики. Подробный анализ их в пределах данного текста был бы невозможен, потому что требует использования инструментов экономической теории, отличных от принятых в данной книге.

Глава 2. Советское наследие с перестроечными штрихами

Прежде чем перейти к изложению нашей гипотезы, мы хотели бы кратко охарактеризовать, что собой представляла позднесоветская хозяйственная система в разрезе ценообразования, и какие подвижки произошли в ней накануне гайдаровского «освобождения» цен. Это необходимо для того, чтобы составить адекватную картину стартовых условий перед нырянием России в «рынок». Не имея возможности описать все особенности советского хозяйства, упомянем в критическом ключе только те из них, которые либо способствовали разрастанию кризисных явлений в период перестройки, либо, напротив, были настолько важны для народного хозяйства, что удалять их одним махом было нельзя.

К концу 1980-х годов, в условиях нарастающих экономических неурядиц и появления первых признаков хаоса, а также под влиянием нескольких лет интенсивной агитационной кампании, проводимой руками перестроечных публицистов-«экономистов» (Шмелева, Селюнина, Пияшевой и др.), активная часть общества весьма скептически воспринимала саму идею сохранения плановой экономики. Она требовала «перехода к рынку» (в том понимании этого слова, каковое было вложено в умы) и не соглашалась оставить прежние принципы хозяйствования.

Настроения эти, как мы увидим ниже, не были лишены рационального зерна, переломить их было сложно, и это значило, что для сохранения общественного согласия в любом случае пришлось бы отказаться от наиболее постылых (в тогдашнем массовом представлении) черт советской экономики, вызывавших всеобщее недовольство. А именно, предстояло расширить долю негосударственного сектора, особенно в сфере услуг и мелкого производства, значительно сократить директивное планирование, отказаться от приводящего к дефициту административного назначения низких цен на многие товары массового потребления. Предстояло усилить экономические стимулы, увеличивая доходы от экономической деятельности и одновременно уменьшая количество «халявы» в потреблении (например, бесплатную раздачу квартир).

Сами мы не считаем, что все это действительно нужно было делать срочно и радикально с чисто экономической точки зрения – просто такова была сформированная к тому времени воля влиятельной части населения. Но мы убеждены, что раз уж такой переход был неизбежен, то перечисленные изменения экономической системы, несмотря на их масштабность и радикальность, можно было провести без экономической катастрофы, по меньшей мере, оставаясь на уровне, близком к достигнутому при СССР. (Хотя бы на этом уровне, ибо, конечно же, автоматического ускорения развития при новой системе никто не гарантировал, потому что предстояло вначале создать институты стимулирования и принуждения, замещающие прежние Госплан и ЦК КПСС.) Мало того, по нашему мнению, для выработки более верной политики не нужно было модных или каких-то особенно сложных экономических теорий, описывающих тончайшие эффекты в весьма специфических областях. Достаточно было отслеживать самые грубые и давно известные в основном течении («мэйнстриме») экономической теории параметры рентабельности, доходности, спроса, объема рынков, пошлин, налогов и прочего.

Ценовой механизм и структурное равновесие рыночной экономики

Попытка понять, чем была вызвана всеобщая «воля к рынку», неизбежно заставляет исследовать принципы ценообразования, присущего советской экономике. Что же так разительно отличало в этом плане советское хозяйство от «рыночного», что вызывало всеобщее массовое недовольство, и почему шоковое «лечение» советского хозяйства «рыночными» рецептами обернулось настоящей катастрофой?

В экономиках, которые принято называть рыночными, цены играют важнейшую информативную и регулирующую функцию. Они подают производителям сигналы, чего и сколько надо производить, чтобы в наибольшей степени (в рамках имеющихся производственных возможностей) удовлетворить потребителя и оставить производителям наибольший доход для собственных покупок в роли потребителя. Представим, например, что какого-то товара в рыночной экономике производится «слишком много», а другого – «слишком мало» по сравнению с готовностью потребителей заплатить за товар, покрывая издержки производителей и оставляя им прибыль. Из-за избыточного предложения первого товара цена на него столь низка, что не оставляет производителям никакой прибыли, а из-за недостаточного предложения второго – столь высока, что оставляет производителям сверхприбыль. В этом случае в рыночной экономике происходит сдвиг производственной активности: производители первого товара частично переходят к производству второго. Тогда цены первого товара поднимутся, второго упадут – и производители двух товаров выровняют свои доходы. В экономике восстанавливается равновесие, позволяющее устойчивое воспроизводство. Когда производители гонятся за максимальным доходом, а потребители – за наилучшим, в рамках располагаемого дохода, товаром, это не только не разрушает экономику, а приводит ее в более устойчивое состояние, при котором лучше и производителям, и потребителям.

Данный механизм регулирует в рыночной экономике не только объемы производства различных потребительских товаров. Он также регулирует развитие друг относительно друга производства материальных благ и услуг, потребительских товаров и товаров производственного назначения, товаров для внешнего и для внутреннего рынков, регулирует долю населения, занятого в разных профессиях, и многое другое. Так, решение сразу многих хозяйственных субъектов сберечь большую долю своего дохода, чем раньше, приводит к росту выдаваемых кредитов, снижению процента и увеличению инвестирования. Изменение условий внешней торговли может поощрить увеличение или сокращение экспорта или импорта, а вслед за ним – приспособительное изменение производственной активности в других отраслях.

Благодаря действию ценового механизма, различные секторы народного хозяйства тесно взаимосвязаны и их относительное развитие находится в довольно устойчивом равновесии. Это обычно и защищает экономику от сбоев, которые могли бы вызываться массовым одномоментным изменением деятельности производителей или поведения потребителей. В самом деле, производители и потребители, в массе своей, меняют свое поведение довольно медленно: привычная деятельность производителей и так близка к наиболее доходному из имеющихся вариантов, привычные покупки потребителей – к наибольшему удовлетворению потребностей при имеющихся доходах. Поэтому, если только не произошло внешнего для экономики катаклизма, производители не станут все одновременно менять производственные программы, а потребители – разом отказываться от доброй половины привычных потребительских товаров. Ситуация рыночного равновесия поддерживается массовыми предпочтениями и согласием населения. Скажем, уровень инвестирования не устанавливается директивно центральным комитетом правящей партии, поэтому последнему не приходится контролировать поддержание инвестирования, посылая инспекторов на каждую фабрику.

Естественно, наше описание предельно упрощено и идеализировано с целью показа тех положительных свойств «рынка», которых была лишена советская экономика. К этой благостной картинке рыночного процветания экономическая теория добавляет многочисленные оговорки. Большое количество специальных случаев, не подпадающих под упрощенную теорию, требует государственного регулирования, в том числе и вмешательства в работу ценового механизма. Все эти частности, из-за которых шокотерапия и привела к экономическому краху, мы, по мере надобности, разберем ниже.

Ценовая структура и директивное воспроизводство в советской экономике

Конечно же, в советской экономике присутствовали, по большому счету, те же секторы народного хозяйства, что и в рыночных экономиках. При этом масштабы производства разных товаров и относительное развитие секторов народного хозяйства (инвестиционного и потребительского, производства экспортных товаров и товаров для внутреннего потребления, материальных благ и услуг, различных потребительских товаров) не были абсурдны и в значительной степени отвечали объективным потребностям страны. Тем не менее эти величины только в малой степени определялись через ценовой механизм потребителями и производителями. Производители не были свободны в решениях о производстве с целью максимизации дохода. Потребители не имели в полной мере свободного выбора в покупках с целью наиболее полного удовлетворения потребностей в рамках имеющегося бюджета. Решения об основных параметрах развития народного хозяйства принимались руководством страны и претворялись в жизнь через производственные планы.

Денежный же механизм зачастую играл подчиненную роль. В советской системе достаточно независимо друг от друга функционировали три денежных контура. Параметры взаимодействия между ними контролировались из одного центра. Один контур – безналичный, использовался для расчетов между предприятиями. Второй контур – наличный, в основном обслуживал доходы и расходы населения. Третий контур – внешнеэкономический – был предназначен для экспортно-импортных операций. Для каждого контура использовались собственные деньги – соответственно, безналичный рубль, наличный рубль и валютный рубль. Переток денег между контурами был больше похож на обмен валюты и строго контролировался, например, через ограничения на фонд оплаты труда в общих расходах предприятия. Благодаря этим ограничениям, предприятия принуждались выделять больше средств на развитие производства либо общесоциальные нужды коллектива, а не немедленно все проесть; кроме того, снижалось давление необеспеченных денег на потребительском рынке.

Главным фактором, определявшим суммарные расходы на потребительские товары и услуги по регионам и социальным слоям в наличном контуре, была единая тарифная сетка. В соответствии с этой сеткой слесарь 4-го разряда в механическом цехе металлургического завода в Днепропетровске и слесарь 4-го разряда на мебельной фабрике в Пермской области за один и тот же объем работы получали одинаковое количество наличных рублей. (Существовали еще региональные и отраслевые коэффициенты и прочие добавки, но в целом картина выглядела именно так.) Соответственно, размер фонда оплаты труда (ФОП) на каждом предприятии определялся исходя из штатной численности работников и размера их стандартной зарплаты. Сведенные вместе ФОПы и социальные выплаты (пенсии, стипендии и т.д.) в масштабах страны задавали параметры конечного спроса на контуре наличных (потребительских) денег.

Советская экономика была построена на централизованном ценообразовании. Для потребительских товаров оно отталкивалось от неких идеологических и этических посылок, влияние которых приводило к тому, что уровень потребительских цен не был привязан к предельным затратам на производство данной группы товаров или спросу населения. Иными словами, цены не соответствовали состоянию рыночного равновесия, при котором даже без государственного принуждения производители готовы продолжать производство за вознаграждение по действующим ценам, а потребители – платить по действующим ценам за произведенные ими товары. В рамках господствующей доктрины устанавливались заниженные цены на продовольственные товары, жилищно-коммунальные услуги и общественный транспорт. Одновременно была выделена группа товаров, которые относились к предметам роскоши и

цены на которые были заведомо высокими. К ним относились большинство видов одежды и обуви, радиоэлектроника, мебель, посуда, автомобили. С данных видов товаров взимался высокий налог с продаж, который посредством бюджета перераспределялся и позволял дотировать товары первой группы. Общепринятым способом оценить покупательную способность зарплаты является определение того, сколько единиц данного товара можно приобрести на среднюю зарплату. Согласно этой методике, средняя советская зарплата позволяла купить довольно большое количество продовольствия и совершить большое число поездок в общественном транспорте, но, например, для покупки цветного телевизора нужно было отработать 3–4 месяца. Неожиданным эффектом заниженных цен на продовольствие по мере роста доходов населения стала фетишизация определенных видов «престижных» товаров (ковров, хрусталя), за которые люди были готовы выкладывать эквивалент сотен литров молока или килограммов хлеба.

Централизованное воздействие на цены не ограничивалось субсидированием производителей одной группы товаров за счет налога с продаж другой. В дополнение к этому, цены потребительского рынка искусственно отклонялись от уровня равновесия спроса и предложения как в меньшую сторону («дефицит»), так и в большую (торговля «в нагрузку»). Последний фактор приводил к товарному дефициту (очереди, «колбасные» электрички, торговля из-под полы) и усугублению фетишизации ряда дефицитных товаров. При этом, по чисто идеологическим соображениям, населению был перекрыт вообще или сильно ограничен доступ к приобретению целого ряда товаров, на которые оно было готово потратить излишек доходов: жилье, особенно частное домостроительство для горожан, автомобили, дефицитный ширпотреб. Искривленная ценовая структура и дополнительные ограничения в потреблении «роскоши», ранее призванные облегчить массе населения бедной страны доступ к жизнеобеспечивающим благам, насильственно приковывали ставшее зажиточным население к структуре потребления только жизнеобеспечивающих товаров, свойственной давно закончившемуся состоянию крайней бедности.

В дополнение к искажениям *относительных* цен потребительских товаров, состояние экономики осложнялось несоответствием *суммарных* цен потребительских товаров тем заработкам, которые предполагалось тратить на эти товары. К середине 80-х годов образовался устойчивый дисбаланс между доходами населения и объемом предлагаемых на потребительском рынке товаров. Об этом, в частности, говорит опережающий рост вкладов населения в Сберегательном банке. Доходы на душу населения выросли с 74 до 121 руб./месяц (в полтора раза) за период 1970–1980 гг., а остатки вкладов в Сбербанке – с 200 рублей до 600 за 1971–1981 гг. (в 3 раза). В следующее десятилетие доходы выросли со 121 до 215 руб./месяц (в 1,8 раза), а вклады – с 600 до 1500 рублей (в 2,5 раза). Люди просто не могли потратить всех заработанных денег в соответствии со своими предпочтениями и откладывали излишек для будущего потребления (которое для многих так и не случилось по причине инфляции начала 90-х).

* * *

Отдельно остановимся на ценообразовании в двух таких важных сферах, как жилье и общественный транспорт. Большинство граждан СССР получало жилье формально бесплатно от государства. Общественные фонды потребления, направляемые, в том числе, и на жилищное строительство, проходили отдельной строкой в бюджете и никак не учитывались в размере зарплаты. Получалось, что такая жизненно важная статья расходов, как жилье, как будто отсутствовала в среднем семейном бюджете.

Примечательно, что такой подход имеет давние корни. В царской России статистика приводила затраты наемных работников на все основные статьи расходов, кроме одной (по материалам сборника за 1913 г.). Какой? Правильно, – оплаты жилья. Уж не знаем, как жилищная

проблема решалась до революции, но на одного горожанина (в том числе и профессора Преображенского с его восемью комнатами в калабуховском доме) приходилось в среднем всего 8,2 кв.м. жилплощади [48]. В 1917 г. площадь жилищ в городах составляла 127 млн. кв. метров, а городское население в современных границах РФ составляло 15,5 млн. чел. Тот же подход применяется и сейчас. Официальный прожиточный минимум включает в себя расходы на питание, предметы повседневного спроса, некоторый набор одежды и обуви, оплату общественного транспорта и жилищно-коммунальные услуги (электричество, газ, вода, телефон). Например, в 2003 г. 45% прожиточного минимума предназначалось на продовольственные товары, 21% – на непродовольственные: одежду, обувь и т.д., 28% – на услуги, включая проезд в общественном транспорте и квартплату, и, наконец, 6% – на обязательные платежи и сборы. Собственно оплата жилья (съем комнаты, к примеру) в этом перечне не предусмотрена вообще. Очевидно, предполагается, что человеку всегда есть где жить, крыша над головой досталась всем от Господа Бога или как наследие мрачного тоталитарного прошлого, и нет никаких расходов на съем жилья или выплату ссуды за дом – плати только за коммунальные услуги и «в ус не дуи».

Как бы мы ни относились к советской системе распределения жилья, достаточно очевидно, что работать она могла только при одном условии – постоянном централизованном выделении огромных средств на строительство жилья и его распределении между гражданами в соответствии с некоторыми принципами (очередности, состава семьи, категории предприятия, должности). В 1970–1990 гг. на жилищное строительство направлялось 16–18% всех инвестиций. При этом на государственные органы ложилась обязанность следить за тем, чтобы в каждой отрасли, на каждом предприятии и в каждом регионе выдерживалось требование к нормативной численности работников. Иначе пришлось бы обеспечивать жильем совершенно ненужную на отдельных участках рабочую силу, в то время как финансовые показатели предприятия не отражали рост расходов на жилье ненужных работников. А в условиях свободного найма, существовавшего в СССР, это значит, что нужно было либо обеспечить работников жильем или обещанием жилья, либо затруднить, с помощью института прописки, неконтролируемые миграции населения в более комфортные места жительства.

Итак, для большей части предприятий (кроме отдельных организаций с ведомственным жильем и заводов, строивших жилье для работников на свои деньги) статья расходов на обеспечение работников с семьями жильем не учитывалась в добавленной стоимости их продукции. А это требовало дополнительных усилий и средств государственных органов по «подкреплению» данного предприятия государственным жильем для его работников, то есть существенных бюджетных расходов на приобретение жилья, которые составляли важную часть конечного спроса.

Искажения, подобные оплате за жилье, в плановой системе наблюдались и в отношении другой жизненно важной статьи расходов современного горожанина. Речь идет об общественном транспорте. Дотационность была заложена в основу деятельности как «Горэлектротранспорта» Чебоксар, так и московского ордена Ленина метрополитена имени Ленина. Это автоматически означало повсеместно мизерные цены на проезд – 3, 4, 5 копеек, не покрывающие фактические затраты ни троллейбусного депо, ни метрополитена. При этом затраты на строительство метрополитена на порядки превышали затраты на устройство троллейбусной линии. Кто оплачивал удовольствие, доступное столичным жителям? Центральный (или, как бы сейчас сказали, федеральный) бюджет, который формировался, в том числе, и за счет чебоксарских предприятий. За исключением единичных транспортных систем, обильно орошаемых денежным дождем по соображениям престижа, транспорт в подавляющем большинстве городов сидел на голодном пайке. Закупка подвижного состава осуществлялась, примерно как и распределение жилья, исходя из мнения начальства о необходимости транспорта в данном городе, а не потенциальной доходности транспортного предприятия на организуемых или расширяемых маршрутах. Старые или просто негодные по качеству, битком набитые

автобусы или троллейбусы – вот что было «товаром», доступным большинству населения за «символический» пятак. От этого подхода с тех пор так и не ушли, стоимость проезда в государственном транспорте покрывает только операционные расходы. Новые трамваи и троллейбусы закупать не на что. «Меценаты» иногда дарят. Из бюджета (городского или более высокого уровня) изредка выделяется некая сумма на закупку пары новых машин. В результате единственным видом коммерчески выгодного транспорта на всех российских (и шире – постсоветских) просторах стали пресловутые «маршрутки». Деятельность муниципалитета по налаживанию современных транспортных систем, более уместных в крупном городе, требует неподъемных для местного бюджета затрат.

* * *

Другая статья конечного потребления – инвестиции – в советской экономике всегда была очень значительна. Например, в 1991 году, на исходе плановой эры, на инвестиции приходилось 39% всего номинального валового внутреннего продукта (ВВП), тогда как на потребление домохозяйств – 40%. Наконец, значительны были расходы на государственные учреждения и некоммерческие учреждения, обслуживающие население. Простое поддержание на прежнем уровне инвестиционной и некоммерческой деятельности требовало крупных трат госбюджета и принуждения государственных предприятий к инвестиционной деятельности. Это тоже отличало советскую экономику от рыночных, в которых большая часть инвестиционной активности приходится на частных субъектов, заинтересованных в получении будущей прибыли и поддерживающих инвестиционную активность без дополнительного принуждения.

Отдельным предложением выделим роль внешней торговли, которая стопроцентно находилась под контролем государства. Предприятия-экспортеры не распоряжались валютной выручкой. Она целиком поступала в распоряжение нескольких государственных учреждений, а выручка предприятий-экспортеров соответствовала внутренней цене произведенной продукции. Масштаб и параметры внешнеторговой деятельности определялись экономическим руководством страны, а не самостоятельными решениями заинтересованных предприятий-экспортеров и импортеров. По этой причине одномоментная либерализация внешней торговли неизбежно бы привела к массовой смене производственной активности и конечного потребления, а экономика очень долго искала бы состояние нового равновесия.

Параметры конечного спроса на рынках потребительских, инвестиционных, некоммерческих и экспортных товаров задавали, по большому счету, архитектуру остальной экономики и систему цен в производственном безналичном контуре, с той лишь оговоркой, что и здесь они не соответствовали балансу спроса и предложения, а определялись себестоимостью. (Правда, после косыгинской реформы 1965 г. «себестоимость» включала плату за фонды и природные ресурсы, так что была ближе к равновесной цене спроса и предложения, чем в ситуации, когда она включала в себя только зарплату, выплаченную в технологической цепочке производства данного товара.) Из-за этого были дефицитные фонды, которые предприятиям приходилось «выбивать» с огромным трудом, в то время как стандартный для экономики механизм по экономии ресурсов через высокие цены на них был парализован из-за почти бесконтрольной эмиссии безналичных денег. Как и на потребительском рынке, для товаров производственного назначения искажения по сравнению с возможными ценами рыночного равновесия касались не только относительных цен, но и их общего уровня. У предприятий накапливалось больше денег, чем они могли приобрести товаров по официальным ценам.

Доступ различных отраслей и предприятий к дефицитным ресурсам был неравноправным. Шла ли речь о специфической марке качественного металла или о разработке технической новинки, приоритет отдавался нуждам военно-промышленного комплекса и узкой группы гражданских производств, признанных руководством страны форпостами технологического

уровня. А вот, например, сельскому хозяйству оставалось рассчитывать на закупку массовых видов не очень качественной техники, быстро выходявшей из строя по банальной причине низкого качества металла, использованного в комплектующих. Поэтому безналичные рубли на оборотных счетах колхозов были намного «дешевле» (по покупательной способности) рублей на оборотных счетах оборонных предприятий. То же самое касалось и наличных денег: один рубль в кармане москвича или жителя закрытого городка весил намного больше, чем рубль в кармане жителя провинциального села, потому как последний не мог приобрести на свою зарплату те же дефицитные товары, что и москвич. Иными словами, денежные потоки в стране не отражали реальной ценности товарных потоков, так как товарные потоки направлялись производителем по тому или иному адресу в силу директивного планирования поставок, а не в силу большей выгоды продажи товаров данному покупателю. Конечно же, одномоментное прекращение действия директивного планирования немедленно парализовало бы прежние маршруты поставок, если бы сохранялись те же самые цены.

Особого внимания заслуживает участие страны во внешней торговле, которое было устроено так, что внешние цены практически не влияли на внутренние. Соотношение внутренних цен на большинство товаров в разы отличалось от типичных «мировых» цен. Да что там Запад! Система внутренних цен в СССР существенно отличалась даже от цен в социалистических странах. Утюги и эмалированные кастрюли стоили несколько рублей, а самый дешевый кассетный магнитофон продавался за 100–120 рублей. Моряки, ходившие в «загранку», покупали японские магнитофоны по 50–60 долларов. Моряков не интересовали кастрюли и утюги, за которые нужно было выложить 10–20 долларов: такая трата драгоценной валюты была, конечно же, неразумной. Имело смысл, наоборот, везти с собой кастрюли или утюги, продать их в 2 раза дешевле местных цен (скажем, за 5 долларов) и купить за эквивалент десяти утюгов (50 р.) один японский магнитофон (который можно было сдать в комиссионку в Союзе за 200 р.). Подобное нехитрое практическое применение рикарданской теории внешней торговли стало очень популярным в начале 90-х, когда миллионы советских граждан повезли в Румынию, Венгрию, Монголию все те же кастрюли, утюги, электродрели и плоскогубцы.

Став массовыми, несложные экспортно-импортные операции по обмену кастрюль на магнитофоны могли довольно быстро приблизить соотношение внутренних цен на кастрюли и магнитофоны к тому, которое установилось на Западе. Ясно, что в этом случае отечественные производители кастрюль получили бы неожиданные сверхприбыли, а производители магнитофонов разорились бы. По теории сравнительных преимуществ получается, что страна выиграла бы, сосредоточив усилия на производстве кастрюль и импортируя магнитофоны. Но произошло бы это на самом деле или нет, зависело как от того, могла ли страна перевести ресурсы, высвободившиеся в производстве магнитофонов, в производство кастрюль, так и от того, насколько быстро можно было перевести эти ресурсы, от перспектив кастрюльной и магнитофонной отраслей и многого другого.

Перестроечные поиски

Итак, сложившаяся к 80-м советская плановая экономическая система при ценообразовании руководствовалась не столько прагматическими выкладками, сколько этико-идеологическими представлениями и устоявшимися схемами. В соответствии с ними, цены на многие товары отклонялись от уровня, задаваемого условиями равенства спроса и предложения при равноправном налогообложении, но при тех же конечных доходах населения. На это наслаивались неравноправный доступ отраслей к редким ресурсам, отклонение системы внутренних цен от внешних и другие особенности. Неудивительно, что данная громоздкая система нескольких внутренних валют, централизованного ценообразования, планирования от достигнутого, нормативной численности работающих и нормативной же оплаты их труда, а также

директивно определяемых отраслевых приоритетов, требовала плотного контроля и «ручного» стиля управления. Плановая экономика, построенная на прежних принципах ценообразования, действительно зашла в тупик. Об этом говорит, например, неспособность экономического руководства страны решить простейшую, в общем-то, задачу преодоления внешнеторгового дефицита, вызванного падением цен на нефть. Задача эта элементарно решалась путем изъятия у населения избыточных денег и высвобождения из внутреннего потребления товаров на сумму всего 20 млрд. долл., за счет которых можно было увеличить экспорт и сократить импорт. В итоге это потребовало бы снижения потребления, самое большее, на 1%, что лежало в пределах ежегодного роста потребляемой части ВВП. Но без реформы цен это было невозможно сделать. В условиях нарастающего дефицита государству приходилось, наоборот, расходовать все больше драгоценной валюты на закупки колготок и стирального порошка. В рыночной же экономике такие задачи решаются автоматически, если только государство этому не препятствует: снижение доходов от нефти приводит к сокращению притока иностранной валюты и девальвации национальной, удорожанию импорта для потребителей и последующей перестройке структуры экономики под новые условия внешней торговли.

Напряжение и нецелесообразность, которые на пустом месте провоцировались ценовой политикой, создавали неудобства, как для населения, так и для госаппарата. Соответственно, отказ от особенностей системы, усложнявших ее управление без видимых преимуществ в эффективности (с какой бы неабсурдной точки зрения мы ни определили «эффективность»), стал, видимо, неизбежным решением, выстраданным не только в недрах госаппарата, но и среди населения. Вот как описывает горбачевский советник В.А. Медведев ход обсуждения этой реформы в 1987 г.:

«В ходе горячих дискуссий вырабатывались основные контуры реформы ценообразования. Необходимость преодоления серьезных перекосов в сложившейся системе цен была довольно очевидной и мало кем оспаривалась. Это было настоящее «королевство кривых зеркал», дававшее совершенно искаженную картину народнохозяйственных величин и пропорций. А главное, эта система цен порождала антистимулы повышения эффективности производства, закрепляла его затратный характер. Заниженные, по сути дела, бросовые цены на сырье и топливо исключали возможность перехода к ресурсосберегающему типу воспроизводства. Низкие закупочные цены на сельхозпродукцию, дотации на ее производство, принявшие колоссальные размеры – до 90–100 млрд. рублей в год, стали серьезнейшим препятствием на пути подъема сельского хозяйства и создания достатка предметов питания для населения и сырья для легкой промышленности. Цены на конечную продукцию как производственного, так и потребительского назначения не увязывались должным образом с качеством изделий, что исключало возможность решить эту важнейшую экономическую и социальную проблему.

Естественно, что реформа ценообразования не могла ограничиться только оптовыми или закупочными ценами, она неизбежно должна была затронуть розничные цены и тарифы на услуги – то есть всю систему цен. Переход к нормальным ценам, отвечающим реальным народнохозяйственным величинам, приблизил бы их к структуре цен мирового рынка и тем самым облегчил вхождение советской экономики в мировое хозяйство» [32. Часть первая, глава II, раздел «Как была торпедирована реформа 1987 года»].

Как видно из этой цитаты, некоторое понимание проблемы было на самом верху. Предлагались и различные способы ее разрешения. Тем не менее, единой программы по реформе ценообразования, которую приняли бы и население, и госаппарат, в середине 80-х годов предложено не было. Вместо этого экономические начинания перестройки только усугубили те болезни, которые вроде бы уже осознавались руководством. Оно пошло на повышение номинальных доходов населения без повышения цен, хотя дисбаланс доходов и товарной массы уже принял угрожающие масштабы. Оно пошло на расширение жилищного строительства за государственный счет и пообещало каждой семье по отдельной квартире независимо от тру-

довых усилий, хотя советская система распределения жилья и так подрывала стимулы к труду и поощряла махинации. Оно пошло на увеличение закупок импортного ширпотреба и оборудования, хотя понижение цен на нефть и так привело к отрицательному торговому балансу, заставляя все глубже залезать в долги.

Зато в 1990 г., когда политические реформы и прекращение экономического роста наэлектризовали обстановку, общественное мнение и настроения значительной части госаппарата переключились на поиск экстренных, чрезвычайных мер, затрагивающих не только нелепости ценообразования, но и все несущие конструкции экономической системы. Эта потребность была удовлетворена с появлением известной программы «500 дней», вышедшей за подписью большой группы известных советских экономистов и фактически принятой к исполнению (что мы собираемся обосновать) правительством Гайдара, а затем и Черномырдина. Ниже мы подробно разберем, *что* именно было предложено советскому народу в виде этой «программы», и насколько ее предложения расходились с практическими шагами реформаторских правительств.

А пока давайте перенесемся в середину 80-х годов, поставим себя на месте горбачевской команды и попытаемся понять, как можно было реформировать систему ценообразования в сторону «рыночной», не вызывая обвала экономики, а, напротив, создавая условия для дальнейшего сбалансированного роста, обеспечивающего потребности страны.

Глава 3. Ценовая реформа, которой не было

Задача этой главы – предложить альтернативный подход к возможному реформированию советской экономики в 80-е годы. В отличие от программ «перехода к рынку», мы будем отталкиваться не от метафизических задач «смены общественно-экономической формации» или «выращивания институтов современного рынка», а от необходимости вылечить те конкретные болезни ценообразования, которые были диагностированы и описаны в предыдущей главе. Такой мысленный эксперимент облегчит анализ экономических реформ, которые преследуют метафизические и неконкретные цели, слабо связанные с зафиксированными болезнями. Кроме того, он научит находить пути лечения экономических болезней нашего времени. Наша игра ума по-прежнему предполагает централизованное регулирование цен и директивное планирование поставок, а не их мгновенное освобождение. То есть у нас сохраняются все экономические рычаги, доступные в то время центральным органам СССР. Для этого коротко пройдемся по основным группам товаров и представим, что и как можно было предпринять для того, чтобы подготовить экономику к наименее болезненному «переходу к рынку».

Изменения потребительских цен

Первыми в списке стоят основные продовольственные и непродовольственные товары, реализующиеся на потребительском рынке. Можно выделить два основных бинарных признака – дефицитность и дотационность. Соответственно, всего возможны 4 комбинации признаков, которые приведены в табл. 2, с несколькими примерами. Совершенно понятно, что политика перехода к рынку для каждой из этих подгрупп должна была быть своей.

Так, на мясо государством была установлена цена в 2,3 руб. за 1 кг, и в большинстве городов по этой цене оно не залеживалось на прилавках (а во многих не было доступно в государственной торговле вообще). При этом в коопторге или на рынке его практически всегда можно было купить по 4–4,5 рубля. Следовательно, в рамках ценовой реформы на мясо можно было установить новую цену в районе 4 рублей и направить дополнительную выручку его производителям, решая одновременно две проблемы – дефицита и дотаций. А часть сэкономленных на дотациях бюджетных средств можно было направить на поддержку тех социально незащищенных категорий населения и организаций, доступ которых к мясу требовалось гарантировать (например, пенсионеров и детских домов).

Примером дефицитного недотационного товара является черная икра. Здесь освобождение или даже простое повышение цен привело бы к появлению сверхприбыли у производителя и торговли. Тогда, когда производство можно увеличить, это повлекло бы увеличение предложения данного товара. Но в случае с икрой и рядом других дефицитных товаров производство расширить было нельзя при любом росте цены – осетровым трудно объяснить новые планы партии – и более логично было бы изымать сверхприбыль отрасли введением специального икорного налога или через продажу лицензий на вылов рыбы.

Таблица 2. Группы потребительских товаров в зависимости от принципов ценообразования

| Потребительские товары (примеры) | | |
|---|--|--------------------------------|
| | Дефицитные | Недефицитные |
| Дотационные | Мясо, сливочное масло | Хлеб, картофель |
| Бездотационные | Черная икра, корпусная мебель («стенки») | Обычные рыбные консервы, сахар |
| Другие виды потребительских товаров и услуг | | |
| Жилье | 80% городского жилья было государственным, финансируемым из бюджета (общественных фондов) и распределяемым в порядке очереди. Соответственно, система оплаты труда была построена с учетом того, что жилье оплачивается из бюджета в результате перераспределительной политики. Меньшая часть жилья была кооперативной, предоставляемой по номинальной стоимости строительства под долгосрочную низкопроцентную ссуду. | |
| Общественный транспорт | Заниженные цены. Дотации из бюджета по принципу остаточного финансирования | |

Для недефицитных дотационных товаров были возможны два способа избавиться от дотаций: увеличить цену либо изменить схему налогообложения так, чтобы производство таких товаров стало прибыльным.

Наконец, для целого ряда бездефицитных недотационных товаров каких-то особых мер можно было не предпринимать.

В результате такой управляемой реформы ценообразования на потребительском рынке сложилась бы ситуация, при которой назначаемые государством цены в минимальной степени отклоняются от баланса спроса и предложения. Государству приходится субсидировать лишь немногие производства (то есть, необходимость «ручного управления» на этом участке экономики минимизирована), остальные производства рентабельны без субсидий, основные потребности населения по-прежнему удовлетворены и никто не впал в нищету. Только после этого можно было освобождать цены, и то только на потребительском рынке. Совершенно понятно, что этот процесс пришлось бы сопровождать реорганизацией системы торговли. Там, где торговые точки конкурировали между собой, их можно было приватизировать или передать в управление трудовым коллективам. Там же, где торговые точки были монополистами, пришлось бы на длительный период оставить в них контроль цен либо облагать специальным налогом.

Таким образом, даже самый поверхностный взгляд на взятые наугад продовольственные товары показывает, что при поставленной цели либерализации потребительского рынка нельзя было просто освобождать цены. Нужно было кропотливо разбираться с каждой группой товаров и выстраивать политику компенсаций, которые помогли бы смягчить переход к новой системе так, чтобы государственный контроль над ценообразованием и госдотации стали незначительны, а спада производства не произошло.

Конечно, перестроечные эксперименты внесли в систему новые трудности. Если раньше большинство советских товаров продавалось по своим ценам на бездефицитной основе, а ценовые перекосы были велики лишь для относительно небольшой и хорошо отслеживаемой группы «дефицитов», то с перестроечными «раздачами» денег налево и направо в разряд дефицита попали даже многие элементарные вещи. Иначе и не могло быть, когда союзные республики начали беспрепятственно эмитировать деньги, а кооперативы при предприятиях переводили на зарплату своим сотрудникам те средства, которые раньше были предназначены для воспроизводства на соответствующих государственных предприятиях. Как в этих условиях можно было изменить программу первоочередного реформирования по сравнению с только что описанной? Безусловно, начать надо было с «затыкания дыры»: прекратить деятельность параллельных эмиссионных центров и временно пресечь схемы по перекачке из «безналички» в «наличку», обязать государственные предприятия расходовать зарабатываемые средства не только на мгновенную выдачу зарплат, но и на инвестирование, остановить рост бюджетного дефицита. Сразу после этого можно было провести некоторое подобие «павловского» повышения цен (апрель 1991 г.); восстановить хотя бы статус-кво начала перестройки. (Вспомним, что павловская реформа, пусть и на несколько месяцев, но восстановила некоторое наполне-

ние потребительского рынка.) Затем можно было менять ценовую структуру в соответствии с указанными принципами.

Жилье и транспорт

Но даже оптимизация системы несбалансированных цен на потребительские товары не позволила бы немедленно перейти к «рыночным ценам» на товары частного потребления. Необходимо было также решить проблему с оплатой жилья и тарифами на проезд в общественном транспорте. Оплату жилья пришлось бы пересмотреть по нескольким причинам. Самой главной из них была та, что при новом экономическом порядке не нашлось бы места советской системе финансирования, строительства и распределения жилья. При ее сохранении государственным органам было бы необходимо изымать у предприятий значительные суммы для финансирования строительства, заниматься самим строительством и поддерживать сомнительные механизмы распределения жилья не по результатам работы претендента, а по длительности стояния его в очереди и условиям проживания.

Естественно, что подобная схема была несовместима с рыночной самостоятельностью предприятий, мобильностью рабочей силы и материальным стимулированием труда. Очевидно, нужно было переходить от системы распределения жилья в натуре к системе распределения денег на приобретение жилья. Вариантов здесь можно предложить множество, но наиболее реальным, по-видимому, был бы перевод всего жилья в статус, близкий прежнему кооперативному. Для тех, кто не застал те времена, напомним коротко, что собой представляла советская система кооперативного жилья. Строительством занимались государственные стройорганизации, те же самые, что строили обычные государственные дома. Желая купить кооперативную квартиру должны были: а) стать в очередь, очень похожую на общую государственную; б) получить разрешение на ссуду в государственном банке (ссуда давалась на 15, позже – на 25 лет, под минимальный процент или без процента в зависимости от ситуации); в) внести первоначальный взнос – обычно около 20% от стоимости квартиры; г) быть готовыми выплачивать довольно значительную сумму за квартиру. При этом даже полностью оплаченную квартиру нельзя было продать кому угодно без согласия правления кооператива. С некоторыми оговорками (ограниченное право продажи и т.д.), статус кооперативного жилья был достаточно близок к статусу жилья, покупаемого на Западе на условиях ипотечной ссуды. Разница была лишь та, что человек не имел права приобрести кооперативное жилье, если имел больше минимальной нормы метража, позволяющей стать в очередь.

Думается, именно этот опыт и можно было учесть при создании новой системы. Главные требования к ней достаточно очевидны. С одной стороны, она должна была обеспечить реальную доступность жилья для всех людей, действительно желающих ради этого трудиться и зарабатывать. Это значит, что доходы разных категорий трудящихся должны были быть скорректированы так, чтобы хоть какое-то жилье могли приобрести все, а те, кто готов «вкалывать» – и жилье более высокого качества. Такая коррекция доходов была вполне реальной, если вспомнить наличие тарифной сетки, устанавливаемой государством. Естественно, предстояла большая работа по изменению восприятия людей, привыкших получать жилье «бесплатно» и не готовых к тому, что обязательная плата за жилье составит существенную часть расходов (пусть даже номинальные доходы при этом вырастут). С другой стороны, новая система должна была исключить рецидивы «халявы» в обеспечении жильем. А это значит, что только льготные категории (инвалиды, пенсионеры и т.д.) имели бы право на бесплатное жилье, и то без права «прописывания – перепрописывания – переперепрописывания» для передачи льгот детям; трудоспособные же должны были на него зарабатывать. С третьей стороны, необходимо было обеспечить справедливые условия стартовой обеспеченности жильем. А это значит, что при определении права гражданина на определенное жилье надо было учесть его заслуги и

социальное положение, а при определении ценности жилья надо было учесть не только формальный признак «квадратных метров на человека», но и ценность жилья, связанную с качеством и местоположением.

Следовательно, система распределения жилья могла бы быть изменена, например, следующим образом. Начиная с некоторого момента, все государственное жилье (кроме социального жилья для определенных категорий населения – инвалидов, людей преклонного возраста и др.) приравнивалось бы по статусу к кооперативному, ради закрепления которого в собственность человек еще должен был выплатить по ссуде, отвечающей стоимости выданного ему жилья. Соответственно, зарплаты увеличивались бы так, чтобы скомпенсировать населению расходы на уплату ссуды. Перед этим необходимо было разработать методику определения остаточной стоимости жилья, с учетом площади, класса и возраста дома, категории города и района. Одновременно с этим было необходимо разработать методику определения размера условного жилищного счета гражданина, устанавливающего ценность жилья, на которую он уже имеет право без покрытия ссуды, – с учетом стажа, времени стояния в жилищной очереди, профессии, накоплений на пенсию и прочего. Для многих остаточная стоимость квартиры полностью погашалась бы условным жилсчетом, а некоторые могли бы рассчитывать на дополнительную материальную поддержку для покупки жилья. Тем, у кого была положительная разница, нужно было бы оформить ссуду, подобную кооперативной. Таким образом, переход к новой системе был бы справедлив и понятен для каждого.

Кроме того, можно было бы ввести налог на недвижимость, включая не только квартиры и дома, но и дачи, гаражи и прочее. Это позволило бы несколько уравнять положение тех, кто уже был обеспечен недвижимостью, с теми, у кого ее не было.

Аналогично жилью, необходимо было уходить от заниженных цен на общественный транспорт, который сидел на дотациях, в том числе, и на закупку нового подвижного состава. Реально, достаточно было 2–3-кратного повышения цен (то есть проезд стоил бы не 5, а 10 или 15 копеек). Это сделало бы транспорт коммерчески окупаемым и предоставило бы ценовые сигналы о наиболее важных маршрутах, за улучшение обслуживания которых потребители готовы заплатить. Так же, как и в случае с жильем, можно было распределить часть высвободившихся дотационных средств в виде добавки к зарплате и социальным выплатам.

Если бы у советских властей хватило ума и решимости провести реформу цен хотя бы в указанных двух областях – жилья и транспорта, – проблема «ножниц» между доходами и расходами была бы, в основном, снята. После такой реформы можно было бы говорить о сравнительно небольшой корректировке цен на отдельные группы товаров с целью ликвидации дефицита и снижения дотационности. Ценовая система стала бы намного ближе к той, которая гарантирует воспроизводство в состоянии рыночного равновесия. Производители продолжали бы производить те же товары и отправлять их тем же потребителям без принуждения государственных органов, а потребители – покупать те же группы товаров, гарантируя производителям сохранение спроса.

Отдельно заметим, что, по нашему мнению, не существует никакого рационального оправдания крайнему занижению цен на жилье и транспорт в позднесоветские годы, так же как и сохранению дефицита черной икры и повсеместных дотаций на товары «бедного» потребления (хлеб и картофель). Часто употребляющийся аргумент о том, что это-де спасало бедные слои населения от впадения в крайнюю нищету, не стоит и ломаного гроша. Ведь дифференциация доходов была минимальной, следовательно, предлагаемая реформа цен не сильно ударила бы по бедным слоям, даже если бы компенсации не проводились. К тому же, доходы населения почти полностью контролировались государством через тарифную сетку и размеры социальных пособий, следовательно, их можно было изменить для достаточной компенсации. Неадекватное ценообразование влекло потерю общественного благосостояния на пустом месте. Скорее всего, причины такого поведения советских властей, помимо нелепых

этико-идеологических представлений и элементарной экономической безграмотности, лежали в области сугубо шкурных интересов той части населения, которая выигрывала от приоритетного снабжения дефицитными продуктами и жильем повышенного качества, даже ценой чистой потери для страны в целом. И речь не только о столичных жителях, которые имели намного большее влияние на проводимую политику, чем жители отдаленных сел. То, что мандарины на базаре стоили в тридцать раз дороже картошки, а не в три, как было бы при выгодном включении в международное разделение труда, обеспечивалось мощной системой лоббирования. Она влекла несправедливое перераспределение национального дохода в пользу маленьких, но гордых народов, которым было проще повысить благосостояние через выбивание у московского начальства выгодных цен на мандарины, чем через повышение собственной производительности. Эту особенность российского политического устройства, когда наиболее очевидные меры по улучшению ситуации не предпринимаются из-за давления слоев, заинтересованных в статус-кво, нам придется иметь в виду при обсуждении текущей ситуации.

Товары производственного назначения и инвестирование

Разобравшись с возможными путями освобождения цен на потребительском рынке, перейдем к производственному контуру. Заметная часть ценовых искажений при торговле товарами производственного назначения не только искажениями на потребительском рынке. Формирование цены этих товаров на основе «себестоимости», а не на основе равновесия спроса и предложения, в совокупности с избытком «дармовых» безналичных денег у предприятий, неизбежно создавало систему дефицитов и тут. К ней добавлялся и аналог торговли «в нагрузку», заключавшийся в гарантированном сбыте некачественной либо дорогой (по сравнению с имеющейся альтернативой) продукции отдельных предприятий. Неравноправное положение отраслей влекло снабжение приоритетных направлений редкими и качественными ресурсами по нерыночно низкой цене, а отсутствие доступа к современным технологиям в неприоритетных направлениях компенсировалось перерасходом в них сырья и низкокачественных ресурсов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.