

О ПРОБЛЕМАХ ПЕРЕХОДА К ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Журавлев С. Н.

(Москва)

В статье рассматривается проблема определения курса, требующегося для пересчета мировых цен в рубли; оцениваются сдвиги в структуре цен и финансовых потоков при переходе к такой системе ценообразования.

Достижение целей, ради которых началась перестройка хозяйственного механизма страны, предполагает постепенное открытие ее рынков для международной конкуренции. Это возможно лишь при конвертируемости советского рубля, что позволит уйти от затратного ценообразования в нашей замонаполизированной во многих областях экономике, поскольку тогда при установлении цен придется считаться с их мировым уровнем. Ведь реализация решений, касающихся валютного самофинансирования предприятий и развития совместного с иностранными фирмами предпринимательства, наталкивается на серьезные трудности именно из-за неподготовленности сложившихся у нас ценовых пропорций к включению страны в систему мирохозяйственных связей*.

Наши внутренние цены на топливно-сырьевую продукцию, как известно, относительно ниже, а на готовую, особенно потребительского назначения, — выше, чем в странах с рыночной экономикой. Анализ показывает, что из-за глубоких различий в эффективности переработки топлива и сырья эти «ножницы» сохранятся, даже если устранить причины, лежащие собственно в сфере ценообразования: необоснованный разброс в уровнях рентабельности разных отраслей, недоучет ренты, ценовые дотации и акцизы. В таких условиях, чтобы предотвратить невыгодные обществу сделки отдельных хозяйственных агентов с зарубежными партнерами**, государство вынуждено прибегать к лицензированию экспортно-импортных операций, вводить широкие перечни запрещенных к вывозу товаров и другие ограничения. Это, конечно, сдерживает развитие внешнеэкономической деятельности советских предприятий, к тому же не гарантируя от подобных сделок. Можно ожидать, что низкие цены на топливо и сырье будут стимулировать завуалированный вывоз природных богатств в виде энерго- и материалоемких изделий, тормозить наращивание производств глубокой переработки и в конечном счете не дадут в полной мере использовать наше главное, общее для всех стран с аналогичным уровнем развития оружие в борьбе за мировые рынки — дешевый труд.

Далее, из-за серьезных структурных расхождений наших внутренних цен с мировыми, а также используемыми в расчетах стран СЭВ, сегодня вряд ли кто может дать однозначную оценку реального валютного курса рубля. Если по продукции производственного назначения соотношение этих цен в целом близко к официальному обменному курсу Госбанка СССР, то для населения, имеющего дело с потребительскими товарами, оно по крайней мере на порядок выше. Это фиксирует курс рубля, действующий на валютном «черном рынке», да и официально установленные с недавних пор обменные курсы для неторговых операций.

* Разумеется, это далеко не единственное препятствие для такого включения, но рассмотрение всех других аспектов создания в нашей стране основ экономики открытого типа выходит за рамки данной статьи.

** Имеется в виду прежде всего перепродажа за границу сырья и материалов, получаемых предприятиями в порядке фондового распределения, по государственным оптовым ценам.

Надо сразу же отметить, что в ближайшее время невозможно устранить такое различие между валютными курсами, а тем самым и государство от прямого участия в регулировании внешнеэкономической деятельности*.

Однако это отнюдь не исключает постановки и решения уже сегодня задачи, с одной стороны, существенно сблизить валютные курсы по неторговым и торговым платежам, а с другой — установить единый реальный курс для последних. Он, не говоря даже о переходе к хотя бы частичной конвертируемости рубля, нужен, на наш взгляд, чтобы реально задействовать систему валютного самофинансирования предприятий. Такой курс, во-первых, служил бы единым для всех участников общественного производства критерием оценки того, стоит ли продавать какой-то товар за границу или покупать его там, вместо нынешней полной неопределенности в данном вопросе. Во-вторых, появилась бы основа для упорядочения валютных взаиморасчетов внутри страны, в частности при сохранении необходимости расчетов предприятий с государством и наоборот.

В таком случае вместо индивидуальных нормативов валютных отчислений могли бы применяться дифференцированные по основным видам товаров нормативы обязательной продажи государству части валютной выручки предприятий за рубли по установленному курсу. Аналогично определялась бы и доля участия государства в расходах предприятиями валюты по импорту (путем продажи ее им целевым назначением по тому же курсу при условии, что остальную часть расходов предприятия покрывают из своих валютных фондов или оплачивают по рыночному, а не по льготному торговому курсу). Такой порядок, увязанный с единым налогом на прибыль предприятий (включая доходы от внешнеэкономической деятельности), охватывал бы большую часть внешнеторгового оборота. И лишь если эффективность экспорта и импорта по госзаказу ниже установленной границы минимальной отдачи валюты (торгового курса), могли бы действовать индивидуализированные валютные нормативы или другие меры, компенсирующие предприятиям ущерб от таких операций.

Для успешного использования системы валютных нормативов необходимо, чтобы непосредственные участники внешнеторгового обмена передавали часть получаемой от этого выручки своим поставщикам-смежникам. Иначе возможна ситуация, когда зарубежные партнеры, размещающие заказы в СССР на «давальческих» условиях, будут реэкспортировать советское сырье, или просто посредничать между нашими предприятиями с односторонней выгодой для себя. Упомянутый курс рубля мог бы послужить основой для расчетов между предприятиями-смежниками, что стало бы первым шагом к созданию полноценного валютного рынка. Конечно, этот курс на первых порах будет отличаться от складывающегося на таком рынке, и, очевидно, при слишком большой разнице система не сможет эффективно работать; так что и с этой точки зрения потребуется сближение внутрисоюзных цен с мировыми.

На наш взгляд, один из возможных вариантов решения проблемы «ценовых ножниц» мог бы состоять в централизованном поддержании оптовых цен на важнейшие виды топливно-сырьевой продукции** для всех потребителей — на уровне текущих мировых (экспортных) цен с пересчетом их в советские рубли по курсу, который будет складываться при обмене валютных фондов предприятий на рубли или при покупке ими валюты у государства (если, конечно, какая-то часть валютных по-

* Речь идет, разумеется не об использовании тех или иных макроэкономических рычагов для проведения определенной внешнеторговой или валютной политики — этим занимаются правительства всех стран, а о селективных, микроэкономических формах административного участия государства в соответствующих операциях.

** Прежде всего это нефть, газ и продукты их переработки, цветные и черные металлы, руды и нерудное сырье для их производства, уголь и некоторые другие, экспортная эффективность которых наиболее высока. Подчеркнем, что речь идет не о разовом пересчете цен, а о достаточно гибком их регулировании с учетом изменений в мировых ценах и расчетном курсе рубля по отношению к основным валютам.

ступлений государству будет им продаваться, а не расходоваться на централизованный импорт).

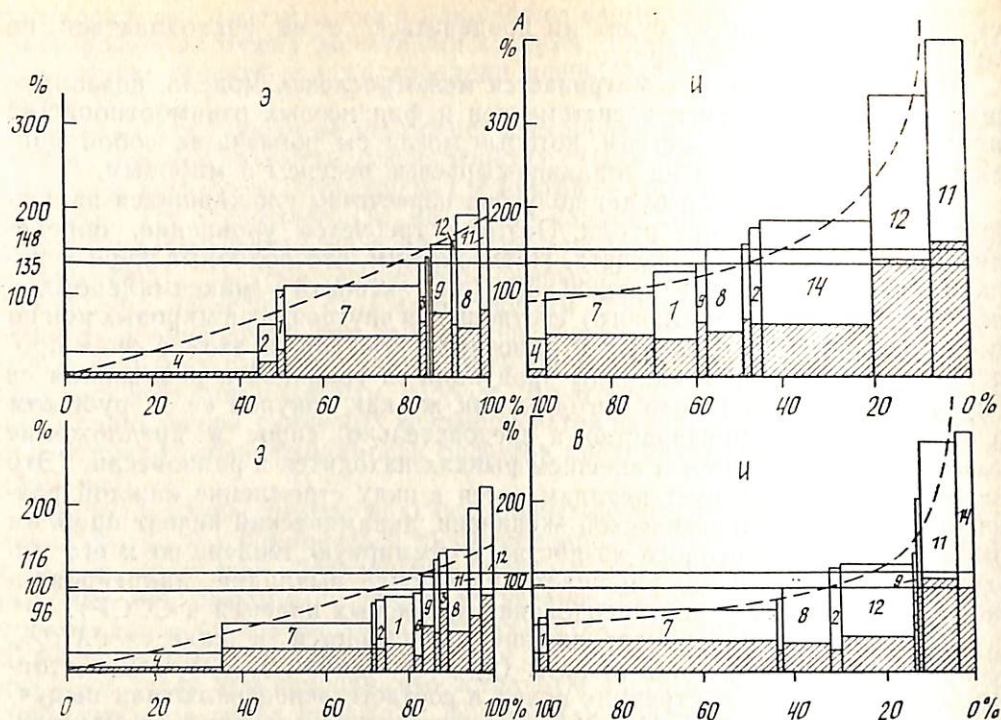
В данной статье рассматривается межотраслевая модель, позволяющая проследить сдвиги в системе цен и финансовых взаимоотношений предприятий с государством, которые могла бы повлечь за собой привязка внутренних цен на топливно-сырьевые ресурсы к мировым.

Часть цен в модели будет получена пересчетом сложившихся валютных цен во внутренние рубли. Поэтому требуется уравнение, определяющее курс такого пересчета. Предположим, что подобный курс устанавливается на уровне предельного (для экспорта — максимального, а для импорта — минимального) соотношения внутренних и мировых цен по всей совокупности ввозимых и вывозимых товаров. В этом случае продажа дополнительной единицы продукции за границей и реализация ее внутри страны одинаково выгодны, так же как покупка ее за рубежом и отечественное производство, а следовательно, спрос и предложение товаров на внутреннем и внешнем рынках находятся в равновесии. (Это не вполне соответствует реалиям, имея в виду стремление каждой развитой страны к экономической экспансии, динамический аспект проблем перестройки собственного хозяйства и всемирную тенденцию к его интернационализации, но упрощает дальнейшие выкладки, адаптированные к начальному этапу преодоления кризисных явлений в СССР).

Формально такое предположение записывается в виде $e = \partial X / \partial X_v$, где e — цена иностранной валюты (руб. за единицу), а X и X_v — стоимость экспорта во внутренних ценах и соответственно валютная выручка, или $e = \partial M / \partial M_v$, где M и M_v — аналогичные показатели для импорта. Применительно к нашим условиям, когда о свободе внешней торговли говорить еще не приходится (прямые связи предприятий составляют не более 1,5% от ее общего объема), обоснование этих уравнений может быть следующее: к таким соотношениям для оценки ограничения на торговый баланс в валюте приходим, если допустить, что фактические экспорт и импорт максимизируют доход от внешней торговли $M - X$ при заданной величине внешнеторгового сальдо в валюте $X_v - M_v$.

Таким образом, приведенное определение отражает широко известный и разделяемый многими специалистами взгляд на расчетный валютный курс как на соответствующий валютной эффективности экспортных и импортных товаров, замыкающих оптимальную структуру внешнеторгового оборота [1]. Превратить это определение в форму, приемлемую для включения в расчетную модель, можно по крайней мере двумя способами. Например, подобрать какую-нибудь формулу зависимости стоимости экспорта (импорта) во внутренних ценах от валютной выручки (затрат), оценить ее параметры и затем выразить производную в точке фактического экспорта или импорта через соотношение внутренних и мировых цен. Это и будет валютный курс. Так, скажем, для функции экспорта вида $X = \alpha X_v^{\beta}$ имеем $e = \beta p^x / k^x$, где p^x , k^x — взвешенные по структуре экспорта уровни внутренних и соответственно валютных, в данном случае экспортных, цен.

Вместе с тем можно взять в качестве валютного курса рубля худший из показателей валютной эффективности по укрупненным товарным группам внешнеторгового оборота. Но если посмотреть на эти укрупненные группы, например, по классификации 18-отраслевого или даже детализированного отчетного межотраслевого баланса, то практически по каждой из них увидим и покупки, и продажи продукции за границу, причем соотношения внутренних и валютных цен для случаев экспорта и импорта не так уж сильно различаются (это хорошо иллюстрирует рисунок). В таких условиях отрасль, худшая исходя из одного, будет, как правило, лучшей с позиций другого, и наоборот. Значит, валютный курс, рассчитанный по замыкающей эффективности экспорта для товарной группы, где отношение внутренней цены к валютной максимально, окажется много ниже, чем тот же курс, найденный по замыкающей эффективности импорта, где такое отношение минимально.



Соотношения скорректированных внутренних и валютных цен (по вертикальной оси) и структура товарооборота (по горизонтальной оси) внешней торговли СССР с различными группами стран. Заштрихованная часть соответствует полным затратам (экономин) труда на рубль валютной выручки (расхода). Горизонтальные линии показывают границы валютного курса, пунктир — регрессионные зависимости падения эффективности внешней торговли с ростом ее масштабов. Э — экспорт; И — импорт; А — со странами с рыночной экономикой; В — со странами-членами СЭВ. 1 — черная металлургия; 2 — цветная; 3 — угольная промышленность; 4 — нефтегазовая; 6 — электроэнергетика; 7 — машиностроение; 8 — химическая промышленность; 9 — лесная; 11 — легкая; 12 — пищевая; 14 — сельское хозяйство

Выход из этого затруднения видится в том, чтобы попросту отбросить худшие части экспорта и импорта как нерентабельные (во всяком случае, под углом зрения текущего момента и обусловленные соображениями внешнеэкономическими, или будущей выгоды), а замыкающие показатели валютной эффективности брать по основной массе (на практике она составит 80—90%) внешнеторгового оборота, для которой все соотношения внутренних и валютных экспортных цен лежат ниже курса, а импортных — выше. Однако возникает проблема. Такой валютный курс можно определить по-разному: если он низок, то в учитываемых обстоятельствах большая часть импорта окажется нерентабельной, а если высок, — то же самое произойдет с экспортом. Более или менее однозначный ответ находится при условии, чтобы общие убытки от такого нерентабельного экспорта и импорта — суммарная разница между их стоимостью во внутренних и пересчитанных по курсовому соотношению валютных ценах — были минимальны. Нетрудно проверить — это достигается при курсе, который примерно уравнивает объемы убыточного экспорта и импорта, выраженные в валюте.

Таким определением валютного курса и будем далее пользоваться. Для наглядности изобразим внешнеторговый оборот СССР диаграммой (см. рисунок), где ширина каждого столбика соответствует доле представляемой им отрасли в общем объеме экспорта и импорта (в инвалютных, а для стран СЭВ — в переводных рублях*), высота — отноше-

* Из-за отсутствия необходимых данных пришлось объединить в одну группу страны Запада и развивающиеся, в том числе далекие от обратимости их национальных валют, а к тому же порой обеспечивающие для нашего экспорта, особенно машиностроительного, более благоприятные условия и цены. Конечно, все это искажает полученные

нию внутренних цен к валютным, а сами столбики расположены «по росту» в порядке убывания эффективности внешнеторговых операций обозначаемых ими отраслей*. Чтобы смягчить, если не устранить совсем, влияние хорошо известных особенностей нашего ценообразования на показатели эффективности торговли теми или иными товарами, их внутренние цены скорректированы с учетом реальной ресурсоемкости, иначе говоря, пересчитаны по формуле цены производства**. Валютные же цены, за неимением более свежих данных, взяты по состоянию на середину двенадцатой пятилетки.

Курс внутреннего рубля по отношению к инвалютному — или переводному — по этим диаграммам может быть определен как высота такой линии, что общая ширина столбиков, возвышающихся над ней (экспорт), и столбиков, не дотягивающихся до нее (импорт), примерно одинакова. Если отвлечься пока от импорта машиностроительной продукции (далее покажем наличие причин считать его эффективность на самом деле намного более высокой, чем следует из прямого сравнения внутренних и мировых цен), то при таком определении курс советского рубля оказывается в пределах от 1,35 до 1,48 за инвалютный рубль (или примерно 90 коп. за 1 долл. США) и от 0,96 до 1,16 за переводной рубль стран СЭВ***. При этом рентабельно 86—87% фактического внешнеторгового оборота СССР.

Такой курс плохо согласуется с интуитивными представлениями, согласно которым цена валюты должна быть по крайней мере на порядок выше. Но они основаны на сравнении цен лишь тех потребительских товаров (видеотехника, персональные компьютеры, подержанные автомобили и т. п.), которые у нас чрезвычайно дороги. Можно предположить, что определились структура импорта только соображениями текущей рентабельности, приток подобных потребительских товаров в страну резко возрос бы и их впечатляющие ценовые разницы не устояли бы****. А по продукции производственно-технического назначения складывается совсем иное отношение покупательной силы рубля к иностранной валюте:

оценки курса рубля по отношению к конвертируемым валютам. Что касается сопоставимости западных валют и переводного рубля стран СЭВ, то о ней в какой-то мере можно судить по соотношению полученных ниже курсов рубля к этим двум типам денег. Впрочем, проблема может вскоре утратить свою актуальность в связи с предложением Советского правительства перейти к расчетам внутри СЭВ в конвертируемой валюте.

* В случае импорта эффективность убывает, если двигаться справа налево.

** Предполагалась 12%-ная норма рентабельности основных фондов, что при нынешней оплате труда выводит расчетные цены на существующий общий уровень оптовых цен. Поскольку исходные показатели эффективности внешней торговли определяются по соотношению валютных цен с внутренними оптовыми для экспорта и с ценами конечного потребления — для импорта, то корректировались они по индексам оптовых цен (расчетная к фактической), а другие — по показателю ресурсоемкости (расчетная оптовая к фактической цене потребителя). Это позволило придать соотношениям внутренних и валютных цен единый для обоих случаев смысл — затрат или соответственно экономии ресурсов (труда и капитала) в расчете на 1 руб. валютной выручки (расхода).

*** Близкие значения дает расчет валютного курса через зависимости вида $X = \alpha X_{\text{в}}^{\beta}$ (см. линии регрессии на рисунке). Коэффициенты эластичности затрат на экспорт от размеров валютной выручки β равняются здесь 2,216 и 2,122 для нашей торговли соответственно с капиталистическими и социалистическими странами. Это дает курс рубля в точках, замыкающих рентабельный экспорт, порядка 1,5 и 1,2 к инвалютному и переводному рублям. В расчете по импорту показатели эластичности экономии ресурсов по затратам валюты составляют 0,432 и 0,428, а валютный курс — 1,25 и 1,0.

**** Интересно отметить (это хорошо видно из рисунка), что при существующей эффективности производства и учитываемых обстоятельствах текущая рентабельность характерна для импорта не только для промышленных товаров народного потребления, но и продовольствия. Может показаться невероятным, но это касается и импорта зерна. Его закупочная цена составляет от 100 до 140 руб. за 1 т. По нашим расчетам, общий уровень цен на продукцию растениеводства сегодня занижен в сравнении с ее реальной ресурсоемкостью в среднем в 1,4—1,5 раза. Значит, можно принять, что производство 1 т зерна на самом деле обходится народному хозяйству в 140—210 руб. Но пересчитав нынешние мировые цены зерна 150—180 долл. за 1 т (фактически еще год назад 1 т пшеницы стоила нам 125—130 долл.) по курсу 90 коп. за 1 долл., получим 135—160 руб., т. е. несколько меньше. Продавать нефть за границу и так кормить страну сегодня, не заглядывая в будущее, все еще выгодно.

например, по природному газу оно примерно в 15 раз выше, чем по нефти. Доля именно такой продукции наиболее весома в структуре нашего внешнеторгового оборота. Это и объясняет отклонение исчисленной нами оценки курса рубля от упомянутых представлений. Иное дело — ее расхождение с курсом «черного рынка», признанным официально для легальных неторговых операций. Здесь существенный, не учитываемый в данной работе момент — острый дефицит предложения конвертируемой валюты. Однако, как увидим далее, привязка внутренних цен на сырье и топливо к мировым даже при такой оценке, явно завышенной в сравнении с рыночным курсом рубля, вполне может сделать убыточным весь перерабатывающий сектор нашей экономики.

Займемся теперь повнимательнее самой формулой цены. Допустимо ли, как только что сделано, при определении цены валюты ограничиться учетом лишь непосредственных затрат на производство экспортируемых товаров и продукции, которая могла бы заменить импорт? Вот первый вопрос. В структуре нашего внешнеторгового оборота огромную роль играют такие товары, торговля которыми способна влиять не только на непосредственные, но и на будущие издержки производства. В случае экспорта это — нефть и другие исчерпаемые естественные ресурсы; продажа уменьшает запасы и ускоряет процесс перехода к худшим, более дорогим их источникам. А в случае импорта такова ввозимая в страну продукция производственного назначения многократного использования, в первую очередь, конечно, машины и оборудование: при одинаковой с отечественным аналогом цене они могут потребовать в дальнейшем совершенно иных эксплуатационных издержек на единицу полезного эффекта (выпуска продукции).

Строго говоря, цены подобных товаров должны включать в себя не только полные непосредственные затраты, но и суммарные дополнительные издержки (экономии) в будущем, возникающие в результате их вывоза за границу (или ввоза оттуда), иными словами, динамическую ренту. Если P — цена, то формально

$$P = p + \sum_{h=1}^{\theta} (1 + E)^{-h} \Delta p_h^R, \quad (1)$$

где p — непосредственные затраты труда и капитала; θ — период влияния внешнеторговой операции на будущие затраты (равен ∞ в случае природных ресурсов и сроку службы — для машиностроительной продукции); $(1 + E)^{-h}$ — коэффициенты приведения будущих расходов к моменту продажи (покупки), так что E — процентная ставка; Δp_h^R — дополнительные затраты ресурсов (или их экономия) через h лет без учета (подчеркнем это) всех других факторов изменения ресурсоемкости (технического прогресса, цен и т. п.).

Начнем с невозпроизводимых ресурсов. Необходимость включать в их цены динамическую ренту в принципе хорошо известна (см., например, [2]). В частности, такая рента определяется при решении различных оптимизационных задач как экономическая оценка ограниченных запасов. Допустим, максимизируется национальный доход (фонд потребления) за долгосрочный период при соблюдении стандартных балансов и с учетом условия исчерпаемости естественных ресурсов. Выразим его в виде

$$f_i(\dots, R_i) \geq 1, \quad (2)$$

где f_i — производственная функция добывающей отрасли (далее индексы отраслей для простоты опущены); R_i — суммарный объем запасов, извлеченных за предыдущий период; многоточием обозначены удельные затраты различных ингредиентов на разведку, добычу, транспортировку ресурса данного вида и влияние фактора времени. Критерий оптимальности динамики добычи (z_t) можно записать как

$$(P_t + p_t) z_t + \sum_{h=t+1}^{\infty} (1 + E)^{-(h-t)} \lambda_h f(\dots, R_h) \rightarrow \max; R_t = \sum_{h=-\infty}^{t-1} z_h, \quad (3)$$

где p_t — приведенные непосредственные затраты ингредиентов (взвешенные с учетом оценок ограничений по ним); E — заданный в общэкономическом критерии дисконт; λ_i — оценка ограничения (2).

При оптимальной структуре затрат $\max \lambda f = \min p z$. Это вытекает из условия минимизации приведенных затрат $p z \rightarrow \min$. Если продифференцировать его по видам ресурсов, умножить полученные равенства на затраты этих ресурсов с учетом однородности производственной функции по ним, суммировать, то получим $\lambda f = p z$. Последнее слагаемое

в (3) можно заменить на $-\sum_{h=t+1}^{\infty} (1+E)^{-(h-t)} p_h z_h$ и, дифференцируя по z_t , найти выражение для полной ресурсоемкости с учетом будущих затрат, тождественное (1)

$$P_t = p_t + \sum_{h=t+1}^{\infty} (1+E)^{-(h-t)} \Delta p_h^R, \quad (4)$$

где $\Delta p_h^R = (\partial p_h / \partial R) z_h$.

Аналогичные результаты получаются в отраслевых задачах выбора оптимальной динамики разработки запасов при фиксированных ценах или назначения цен на продукцию при заданном спросе. В последнем случае находится вариант развития отрасли по минимуму суммарных приведенных затрат, а затем для расчета ренты и цен зависимость этих затрат от запасов [3].

Насколько же существенно учет ренты может повлиять на найденные ранее оценки эффективности вывоза природных богатств страны и, как следствие, валютного курса рубля в целом? Нетрудно убедиться, что если p — прогнозируемые ежегодные темпы удорожания добычи тонны топлива, то доля связанных с этим и включаемых в цены дополнительных будущих расходов может быть выражена как p/E . По оценкам, основанным на характеристиках добычи нефти в перспективных районах, нынешние высокие темпы роста удельных затрат, вероятно, сохранятся и далее. Поэтому доля динамической ренты в цене нефти, добываемой сегодня, при норме дисконтирования будущих затрат 8—10% должна бы составить от 40 до 60%. Значительно скромнее эта доля в газодобыче, где среднегодовой темп прироста непосредственных удельных затрат пока не превосходит 2% [2].

Однако даже с учетом ренты ресурсоемкость экспорта нефти и газа остается все еще ниже замыкающей, хотя и приближается к ней. Следовательно, это не оказывает влияния на валютный курс. И для большинства других видов топлива или сырья фактор истощения запасов пока не имеет существенного значения (см. [4]). Поэтому можно утверждать, что подтягивание цен продукции топливно-сырьевых отраслей до уровня мировых даже при их пересчете во внутренние по ранее ориентировочно установленному весьма высокому курсу рубля заведомо перекрывает размеры извлекаемой этими отраслями ренты (кроме, возможно, ситуации с углем), и в ее дополнительном учете нет необходимости.

Для оценки будущего эффекта от импорта машиностроительной продукции можно применить аналог подхода к определению так называемых лимитных цен новой техники. Лимитная цена импортного оборудования (P) находится из условия, что суммарные издержки у потребителя, приобретшего это оборудование, за весь период его эксплуатации (θ) не превысят его затрат при использовании отечественной техники того же назначения, цена которой p

$$P f' + \sum_{h=1}^{\theta} (1+E)^{-h} c' = p f + \sum_{h=1}^{\theta} (1+E)^{-h} c, \quad (5)$$

где f и f' — потребность в оборудовании соответственно отечественном и импортном на единицу полезного эффекта (выпуска продукции); c и c' — необходимые в том и другом случаях текущие эксплуатационные расходы

ды (включая, возможно, в годовом исчислении и разницу в требующихся зданиях, сооружениях, иных основных фондах).

Условие (5) представимо как равенство ежегодных расходов на производство с использованием импортного и отечественного оборудования *

$$P\psi' + c' = p\psi + c, \quad (6)$$

где $\psi = (E+r)f$ — капитальные затраты в годовом выражении (из процентных выплат E и амортизации основного капитала r). Отсюда дополнительный эффект от использования импортного оборудования составит $(p\Delta\psi + \Delta c)/\psi'$. Здесь Δ — разность между одноименными характеристиками этого оборудования и отечественной техники. Данная часть цены ввозимых машин аналогична динамической ренте.

Похожая, но несколько иного внешнего вида формула учета дополнительного эффекта от использования импортной продукции производственно-технического назначения включена в действующую методику определения эффективности внешней торговли [5]. Расчеты показывают, что учет эффекта у потребителя ведет к значительному повышению оценки импортной техники. Так, по 20 видам продукции сельскохозяйственного машиностроения эффект, получаемый в процессе эксплуатации, составляет от 10 до 120% первоначальной цены, по 15 видам изделий электротехнической промышленности — от 14 до 155% [1]. Если это принять за норму для других видов закупаемой за рубежом техники, то эффективность ее импорта, основанную на сравнении внутренних и валютных цен, надо увеличить в 1,5—2 раза. В итоге он оказывается в числе наиболее прибыльных. По крайней мере ясно, что машиностроение перестает быть той отраслью, замыкающей границу рентабельного импорта, по которой надо определять валютный курс рубля **. Это до известной степени оправдывает подход, согласно которому соотношение цен на импортируемую машиностроительную продукцию просто не учитывается при расчете валютного курса.

И наконец, может быть исчисление курса рубля более корректно базировать на показателях не общей, а чистой эффективности внешнеторговых операций? Последняя определяется по соотношению затрат ресурсов только отечественного происхождения с чистой валютной выручкой (за вычетом полных расходов на закупку за границей сырья, материалов и оборудования, используемых при производстве данной продукции, а также для создания необходимой инфраструктуры). Ведь не исключено, что, например, представление о высокой эффективности экспорта газа базируется на следующем: при определении его ресурсоемкости трубы для газопроводов за рубеж учитываются по цене отечественных, тогда как фактически они обошлись стране намного дороже, причем, возможно, в итоге «съели» большую часть валютных поступлений от продажи газа. Наличие таких просчетов и позволяет уловить показатель чистой валютной эффективности, предполагающий весь импорт продукции производственного назначения неконкурирующим, тогда как показатели общей (валовой) валютной эффективности базируются на допустимости его полной замены изделиями отечественного производства. Истина же скорее всего лежит где-то посередине.

* Для этого норму амортизации надо брать в виде $r = E/((1+E)^{\theta} - 1)$. Тогда $\sum_{h=1}^{\theta} (1+E)^{-h} \psi = f$. Если же срок службы отечественного оборудования один, а импортного другой (например, в последнем случае более длителен), то из P в (5) следует вычесть остаточную стоимость на момент θ , равную $P_{\theta} = P \sum_{h=\theta+1}^{\theta'} (1+E)^{-h} (\psi'/f')$.

** Если же закупается продукция, не имеющая отечественных аналогов, то ее внутренняя цена определяется путем пересчета валютной стоимости по курсу рубля (или установленному для отрасли валютному коэффициенту) и такая закупка тем более не может повлиять на его оценку.

Чтобы в общей стоимости продукции выделить полные затраты ресурсов отечественного и импортного происхождения, представим ее в виде

$$p = pA + p\Psi + pA' + p\Psi' + vl, \quad (7)$$

где A и A' — матрицы прямых затрат отечественной и импортной продукции; Ψ и Ψ' — аналогичные матрицы для капитальных затрат, приведенных к годовому исчислению (т. е. $\psi_{ij} = (E + r_{ij})f_{ij}$), E , r , f — нормы процента, амортизации и фондоемкости производства*; vl — оплата труда и все остальные факторные доходы (рента). Отсюда имеем полные затраты отечественных ресурсов

$$\omega l(I - \tilde{\Psi})^{-1} \quad (8)$$

и полную импортную емкость, выраженную во внутренних ценах

$$p(\tilde{A}' + \tilde{\Psi}')(I - \tilde{\Psi})^{-1}, \quad (9)$$

где $\sim$ указывает умножение на $(I - A)^{-1}$. Если заменить в (9) p на вектор валютных цен k^M , то получаются полные валютные расходы на производство тех или иных видов продукции. Изъяв их из валютной выручки и соотнеся остаток с затратами отечественных ресурсов, определим чистую эффективность внешнеторговых операций.

Насколько же существенно переход к такой оценке может поменять наши представления о валютном курсе рубля? Ответ на этот вопрос дают результаты расчета затрат ресурсов на рубль как общей, так и чистой валютной выручки (а для импорта это будут их дополнительные затраты при отказе от закупки соответствующего товара за границей) в номенклатуре детализированного отчетного межотраслевого баланса (свыше 100 видов продукции). В табл. 1 приведены соответствующие данные для отраслей, продукция которых играет наиболее заметную роль либо в экспорте, либо в импорте СССР. Как видно, переход к показателям чистой эффективности внешней торговли в целом мало что меняет (во всяком случае, если базировать расчет на довольно скромных информационных возможностях отчетного межотраслевого баланса). Поэтому для наших целей вполне достаточна оценка курса рубля через показатели общей валютной эффективности.

Займемся теперь конструкцией модели цен, учитывающей валютный курс. Если обычная система уравнений для определения цен, пропорциональных факторным издержкам, имеет вид

$$p = pA + EpB + vl^{**}, \quad (10)$$

то теперь в ее правую часть надо добавить пересчитанные по курсовому соотношению из валютных цен в рубли затраты топлива и сырья ek^xA' , а матрица прямых затрат A и компоненты вектора p будут относиться уже только к остальным, перерабатывающим отраслям экономики. Валютный курс рубля при любом из приведенных выше определений может быть линейно выражен через расчетные цены как $p\delta$, где, например, $\delta = (\delta_j/k_j^x)$, с $\delta_j = 1$, если j — индекс отрасли, замыкающей рентабельный экспорт и 0 для всех остальных отраслей, или $\delta = (\beta X_j/X_n)$, где β — эластичность затрат ресурсов на экспорт от валютной выручки. Подставив это выражение для цен топливно-сырьевой продукции в (10), получим

$$p = p(A + \delta k^xA') + EpB + vl, \quad (11)$$

т. е. ту же самую, что и раньше систему, но только с несколько иными коэффициентами прямых затрат. К этой системе, чтобы структура цен была однозначной, надо добавить уравнение, определяющее пропорции между долями прибыли и оплаты труда во вновь созданной стоимости

* Долю импорта в текущих и капитальных затратах каждой отрасли можно оценить лишь условно, например считая, что он распределяется по строке межотраслевого баланса так же, как отечественная продукция.

** Считаем, что амортизация основных фондов учтена в матрице материальных затрат.

Таблица 1

Отношение скорректированных внутренних цен к валютным в расчете по общей и чистой (без импорта) ресурсоемкости производства для стран с рыночной экономикой (первая строка) и членов СЭВ (вторая строка). В скобках — отклонения валютной эффективности от средней по народному хозяйству, %

Вид продукции	Экспорт по ресурсоемкости		Импорт по ресурсоемкости	
	общей	чистой	общей	чистой
Железная руда*	1,786 (—67,8) 1,011 (—48,6)	1,945 (—70,3) 1,037 (—50,7)	2,126 (15,7) 0,297 (—77,8)	2,382 (12,2) 0,289 (—79,2)
Прокат черных метал- лов	1,131 (—48,8) 0,907 (—42,7)	1,195 (—51,7) 0,931 (—45,1)	1,234 (—32,8) 0,800 (—40,2)	1,319 (—37,9) 0,811 (—41,8)
Руды цветных метал- лов	0,547 (5,9) 0,942 (—44,8)	0,539 (7,4) 0,962 (—46,9)	1,970 (7,2) 0,809 (—39,6)	2,223 (4,7) 0,816 (—41,4)
Цветные металлы	0,799 (—27,5) 0,771 (—32,6)	0,797 (—27,4) 0,776 (—33,3)	2,980 (62,2) 1,065 (—20,4)	4,286 (99,9) 1,102 (—20,8)
Уголь*	1,666 (—65,2) 1,672 (—68,9)	1,745 (—66,8) 1,751 (—70,8)	— 1,315 (—1,7)	— 1,357 (—2,6)
Нефть*	0,668 (—13,2) 0,266 (95,2)	0,672 (—13,9) 0,263 (93,9)	0,310 (—83,1) —	0,307 (—85,5) —
Нефтепродукты	0,516 (12,1) 0,281 (85,2)	0,514 (12,5) 0,276 (8,6)	0,863 (—53,0) 0,499 (—62,8)	0,878 (—58,7) 0,496 (—64,4)
Газ*	0,500 (15,9) 0,280 (85,6)	0,496 (16,7) 0,275 (85,7)	0,344 (—81,3) 0,738 (—44,9)	0,339 (—84,0) 0,739 (—46,9)
Электрoэнергия	1,494 (—61,2) 0,698 (—25,5)	1,855 (—68,8) 0,736 (—30,5)	1,980 (7,8) —	2,759 (29,9) —
Радиотехника	1,984 (—70,8) 0,655 (—20,7)	2,564 (—77,4) 0,661 (—22,6)	1,554 (—15,4) 0,849 (—36,6)	1,843 (—13,8) 0,884 (—36,5)
Станки	1,389 (—58,3) 0,363 (43,2)	1,653 (—65,0) 0,343 (49,2)	1,094 (—40,5) 0,831 (—37,9)	1,211 (—43,0) 0,867 (—37,8)
Приборы	0,481 (20,6) 0,427 (21,7)	0,461 (25,5) 0,408 (25,5)	0,779 (—57,6) 0,742 (—44,5)	0,777 (—63,4) 0,737 (—47,1)
Автомобили	0,715 (—19,5) 0,456 (14,0)	0,713 (—18,8) 0,435 (17,5)	0,773 (—57,9) 0,602 (—55,0)	0,771 (—63,7) 0,586 (—57,9)
Тракторы и сельско- хозяйственные ма- шины	0,864 (—33,0) 0,495 (5,1)	0,877 (—34,0) 0,473 (8,1)	1,101 (—40,1) 0,823 (—38,5)	1,162 (—45,3) 0,830 (—40,4)
Минеральные удобре- ния	1,856 (—69,0) 1,009 (—48,5)	2,203 (—73,7) 1,046 (—51,1)	1,646 (—10,4) 1,243 (—7,1)	1,877 (—11,6) 1,333 (—4,2)
Пластмассы	1,570 (—43,1) 1,089 (—52,3)	1,715 (—66,2) 1,120 (—54,3)	1,463 (—20,4) 1,037 (—22,5)	1,576 (—25,8) 1,059 (—23,9)
Медикаменты	0,890 (—34,9) 1,046 (—50,3)	0,878 (—34,1) 1,063 (—51,9)	1,707 (—7,1) 0,862 (—35,6)	2,004 (—5,6) 0,845 (—39,3)
Круглый лес*	1,984 (—70,8) 1,404 (—63,0)	2,174 (—73,4) 1,477 (—65,4)	3,085 (67,9) 0,862 (—35,6)	3,641 (71,4) 0,877 (—37,0)
Пиломатериалы	1,634 (—64,5) 0,950 (—45,3)	1,938 (—70,2) 1,023 (—50,0)	1,489 (—19,0) 1,444 (7,9)	1,730 (—18,6) 1,668 (19,8)
Мебель	2,646 (—78,1) 1,490 (—65,1)	3,185 (—81,8) 1,582 (—67,7)	1,982 (7,9) 1,811 (35,2)	2,215 (4,3) 1,987 (42,7)
Бумага и картон	1,669 (—65,3) 1,314 (—60,4)	1,916 (—69,8) 1,420 (—64,0)	1,408 (—23,3) 1,192 (—11,0)	1,548 (—27,1) 1,264 (—9,2)
Хлопчатобумажные ткани	2,481 (—76,7) 2,375 (—78,1)	2,801 (—79,4) 2,653 (—80,7)	4,199 (128,5) 3,663 (173,6)	5,926 (179,0) 4,795 (244,4)
Трикотаж	1,441 (—59,8) 1,315 (—60,5)	1,441 (—59,8) 1,295 (—60,5)	4,246 (131,1) 2,650 (97,9)	6,345 (198,7) 3,090 (121,9)
Готовая одежда	— 2,237 (—76,8)	— 2,326 (—78,0)	7,144 (288,8) 2,822 (110,8)	8,761 (358,4) 3,160 (116,7)
Кожа, меха, обувь	1,692 (—65,7) 1,377 (—62,3)	1,680 (—65,6) 1,328 (—61,5)	3,741 (103,6) 2,336 (74,5)	3,958 (106,4) 2,476 (77,8)
Рыба и рыбопродукты	1,171 (—50,5) 1,942 (—73,2)	1,171 (—50,6) 1,942 (—73,7)	0,931 (—49,3) 0,831 (—37,9)	0,931 (—56,2) 0,831 (—40,3)
Мясо	1,187 (—51,2) 1,869 (—72,2)	1,242 (—53,4) 2,367 (—78,3)	2,816 (53,3) 1,682 (25,6)	3,343 (74,3) 2,062 (48,1)
Молочные продукты	3,333 (—82,6) 2,949 (—82,4)	3,663 (—84,2) 3,683 (—86,1)	3,139 (70,9) 1,577 (17,8)	3,443 (79,5) 1,710 (22,8)
Сахар	5,348 (—89,2) 3,106 (—83,2)	6,173 (—90,7) 3,195 (—83,9)	6,022 (227,7) 0,861 (—35,7)	7,208 (275,8) 0,813 (—41,6)
Продукты растение- водства (зерно, чай, кофе и др.)*	2,088 (—72,3) 2,950 (—82,4)	2,192 (—73,7) 3,717 (—86,2)	2,987 (62,6) 2,308 (72,4)	3,246 (69,2) 2,706 (94,4)

* В цены отмеченных видов продукции включена рента. Данные о ней взяты из [6].

(например, соотношение между уровнями оптовых и потребительских цен, баланс доходов и расходов населения, или масштаб оптовых цен при заданной зарплате и т. п.). Теперь решение находится обычно, как для модели цен производства*.

Конечно, может оказаться и так: отрасль, замыкающая границу рентабельного экспорта (импорта), или параметр эластичности β , зафиксированные при определении валютного курса, в новой системе цен поменяются. В этом случае расчет придется повторить при новых предположениях о том и (или) другом. На практике вполне достаточно двух-трех итераций. Нетрудно проверить, что валютный курс, который в итоге будет установлен, соответствует предельной эффективности затрат на переработку экспортируемой (или замещающей импорт) продукции, т. е. соотношению полных затрат труда и капитала в перерабатывающих отраслях с валютной выручкой за вычетом стоимости потребленного топлива и сырья по валютным же ценам.

Используя такую модель, можно прояснить два вопроса. Во-первых не помешает ли установление новых, заведомо более высоких цен на сырье и топливо передаче перерабатывающих предприятий в аренду и их последующей приватизации? Или, говоря конкретнее, останутся ли они при этом достаточно рентабельными, чтобы вносить хотя бы минимальную арендную плату и сверх того финансировать из прибыли какую-то часть своих инвестиций?

Как показывают расчеты (табл. 2), опасения, что повышение цен на топливо и сырье до уровня мировых может сделать перерабатывающие отрасли экономики СССР убыточными, в целом небезосновательны. Если не будут приняты дополнительные меры, хотя бы частично компенсирующие для этих отраслей рост издержек, то их средняя рентабельность упадет ниже 3% к чистой стоимости основного капитала. Значит, примерно половина предприятий, чьи характеристики эффективности производства хуже среднеотраслевых, могут стать убыточными. Это, конечно, сделает невозможным их перевод на арендные отношения. И вообще переход к новой системе цен в нынешней ситуации ограничит возможности вариации ставок арендной платы**, а следовательно, тесно связанной с ними величины ссудного процента пределами от 0 до 3%. Поэтому затруднится привлечение денежных средств населения для финансирования экономики, сузятся возможности регулирования денежной массы. Если же такие ставки приблизятся к норме прибыли, то большая часть предприятий лишится внутренних источников накопления, а без этого, очевидно, невозможно формирование их собственного капитала, развитие рынка акций***, т. е. в конечном счете, утверждение подлинно рыночных отношений в нашей экономике.

Таким образом, переход к мировым ценам на сырье и топливо настоятельно требует мер, направленных на повышение средней нормы прибыли в перерабатывающих отраслях, чтобы реальный процент и платежи за аренду предприятий лежали бы где-то посередине между ней и нулем и в то же время были достаточно высоки. Наиболее реально сокращение размеров налога с оборота. Так, упразднение чистого (т. е. за вычетом дотаций к розничным ценам на питание, детскую одежду и т. п.) акцизного сбора повысило бы среднюю норму прибыли в перерабатывающем секторе нашей экономики до 9—10%. Этого вполне достаточно. Нетрудно оценить и основные параметры, какими будет характеризоваться финансовая система страны в результате такой пере-

* Определение цен, удовлетворяющих системе $p = pA + EpB + wI$ и, скажем, сохраняющих существующий общий масштаб оптовых цен, при сложившейся оплате труда сводится к задаче о собственных значениях матрицы $B(I - A - wcl)^{-1}$, где c — вектор весовых коэффициентов в определении индекса оптовых цен.

** Речь здесь идет о величине «чистой» арендной платы без учета амортизации, которая может оставаться арендаторам или изыматься в составе арендной платы в зависимости от ряда условий, в частности от срока аренды.

*** Во всяком случае, это окажется слишком длительным процессом, даже если для выкупа основных фондов будут привлечены средства населения, поскольку они в сравнении со стоимостью последних все же очень невелики.

Результаты расчетов по модели, учитывающей мировые цены на топливо и сырье: курс внутреннего рубля к инвалютному; средняя норма прибыли в перерабатывающих отраслях и предельные размеры арендной платы в % к основному капиталу отрасли; индексы новых оптовых цен в % к действующим

Отрасль	Вариант прогноза				Индексы цен, пропорциональных факторным затратам (норма прибыли = 16,3%)
	без дополнительных мер по снижению издержек производства для перерабатывающих отраслей (валютный курс = 1,27; норма прибыли = 2,9%)		отмена дотаций к потребительским ценам, компенсированная повышением доходов населения (валютный курс = 1,28; норма прибыли = -1,6%)		
	индексы цен	арендная плата*	индексы цен	арендная плата*	
Материальное производство (по конечному спросу)	100,0	6,9	100,0	3,7	100,0
Материальное производство (по валовой продукции)	109,3	6,8	109,7	3,5	105,7
Промышленность, в том числе	114,9		116,7		98,9
черная металлургия**	139,8	26,4	140,6	25,2	114,8
цветная металлургия**	195,2	60,9	196,3	58,6	101,2
угольная**	154,8	14,5	155,6	11,9	164,3
нефтегазовая**	354,8	121,0	356,9	118,4	96,2
электроэнергетика	156,8	5,6	148,0	2,1	127,8
машиностроение	86,1	7,0	88,1	3,7	85,2
химическая	96,5	6,9	101,8	3,7	100,0
лесная	99,1	7,9	100,4	4,8	104,3
строительных материалов	110,4	6,7	109,1	3,5	111,9
легкая	88,2	6,7	88,7	3,4	95,0
пищевая	99,4	6,4	98,0	3,2	102,8
Сельское хозяйство	121,5	6,2	118,9	3,1	144,8
Строительство	101,0	10,7	105,6	8,0	95,7
Транспорт и связь	112,6	6,5	106,7	3,4	135,7
Торговля	80,9	5,8	84,9	2,7	91,2

* Включая и выплаты амортизации на реновацию, но без учета амортизации на капитальный ремонт, которая, по условиям расчетов, отнесена к текущим издержкам. Для промышленности и материального производства в целом — по кругу несерьезных отраслей.

** Отрасли, цены на продукцию которых привязываются к мировым.

стройки. По нашей прогнозной оценке, валовые накопления народного хозяйства в текущем году могли бы складываться так: амортизация основных фондов (без затрат на капитальный ремонт) — 35% к общему объему инвестиций, прибыль* (при указанной выше ее средней норме) — 60%, чистые сбережения населения — 15%; значит, общий итог бюджетных накоплений (без учета поступлений в госбюджет от предприятий производственной сферы) — 10% к размеру инвестиций (100—35—60—15).

Величина бюджетных накоплений представима и как сумма капитальных вложений, финансируемых из бюджета, и размеров бюджетного дефицита за вычетом поступлений от предприятий (в виде арендной платы и налогов на прибыль). Отсюда легко найти относительное значение дефицита бюджета (или избытка его средств) при разных вариантах его взаимоотношений с предприятиями. Например, при 40%-ной доле государства в финансировании капитальных вложений и ставке арендной платы 4,5—5% к чистой стоимости основного капитала без изъятия у предприятий амортизации бюджетный дефицит достигает порядка 20% к общему объему инвестиций (30—10—40) или (при их современном соотношении с бюджетными расходами) — примерно 9% последних. Если же чистая прибыль предприятий будет еще облагаться 30%-ным налогом, то эти показатели уменьшатся, соответственно до 10 и 4,5%.

Итак, переход к мировым ценам на основные виды топлива и сырья позволяет построить вполне приемлемые, на наш взгляд, варианты финансирования экономики, если будет компенсирован частичной отменой налога с оборота. А вот мера противоположного характера (прекращение дотаций к ценам на продовольствие, транспортные услуги, оплату жилья и т. п.), не возмещенная снижением налогов, чревата общим повышением потребительских цен по отношению к оптовым на 21—22% и таким ростом издержек для перерабатывающих предприятий (включая и увеличение затрат на оплату труда), который полностью лишит их источников внутренних накоплений. Ежегодные убытки предприятий могут составить в среднем примерно 2% к стоимости основного капитала.

В таких условиях, потребуются государственные дотации к процентным выплатам предприятий по средствам, привлекаемым в различных формах для финансирования своих инвестиций, а следовательно, рационализирование кредитов. В принципе подобная система финансирования экономики** предполагающая административный контроль за предоставлением ссуд и выпуском облигаций, допустима и может быть даже весьма эффективной, но лишь в условиях, когда предприятия уже располагают определенным собственным (акционерным) капиталом. В ситуации же, когда основная их масса находится в государственной собственности, это в сущности тождественно модели централизованного распределения капитальных вложений, на практике доказавшей свою несостоятельность. Отсюда ясно, что переход к мировым ценам на топливо и сырье возможен только при ценовых реформах, включающих в случае прекращения дотаций также и почти полную отмену налога с оборота.

Не менее важный вопрос состоит в следующем. Ясно, что повышение цен на топливо и сырье приведет — при данном общем масштабе оптовых цен — к относительному снижению их на готовую продукцию, а это будет способствовать росту ее конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках***. Правда, столь же очевидно, что из-за незначитель-

* Речь здесь идет об амортизации и прибыли в отраслях материального производства, а инвестиции считаем, включая прирост запасов.

** Подобная система, направленная на искусственное занижение процентных ставок, действовала, в частности, в экономике послевоенной Японии вплоть до конца 70-х годов, когда она была постепенно заменена рыночными методами регулирования движения ссудных капиталов (см. [7, с. 36—48]).

*** Речь идет, конечно, не о том, что потребитель изменит свой выбор между, скажем, электроэнергией и оборудованием, а об относительном снижении цен на нашу готовую продукцию в сравнении с зарубежными аналогами.

ной доли топливно-сырьевых отраслей в конечном спросе снижение цен на готовые изделия в целом будет весьма скромным. Однако для конкретных видов продукции ситуация может складываться по-разному, в зависимости от того, принадлежат ли выпускающие их отрасли к числу более материало- или капиталоемких. В какой же мере и в каких именно отраслях можно рассчитывать на снижение издержек и рост конкурентоспособности продукции при переходе к новой системе ценообразования?

Общим следствием перехода к мировым ценам на топливо и сырье кроме совершенно очевидного повышения стоимости электроэнергии станут относительный рост цен на инвестиционную продукцию (машиностроение, строительство) и снижение их на продукты сельского хозяйства, а также сопряженных отраслей*. Однако с увеличением размеров компенсации (сокращения налога с оборота) эти различия в относительных ценах будут уменьшаться.

Автор признателен Б. А. Замараеву, Л. И. Зелинской, А. В. Кошелеву и В. Ф. Красновой за помощь в сборе информации, расчетах и оформлении их результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шагалов Г. Оптимизация внешнеэкономических связей//Вопр. экономики. 1986. № 12.
2. Вавилов А. П., Волконский В. А., Эскин В. И. Особенности образования ренты и нормативов приростных затрат в добывающих отраслях (на примере нефте- и газодобычи)//Экономика и мат. методы. 1988. Т. XXIV. Вып. 2.
3. Саховалер Т. А., Эскин В. И. Нелинейная схема расчетов денежной оценки нефтяных и газовых месторождений// Экономика и мат. методы. 1983. Т. XIX. Вып. 2.
4. Волконский В. А., Вавилов А. П. Цены и приростные затраты//Экономика и орг. пром. пр-ва. 1987. № 4.
5. Методика определения экономической эффективности внешнеэкономических связей СССР. М.: Госплан СССР, 1980.
6. Вавилов А. П., Волконский В. А., Кузовкин А. И., Павлов Н. В., Петраков Н. Я., Соловьев Ю. П., Ясин Е. Г. Методы учета ренты в ценах и плановых расчетах// Экономика и мат. методы. 1986. Т. XXII. Вып. 5.
7. Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии. М.: Наука, 1989.

Поступила в редакцию
15 XI 1989

* Имеются в виду соотношения новых цен не с действующими, во многих случаях просто абсурдными ценами в нашей стране, а с пропорциональными затратам на производство всех видов продукции, включая и топливно-сырьевую (см. табл. 2).