

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧИЙ РЫНОЧНОГО И НЕРЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА НА СОПОСТАВЛЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ*

Белкин В. Д.

(Москва)

Рассматриваются методологические проблемы сравнения национального дохода и валового национального продукта рыночной экономики США и нерыночной — СССР. Приведены сопоставительные расчеты этих показателей, выполненные различными методами: на основе валютных курсов, ценовых паритетов, индексов динамики.

Различия, обусловленные рыночным и нерыночным характером экономик, существенно влияют на выбор и содержание показателей, используемых для межстрановых сравнений, снижают их сопоставимость. Различия эти двоякого рода. Во-первых, «нерыночность» отрицательно влияет на структуру и сбалансированность экономики, что уменьшает потребительную стоимость, полезность произведенного валового национального продукта (ВНП). Во-вторых, состояние нерыночной экономики СССР, находящейся в монопольном ведении государства, до последнего времени систематически приукрашивалось. Тенденциозность методологии статистических расчетов, ее подстройку под политические задачи вынужден признать даже председатель Госкомстата СССР В. Н. Кириченко [1, с. 22].

Недооценка различий присуща даже фундаментальному исследованию по сопоставлению двух экономик за 1976 г., выполненному ЦРУ США. Наиболее серьезный критический анализ этой работы сделан И. Бирманом. Соотношение потребления в СССР и США, исчисленное ЦРУ, скорректировано им в 1,5 раза. Соответственно уточнено и соотношение ВНП [2].

В еще большей корректировке нуждаются сопоставления Госкомстата СССР. ЦСУ, а ныне Госкомстат, для сравнения масштабов экономики СССР с другими странами в качестве синтетического показателя применял и применяет до настоящего времени национальный доход (НД). Показатели ВНП, принятые, как известно, в международных сопоставлениях за рубежом, публикуются в изданиях Госкомстата лишь с 1988 г. и притом только в рублях, без каких-либо сравнений с другими странами.

При сопоставлениях, выполняемых Госкомстатом, показатели НД других стран пересчитываются по методологии его определения, принятого в советской статистике. Расчеты проводятся в долларах США, в которые по официальному валютному курсу пересчитываются показатели НД СССР и сравниваемых стран. Наряду с сопоставлениями по официальному валютному курсу, Госкомстат СССР также сравнивает НД по «соотношению цен». Предпоследняя публикация межстрановых сопоставлений национальных доходов содержалась в ежегоднике «Народное хозяйство СССР в 1977 г.». После 10-летнего перерыва сравнения НД СССР и капиталистических стран по официальному курсу валют и по соотношению цен были опубликованы в [3, с. 46].

Названные сопоставления весьма спорны и подлежат критическому рассмотрению.

*В основе данной статьи — доклад, сделанный автором на международной конференции в США (Вашингтон) в апреле 1990 г. Печатается в порядке обсуждения.

ПОКАЗАТЕЛИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В СОПОСТАВЛЕНИЯХ МАСШТАБОВ ЭКОНОМИК

Нам представляется необоснованным использование для этой цели показателей НД, исчисляемого притом в урезанном виде — без непроеизводственной сферы. Ее основная «продукция» — услуги. Не случайно поэтому указанная сфера называется еще и сферой обслуживания. По мере развития экономики и повышения жизненного уровня рост сферы обслуживания все больше опережает материальное производство. На оплату услуг в США приходится ныне 52,9% потребительских расходов, тогда как в СССР — 12,2% [3, с. 67]. Следует, разумеется, иметь в виду, что образование и медицинское обслуживание в СССР большей частью предоставляются бесплатно. Но и с учетом этого обстоятельства доля сферы обслуживания в СССР значительно меньше, чем в США. Добавление услуг существенно меняет соотношение показателей НД США и СССР, увеличивая разность между ними. Но если даже исчислять эти показатели по методологии, принятой в США и других западных странах, включая непроеизводственную сферу, их применение искажает сопоставления масштабов экономик, ибо не учитываются амортизационные отчисления — важная составляющая и издержек, и результатов производства, значимость которой непрерывно возрастает соответственно росту фондовооруженности труда и интенсивности научно-технического прогресса (НТП).

Таблица 1

Валовой национальный продукт и национальный доход СССР и США в 1987 г.
[3, с. 46, 48; 4, с. 14]

Страны	ВНП	НД	ВНД в % к НД
СССР, млрд. руб.	825	600	138
США, млрд. долл.	4527	2256	201

Следует к тому же иметь в виду основные методологические различия в определении амортизации в сравниваемых странах, обусловленные в значительной мере рыночным и нерыночным характером их экономик. По-разному оцениваются производственные фонды: в США — это их капитализированная стоимость, в СССР — остаточная, или, точнее, восстановительная за вычетом износа. Восстановительная стоимость исчисляется на базе периодических инвентаризаций и переоценок производственных фондов. При этом учитывается главным образом физический износ. Корни такого подхода — в предрассудке 30-х годов, согласно которому отсутствие морального износа выдавалось как одно из преимуществ социализма. Впрочем, этот показатель в СССР не отражают и поныне. С учетом морального износа амортизационные отчисления, разумеется, возросли бы. Однако вследствие замедленного НТП в СССР соотношение между моральным и физическим износом производственных фондов у нас намного ниже, чем в США. Поэтому даже при указанной корректировке амортизационных отчислений их процент по отношению к основному капиталу и доля в издержках производства осталась бы ниже, чем в США.

Следовательно, различия между показателями ВНП и НД США значительны, почти в полтора раза больше, чем СССР, что видно из табл. 1. Отсюда и сопоставления по ВНП выявляют гораздо большую разность в размерах американской и советской экономики, чем та, что получается при их сопоставлении по НД.

О ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ, ПОЛОЖЕННЫХ В ОСНОВУ СОПОСТАВЛЕНИЙ ГОСКОМСТАТА СССР

Как известно, валютные курсы зависят от соотношений — паритетов покупательной способности денег, которая в свою очередь определяется уровнем цен и насыщенностью рынка товарами и услугами. Конверти-

руемые валюты имеют лишь страны с рыночной экономикой, да и то не все. Курсы валют этих стран устанавливаются в своей основе на мировом рынке и носят, следовательно, достаточно объективный характер. Правительства и банки стран с рыночной экономикой влияют на валютные курсы в весьма ограниченных пределах. Завышение курса по сравнению со складывающимся на мировом рынке при прочих равных условиях приносит, разумеется, дополнительный доход. Однако подобные условия бывают не часто, ибо чем выше курс, тем ниже конкурентоспособность товаров данной страны на рынках ее торговых партнеров. И наоборот, понижение курса поднимает конкурентоспособность товаров этой страны.

Иначе обстоит дело с валютными курсами стран с нерыночной экономикой. Неконвертируемая валюта этих стран официально за их пределами не обращается. И потому страны с нерыночной экономикой устанавливают курсы своих валют достаточно произвольно. Как правило, эти курсы они завышают. Особенно завышен курс рубля, о чем свидетельствуют многие публикации, в том числе и самых официозных авторов. Так, вице-президент АН УССР И. И. Лукинов пишет, что покупательная способность доллара по потребительским товарам вчетверо выше, чем рубля [5, с. 30]. По свидетельству председателя Правления Госбанка СССР В. В. Геращенко, курс рубля, определяемый по соотношению цен, составил бы по товарам народного потребления: продовольственным — 29 коп. за 1 долл., непродовольственным — 3 руб. 60 коп. за 1 долл. [6, с. 7]. Заметим, что и И. И. Лукинов, и В. В. Геращенко явно завышают курс рубля, оперируя государственными розничными ценами. Но и при этом, если учесть соотношение продовольственных и непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота СССР, то получится около 2 руб. за доллар вместо 65 коп. (!) по официальному курсу валют*.

Подобное несоответствие официального валютного курса рубля реальному сложилось исторически. В послевоенный период первые расчеты по определению валютного курса проводились ЦСУ СССР в 1949 г. по прямому поручению И. В. Сталина. Мне довелось в них участвовать, работая в ту пору в отделе баланса народного хозяйства ЦСУ. Расчеты были выполнены по методологии, близкой к той, что предложена позднее М. Джилбертом и И. Крэвисом [7]. Продукция СССР переоценивалась по товарам-представителям в доллары. Полученная сумма сравнивалась с ее объемом в рублях. Однако вопреки указанной методологии аналогичной переоценки американского производства в рубли не проводилось, ибо расчет по американской структуре снизил бы ценовой паритет рубля. И это понятно, поскольку в структуре производства каждой страны преобладают товары, которые изготавливаются там с относительно меньшими издержками и цены которых относительно ниже. Далее, исчисленное по советской структуре соотношение рубля и доллара корректировалось на 15% — надбавку, учитывающую более высокое, якобы, качество советских товаров, их добротность, надежность, долговечность. И такая надбавка, и, признаться, достаточно тенденциозный подбор товаров-представителей, и то, что расчет проводился по структуре советского производства — все это завышало ценовой паритет рубля. Получилось 14 руб. за 1 долл.

Но И. В. Сталину наши расчеты все равно не понравились. Он установил валютный курс лично и совершенно произвольно — 4 руб. за 1 долл.** — с 1 марта 1950 г. Спустя 10 лет, в 1961 г., с введением нового, укрупненного в 10 раз масштаба цен и новых денег валютный курс рубля был понижен более чем вдвое — вместо 40 коп. установили 90 коп. за 1 долл. — по номинальному золотому паритету рубля и доллара. Объяв-

* В 1987 г. доля продовольственных товаров в общем объеме товарооборота государственной и кооперативной торговли составляла 48%, непродовольственных — 52% [4, с. 416].

** Подробнее см. [8].

ленное золотое содержание рубля составило почти 1 г (точнее, 0,987412), доллара — около 0,7 г [9].

С тех пор покупательная способность и рубля и доллара упала, особенно относительно золота. По имеющимся оценкам, покупательная способность рубля уменьшилась почти вдвое [10, с. 4]. Согласно оценке члена правления Федеральной резервной системы США У. Эйнджелла, по сложившемуся ныне золотому паритету реальный валютный курс составил бы 4 рубля за доллар*. Официальный валютный курс изменился с 1961 г. в противоположную сторону и составляет в последнее время 62—65 коп. за 1 долл.** При таком курсе соотношение НД СССР и США получается 0,4 (924 : 2256) [3, с. 46]. Но и это значительно ниже обычно публикуемого Госкомстатом СССР показателя, исчисляемого по соотношению цен.

О СОПОСТАВЛЕНИЯХ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА СССР С АМЕРИКАНСКИМ ПО СООТНОШЕНИЮ ЦЕН

Сопоставления по соотношению цен масштабов рыночной и нерыночной экономики имеющимися методами весьма затруднительны. Даже при максимальном стремлении к объективности результаты их крайне ненадежны. Так, в изданиях ЦСУ и Госкомстата СССР публикуются результаты расчетов по соотношению цен, выполненных по структуре советского производства. НД СССР по ценовым паритетах товаров-представителей пересчитывается в доллары и сравнивается с американским. Между тем следовало бы переоценить еще и американский НД в рубли, сравнить его с советским и далее вычислить среднегеометрическую из того и другого показателя. При расчете в рублях соотношение советского и американского НД было бы ниже исчисляемого Госкомстатом. По оценке И. Бирмана в 1976 г. на 10% ниже [2, с. 392]. Учитывая различия цен на автомобили, компьютеры, видеомagnetофоны и другие предметы долговременного пользования, доля которых в структуре американского производства существенно выше, чем советского, приведенная цифра — 10% — представляется нам для нынешнего времени заниженной.

В условиях нерыночного хозяйства цены не отражают соотношения спроса и предложения. Централизованно устанавливаемые, заниженные цены государственной торговли приводят к товарно-денежной несбалансированности. Отсюда хронический всеобщий дефицит, пустые полки магазинов и очереди. Некоторые экономисты дают этому явлению хотя и косвенную, но достаточно адекватную количественную оценку. Так, акад. О. Т. Богомолов считает, что «равновесный рынок, в котором платежеспособному спросу населения противостоит соответствующее количество товаров в нужном ассортименте, по существу означает повышение жизненного уровня, или качества жизни, при тех же доходах населения — в 1,5 раза!» [10, с. 4; 14]. Аналогичная оценка прозвучала и на I Съезде народных депутатов в выступлении Н. И. Шмелева: «Если бы мы сейчас создали такую товарную обстановку в стране, когда каждый свой рубль человек мог потратить на то, на что хочет, это означало бы рост примерно в полтора раза жизненного уровня для всех категорий населения» [15, с. 9]. Таким образом, ненасыщенность, несбалансированность рынка оборачивается падением покупательной способности денег в полтора раза.

Следует отметить, что в сообщении Госкомстата СССР об итогах социально-экономического развития страны в 1989 г. впервые отмечается влияние несбалансированности рынка на покупательную способность денег. «Фактический рост цен на потребительские товары и платные услуги составил 2 процента. С учетом неудовлетворенного спроса

* Стало быть, после подорожания золота в СССР в январе 1990 г. в 1,5 раза — 6 руб. за 1 долл. [11, 12].

** Член-корр. АН СССР Н. Я. Петраков метко называет такой курс «безумно-смехотворным» [13, с. 5].

(«скрытой инфляции») масштаб инфляции в потребительском секторе достиг 7,5 процента» [16].

Как отмечалось, валютный курс — функция уровня цен и насыщенности рынка. И если бы валютный курс был реальным, то можно было бы предположить, что при слабой насыщенности рынка относительно высокий валютный курс рубля объясняется низкими ценами. Тогда при расчете по соотношению цен относительный объем НД СССР (в процентах к США) по сравнению с рассчитанным по валютному курсу действительно повысился бы. Такова, видимо, логика Госкомстата и публикуемых результатов его расчетов, достоверность которых соответствовала бы этой логике при полностью директивном установлении всех цен. На деле ничего подобного не наблюдается. Рассмотрим, хотя и не исчерпывающим образом, как при переходе от сопоставления по официальным курсам валют к сопоставлению по соотношению цен изменяется соотношение показателей национального дохода СССР и других стран в действительности.

Приведенный в [17, с. 54] показатель НД СССР в долларах, рассчитанный по соотношению цен превышал аналогичный показатель, рассчитанный по официальному курсу валют в 1976 г. в 1,2 раза (673:548), а в 1987 г., по данным [3, с. 46] уже в 1,6 раза (1440:924). В результате получилось, что НД СССР в 1977 г. составлял 67% американского, а в 1987 г. — 64%, — цифры, которые обычно публикуются в советской массовой прессе. Многие цены, на основе которых рассчитан последний из приведенных показателей, содержатся в [3, с. 57]. В части фонда потребления — это государственные розничные цены, причем по ряду позиций наиболее низкие цены так называемого первого пояса (Украина, Молдавия, Северный Кавказ, Прибалтика).

Искусственно поддерживаемая в известных пределах стабильность государственных розничных цен при избытке денег сопровождается ускоренным ростом цен «черного» и так называемого колхозного рынка, обесценением рубля, падением его фактического курса (на «черном» рынке) по сравнению с официальным. Закономерно, что в этих условиях и государственные розничные цены не остаются неподвижными. Но официально их динамика государственной статистикой до последнего времени не определялась. Публиковавшиеся ЦСУ СССР, а затем и Госкомстатом индексы цен были, по сути, индексами официальных прейскурантов. Иными словами, такие индексы цен фиксировали лишь изменения розничных цен, осуществляемые в централизованном (законодательном) порядке. Они не отражают изменения структуры покупок: вымывания дешевых товаров и других ассортиментных сдвигов. Среднегрупповые индексы розничных цен впервые исчислены Госкомстатом за 1988 г. Среднегрупповой — общий индекс государственных розничных цен повысился в 1988 г. на 2,3%, в том числе на одежду, белье и ткани — на 10%, на кожаную обувь — на 8%, на стиральные машины и легковые автомобили — на 7%, на мясопродукты — на 4% [18, с. 3].

Еще нагляднее искусственная заниженность государственных розничных цен, возможная в подобных масштабах лишь в нерыночной экономике, характеризуется их сопоставлением с ценами колхозного рынка. В 1987 г. последние превышали государственные розничные цены по продуктам растениеводства в 2,8, животноводства — в 2,6, по мясу — в 2,6, молоку — в 4 раза [3, с. 438]. Таким образом, государственные розничные цены, по которым сопоставлялся НД, существенно ниже средних цен покупки продуктов питания, исчисленных по бюджетам рабочих, служащих и колхозников (см. табл. 2).

Приведенные цены покупок в 1,5—2,3 раза превышают государственные розничные цены. Если учесть, что затраты на питание составляют в среднем 33,3% расходов семей рабочих и служащих и 36,1% семей колхозников [4, с. 404, 405], а у пенсионеров их доля еще выше, можно сделать вывод о некорректности расчетов, выполненных Госкомстатом, по крайней мере, в части фонда потребления.

Насколько относится сказанное к показателю НД в целом? Это в

Цены номинальные и фактические

Продукты питания	Государственная розничная цена [3, с. 57]	Средняя цена покупки	
		рабочих и служащих [4, с. 436]	колхозников [4, с. 436]
Говядина	1,78	2,91	4,12
Свинина	1,85	2,89	3,21
Картофель	0,16	0,29	0,36

значительной мере зависит от доли фонда потребления в НД и от уровня цен на ту его часть, которая составляет фонд накопления. В действующих ценах фонд потребления составляет примерно 3/4 НД. Но следует иметь в виду искажающее влияние централизованно устанавливаемых, нерыночных цен на структуру НД. Наиболее низкого уровня цены в СССР — на продукцию добывающей промышленности, несколько выше — сырьевой, затем — машиностроения и строительства. Наиболее высок уровень цен на потребительские товары, составляющие вещественное содержание фонда потребления.

Автором этих строк и его сотрудниками цены единого уровня с прибылью, равнопропорциональной основным и оборотным фондам, исчислялись по межотраслевому балансу за ряд лет, начиная с 1959 г. Расчеты показали определенную устойчивость разноуровневости цен, которая каждый раз восстанавливается спустя несколько лет после очередного их пересмотра. Типичную картину дает расчет за 1966 г., накануне глобального пересмотра цен 1967 г., проведенного в рамках хозяйственной реформы. Уровень цен на продукцию топливно-энергетических и других сырьевых отраслей оказался тогда ниже уровня цен предметов потребления в 1,6—2, машиностроения и строительства — в 1,2, тарифов грузового транспорта — в 1,3 раза [19, с. 113]. С тех пор различия в уровнях цен мало изменились. Причина в том, что в нерыночной экономике директивно устанавливаемые цены удается удерживать лишь на монопродукты — уголь, нефть, электроэнергию и т. п. Оптовые цены на многономенклатурную продукцию производители повышают при любом, даже формальном ее обновлении, поскольку уследить за этим из центра невозможно, а механизм конкуренции отсутствует.

Доля фонда накопления при пересчете в цены единого уровня и прочей корректировке составляет, по нашим расчетам, порядка 40% — в 1,5 раза выше, чем по данным Госкомстата. Соответственно доля фонда потребления ниже — не 75, а 60%.

Каковы же ценовые паритеты рубля и доллара на продукцию, образующую материально-вещественное содержание фонда накопления? Выше они или ниже официального валютного курса рубля? В докладе М. Л. Шухгальтер на упомянутой выше конференции ценовой паритет по капитальным вложениям определен в размере 0,9—1,3 руб. за 1 долл. Существенной составляющей фонда накопления в СССР является военная техника. В нашей стране и за рубежом до недавнего времени бытовало представление о ее относительной дешевизне. Однако несомненный авторитет в этой области ведущий инженер КБ «Южное» народный депутат СССР А. Назаренко решительно его опровергает. По его мнению, на военную технику никакого особого паритета рубля и доллара, отличного от народнохозяйственного, нет [20, с. 2].

Таким образом, ценовые паритеты рубля и доллара на продукцию, входящую в фонд накопления, хотя и отличаются от тех, что на продукцию, составляющую фонд потребления, все же намного меньше официального курса рубля. И, стало быть, результаты сопоставления НД СССР и США по соотношению цен не могут столь существенно (в 1,6 раза!) отличаться от соотношения, исчисленного по официальному валютному курсу, а если и отличаются, то в сторону, противоположную той, что в статистических сборниках [3, 17].

Следует еще раз подчеркнуть, что при сопоставлениях масштабов рыночной и нерыночной экономик по соотношениям цен за рамками расчетов оказываются весьма важные качественные различия, дополнительные учет которых затруднен, но которые не могут не влиять на результаты сопоставлений. К такого рода различиям в части фонда потребления относятся свобода и ограниченность потребительского выбора, равномерность и сезонность потребления, комфортность и дискомфорт торгового обслуживания. Заметим, что для учета последнего из перечисленных различий в качестве торгового обслуживания И. Бирманом была предложена специальная процедура расчетов, основанная на сопоставлении торговых наценок. Выполненный им расчет показал, что отношение объема потребления СССР к американскому в названном в начале нашего доклада исследовании ЦРУ лишь вследствие игнорирования этого фактора преувеличено на 16,4% [2, с. 365, 366]. Соответственно завышен и ценовой паритет рубля относительно доллара. Однако далеко не все указанные, а также другие различия можно столь же корректно учесть. Так, при сопоставлениях объемов одноименного оборудования (фонд накопления) трудно квантифицировать влияние на эти сопоставления различий таких его параметров, как надежность, долговечность, техническое совершенство и т. п. Но если бы все они были в полной мере учтены, то ценовой паритет, исчисленный по ВВП в целом, мог бы послужить валютным курсом.

РЕЗУЛЬТАТЫ СОПОСТАВЛЕНИЙ

Несоответствие валютного курса рубля его реальной покупательной способности становится ныне серьезным препятствием на пути развития внешнеэкономических связей, которым придается более децентрализованный характер. Поэтому для расчетов в области внешнеэкономических связей с 1990 г. введена 100%-ная надбавка к курсу свободно конвертируемых валют относительно рубля [21, с. 17]. Получилось поэтому вместо 65 коп.— 1,3 руб. за 1 долл. Подобное понижение курса рубля — шаг в правильном направлении, впрочем, далеко не достаточный, о чем свидетельствует введенный с ноября 1989 г. специальный валютный курс рубля для неторговых операций — 6,3 руб. за 1 долл., т. е. пониженный в 10 раз [22]. С 1991 г. предусмотрено установить новый валютный курс, можно надеяться, более реалистичный, чем нынешний, или даже вдвое пониженный.

Для определения реального валютного курса рубля на рыночной основе могут быть использованы валютные аукционы, начало которым, правда, весьма скромное, уже положено. Первый аукцион состоялся в ноябре 1989 г., а второй — в январе 1990 г. В обоих участвовали исключительно государственные предприятия, объединения и организации производственного характера. На аукционах было продано конвертируемой валюты соответственно на сумму 8,4 и 8,3 млн. инвалютных рублей. Договорная цена сделок варьировала от 10 до 27 советских рублей за 1 инвалютный рубль. Средняя цена продажи составила 15,2 руб. за 1 инвалютный рубль на первом аукционе и 17,5 — на втором, что исходя из официального валютного курса означает соответственно 9,6 и 11 руб. за 1 долл. [23, с. 23; 24, с. 5; 25, с. 23; 26, с. 2]. Разумеется, для определения экономически обоснованного курса рубля нужны аукционы гораздо большего масштаба — как по сумме продаваемой валюты, так и по составу участников. Кроме государственных предприятий в аукционах должны участвовать также кооперативы и частные лица. Да и проводить их следовало бы достаточно часто, сделать в дальнейшем непрерывными, превратить в конечном счете в биржу. Дело это, естественно, не скорое.

Но если представить, что биржа с многомиллиардными оборотами уже создана и на ней определился правильный валютный курс рубля, то можно с уверенностью утверждать, что он оказался бы не выше, а скорее ниже принятого ныне в экономических расчетах курса —

Валовой национальный продукт в 1987 г.

Страны	Млрд. долл. в текущих ценах по реальному соотношению цен	ВНП СССР в % при курсе валют (коп. за 1 долл.)	
		65	130
США	4527	28,0	14,0
Япония	1806	70,4	35,0
ФРГ	945	134,4	67,2
Франция	816	155,8	77,9
Италия	807	157,4	78,7
Великобритания	786	161,6	80,8
Индия	644*	197,0	98,5

* Данные за 1985 г.

1 руб. 30 коп. за 1 долл. Стало быть, при сопоставлениях на его основе отношение НД и ВНП СССР к соответствующим показателям других стран отнюдь не занижается. При подобном сравнении отношение НД СССР к американскому составляет уже не 0,4, каким оно было при валютном курсе 65 коп. за 1 долл., а вдвое меньшую величину — 0,2.

При сопоставлениях по ВНП, что, как показано, более правильно, получается следующая картина. В 1987 г. ВНП США составил 4527 млрд. долл., а ВНП СССР — 825 млрд. руб., или по действующему официальному курсу валют — 65 коп. за 1 долл. — 1269 млрд. долл., т. е. 28% от ВНП США. Но при 100%-ной надбавке к курсу свободно конвертируемых валют ВНП СССР будет уже 635 млрд. долл. — 14% ВНП США (см. табл. 3). Аналогичный расчет может быть выполнен по сопоставлению ВНП СССР и других стран [3, с. 48].

Получается, что по ВНП СССР делит с Индией седьмое — восьмое место в мире. Это существенно расходится с укоренившимися представлениями об абсолютных и относительных размерах советской экономики и с данными, публикуемыми в западной печати. Так, в изданном ЦРУ «Справочнике по экономической статистике за 1988 г.» ВНП СССР в 1987 г. показан в размере 2375 млрд. долл. — 55% ВНП США [27, с. 6]. В американских ежегодниках «Statistical Abstract of the United States» также публикуются подобные данные.

Указанное соотношение, рассчитанное Б. М. Болотиным за 1985 г., — 0,45 [28, с. 6]. По оценке А. Ослунда, соотношение ВНП СССР — США значительно ниже и находится в интервале 21—34% [29, с. 62]. С. Никитин и М. Гельвановский называют интервал 33—55% [30, с. 29]. Ближе других к моему расчету оценка И. Бирмана: ВНП СССР 20—25% от американского [31, с. 114]. Примерно таким же оказывается соотношение НД СССР — США, определяемое по темпам роста следующим образом. В качестве исходного пункта принимается соотношение НД России и США в 1912 г. — предпоследний перед первой мировой войной год, за который имеются относительно надежные и сопоставимые показатели по России — 7,5 млрд. долл. и США — 34,4 млрд. долл. [32, с. 25]; отсюда соотношение НД России — США — 22%. Динамика НД США за 1913—1987 гг. исчисляется по индексам его роста, опубликованным в [33, с. 97; 34, с. 141; 3, с. 43]. Что касается СССР, то здесь динамика НД за 1913—1928 гг. принимается по официальным данным ЦСУ СССР, а далее за 1929—1987 гг. — по так называемой альтернативной оценке Г. И. Ханина. Подобный подход объясняется тем, что до 1928 г. включительно показатели темпов роста, публикуемые ЦСУ СССР, носили более или менее объективный характер. С 1929 г. они систематически завышались, ибо приобрели новое предназначение — рапортовать об успехах в выполнении и перевыполнении народнохозяйственных планов, чего в действительности никогда не было [35]. Не случайно при таком подходе официальный индекс роста НД в 1929—1987 гг. оказался 8950%, а исчисленное при этом соотношение НД СССР —

США в 1987 г. составило бы 260% (!), а не 64%, как это публикует Госкомстат СССР [33, с. 97; 34, с. 141; 3, с. 43].

Согласно [33], рост НД СССР в 1913—1928 гг. был равен 119, США — 130%. Стало быть, соотношение НД изменилось за этот период с 22 до 20%. Индекс роста НД СССР за 1929—1987 гг., исчисленный Г. И. Ханиным, — 690% [36, с. 85]. Для США за тот же период получается близкий к этому индекс 710%. Отсюда и соотношение НД СССР — США около 20% и соответственно ВВП — 14%. Но поскольку альтернативные оценки Г. И. Ханина Госкомстатом СССР оспариваются, а большинство приведенных показателей значительно, хотя и неодинаково, отличается от результатов нашего расчета, необходимы некоторые дополнительные аргументы в его обоснование.

РЕЗУЛЬТАТЫ СОПОСТАВЛЕНИЙ И РАЗЛИЧИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНОЙ И НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИК

В чем же причина того парадокса, что наша страна, превосходящая США по первичным ресурсам и численности работающих, имеет столь скромные конечные результаты?

Она коренится в различиях рыночного и нерыночного хозяйственных механизмов. Сколько-нибудь полный сравнительный анализ воздействий того и другого механизма на экономику выходит за рамки данной статьи. Укажем лишь основные из них.

Отметим прежде всего воздействия, которые обеспечивают рациональное общественное разделение труда и понуждают экономику всецело работать на конечные результаты.

«Уровень развития производительных сил нации обнаруживается всего нагляднее в том, в какой степени развито у нее разделение труда» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 3, изд. 2-е, с. 20]. Приведенное положение К. Маркса тем ценнее, что он отрицал и капиталистическое разделение труда, и рыночные отношения в будущем обществе. Между тем, как свидетельствует и положительный и отрицательный исторический опыт, рыночные связи и только они позволяют наилучшим образом организовать обмен деятельностью, обеспечить это главное условие общественного разделения труда.

Конкретные формы ориентации рыночной экономики на конечные результаты достаточно очевидны. Производство здесь подчинено платежеспособному спросу — по принципу «кто платит, тот заказывает музыку». Это универсальный принцип рыночной экономики, который, например, американский экономист К. Алмон вполне резонно положил в основу своей работы по прогнозу американской экономики: «Куда пойдет доллар потребителя, туда и последует Америка» [37, с. 42]. Заметим для ясности, что одним из крупнейших потребителей выступает правительство с его военными расходами и финансированием социальных программ. В конкурентной борьбе за деньги потребителей производители вынуждены снижать издержки производства, обеспечивая необходимую рентабельность. Производитель, который поступит по-другому, разорится; он не может, следовательно, функционировать иначе. В нерыночной же экономике, с ее натуральным директивно-адресным планированием и командно-административным управлением, производство обособлено от потребителя, работает в значительной мере само на себя, допускается существование малорентабельных и даже убыточных (планово-убыточных!) предприятий*.

В нерыночной экономике кредитно-денежная система, финансы играют вспомогательную роль, служат пассивным дополнением к натуральному директивному плану. Из-за этого неизменно воспроизводится то-

* Для теоретического обоснования этого абсурда И. В. Сталин сформулировал тезис о так называемой высшей рентабельности как преимуществе социализма (!). Такая рентабельность перекрывает, дескать, нерентабельность отдельных предприятий и даже отраслей.

варно-денежная несбалансированность, деньги утрачивают свою роль всеобщего эквивалента, что затрудняет рациональное общественное разделение труда. Несмотря на планово-административный диктат постоянно нарушаются горизонтальные связи между предприятиями, срываются поставки сырья, материалов, комплектующих изделий. В этих условиях естественно стремление предприятий к максимальной независимости от смежников, к самообеспечению. Отсюда громоздкие, универсальные заводы и фабрики с массой вспомогательных цехов и производств, с устарелой технологией. Соответственно возрастает потребность в оборудовании, снижается производительность труда, увеличиваются затраты минеральных ресурсов.

Металлообрабатывающих станков в СССР больше, чем в США, Японии и ФРГ, вместе взятых, при меньшем объеме производства, чем в любой из этих стран [38, с. 45]. Вследствие неритмичности материально-технического обеспечения более половины всей продукции производится на многих предприятиях в третьей декаде месяца. Это означает, что недоиспользуется 25—30% рабочего времени [39, с. 58—59].

Материалоемкость НД СССР намного выше, чем в экономически развитых капиталистических странах. По имеющимся данным, в начале 80-х годов на единицу конечного продукта в СССР расходовалось стали в 1,7 раза больше, чем в США, цемента — в 1,3, минеральных удобрений — в 1,6, пиломатериалов — в 1,5 раза [40, с. 12]. С тех пор разрыв еще более увеличился.

В рыночной экономике наряду с финансово-кредитными регуляторами важнейшим средством обеспечения товарно-денежной сбалансированности служит механизм цен. Дж. Гэлбрейт, который в ряде исследований отводит рынку и ценам весьма скромное место, вспоминая о своей работе в Комитете контроля над ценами в годы войны, пишет: «Экономист без системы цен — это священник без святого. Мы всю жизнь изучали проблему цен и учили других тому, как они растут и тем самым способствуют увеличению производства; как они падают и их падение влечет за собой сокращение ненужного производства...» [41, с. 99].

Не располагая подобным механизмом, нерыночная экономика не защищена от производства ненужной продукции. По имеющимся оценкам, примерно четвертая часть произведенной в стране продукции — ненужная, в которой нет реальной общественной потребности. Еще половина — не того качества и не в том ассортименте, которые требуются потребителю [42, с. 12].

В самое последнее время доля ненужной продукции существенно возросла, но уже по другой причине. В условиях нового политического мышления, с переходом к военной доктрине разумной достаточности больше не требуется прежнего объема военного производства. Между тем, по некоторым оценкам, оно охватывает 40% продукции машиностроения, т. е. 106 млрд. руб., не говоря уже о химической промышленности, строительстве и т. п. [43, 44, с. 12, 338]. Это существенно превышает публикуемые официальные данные — 31 млрд. руб., на что указывают, впрочем, достаточно компетентные авторы [45, с. 5, 20].

Низкое качество большинства советских товаров, их неконкурентоспособность на мировом рынке общезвестны. Объективно об этом свидетельствует отечественный потребитель — своей готовностью платить за импортные товары повышенную цену, выстаивать долгие очереди. Притчей во языцех является низкое качество всех видов услуг — торговли, общественного питания, медицины. На наш взгляд, разделяемый, впрочем, многими другими экономистами, причина здесь — нерыночность советской экономики, монополизм, отсутствие конкуренции.

Существенной причиной низких конечных результатов являются большие потери на всех стадиях воспроизводства — у производителя, потребителя, в процессе транспортировки и хранения. В статистических официальных изданиях Госкомстата СССР публикуются показатели произведенного НД и НД, использованного на потребление и накопление. В методологических пояснениях к ним указывается, что использо-

ванный НД отличается от произведенного на внешнеторговое сальдо и возмещение потерь [44, с. 698]. По абсолютной величине публикуемые показатели произведенного и использованного НД мало различаются между собой, что не может не вызвать удивления. Действительно, неискушенному читателю трудно представить, что внешнеторговое сальдо — это всего лишь разность между импортом и экспортом во внешнеторговых (валютных) ценах, пересчитанная во внутренние цены. Что же касается дохода от внешнеэкономической деятельности (63 млрд. руб. в 1988 г. [44, с. 624]), то его основную часть составляет разность между импортом и экспортом во внутренних ценах, которая целиком включается в показатели использованного, и произведенного (!) НД.

Точно так же и в произведенный, и в использованный НД включается преобладающая часть потерь. Потери, на которые второй показатель отличается от первого, — это лишь потери имущества от стихийных бедствий и по другим подобным причинам. Да и то номинально — согласно методологическим пояснениям. А в статистической практике даже они не исключаются из использованного НД. Так, не вычтены убытки от стихийных бедствий в 1988 г., которые составили 6,1 млрд. руб. [46, с. 19]. Гораздо большие потери продукции текущего года Госкомстат не исключает ни из произведенного, ни из использованного НД, даже номинально.

Ежегодно теряется около 40% продукции сельского хозяйства — порядка 100 млрд. руб., половина продукции промышленности — 450 млрд. руб. Поистине ошеломляющие данные, которые в 15 раз выше тех, что публикует Госкомстат. Однако и названные цифры потерь тоже ведь официальные, ибо приведены председателем Госнаба СССР П. Мостовым и руководителем рабочей группы Верховного Совета СССР по изучению проблемы непроемких потерь Н. Федоровым [47, с. 2]. Они исчислены по недостаточно корректной методологии, частично изложенной в монографии Института экономики АН СССР. Например, для определения потерь продукции добывающих отраслей сравнивался общий объем добытого сырья — 6,5 млрд. т — и его объем, направленный в дальнейшую переработку — 4 млрд. т, определялись далее потери при транспортировке и т. д. [48, гл. 1]. Таким образом, речь идет о потерях, обусловленных главным образом организационно-экономическими факторами, а не отставанием технологии, которое также имеет место. Трудно предположить нечто подобное в рыночной экономике; ведь никто не станет там выращивать урожай, больший, чем сможет собрать и сбересть, или добывать избыточное сырье. Это незамедлительно разорило бы, например, фермера или шахтовладельца.

Разумеется, некоторая часть потерь сельскохозяйственной продукции и значительно большая промышленной — это потери не НД и не ВВП, а той части исчисляемого в СССР валового общественного продукта, которая используется на производственное потребление. Но при всех условиях приведенные показатели потерь помогают объяснить названный парадокс вопиющего несоответствия конечных результатов общественного производства в СССР затратам первичных ресурсов и труда.

Указанные здесь особенности производства, использования и исчисления ВВП СССР, различия в качестве продукции должны учитываться при международных сопоставлениях и по валютным курсам, и по соотношению цен. Ненужную обществу продукцию и потери при сопоставлениях следует из ВВП исключать. В результате и без того весьма скромный показатель ВВП СССР снизится примерно на 20%.

Однако следует иметь в виду и то, что Госкомстат СССР преуменьшает ВВП, не включая в его состав товары и услуги, создаваемые в теневой экономике. Как сказано в сообщении Госкомстата об итогах социально-экономического развития СССР в 1989 г., в его прежних публикациях общая численность работающих была занижена. В нее не включались рабочие и служащие ряда ведомств — порядка 4 млн. чел. или 3% всех занятых в народном хозяйстве [44, с. 34; 16]. Отсюда можно предположить, что в той же мере был занижен и ВВП. Недоучет те-

невой экономики и указанных ведомств не перекрывает приведенную 20%-ную надбавку к ВВП. Однако для уточнения исчисленного отношения ВВП СССР к американскому необходимы дополнительные исследования. Причем не только советской экономики, но и американской. Ведь не только в СССР, но и в США имеется теневая экономика, вклад которой в ВВП недоучитывается. Таким образом, полученная цифра не окончательная, при уточнении она, вероятно, еще уменьшится. Но и в нынешнем виде отношение ВВП СССР к американскому — 14% — удручающе мало. Это горькая плата за отказ от рыночного хозяйственного механизма.

В свете изложенного вполне резонным представляется афористичное высказывание члена Президентского совета СССР А. Н. Яковлева: «Повышение темпов общеэкономического развития в затратных, безрыночных координатах есть, по сути, замена одного камня Сизифа на другой, более тяжелый» [49, с. 6]. Понятно, что сизифовым трудом ВВП, адекватный затратам, создать невозможно, тем более, что в последние годы повышения темпов уже ни в каких координатах не наблюдается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кириченко В. Вернуть доверие статистике//Коммунист. 1990, № 3.
2. Бирман И. Экономика недостат. Нью-Йорк, 1983.
3. СССР и зарубежные страны. 1987. Стат. сборник. М.: Финансы и статистика, 1988.
4. Народное хозяйство СССР в 1987 г. Стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1988.
5. Лукинов И. Затраты и цены в сельском хозяйстве. Почему они растут?//Коммунист. 1989, № 3.
6. Геращенко В. В. Валюта и «социальная справедливость»//Московские новости. 1989, № 32.
7. Джильберт М., Крэвис И. Международное сравнение национального продукта и уровня цен. М.: Госстатиздат, 1962.
8. Белкин В., Бергер М. Конвертируемый рубль: когда и при каких условиях//Известия. 1988, 3 авг.
9. Гарбузов В. Ф. О новом курсе советского рубля к иностранным валютам//Правда. 1960, 15 нояб.
10. Богомолов О. Т. Могут ли быть деньги «лишними»?//Аргументы и факты. 1989, № 3.
11. Эйнджелл У., Бергер М. Золотой стандарт, а не золотой червонец//Известия. 1989, 7 окт.
12. Жегель И. Повышены цены на золото//Известия. 1990, 9 янв.
13. Петраков Н., Желнорова Н. Вернуть рублю былую славу//Аргументы и факты, 1989, № 39.
14. Богомолов О. Как лечить экономику//Известия. 1989, 10 сент.
15. Шмелев Н. Выступление на II съезде народных депутатов СССР//Известия. 1989, 9 июня.
16. Ускорить оздоровление экономики//Правда. 1990, 28 янв.
17. Народное хозяйство СССР в 1917 г. Стат. ежегодник. М.: Статистика, 1978.
18. Сенчагов В. К. Интервью//Правительственный вестник. 1989, № 16.
19. Белкин В. Д. Экономические измерения и планирование. М.: Мысль, 1972.
20. Назаренко А., Миронов Н. Мечи на орала//Правда. 1989, 30 дек.
21. Постановление Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405. О развитии внешнеэкономической деятельности//Экон. газета. 1988, № 51.
22. Госбанк СССР сообщает//Известия. 1989, 25 окт.
23. Валютные аукционы в СССР//Экон. газета. 1989, № 40.
24. Итоги валютного аукциона//Экон. газета. 1989, № 46.
25. Валютные аукционы//Экон. газета. 1989, № 51.
26. Валютный аукцион 17 января 1990 года//Экон. и жизнь. 1990, № 4.
27. Статистика из Лэнгли//Аргументы и факты. 1989, № 1.
28. Парадоксы статистики//Аргументы и факты. 1990, № 3.
29. Aslund A. How Small is the Soviet National Income? Wash., 1988.
30. Никитин С., Гельвановский М. Где же мы?//Мировая экономика и междунар. отношения. 1990, № 1.
31. Бирман И. Строить заново. Вермонт, 1988.
32. Иоффе Я. А. Мы и планета. М.: Политиздат, 1985.
33. Народное хозяйство СССР в 1958 г. Стат. ежегодник М.: Статистика, 1959.
34. Народное хозяйство СССР в 1967 г. Стат. ежегодник. М.: Статистика, 1968.
35. Медведев П. А., Нит И. В. Номинальные цели и реальная эффективность административного управления//Практика перестройки хозяйственного механизма. М.: Моск. рабочий, 1989.
36. Ханин Г. Экономический рост: альтернативная оценка//Коммунист. 1988, № 17.

37. Алмон К. Американская экономика к 1975 г. Новосибирск: ИЭОПП, 1970.
38. Хейнман С. А. Организационно-структурные факторы экономического роста//Экономика и орг. пром. пр-ва. 1980. № 5.
39. Маневич Е. Рациональное использование рабочей силы//Вопр. экономики. 1981. № 9.
40. Федоренко Н. П. XXVI съезд КПСС и интенсификация социалистической экономики//Вопр. философии. 1981. № 10.
41. Гэлбрейт Дж. Жизнь в наше время (Воспоминания). М.: Прогресс, 1986.
42. Аганбегян А. Г. Оптовая торговля средствами производства и пути укрепления социалистической экономики//Материально-техн. снабжение. 1989. № 2.
43. Арбатов Г. А. Выступление на II съезде народных депутатов СССР//Правда. 1989. 18 дек.
44. Народное хозяйство СССР в 1988 г. Стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1989.
45. Сообщение Министерства обороны СССР//Правда. 1989. 16 дек.
46. Финансы СССР. Стат. сборник (1987—1988). М.: Финансы и статистика, 1989.
47. Федоров Н. По неполным данным//Известия. 1990. 5 янв.
48. Лейкина К. Б. Ликвидация потерь — резерв интенсификации производства. М.: Экономика, 1985.
49. Яковлев А. Ответ — в нас//Вопр. экономики. 1989. № 2.

Поступила в редакцию
18 V 1990