

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

МНОГОЯРУСНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ПРЕДЕЛЫ ГИБКОСТИ*

© 1995 г. Волконский В.А., Канторович Г.Г.

(Москва)

Обосновывается гипотеза, что одной из главных причин инфляции, неплатежей и спада производства является резкая дифференциация между отраслями по уровню цен и финансовому положению, возникшая после их либерализации. Рассматриваются причины, вызвавшие этот разброс.

НЕРЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА

Чаще всего причиной настоящего кризиса российской экономики считают неспособность руководителей предприятий и всего населения адаптироваться к новым "рыночным" условиям, ожидание в ближайшем будущем возврата к административной системе и государственному патернализму, рост преступности вообще и в экономической сфере особенно. Проблему неплатежей правительство намерено решить путем укрепления финансовой дисциплины, совершенствования экономического законодательства.

В данной статье сделана попытка выявить в качестве причины кризиса чисто экономический фактор, имеющий, по-видимому, не меньшее значение, чем любой "поведенческий". Его можно для краткости назвать "нерыночной" структурой производства.

Для современной экономической науки стало общим местом утверждение, что конкурентный рынок, как правило, работает лучше, более эффективно, чем чиновники. Но столь же убедительно доказано как теоретически, так и историей, что рынок далеко не все задачи может решить и не со всеми ситуациями справиться.

Теоретиками конкурентного равновесия изучено много случаев, в которых рыночные механизмы не срабатывают и экономическая система под влиянием рыночных стимулов движется не к конкурентному равновесию, а уходит от него, или когда состояние такого равновесия характеризуется очень большим сокращением производства, огромной безработицей, т.е. совсем непохоже на социально-экономический оптимум.

Понятие "нерыночной" структуры производства, т.е. диспропорциональность, удаленность от конкурентного равновесия сложившегося (стартового) распределения ресурсов, можно определять по-разному, конкретизируя его применительно к различным наборам "внешних" для экономики факторов, определяющих возможные (или желательные) условия экспорта и импорта, социально допустимый минимум оплаты труда и т.д. Если такие условия оговорены, то полная либерализация цен и оплаты труда может привести к сравнительно быстрому их установлению на таких уровнях, что одни производства станут убыточными или низкорентабельными, а другие — высокорентабельными (имеющими высокую норму добавочной стоимости). Степень

*Материал, составивший содержание данной статьи, разрабатывался совместно с Е.Т. Гурвичем.
Публикация — в порядке обсуждения.

"нерыночности", или "несбалансированности" производственной структуры, можно характеризовать долей производственных мощностей, использование которых оказывается нерентабельным, либо степенью дифференциации рентабельности различных предприятий и отраслей.

Допустим, что экономика обладает "нерыночной" структурой производства, но отклонения от равновесных пропорций невелики, причем имеются достаточно налаженная рыночная инфраструктура, мобильные ресурсы труда и капитала, механизмы их территориального и межотраслевого перемещения, и пусть она переживает период высокой активности, в частности, инвестиционной. В этом случае либерализация цен и сильная дифференциация рентабельности приведут к быстрому исправлению производственной структуры, ее приближению к равновесному, стабилизированному состоянию. Однако все эти условия в сегодняшней России отсутствуют. Чрезвычайно высокая дифференциация рентабельности и уровней оплаты труда между предприятиями внутри одной отрасли и даже между крупными хозяйственными секторами ставит общество перед следующим выбором. Либо за счет жесткой кредитно-финансовой политики сделать нерентабельными и закрыть огромную часть предприятий (или резко сократить производство и уволить массы работников), либо поддержать неэффективные предприятия с помощью тех или иных инфляционных мер. Опыт последних полутора лет показывает, что российская экономика идет по первому пути. При этом быстро сокращается производство, но производственная структура не становится более "рыночной" и эффективной.

По нашему мнению, основными факторами, создавшими такую "антирыночную" ситуацию, являются монополизм и неравномерность стартового (на момент либерализации цен) распределения ресурсов между отраслями и предприятиями внутри отрасли. Эти факторы в значительной мере объясняют уникальность и нестандартность реакции российской экономики на монетаристский шок (небывало устойчивую и высокую долю неплатежей, спад производства больший, чем во время второй мировой войны или мирового кризиса начала 1930-х годов) без ссылок на исторические традиции и русский национальный характер.

ОТРАСЛИ БЕДНЫЕ И ОТРАСЛИ БОГАТЫЕ

Рычаги, имевшиеся в руках государства в период административного управления, позволяли регулировать различия в финансовом положении, заработной плате и т.д. между приоритетными и неприоритетными отраслями. В результате либерализации эти рычаги были утеряны, и разброс между "сильными" и "слабыми" отраслями достиг размеров, разрушительно воздействующих на всю экономическую систему.

В табл. 1 представлены показатели отраслей народного хозяйства и промышленности, характеризующие поляризацию уровня цен на их продукцию, заработной платы и доли в добавленной стоимости в результате либерализации. Наиболее выразительны индексы изменения за три года уровней средней заработной платы w и p . Оба показателя тесно связаны линейным соотношением: $w = 79,3 + 0,27p$, причем регрессионная связь вполне значима (стандартная ошибка коэффициента 0,04, $R^2 = 0,78$, t -статистика 0,75). Они оба практически монотонно убывают при переходе от топливно-сырьевых к отраслям, производящим товары народного потребления, причем индексы роста цен у лидирующих и у замыкающих отраслей различаются в 7 раз, оплате труда – в 3 раза.

В привилегированном положении оказались (как и во времена административно-плановой экономики, только с еще большим разрывом) отрасли тяжелой индустрии (ТЭК, металлургия, химия). В тяжелом – почти весь потребительский комплекс, включая сельское хозяйство, легкую промышленность и производство основной массы товаров длительного пользования, а также ВПК.

Из крупных отраслей потребительского комплекса в относительно хорошем финансовом положении находится только пищевая промышленность, потому что большая часть ее предприятий – локальные монополисты, удерживающие чрезвы-

Таблица 1

Средний размер предприятия, рост цен и оплаты труда, изменение доли в добавленной стоимости сферы материального производства (во внутренних ценах) по отраслям промышленности и секторам народного хозяйства

Отрасли	Средний размер предприятия (1990 г.)		Индекс цен 1993 к 1994 г.	Оплата труда, руб./мес.		Доля отрасли в добавленной стоимости СМП, %		
	численность работников, тыс. чел.	основные фонды, млн. руб.		1990 г.	1993 г.	1990 г.	1993 г.	
								Рост, раз
Промышленность в целом	0,74	17,5	522	311	65000	49	66,3	1,35
1. Электроэнергетика	0,59	88,6	796	366	120400	2,6	11,1	4,3
2. Топливная промышленность	1,26	114	760	465	139943	6,5	13,8	2,1
3. Черная металлургия	3,4	164	703	353	78600	2,3	5,4	2,3
4. Цветная металлургия	2,33	126	569	440	111600	2,2	1,6	0,73
5. Химия и нефтехимия	1,9	80	526	292	56700	3,8	3,6	0,95
6. Машиностроение	1,6	22,4	411	305	46800	18,7	18,5	0,99
7. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,07	6	343	308	52900	3,1	3,1	1
8. Промышленность стройматериалов	1,08	9,6	501	316	62800	2,5	2,7	1,08
9. Легкая промышленность	0,6	4	228	249	42400	5,2	0,8	0,15
10. Пищевая промышленность	0,28	5,3	584	311	78900	3,5	5,5	1,57
11. Строительство	0,4	3,1	446	368	82500	13,3	17,8	1,34
12. Сельское хозяйство	0,5	6,9	147	290	34900	20,7	7,3	0,35
Лидирующие отрасли 1-5	1,5	104	720	410	110000	17,4	35,5	2,04
Промежуточные отрасли 6-8 и 10-11	0,7	7,3	470	350	65000	41,1	47,6	1,16
То же без строительства	1	11,4	482	341	57000	27,8	29,8	1,07
Сельское хозяйство и легкая промышленность	0,45	5,9	163	280	36000	25,9	8,1	0,31

чайно низкие цены на сельскохозяйственное сырье. По темпу роста цен и заработной платы она примыкает к группе отраслей тяжелой индустрии. Промежуточное положение занимают машиностроение, промышленность стройматериалов, лесная и деревообрабатывающая, строительство.

В отношении динамики других частей добавленной стоимости помимо оплаты труда отрасли разбиваются на точно такие же группы. К сожалению, эти тенденции трудно констатировать по показателям рентабельности, поскольку за 1992–1994 гг. резко изменились каналы финансирования предприятий и классификация элементов добавляемой стоимости, причем по-разному в различных отраслях. В частности, в отраслях ТЭК появились дополнительные налоги рентного типа, а в себестоимость были включены отчисления во внебюджетные инвестиционные фонды. Вследствие высокой инфляции во всех отраслях резко сократилась доля амортизации в себестоимости, а прибыль должна была увеличиться, чтобы покрыть расходы на восстановление основных фондов и восполнение оборотных средств. Кроме того, в показатели прибыли не включаются большие дополнительные расходы от экспорта, получаемые в инвалюте и не конвертируемые в рубли. Поэтому более надежно финансовое положение отраслей характеризуют показатели изменения их долей в общей сумме добавленной стоимости в сфере материального производства (хотя эти показатели также не учитывают части дополнительных выгод от экспорта и импорта).

ПРИЧИНЫ ПОЛЯРИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПО ОТРАСЛЯМ

Очевидно, факторы, влияющие на финансовое положение отраслей, многочисленны, и для каждой из них имеют разное значение. Поэтому попытки сделать какое-либо общее утверждение, выделив один или два универсальных или главных, могут привести к тому, что будет больше отраслей-исключений, чем отраслей, подчиняющихся правилу.

Тем не менее, гипотеза об определяющем значении двух факторов, указанных в начале статьи, нам представляется достаточно убедительной и важной по вытекающим из нее выводам, чтобы попытаться ее обосновать и проанализировать последствия.

Главный фактор, вызывающий диспропорции и ухудшение положения потребительского сектора, — монополизм. В России средний размер промышленного предприятия в 10 раз больше, чем в США. Если в США средняя численность работающих на одном предприятии составляет 80 человек, то в России — 800. Как известно, концентрация производства выше в тех отраслях, где характер производства позволяет получать выигрыш от увеличения масштаба организации. Влияние монополизма проявляется далеко не только в тех случаях, которые можно квалифицировать как монополии в соответствии с антимонопольным законодательством.

Синхронное (возможно, вследствие неофициального, "телефонного" согласования между директорами, а может быть, и в результате одинакового понимания ими своих интересов и тактических задач) ценовое поведение особенно наглядным было в 1992 г., когда целые крупные отрасли, в которых каждое отдельное предприятие производило не более 5–7% продукции, в течение месяца повышали все цены на 30–40%. Видимо, вернее было бы говорить о корпоративно-монополистическом поведении (которое отчасти является следствием отраслевого принципа управления в советский период и выработанной тогда отраслевой корпоративной этики).

Дж. Гэлбрейт [1, 2] считает, что способность предприятий обеспечивать достаточно высокий уровень цен на свою продукцию и устойчивое финансовое положение определяется, как правило, просто размером предприятия, вне зависимости от того, какую долю рынка он контролирует. В гораздо худшем положении отрасли, где средний размер предприятия мал и наиболее эффективны самые маленькие предприятия. Если государство не оказывает поддержки слабым секторам, то даже в богатых рыночных странах они десятилетиями могут владеть довольно жалкое

существование. В США к таким слабым секторам относятся обычно муниципальный транспорт и некоторые виды услуг, где увеличение размера предприятия не приносит непосредственного экономического эффекта. В российской экономике, 60 лет находившейся под жестким прессом государственных приоритетов развития оборонной промышленности и тяжелой индустрии, слабыми являются по сути все отрасли потребительского комплекса и социальной сферы (за исключением монополистов-переработчиков сельхозпродукции).

Классический пример конкурентно слабой отрасли – сельское хозяйство с массой разобщенных мелких производителей. Необходимость ее поддержки государством давно признана не только на практике, но даже учеными-экономистами (конечно, не всеми).

Гипотеза о связи финансового положения отраслей со средним размером предприятия вполне согласуется с данными табл. 1 (по крайней мере, по группам отраслей – данные в конце таблицы).

Неравенство стартовых условий в России имеет в значительной мере то же направление, что и монополизм, поскольку в советский период приоритетными и обладающими лучшими ресурсами и технологиями были отрасли, связанные с обороной, и необходимая для их развития тяжелая индустрия, т.е. отрасли с наиболее крупным средним размером предприятия (кстати, это служит подтверждением концепции Дж. Гэлбрейта, основная причина привилегированного положения – не монополия на рынке, а просто крупные размеры фирмы). Основная диспропорция, отличающая экономику СССР от традиционно рыночных индустриально развитых стран, – низкая доля доходов населения в ВВП (сохраняющаяся сейчас, в частности, из-за слабости профсоюзов) и отсталость потребительского комплекса.

Экономика России так долго была закована в государственный корсет, что всем казалось: стоит только убрать его, и все пропорции начнут исправляться; задавленные сектора, нужные для человека, будут набирать силу. Но оказалось, что те сектора, которые удовлетворяют потребности человека, не могут конкурировать с более сильными и жизнеспособными (хотя и не столь необходимыми непосредственно для человека).

Десятилетиями беспримерно большая доля ресурсов, причем наиболее качественных, изымалась из потребительского комплекса и направлялась в оборонную промышленность и другие приоритетные отрасли. Это было одним из важнейших направлений, по которым критиковалась административная система в СССР.

Достигалось это не только и даже не столько централизованным перераспределением финансовых средств [3]. В последние десятилетия сельское хозяйство получало много бюджетных дотаций и фактически безвозвратных кредитов. Но качественный металл не мог использоваться в сельскохозяйственном машиностроении. Текстильные фабрики, как правило, оснащены безнадежно устаревшей техникой. Лучшие кадры руководителей направлялись в тяжелую промышленность, а не в сельское хозяйство или торговлю и заготовки. Заработная плата в отраслях потребительского комплекса и социального обслуживания поддерживалась на уровне 60–70% по сравнению с приоритетными отраслями. Даже стипендии в вузах, готовящих специалистов по сельскому хозяйству или бытовому обслуживанию, были значительно ниже, чем в других отраслевых институтах. Не удивительно, что уровень затрат в этих неприоритетных отраслях выше, чем в других странах, а качество продукции ниже. В условиях открытой экономики они не смогут конкурировать с импортируемой продукцией и не будут иметь средств на модернизацию и развитие. Если сразу перейти на мировые цены, то эти отрасли можно и совсем "закрыть". От этого народное хозяйство в целом, с точки зрения сиюминутной максимизации массы прибыли, только выиграло бы. Наоборот, такие отрасли, как нефте- и газодобыча, гидроэнергетика, добыча ряда цветных и редкоземельных металлов, в условиях мировых цен высоко рентабельны.

Следствием резкого усиления дифференциации доходов различных хозяйственных

секторов и видов экономической деятельности был рост дифференциации и в доходах населения. Разрыв в доходах между богатыми и бедными слоями населения, с одной стороны, и сокращение более чем на треть среднего уровня реальных доходов семей, с другой, привело к беспрецедентному спаду спроса на основные предметы первой необходимости. В результате появился еще один фактор, усложняющий положение потребительского комплекса.

Если учесть падение более чем вдвое капитальных вложений из-за непредсказуемости экономической и политической ситуации, а также трудности, которые переживают госбюджет и все сектора бюджетного финансирования, то можно говорить об общем резком сокращении конечного спроса и о тенденции ухудшения финансового положения по мере продвижения от топливно-сырьевых отраслей к отраслям, производящим конечную продукцию.

Поляризация отраслей по их финансовому положению обостряется тем, что в условиях высокой инфляции требуются большие дополнительные финансовые ресурсы на восполнение оборотных средств [4].

В тяжелое положение попали все отрасли. Несмотря на увеличение вдвое средней по промышленности нормы рентабельности к себестоимости (с 17–18% в 1989–1990 гг. до 40–37% в 1992–1993 гг.) затраты на восполнение материальной части оборотных средств в III квартале 1993 г. составили 88% от прибыли за этот же период против 17% в 1990 г. Если отнести затраты на восполнение материальных оборотных средств к прибыли, оставшейся в распоряжении предприятий (после вычета налогов и платежей в бюджет), то соответствующие отношения составят 43% для 1990 г. и 135% для III квартала 1993 г. Иными словами, если иметь в виду восполнение оборотных средств, пусть только материальных, за счет собственных доходов предприятий, то следует говорить не об излишней, а о недостаточной рентабельности нашей промышленности: ее прибыли никак не может хватить даже на простое воспроизводство. Однако, как будет показано ниже, это относится далеко не ко всем отраслям.

Отношение запасов денежных оборотных средств к объему промышленной продукции, выпускаемой за месяц, по сравнению с 1990 г. сократилось к марту 1994 г. вчетверо, к августу уже в 6 раз.

Данные об оборотных средствах по 1993 г. опубликованы на начало и на конец III квартала. Согласно этой информации, материальные оборотные средства в промышленности на начало месяца в среднем на 25–30% превосходят месячный объем производства. Но запасы учитываются по ценам на момент покупки, т.е. вследствие инфляции значительно более низким, чем цены производимой продукции. В сопоставляемых ценах отношение оборотных средств к объему производства за месяц, по нашей оценке, не превосходило 2; в 1990 г. оно было равно 3,6, т.е. обеспеченность производства материальными оборотными средствами сократилась на 45%. По народному хозяйству снижение обеспеченности оборотными средствами еще больше.

Особенно тяжелое финансовое положение сложилось в сельском хозяйстве, где материальные оборотные средства всегда составляли около 2/3 годового объема реализованной продукции из-за сезонного характера производства. В 1980-е годы рентабельность сельского хозяйства не падала ниже 20%, а в 1990 г. поднялась до 40% за счет повышения закупочных цен. В 1992 г., когда рентабельность промышленной продукции повысилась до 40% (по сравнению с 17% в 1990 г.), рентабельность сельскохозяйственной (без учета дотаций и компенсаций) осталась на уровне 39%, причем животноводство в целом стало убыточным. В 1993 г. общая рентабельность сельского хозяйства снизилась до 17%, и животноводство продолжает оставаться убыточным, хотя значительная часть затрат на него (например, кормов) производится в том же хозяйстве и учитывается по себестоимости.

В то же время чрезмерное повышение цен и рентабельности большинства отраслей тяжелой промышленности в 1992–1993 гг. (за исключением машиностроения, значительная часть которого относится к ВПК) никак не могут быть оправданы увеличением затрат на восполнение оборотных средств. В III квартале

Группы отраслей	Отношение задолженности на 1.08.94 к объему отгруженной продукции в текущих ценах за январь–июль 1994 г., %		Отношение объема производства в феврале 1994 г. к январю 1990 г., %
	дебиторов	кредиторам	
Лидирующая	68	72	68
Промежуточная	39	46	36
Сельское хозяйство	29	46	71*
Легкая промышленность	31	38	29,5

* Не все сельское хозяйство, а только животноводство: январь–август 1993 г. к соответствующему периоду 1990 г.

1993 г. доля прироста материальных оборотных средств составила следующие доли (%) от прибыли (по нашей оценке): электроэнергетика – 22, топливная промышленность – 20, черная и цветная металлургия – 40, химическая и нефтехимическая – 47, промышленность строительных материалов – 40.

Одним из способов адаптации предприятий к нехватке денежных средств, позволяющим не снижать производство, наряду с бартером стали неплатежи – беспрецедентный по размерам и устойчивости рост задолженности поставщикам продукции, банкам и госбюджету. Как и следовало ожидать, этим "суррогатом денег" могут пользоваться в основном также предприятия "богатых" отраслей, поскольку способны компенсировать задолженность покупателей собственными неплатежами поставщикам и кредитами банков. "Бедным" в долг стараются не давать. В табл. 2 приведены значения отношения (в %) задолженности покупателей на 1.08.94 к объему отгруженной продукции за январь–июль 1994 г. по трем группам отраслей.

Как уже отмечалось, указанные два фактора, естественно, не объясняют положение всех отраслей. В частности, требует дифференцированного разбора ситуация в машиностроении, где наряду с крупнейшими объединениями, насыщенными зачастую высококвалифицированными кадрами и работающими по новейшим технологиям, имеется масса мелких и средних предприятий с довоенным, а то и дореволюционным оборудованием. Основным фактором, определявшим динамику показателей машиностроения, стало, видимо, сокращение военных расходов государства. По размерам предприятия и стартовым условиям, большая часть машиностроения должна была бы попасть в группу лидеров.

Существенное влияние на финансовое положение и динамику внутренних цен оказывает, несомненно, возможность экспортировать свою продукцию. Полный учет валютных поступлений в отрасли, видимо, только усилил бы показатели разрыва между богатыми и бедными отраслями, но не изменил качественной картины, поскольку основные отрасли-экспортеры (нефтегазовый комплекс, цветная металлургия, часть химической промышленности) входят в группу лидеров.

ДИСПРОПОРЦИИ В СТРУКТУРЕ ПРОИЗВОДСТВА – ПРИЧИНА ИНФЛЯЦИИ, НЕПЛАТЕЖЕЙ И СПАДА

Рассмотрим, к каким последствиям приводит резкое увеличение дифференциации финансовых ресурсов у предприятий и отраслей. Запишем систему уравнений межотраслевого баланса в следующем виде: $p_i^{t+1} x_i = \sum_j p_j^t x_{ji} + p_i^{t+1} D_i x_i$, где p_i^t – индекс цен

на продукцию отрасли i в момент t ; x_i – объем продукции этой отрасли за единицу времени (в базовых ценах); x_{ji} – межотраслевой поток из отрасли j в отрасль i ; D_i – доля добавленной стоимости в объеме продукции отрасли i . Деля на x_i и заменяя x_{ji}/x_i

на коэффициенты a_{ij} матрицы прямых затрат A , получим

$$p_i^{t+1} = \sum_j p_j^t a_{ji} + p_i^{t+1} D_i. \quad (1)$$

Обозначим через $\bar{D}_i$ такую долю добавленной стоимости, которую отрасль i может себе гарантировать в сложившихся для нее экономических условиях (учитывая степень монополизации, стартовый уровень ресурсов, положение в производственной цепочке и т.д.). Тогда вместо (1) запишем неравенство: $p_i^{t+1} \geq \sum_j p_j^t a_{ji} + p_i^{t+1} \bar{D}_i$, где $\bar{D}_i$ в отличие от D_i можно считать постоянными. Запишем еще эту систему в матричной форме

$$p^{t+1} \geq p^t (E - \bar{D})^{-1} A, \quad (2)$$

где $p^t = (p_1^t, \dots, p_j^t)$; E – единичная матрица; $\bar{D}$ – диагональная матрица, в которой по диагонали стоят величины $\bar{D}_i$. С помощью понятия гарантированных уровней добавленной стоимости ($\bar{D}_i$) и неравенства (2) удобно иллюстрировать последствия увеличения дифференциации доходов отраслей.

1) Чтобы отрасль могла функционировать, не сокращая производства, ей необходим определенный уровень доходов (добавленной стоимости) для выплаты хотя бы социально приемлемого минимума заработной платы и восполнения запасов оборотных средств. Резкое увеличение дифференциации значений $\bar{D}_i$ при условии, что для всех других отраслей они не снижаются ниже минимальных пределов, означает, что элементы матрицы $C = (E - \bar{D})^{-1} A$ повышаются. В результате эта матрица может стать непродуктивной, т.е. ее спектральный радиус r будет больше единицы. В этом случае система (2) не имеет стационарного положительного решения. А это значит, что общий уровень цен может только расти с темпом не ниже r .

Без математических символов это означает, что сумма затрат и доходов, которые отрасли закладывают в свои цены, каждый раз оказываются выше, чем цена в прошлом месяце. Таким образом, устойчивые диспропорции в ценах порождают инфляцию.

2) Как уже отмечалось, собственные доходы некоторых, даже крупных, отраслей российской экономики (таких, например, как легкая промышленность, сельское хозяйство) настолько сократились, что даже при резко понизившейся реальной заработной плате они не могут обеспечить восполнение необходимых оборотных средств.

С полной уверенностью можно утверждать, что в тех "слабых" отраслях, доля которых в национальном доходе сократилась, доля предприятий убыточных или низкорентабельных и не способных восполнять свои оборотные средства из собственных доходов должна возрасти. Частично они поддерживают производство за счет роста платежей поставщикам, банкам и госбюджету.

Таким образом, диспропорции – причина роста платежей. Роль, аналогичную неплатежам, играют всевозможные бартерные соглашения.

3) Наконец, в тех случаях, когда и эти инструменты не помогают восполнить оборотные средства или решить неотложные задачи, приходится сокращать производство.

Очевидно, одна из важнейших задач финансовой нормализации, а, значит, и всей экономической стабилизации заключается в выравнивании доходов отраслей, сокращении неприемлемо высокой дифференциации, ставшей генератором углубления кризиса.

Нехватка денежных оборотных средств порождает три следствия: ожидаемое, положительное – снижение спроса и уменьшение темпа инфляции; однако наряду с

ним — ожидаемый в принципе, но неожиданный по масштабу спад производства; и, наконец, "незаконные", с точки зрения теории, неплатежи.

В результате "бедные" отрасли, как и следовало ожидать, лидируют по спаду производства (см. [5] и последний столбец табл. 2). Среди лидеров нет сельского хозяйства и пищевой промышленности. Тому есть свои объяснения. 1993 год был весьма удачным в природно-климатическом отношении. Это отчасти компенсировало плачевные результаты воздействия экономических факторов. Однако ухудшение ресурсного потенциала шло полным ходом. Сельскохозяйственные предприятия не имеют возможности вносить достаточное количество удобрений, что приводит к деградации почв. У них нет средств покупать. В результате ее производство практически прекратилось*, а парк сельхозмашин быстро приходит в негодность.

Воздействие резкого снижения уровня реальных доходов населения (в 1993 г. они составляли 50% от 1990 г.), а значит и потребительского спроса, было смягчено значительным возрастанием доли затрат на продовольствие в общей сумме расходов. Эта доля повысилась за рассматриваемый период с 38 до 44% и почти сравнялась с долей расходов на непродовольственные товары. Соответственно, производство в легкой промышленности к февралю 1994 г. упало до 29%, а в пищевой — до 52% от уровня января 1990 г. Важным дополнительным фактором, позволяющим оставаться "на плаву" предприятиям пищевой промышленности, служит монопольное положение большинства из них в своем регионе. Это дает им возможность удерживать низкие цены на закупаемое у сельского хозяйства сырье и гораздо более высокие — на свою продукцию. Примером может служить производство молочных продуктов, средняя розничная цена которых в 1993 г. была в 4–5 раз выше закупочной цены молока, приобретаемого у сельскохозяйственных предприятий.

Если в плохом финансовом положении отдельного предприятия виновата не плохая работа его коллектива, а ситуация, создавшаяся в отрасли, то последние указы президента, касающиеся укрепления платежной дисциплины (единый расчетный счет, очередность платежей в порядке поступления требований, угроза банкротства и т.д.), подействуют в основном на предприятия "богатых" отраслей. Они лишатся части своих "квази-финансовых" возможностей и в какой-то мере сократят производство. Можно ожидать, что ответом будет некоторое уменьшение производства, повышение цен, которое поставит в еще худшее положение бедные отрасли. Они могут воспользоваться главным образом первым из этих ответов. Вряд ли удастся за счет дисциплинарных мер решить проблему неплатежей. Возможно, сокращение взаимных задолженностей будет заменено расширением бартерных сделок или появится какой-либо другой способ обходиться без денег.

Таким образом, наиболее тяжелое финансовое положение и самый большой спад производства касается "бедных" отраслей. Но это вовсе не значит, что положение "богатых" за их счет укрепляется. Снижение спроса на внутреннем рынке, неплатежи и рост производственных затрат подрывают позиции даже наиболее благополучных отраслей, таких как ТЭК и цветная металлургия, имеющих значительную экспортную составляющую. Просто они начинают тонуть позже по лагерному принципу: "Ты умри сегодня, а я умру завтра". В результате весь многоэтажный "Титаник" российской экономики постепенно опускается под воду. При этом положение топливно-сырьевых и промежуточных отраслей остается сравнительно лучшим, чем отраслей, производящих конечную продукцию, и сельского хозяйства.

Для нормального производственного процесса необходимы запасы как материальных оборотных, так и денежных средств (на счетах предприятия). Под обеспеченностью производства денежными средствами будем понимать отношение их суммы на счетах предприятий и организаций к объему продукции, произведенной за последующий месяц в текущих ценах. Использовались данные, очищенные от сезонных коле-

* Выпуск машин и оборудования на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения за 1993 г. снизился на 33%, а за четыре месяца 1994 г. произведено всего 19% тракторов и 8–10% сельскохозяйственных машин по отношению к соответствующему периоду 1993 г.

баний [5]. Как показывает анализ помесечной динамики этого показателя и темпов спада промышленного производства (а также продукции всех основных отраслей сферы материального производства), эти показатели тесно связаны. Особо жесткая зависимость характерна для денежной обеспеченности в конце месяца t и процентного сокращения производства за месяц $t + 2$ по сравнению с t .

В конце 1990 г. по промышленности обеспеченность составляла 100–110%. После либерализации цен в январе 1992 г. этот показатель резко снизился, и в марте–июне составлял 16–18%. В этот период двухмесячный спад промышленного производства ($t + 2$ к t) держался на уровне около 5%. Когда с приходом В. Геращенко была смягчена кредитно-денежная политика, обеспеченность предприятий сферы материального производства (СМП) повысилась к октябрю до 40–50%, т.е. до уровня начала 1991 г. (сразу после пересмотра цен в январе 1991 г.).

На этом уровне (с небольшим отклонением) показатель продержался до февраля 1993 г. С сентября 1992 по апрель 1993 г. производство почти не сократилось (в среднем на 0,5% в месяц). После февраля пошло неуклонное (хотя и с колебаниями) падение денежной обеспеченности, которое продолжалось до февраля 1994 г. и в дальнейшем колебалось вокруг 20–22%. Параллельно ускорялось падение производства, достигнув на рубеже 1993 и 1994 гг. рекордного уровня 5% за два месяца (30% годовых).

МОГУТ ЛИ РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕТЬ МЕЖОТРАСЛЕВУЮ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ?

Проблема соотношений цен на продукцию разных хозяйственных секторов и их государственного регулирования далеко не нова. С ней сталкиваются все страны в период индустриализации, поскольку низкие цены в традиционном секторе (обычно это сельское хозяйство) и высокие в индустриальном становятся тормозом развития обоих, образуя порочный круг. Нехватка финансовых средств у традиционного сектора препятствует его модернизации, применению достижений научно-технического прогресса, консервирует отсталые технологии. Но в то же время она приводит к сужению внутреннего рынка для продукции индустриальных секторов, которым часто приходится развиваться в виде автономных "очагов модерности", ориентированных почти исключительно на внешнеэкономические связи. Все страны, добившиеся успеха в создании индустриальной рыночной экономики в послевоенное время, добились его благодаря мощному государственному регулированию или большим вложениям иностранного капитала (а чаще и того и другого).

Российская экономика столкнулась с аналогичной проблемой в период нэпа, когда "ножницы" цен (высокие цены на промышленную продукцию и низкие — на сельскохозяйственную) привели к "кризису сбыта" промышленных товаров. Начиная с 1923 г. прямое нормирование цен и торговых накидок в обобщественном секторе (государственные и кооперативные производственные и торговые предприятия) и регулирование с помощью товарных интервенций в отдельные районы было направлено на решение этой проблемы.

Отношение уровней цен на промышленные и на сельскохозяйственные товары в России и до 1913 г. было устойчиво выше (в 2–2,5 раза), чем в странах Западной Европы и США. Однако к осени 1923 г. в России оно увеличилось еще в 3 раза в основном за счет роста промышленных цен. В результате целенаправленной ценовой политики уже к февралю 1924 г. индексы промышленных и сельскохозяйственных оптовых цен сильно сблизились (в результате быстрого повышения вторых и небольшого снижения первых). Отношение индексов оптовых цен упало до 1,3. Порочный круг был разорван. Индексы розничных цен на эти группы продуктов сблизились медленнее и их отношение достигло 1,2 только к 1924/25 г. [6, 92–93]. В 1927/28 г. лезвия "ножниц", наконец, сомкнулись за счет роста розничных цен сельскохозяйственной продукции в частной торговле и стабильного уровня промышленных цен в течение восстановительного периода (1923–1928 гг.).

В индустриализирующихся странах низкий уровень цен на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с промышленной выполняет роль механизма перекачивания ресурсов из сельского хозяйства в развивающуюся промышленность. Стратегия интенсификации сельского хозяйства требует поддержания ценового паритета между индустриальным и аграрным секторами.

Став президентом в разгар тяжелейшего кризиса в 1933 г., Ф. Рузвельт одним из первых антикризисных законов провел через Конгресс "Закон о регулировании сельского хозяйства", предписывавший поддержание государством паритетных цен на сельскохозяйственную продукцию. Основной целью этого "патерналистского" нововведения было восстановление платежеспособного спроса на внутреннем рынке.

Необходимость вмешательства государства в ценовой механизм при возникновении межотраслевых диспропорций в ценах можно, несколько утрируя, объяснить следующим образом. Рынок — это механизм поддержания равновесия и повышения эффективности, воздействующий на отдельные предприятия, механизм конкуренции. Следовательно, он действует в пределах одной отрасли как совокупности предприятий, удовлетворяющих одинаковую общественную потребность. Тут он работает как "санитар леса" — волк: уничтожает слабых. Если общественная потребность снизится, то ухудшится финансовое положение всей отрасли в целом. Тогда большая доля предприятий должна быть закрыта или вынуждена будет сократить производство. Однако финансовое положение отрасли может стать тяжелым и по другим причинам (разная степень монополизации, неодинаковые стартовые условия в отраслях). Рынок и в этом случае уничтожает слабые предприятия, хотя в их "слабости" виновато не качество их работы, не их руководство, а макроусловия, макродиспропорции. Общественная же потребность в их продукции при этом остается высокой.

Исторический опыт свидетельствует, что задачу исправления диспропорций в условиях развития отраслей рынок не может выполнить самостоятельно. Это — задача государств и межотраслевых соглашений (тоже с участием государства). Резкий уход государства от регулирования межотраслевых пропорций приводит к результатам более разрушительным, чем попытка в период форсированной индустриализации и коллективизации перекачивать ресурсы из потребительского комплекса в тяжелую промышленность и оборонную промышленность с помощью жесткой административной системы.

ВЫВОДЫ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Беспрецедентные для мирного времени масштабы нынешнего кризиса в России заставляют рассмотреть его причины и следствия в историко-философской плоскости: какова та предельная крутизна и скорость поворота или изгиба при реформировании социально-экономической системы, после которой наступают невосполнимые некомпенсируемые изменения? Используя термин А. Тойнби, поставим вопрос так: какова предельная сила исторического вызова (challenge), которая приводит к ее обновлению и в дальнейшем к ускорению развития, но превышение которой может вызвать деструктивные последствия, торможение и откат назад?

Во всяком случае российская экономическая система не смогла приспособиться к той крутизне и бескомпромиссности неподготовленных реформ, которая задана правительственной командой, пришедшей к власти после августа 1991 г.

Предотвратить дальнейшее разрушение производственного потенциала и нарастание на этой основе опасности социально-политического хаоса можно только с помощью налоговых и ценовых инструментов выравнивания финансового положения отраслей и предприятий внутри них, чтобы максимально сократить долю убыточных и неплатежеспособных предприятий и не допустить массовой безработицы. Сейчас очень важно сделать кризис управляемым.

Если считать, что основная его причина лежит не в поведенческих или психо-

логических факторах, а в диспропорциях производственной структуры, то необходимо пересмотреть принципы построения налоговой системы и инструментарий государственной антикризисной политики.

1) Если устойчивые диспропорции в межотраслевых ценовых соотношениях — результат резкой дифференциации отраслей и предприятий по стартовому распределению ресурсов и возможностям монопольного поведения, то следует признать, что кредитный механизм не является адекватным инструментом их исправления. Он незаменим при фиксировании хозяйства в условиях сезонных и прочих колебаний, длительного производственного цикла (как в строительстве), "точечного" стимулирования развития в условиях риска и т.д. Но он не годится для поддержки слабых отраслей в условиях устойчивых ценовых диспропорций. Нельготный кредит заведомо не будет возвращен, так что он становится только механизмом для распределения бюджетных и эмиссионных, т.е. государственных средств, или точнее, формой передачи этой функции государства — банкам. Льготные же кредиты (как было в 1992–1993 гг.) связаны со всеми негативными последствиями в виде коррупции, задержки банками государственных средств в перечислении их адресатам (производству) и для собственной выгоды и т.д.

Наиболее адекватные инструменты — непосредственное регулирование цен на массовую однородную продукцию крупных предприятий (в условиях инфляции — ценовых соотношений) или косвенное — путем ограничения рентабельности, налога на сверхприбыли или средние ставки заработной платы, бюджетные методы повышения конечного спроса, освобождение от налога производственных инвестиций и затрат на восполнение оборотных средств, индексация этих затрат и амортизация.

Перечисленные инструменты имеют то преимущество перед кредитами, что они не зависят от решений чиновника и могут быть оформлены в виде законодательных актов, связанных не с конкретными предприятиями, а только с отраслями или видами деятельности.

2) Если согласиться с тезисом, что "сильные" отрасли могут поддерживать свои цены и финансовые поступления на значительно более высоком уровне, чем "слабые", то следует ожидать, что меры по укреплению платежной дисциплины (единый расчетный счет, очередность платежей в порядке поступления требований и угроза банкротства и т.д.) без мероприятий по выравниванию доходов отраслей не приведут к разрешению проблемы неплатежей, а только поставят "слабые" предприятия в еще худшее финансовое положение. При этом не удастся решить проблему диспропорций только дотациями и льготными кредитами без использования ценовых ограничений (может быть, в форме запретительных налогов на сверхвысокие прибыли и заработную плату). Если "сильные" имеют возможность обеспечивать свою дистанцию от среднего уровня, то без ограничения и перераспределения доходов общая их сумма окажется слишком большой, и это подтолкнет инфляцию.

3) Если признается неспособность существующих рыночных механизмов решить задачу *выравнивания доходов отраслей и предприятий*, сокращения их неприемлемой дифференциации, то эту задачу в возможно большей степени должна взять на себя налоговая система.

Как известно, в экономике со свободными рыночными отношениями, с высокой мобильностью ресурсов наибольшая эффективность национального производства достигается при налоговой системе, подчиняющейся тем или иным принципам равномерного обложения. Если одной из ее главных задач становится выравнивание доходов, "обвальная" убыточности, то система должна быть "щадящей", "прогрессивной" по принципу: с богатых брать больше, чем с бедных, чтобы максимально сократить долю предприятий-банкротов.

Исходя из этого, наименее подходящим и первым кандидатом на отмену следует признать налог на добавленную стоимость. Более приемлем налог на прибыль так же, как и на сверхприбыль (налог для ограничения рентабельности) и на очень высокую

заработную плату (такой налог действует, но прогрессия должна быть более жесткой). Поскольку "богатые" предприятия расходуют большие средства на социальные цели, то надо поддержать предложение о замене налога на прибыль и отчислений, пропорциональных заработной плате, налогом на потребление (доход за вычетом средств, инвестируемых в производство). При этом налог на потребление следовало бы сделать прогрессивным (с прогрессией по показателю "потребление на одного занятого").

Несомненно, нужно поддержать также предложение о постепенном увеличении изъятия ренты за природные ресурсы и территорию и замене ею налогов на доходы.

4) В условиях нерентабельности целых отраслей и огромного разброса рентабельности предприятий в каждой отрасли необходимы, кроме того, меры государственной поддержки, государственного регулирования ценовых пропорций и определения и согласования допустимых темпов сокращения производства по отраслям. Соответствующие государственные программы структурной перестройки требуют разработки стратегии экономического развития и *среднесрочного индикативного плана-прогноза*, включающего как ожидаемые индексы объемов производства, так и финансовых и ценовых показателей по отраслям. Этот план-прогноз не может и ни в коем случае не должен использоваться как директивный. Цель плана – стать основой для заключения конкретных многосторонних договоров между промышленными группами и ассоциациями, банками, правительством, профсоюзами, чтоб экономическая обстановка стала более предсказуемой. Этот план должен помочь выявить узкие места, без устранения которых невозможна стабилизация экономики.

5) Наиболее губительным для хозяйственных мотиваций является не сам по себе высокий темп роста цен, а непредсказуемость резких ценовых сдвигов и изменений финансовых механизмов в обозримом будущем.

Чтобы выявить предприятия не эффективные, не пригодные для работы в рыночных условиях, отличить временную нехватку ликвидных средств от устойчивой неплатежеспособности, необходима если не стабильность цен, то, как минимум, достаточная устойчивость соотношений их уровней хотя бы по крупным (скажем, отраслевым) товарным группам.

В этих условиях реалистичная задача: на первом этапе борьбы с инфляцией – *стабилизация ценовых и финансовых пропорций* при сохранении значительных темпов общего роста цен и постепенное исправление наиболее вредных диспропорций, не максимальное сокращение, а максимальная предсказуемость темпа инфляции. Только во втором этапе ставится задача постепенного снижения темпов общего роста цен и преодоления инфляции.

Меры, способные стабилизировать ценовые пропорции, и благодаря этому обеспечить выживание большинства предприятий (за исключением относительно небольшой части, согласованной на основе плана) и доверие, необходимое для инвестиционной активности:

а) ежемесячная публикация официального индекса инфляции, отражающего фактический рост оптовых цен в народном хозяйстве, и *прогнозного* ежемесячного показателя инфляции на предстоящие 6 месяцев. Все соглашения о ценах, финансах, кредитах будут ориентироваться на этот индекс, тем самым повысится вероятность его реализации (если, конечно, первоначальный прогноз был достаточно реалистичен);

б) создание жизнеспособных *межотраслевых корпораций* типа "коксующие угли – металлургия", "энергетические угли – электростанции", "нефть – нефтяное машиностроение и оборонные предприятия, готовые выпускать нефтяное оборудование" и т.д. Такие корпорации могло бы создавать правительство по согласованию с потенциальными участниками в процессе акционирования предприятий, передавая часть своего пакета акций каждого из участников корпорации его партнерам. Создание

таких корпораций с перекрестным владением акциями можно назвать экономической инженерией (по аналогии с генной инженерией);

в) заключение ценовых и финансовых соглашений (*картелей*), включающих предприятия разных отраслей и Министерство финансов РФ, о поддержании определенных соотношений между ценами с обязательством Минфина относительно индексации установленных дотаций или налоговых льгот.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
2. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.
3. Яременко Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981.
4. Волконский В.А., Гурвич Е.Т., Канторович Г.Г. Модификация финансовой структуры и кредита в условиях высокой инфляции // Проблемы прогнозирования, 1994. № 1.
5. Аврех Г., Бессонов В., Гурова Т. и др. Динамика промышленного производства в России. 1990–1993. М.: РСПП, 1994.
6. Вайнштейн А.Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг. М.: Наука, 1972.

Поступила в редакцию
14 XII 1994