

ПАРАДОКСЫ РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

© 1995 г. Овсенко Ю.В.

(Москва)

Автор анализирует причины экономического кризиса, переживаемого Россией. Одной из них является то, что отказ от старых методов регулирования хозяйственной жизни не сопровождался системной разработкой и реальным претворением в жизнь новых "правил игры" — важнейшего элемента институциональных реформ. Центральная проблема институциональных изменений сегодня — проблема экономического законотворчества.

С 1991 г. российская экономика непрерывно и быстро деградирует. К концу 1994 г. валовой внутренний продукт (ВВП) сократился вдвое. Начало экономического краха совпало с единовременной конфискацией сбережений населения, сменившейся продолжающимся и сейчас процессом постоянного обесценивания вкладов. Темпы падения реальных доходов основной массы населения значительно опережают темпы экономического спада.

Вместе с тем весьма быстро растут доходы руководителей производства, банков, торговли, высшего слоя государственных чиновников, т.е. всех тех, на ком лежит ответственность за экономический спад, развал финансовой системы, снижение жизненного уровня населения.

Разумеется, и в условиях кризиса могут расти доходы отдельных лиц: кто-то наладил производство нового товара, пользующегося высоким спросом, кто-то предугадал рост цен на конкретный товар, кто-то обеспечил финансирование высокоэффективных видов хозяйственной деятельности. Но никак нельзя представить себе нормальную рыночную экономику, в которой разразился экономический кризис, а реальные доходы всех лиц, развязавших и помогающих углубить его, растут.

Все эти явления и представляются парадоксами российских реформ. В настоящей работе предпринята попытка объяснить некоторые их причины.

1. ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Длительный период экономической стагнации постепенно подводил руководителей СССР к осознанию необходимости социально-экономического реформирования страны. Начало ему было положено горбачевской перестройкой (1985–1991 гг.). Она сопровождалась некоторыми институциональными преобразованиями, но в первую очередь — такими мерами, как повышение зарплаты и увеличение численности государственного аппарата управления. Все это привело к быстрому росту расходов государственного бюджета, что явно не вязалось с провозглашаемым лозунгом свободы личности. Очевидно, что такая свобода предполагает снятие ряда запретов и ограничений, ликвидацию или во всяком случае ослабление некоторых функций государства, связанных с социальным контролем и администрированием. Однако государство играло все более весомую роль, "переваривая" через свой бюджет все более значительную долю общественного продукта. Конец перестройки ознаме-

Динамика реального ВВП (в % к 1989 г.)

Страна или регион	Годы				
	1990	1991	1992	1993	1994
Россия	96	84	68	60	51
Восточная Европа	92	83	79	80	84
Балтия	97	85	61	55	57

новался началом глубокого социально-экономического кризиса, не только в границах бывшего СССР, но и в большинстве стран, ранее составлявших "социалистический лагерь". Приходится констатировать, что ни в России, ни в других странах СНГ кризисные процессы не приостановлены до сих пор. В таблице и на рисунке представлена динамика реального ВВП в России, Восточной Европе и Балтии [1].

В Восточной Европе темпы падения ВВП резко замедлились после 1991 г., а с 1993 г. динамика стала положительной. В России и Балтии в 1991–1992 гг. наблюдалось быстрое падение ВВП, причем в Балтии более разрушительное, а в 1993 г. темпы спада стали затухать. 1994 г. Балтия закончила уже с положительным приростом ВВП, тогда как в России темпы падения вновь возросли.

Приведенные данные позволяют оценить общие тенденции изменений ВВП в России, воспользовавшись следующей формулой

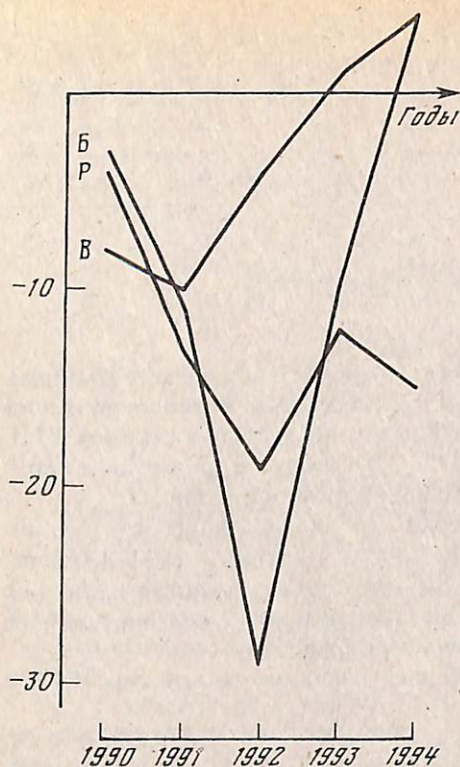
$$Y^t / Y^{t-\tau} = (1+n)^\tau, \quad (1)$$

где Y^t – ВВП года t ; n – среднегодовой темп изменения ВВП.

Можно сказать, что "период полураспада" российской экономики [2, с. 21], когда ВВП сократился вдвое, составляет 5 лет. Из формулы (1) видно, что это соответствует среднегодовому спаду в 13%. Спад 1994 г., равняющийся 15%, соответствует уже более короткому "периоду полураспада" (4 года и 1 квартал).

Падение уровня ВВП в России сопровождается определенными структурными сдвигами, которых никак не могли предвидеть реформаторы. Если в 1994 г. ВВП составил примерно половину уровня 1989 г., то, согласно [3, с. 16–17], объем промышленного производства был еще ниже. Уже в июне 1994 г. он составлял от уровня января 1990 г. чуть более 43%, легкая промышленность сократилась до 22,5%, пищевая – до 48%, машиностроение – до 29%, т.е. для них "период полураспада" уже миновал. Зато топливно-энергетический комплекс сократился лишь до 71%, цветная металлургия – до 58%, черная – до 55%. Казалось бы, сокращение военных расходов резко уменьшает потребность в топливе, энергии, металлах. Однако именно в этих отраслях спад производства минимален. Экономика постепенно становится все в большей степени сырьевой, добывающей и в меньшей – обрабатывающей. За один только 1994 г. продукция легкой промышленности сократилась на 47%, а станко-инструментальной – более чем в 2 раза. Экономика перестает работать на внутреннего конечного потребителя, все более ориентируется на экспорт сырьевых ресурсов. Именно он приносит наибольшие доходы соответствующим руководителям.

Отметим следующий факт. Если в 1994 г. объем промышленного производства в целом сократился на 21%, то энергопотребление упало только на 14%, потребление нефти на 16%, а газа – на 10% [4, с. 4–5]. Аналогичная ситуация характерна и для сельского хозяйства, особенно животноводства. Так, сокращение поголовья коров сопровождается падением надоев с каждой коровы, хотя, казалось бы, выбраковывать следует в первую очередь наименее продуктивных животных. Уменьшение численности домашней птицы происходит при одновременном снижении яйценоскости и т.п. Итак, налицо следующие тенденции: во-первых, общее снижение реального ВВП;



Темпы изменения реального ВВП (в % к предыдущему году): Б – Балтия; Р – Россия; В – Восточная Европа

во-вторых, более быстрый спад промышленного производства; в-третьих, еще более сильный спад в отраслях, производящих товары конечного потребления. Их спад за 1994 г. составил более 25% по сравнению с 15% для ВВП в целом. Наконец, в-четвертых, все эти сдвиги сопровождаются ростом удельных затрат ресурсов, включая трудовые, так как падение ВВП не вызвало соответствующего сокращения занятости. Следовательно, резко понизилась эффективность экономики. Она, по-видимому, и вовсе перестала быть продуктивной, произошел не только рост удельных затрат по сравнению с "дореформенным" временем, но и общее превышение стоимости затрачиваемых ресурсов над стоимостью выпускаемой продукции*.

Что же породило столь плачевные экономические результаты? Почему снижается производство и одновременно вытесняются наиболее эффективные технологии, почему в недрах кризиса до сих пор не обнаруживаются зародыши будущего возрождения?★★

Одной из причин кризиса справедливо считают распад единой экономической системы СССР и последовавший за этим разрыв хозяйственных связей. Однако страны Восточной Европы и тем более Латвия, Литва и Эстония также имели длительные, стабильные и устойчивые связи с Россией и другими

республиками бывшего СССР. Тем не менее они сумели перестроиться и уже вступили в этап экономического роста. Следовательно, причину экономического кризиса в России (и странах СНГ) следует искать не только здесь, а прежде всего в характере институциональных преобразований, проводившихся с 1985 г.★★★

2. ГОРБАЧЕВСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА

Институциональные изменения горбачевского периода были незначительны. Они инициировались законами СССР о государственном предприятии, аренде, кооперативах и т.п. Появились такие новы для страны организации, как коммерческие банки, биржи, совместные предприятия. Резко увеличилось число кооперативов.

* В период брежневского застоя на правительственном уровне была поставлена задача определить причины низкой эффективности экономики СССР, высокого уровня издержек. К этой работе привлекались и ведущие экономисты. Выяснилось, что одной из основных причин такого положения явились огромные потери ресурсов и продукции на всех стадиях промышленного и сельскохозяйственного производства, при транспортировке и хранении. Это дало в руки сторонников частной собственности важный довод в пользу разгосударствления и приватизации. Ведь рачительный хозяин не станет разбазаривать свое имущество. Однако история России последних лет показала, что увеличение доли приватизационного капитала самым тесным образом коррелирует с падением объемов производства и ростом удельных затрат ресурсов. Сокращение в 2 раза ВВП было зафиксировано примерно тогда же, когда половина занятых стали работать на приватизированных предприятиях.

★★ В [2, с. 19] обращалось внимание на деструктивный характер экономического кризиса в России, вызванный вымыванием новых эффективных технологий и расширением старых. В [5] показано, что этот процесс распространяется на все отрасли, причем технологическое отставание экономики России от носительно тенденций 80-х годов нарастает.

★★★ Анализ этих проблем посвящена весьма интересная статья А. Илларионова [6], к которой мы еще будем обращаться.

К этому же периоду относится начало процесса приватизации, в первую очередь – в сфере розничной торговли и бытового обслуживания населения. Начали сколачиваться первые крупные частные состояния. Простейшим способом быстрого, причем легального обогащения (сохранившимся и до настоящего времени) стала внешняя торговля, в первую очередь экспорт. Внутренние цены были во много раз ниже мировых, и экспорт сырья и продукции машиностроения (главным образом военной) давал баснословный процент прибыли. Нужно было только получить соответствующее разрешение властей, например на то, чтобы часть текущего за рубеж потока нефтепровода купить по внутренней, а реализовать – по мировой цене, причем разницу оставить себе, а не государству (которое формально продолжало в те годы быть монополистом во внешней торговле). Это, в свою очередь, сужало источники получения доходов государственного бюджета. Впервые за всю историю СССР в 1989 г. был зафиксирован его дефицит. Резко возрос внешний государственный долг.

В течение всего рассматриваемого периода, судя по данным официальных статистических ежегодников "Народное хозяйство СССР", отмечался бурный рост доходной и в еще большей степени – расходной части государственного бюджета СССР. Обе эти части в 1988 г. превышали 70% национального дохода страны, исчисленного по принятой в те годы методике (см. [7]). А всего за период 1984–1990 гг. доходы государственного бюджета возросли на 20% (средний темп 3,1% в год), а расход – на 37% (5,4% ежегодно).

Темпы роста денежных доходов населения в течение этого периода стабильно повышались с 3% в его начале до 10% в 1989 г., 15% – в 1990 г. и 75% – в 1991 г. [8, с. 190], а темп экономического роста в эти годы никогда не превышал 2% годовых [3, с. 160]. Все это, естественно, порождало инфляционные процессы. Однако долгое время адекватного повышения государственных цен не было. Это привело к росту денежных сбережений населения, объем которых был тогда сопоставим с величиной годового ВВП. Другое следствие – дефицит практически всех товаров на потребительском рынке и огромные, все возрастающие масштабы нелегальной торговли.

Ситуация дефицита распространялась и на рынок средств производства. Здесь он порождал резкое расширение бартерного обмена, что приводило к снижению эффективности использования ресурсов. Процесс бартеризации хозяйственных связей усиливался и вследствие ослабления централизованного управления экономикой, в течение длительного времени диктовавшего каждому хозяйственному субъекту, что и сколько надо производить, кому отгружать продукцию, у кого получать ресурсы.

Тогдашнее руководство страны начало понимать, что наряду с преобразованиями, направленными на либерализацию экономики, необходима и финансовая реформа. Финансовой системе в СССР традиционно отводилась второстепенная роль. Считалось, что основные экономические проблемы можно решить исключительно методами "натурального" планирования и управления, а деньги должны выполнять вспомогательную функцию учета и контроля. Цены устанавливались централизованно, причем в их основу пытались положить издержки. В сфере производства такие цены были более или менее пригодны для выполнения указанных учетно-контрольных функций, тогда как само производство развивалось под управляющими воздействиями совершенно другого рода – "натуральных" плановых заданий. В сфере же потребления подобная система ценообразования не срабатывала: здесь требовалось учитывать уровень доходов населения, спрос и предложение. В результате на некоторые виды продукции, например общественно-политическую литературу, цены были гораздо ниже издержек производства, а на подавляющую часть остальных продуктов цены устанавливались на уровне, существенно превышающем издержки.

Две различные схемы ценообразования привели к возникновению и сосуществованию двух разных систем денежного обращения: "наличной" – в сфере розничной торговли товарами и услугами и "безналичной" – в остальной части экономики. Предполагалось, что безналичные деньги обслуживают только обмен между го-

сударственными предприятиями и не могут быть использованы отдельными лицами. Поэтому существовал строгий запрет на их "обналичивание".

Первые попытки реформирования финансовой системы в СССР в 1991 г. не затронули это разделение денежных систем. Сначала считали, что финансовой сбалансированности можно достичь просто: поднять оптовые цены и снизить покупательную способность населения, изъяв у него часть денег. Последнее попытались сделать с помощью неожиданного обмена денежных купюр – так, чтобы нерасторопные граждане не успели вовремя его осуществить, а также частичного замораживания вкладов населения. Когда это не помогло, пришлось прибегнуть к повышению розничных цен (расценок, тарифов).

Таким образом, никакого реформирования ни финансовой системы в целом, ни системы денежного обращения в тот период в сущности не было. Удалось лишь снизить покупательную способность населения. Благодаря росту цен сократились и его реальные доходы, и сбережения. Зато некоторые из вновь появившихся коммерческих структур уже могли почти легально обналичивать безналичные деньги, что было тогда крупным источником обогащения за счет большой разницы в покупательной способности наличного и безналичного рубля. Финансовой стабилизации не получилось. Начался несанкционированный рост цен.

Главный итог этого этапа заключался в том, что рыночные отношения не были созданы, а административные формы управления экономикой перестали работать, но рассчитанная на централизованное управление система сама по себе мертва, она не имеет внутренних стимулов к саморазвитию, присущих рыночной экономике. Она нуждается в постоянных импульсах извне, со стороны центральных органов управления.

Все же в этот период, хотя и начался экономический спад, удалось избежать обвального экономического краха. Его начало совпало с развалом СССР и либерализацией цен.

3. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН, ПРИВАТИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Новое правительство решило легализовать начавшуюся спонтанно либерализацию цен. Эта мера должна была, по замыслу тогдашней группы реформаторов во главе с Е. Гайдаром, во-первых, ликвидировать товарный дефицит, во-вторых, резко расширить рамки экономической свободы хозяйственных объектов. При этом главный расчет делался на появление у предприятий стимула к саморазвитию. В условиях, когда плановые задания "в натуре" исчезли, цены должны были, по мысли реформаторов, стать главным ориентиром в осуществлении структурных сдвигов в пользу товаров конечного потребления, а прибыль от экономической деятельности – важнейшим стимулом к экономическому росту, как это и провозглашается на страницах учебников экономики.

Однако самым первым результатом либерализации цен было резкое усиление процессов, начавшихся еще до официальной отмены централизованного назначения цен: обесценение сбережений граждан и денежных средств предприятий, падение реальных доходов населения.

Этот результат был легко предсказуем. Всеобщий дефицит товаров и избыток денег у населения и предприятий предопределил немедленный резкий подъем уровня розничных и оптовых цен. Однако реформаторы совершенно не позаботились о механизмах индексации денежных средств, коррекции банковских процентных ставок и вообще о системе мероприятий, призванных нейтрализовать пагубное воздействие инфляционных процессов на жизненный уровень населения и работу предприятий. Освобождение цен, по сути, не сопровождалось какими-либо государственными актами, за исключением указа Президента (от 3 декабря 1991 г. за № 255), регламентирующего деятельность предприятий. За ними закреплялось их имущество на праве полного хозяйственного ведения. Провозгласив полную самостоятельность

предприятий в области хозяйственной деятельности, указ, по существу, отдавал в полное распоряжение их руководства и все имущество, и все доходы от его эксплуатации (или реализации). Эта своеобразная "приватизация" породила адекватную форму экономического поведения предприятий: прибыль — себе, убытки — на счет государства. Другими словами, когда им это выгодно, предприятия ведут себя как независимые собственники, а когда у них возникают какие-либо затруднения — требуют денег у своего юридического собственника — государства [9]. Такая ситуация характерна для поведения государственных предприятий и по настоящее время.

Либерализация цен — безусловно необходимый этап реформирования экономики, однако это должен быть не единовременный акт, а процесс, скорость протекания которого целиком определяется системой сопровождающих его институциональных изменений.

Основным фактором, препятствующим повышению эффективности функционирования экономики после либерализации цен, считается монополизм. Это безусловно верно. Административно управляемая экономика не просто допускает существование монополий. Для нее удобнее, если производством каждого вида продукции занимается одна организация. В этом случае существенно облегчается контроль за производством и распределением продукции, всегда имеется лицо, несущее ответственность за возможные срывы. Поэтому управляющая система сама формирует монополии даже там, где для них нет никаких технологических оснований: в розничной торговле, сфере ремонта, индивидуального пошива одежды, обуви и т.д., создавая то, что мы называем организационными монополиями [9]. Эти отраслевые главки, территориальные управления и тому подобные образования, функции которых — назначение цен, распределение квот выпуска продукции и рынков сбыта — в цивилизованной экономике считаются не только ненужными, но даже незаконными.

Именно такой и была экономика СССР в момент либерализации цен. Поэтому реакция ее была немедленной и достаточно стандартной: повышение цен и одновременное снижение объемов выпуска. Многие из организационных монополий сохранились и поныне либо открыто как элементы общероссийских или территориальных органов исполнительной власти, либо перекочевав в сферу теневой экономики. Соответственно и цены в большинстве случаев никак нельзя назвать свободными. Они регулируются федеральными, муниципальными органами управления, официальными и теневыми монополиями.

Под их влиянием сложилась извращенная структура цен. Так, в сентябре 1994 г. внутренняя цена на сырую нефть составляла 29,8% мировой, на мазут — 48%, на дизельное топливо — 80%, на бензин — уже 82,4%. И хотя эти цены постоянно меняются, одно остается неизменным: выгоднее экспортировать сырую нефть, причем чем глубже ее переработка, тем менее эффективным оказывается экспорт соответствующих продуктов. Значит, незачем и развивать переработку*. Эта особенность присуща и другим секторам экономики. Она и предопределила рассмотренные в разд. 1 не ожидавшиеся реформаторами структурные сдвиги.

Таким образом, крах, последовавший сразу после либерализации цен, можно объяснить тем, что искусственно созданные ранее организационные монополии сохранились. Но если раньше их развитие жестко контролировалось государством (причем не только хозяйственной властью — министерствами и ведомствами, но и не зависимыми от нее партийными органами), то ныне они практически свободны и ведут себя так, как и положено монополиям согласно классическим канонам экономической науки.

По идее, главный удар по подобного рода монополиям должен был нанести процесс приватизации. Однако он, как известно, носит в России номенклатурный характер.

* Казалось бы, очень выгодно перерабатывать сырую нефть в бензин: мощности в стране имеются, цена нефти — треть мировой, зарплата — 5% мировой. Эффект может получиться колоссальным. Однако его придется делить между всеми производителями, а в случае экспорта нефти (с помощью уже упоминавшейся процедуры покупки части ее потока в нефтепроводе) все доходы идут торговцу.

Собственниками становятся бывшие партийные и хозяйственные руководители, директора предприятий, банков, а также приближенные к ним лица. Они выиграли первый – ваучерный этап приватизации, они же выиграют и второй, покупая предприятия за бесценок. Они не заинтересованы в изменении тех элементов до-реформенной институциональной системы, которые полезны лично для них. Поэтому монополии остались, а централизованный контроль за ценами и объемами выпуска исчез или осуществляется этими же лицами. Одновременно образовались крепкие барьеры, защищающие от проникновения в сферу деятельности монополий новых независимых участников, т.е. так и не возник важный регулятор структурных преобразований – перелив капиталов. Те же монополисты и другие лица, приближенные к органам управления, получают различного рода лицензии, квоты на экспорт продукции, льготные кредиты и другие привилегии. Все это позволило существенно увеличить их доходы при одновременном снижении объемов производства.

Дополнительным фактором, работающим в том же направлении, явилось постоянное повышение правительством В. Черномырдина импортных пошлин, снижающих конкурентное воздействие иностранных производителей на российских монополистов и одновременно повышающих цены на продукты конечного потребления.

Анализируя экономическую политику правительства В. Черномырдина, А. Илларионов [6] выделяет приоритетные для нее секторы экономики: сельское хозяйство, пожирающее значительную часть государственных ресурсов без видимого конечного результата, и топливно-энергетический комплекс (ТЭК), в первую очередь газовую отрасль (концерн "Газпром"). Будучи объективно самым доходным, ТЭК получил огромное количество льгот и привилегий, оформленных многочисленными указами Президента и постановлениями правительства. "Естественным следствием такой политики стало значительно не только абсолютное, но и относительное увеличение личных доходов лиц, занятых в этих компаниях" [6, с. 178–179]. А ведь раньше экспорт нефти и газа был одной из крупнейших статей доходов государственного бюджета.

Значительны и доходы, получаемые в результате проводившейся в 1991–1994 гг. политики ставок рефинансирования ЦБР в условиях инфляции [10]. В течение длительного времени реальная ставка рефинансирования Центрального Банка России была отрицательной, причем весьма высокой по абсолютной величине. Например, правительство Е. Гайдара установило ее на уровне 80% годовых, в то время как даже месячный темп инфляции превышал 30%. В 1993 г. ставку рефинансирования повысили до 200%, а инфляция упала только до 1000% годовых. Это привело, в частности, к перетоку сбережений населения в руки получателей кредитов – банкиров, предпринимателей. Возможность дебитора возвращать реально во много раз меньшую сумму, чем он получил, стала новым крупным источником обогащения как получателей кредита, так и чиновников, распределяющих его.

В таких условиях совершенно искажаются критерии эффективности. Это относится и к отдельным операциям, и к деятельности предприятий в целом. Если результаты хозяйственного процесса, осуществленного за счет подобных кредитов, позволяют возратить их и получить прибыль, процесс считается эффективным. Если предприятие получает прибыль, норма которой даже ниже уровня инфляции за тот же период, но выше нормы процента, инвестиции за счет кредита выглядят как высокоэффективные. На самом же деле предприятие в этом случае в реальном исчислении может потреблять больше ресурсов, чем стоит выпущенная продукция. Происходит деградация экономики, а формально все обстоит хорошо. Таким образом, отрицательные процентные ставки по кредитам служат фактором, способствующим не только перетоку денег от кредитора к дебитору, но и снижению эффективности экономики, превращению ее в непродуктивную [11].

Сверхдоходы банкиров формируются и за счет чрезмерно высокой маржи, и за счет "прокручивания" средств государственного бюджета и обслуживаемых предприятий. Банкирское лобби делает все, чтобы помешать выходу на отечественные денежные

рынки западных банков, чтобы не дать упасть собственным доходам, вызванным все тем же монопольным эффектом.

В дополнение к отрицательным процентным ставкам существует система льготных кредитов с еще более низкими процентами. Так, все эти годы, включая 1994 г., правительство получало их под 10% годовых сроком на 10 лет. Это означает, что если принять рост цен в 1993 г. за 1000%, а в 1994 г. – за 350%, то реальные процентные ставки для этого займа составляли в 1993 г. минус 89%, а в 1994 – минус 31%. Следовательно, все кредиты ЦБ Минфину РФ вполне правомерно рассматривать как безвозмездные субсидии и включать наряду с налогами и другими поступлениями в состав доходов бюджета. А их величина довольно существенна, причем постоянно растет. В 1993 г. она составляла 56% доходов федерального бюджета, в I квартале 1994 – 96%, во II квартале – 71%, а в июле–августе 1994 г. повысилась до 111% (рассчитано по [8, с. 31, 186]).

Предполагается, что в 1995 г. правительство откажется от долгосрочных займов ЦБР* и целиком перейдет на ГКО и другие займы, по которым номинальные процентные ставки устанавливаются на аукционах и измеряются сотнями процентов годовых, а сроки займов достаточно коротки. Это потребует гигантских средств на обслуживание государственного долга, которых в бюджете нет.

А пока, благодаря огромным доходам федерального и местных бюджетов, образовалась еще одна крупная социальная группа, члены которой получают высокие и постоянно растущие доходы. Ее составляют чиновники госаппарата. По данным ИМА-пресс, в 1994 г. на содержание работников центрального аппарата федеральных органов исполнительной власти России затрачено 129,8 млрд. руб. (без учета работников аппарата президента, правительства, МВД, Минобороны, ФСК, департамента налоговой полиции). Среднемесячная оплата поднялась с 228 тыс. руб. в январе до 613 тыс. в декабре. В Комитете по драгметаллам и драгоценным камням она составила в декабре 3,603 млн., в Комитете по печати 1,064 млн., в Минфине 974 тыс., в Государственной налоговой службе 928 тыс., в Министерстве строительства 842 тыс. руб. Другие федеральные структуры в декабре характеризовались следующими средними заработками. Центробанк – 13,267, Генпрокуратура – 1,315. Высший арбитражный суд – 1,093 млн. руб., Верховный суд – 717 тыс. руб. [12]. Существующая тарифная сетка таких окладов не предусматривает.

«Перераспределение финансовых ресурсов в пользу непосредственно государства в период острейшего экономического кризиса – пишет А. Илларионов, – не имеет аналогов в мировой экономической истории. Оно привело не только к беспрецедентному увеличению доли государственного потребления в использованном ВВП с 18% в 1993 до 24,5% в 1994 г., но и к абсолютному его росту в постоянных ценах на 15,8% на фоне сокращения частного потребления на 10,9%, инвестиций на 25,3%, а всего ВВП – на 15%» [6, с. 180].

4. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ОСНОВНОЙ МАССЫ НАСЕЛЕНИЯ

Очевидно, что источник всех этих доходов в условиях экономического краха один – экономическая политика, порождающая "паразитные" денежные потоки от населения ко всем привилегированным социальным группам. В результате еще более усиливается обнищание основной массы населения, социальное расслоение общества (подробнее эти процессы исследованы Ю.В. Сухотиным [13, 14]).

Рассмотрим кратко особенности российского процесса обнищания населения. О конфискации сбережений здесь уже говорилось. Средством постоянного обесценения сбережений служат отрицательные депозитные ставки. Так, Сбербанк, традиционный монополист по работе со сбережениями населения, перечислению пенсий, пособий,

* Согласно бюджетному посланию, оно должно получить 5 трлн. руб. под те же 10% годовых, но сроком на полгода.

заработной платы, в 1994 г. установил 10% годовых по текущим вкладам (60% для пенсионеров) и 7% ежемесячно по срочным вкладам (что соответствует 125% годовых), при уровне инфляции, превышающем 250%. Крах ряда фирм, установивших депозитный процент, близкий, а иногда и более высокий, чем инфляция, породил всеобщее недоверие к банковским вкладам. Поэтому большинство населения сейчас предпочитает обращать рубли в доллары и хранить их "в чулке". Этому способствуют и возникающие время от времени слухи о возможном "замораживании" валютных вкладов. Вследствие этого страна лишилась одного из крупнейших источников финансирования капитальных вложений.

В области заработной платы в период "социализма" была совершенно четкая политика. Существовало что-то вроде таблицы о рангах, где были установлены доходы практически всех занятых, включая директоров предприятий, министров, высших руководителей. Она продолжала действовать в горбачевский период. Либерализация цен сразу же сломала ее, поставив в тяжелое материальное положение большие группы населения.

Вместо старой жесткой системы заработной платы была придумана новая. Ее главное отличие от старой заключалось в том, что она не распространялась на крупных чиновников, руководителей госпредприятий, парламентариев, высшее руководство. Позднее она по существу перестала быть основой для формирования заработной платы среднего чиновничества, военнослужащих и других категорий. Сфера ее применения в настоящее время – социальные группы, обеспечивающие стабильность и выживаемость любого общества: врачи, учителя, инженеры, ученые, преподаватели, работники культуры – иными словами, интеллигенция, которая в цивилизованном обществе составляет значительную часть так называемого среднего слоя.

Сузив таким образом сферу действия тарифной системы, правительство затем безбоязненно начало сокращать уровень заработной платы указанных социальных групп, благо это делать просто, не индексируя по мере инфляции размер ставки первого разряда.

Поскольку эта часть населения не входит во властные структуры, не имеет лобби ни в парламенте, ни в правительстве и не создала сильного профсоюза, она быстро превратилась в самую низкооплачиваемую часть занятого населения. При этом "верхушка" каждой из указанных социальных групп обильно подкармливается, получая зарплату не в 2–3 раза более высокую, чем средняя (это было "при социализме"), а в десятки раз ее превышающую.

Но еще хуже положение пенсионеров. В течение длительного времени средний размер пенсий в СССР составлял около 40% от средней зарплаты, а общий пенсионный фонд – порядка 20% от фонда зарплаты. Отчисления в государственный пенсионный фонд в тот период составляли примерно 4% от зарплаты (из 7% отчислений на социальное страхование). В последние годы средний размер пенсий постоянно снижался, составляя в 1993 г. 35%, а в 1994 г. (за 9 месяцев) – 32% (рассчитано по [8, с. 75]). В то же время отчисления в пенсионный фонд непрерывно росли, достигнув 29%.

Такое большое различие между "дореформенной" и нынешней политикой пенсионного обеспечения руководители правительства России и государственного пенсионного фонда объясняют тем, что, дескать, работающие граждане из своих отчислений как бы оплачивают пенсии старикам. Раньше, до реформы, часть этих выплат якобы осуществлялась из средств государственного бюджета, а сейчас в бюджете нет таких средств, поэтому пенсия снижается быстрее зарплаты. Между тем, число занятых примерно в 2 раза превышает число пенсионеров, так что 29% с каждого работающего даже в этом случае обеспечивали бы уровень пенсий в 58%, а не 32% к зарплате. Но самое главное не в этом. Само утверждение: "Молодые кормят старых" в принципе неправильно. Суммарные отчисления на социальное страхование составляют ныне 39% от зарплаты. Из них 10% должны использоваться на медицинскую страховку, помощь лицам, которые не могут работать. Остальные же 29%

сохраняются за каждым человеком вплоть до выхода на пенсию. Эти средства должны, как это и делается в цивилизованном мире, вкладываться в народное хозяйство и приумножаться, принося, подобно всем другим вкладам, процент. Если обозначить через α долю отчислений от заработной платы в пенсионный фонд, через r – годовую реальную (без инфляции) процентную ставку, через T – рабочий период (длительность трудовой деятельности), то объем накопленных средств n (в единицах средней реальной заработной платы), образующийся к концу рабочего периода, составит

$$n = \sum_{i=1}^{T_1} \alpha(1+r)^{T_1-i} = \alpha \frac{(1+r)^{T_1} - 1}{r}. \quad (2)$$

Обозначим через T_2 пенсионный период жизни человека, а через β долю пенсий по отношению к средней зарплате. Легко показать, что процесс расходования средств n описывается уравнением

$$n = \beta \frac{(1+r)^{T_2} - 1}{r(1+r)^{T_2}}. \quad (3)$$

Назовем k отношение пенсии к отчислениям в пенсионный фонд

$$k = \beta/\alpha. \quad (4)$$

Из (2) и (3) получим

$$k = \frac{(1+r)^{T_2} ((1+r)^{T_1} - 1)}{(1+r)^{T_2} - 1}. \quad (5)$$

Формулы (более подробно их вывод рассмотрен в [15]) позволяют сделать ряд численных оценок. Предположим, что длительность трудового периода T_1 составляет 38 лет (с 20 до 55 лет у женщин и с 20 до 60 у мужчин), а пенсионного T_2 – 12 лет (средняя продолжительность жизни принимается равной 70 годам, что, судя по последним данным, является сильным преувеличением). Тогда, пользуясь (4) и (5), можно рассчитать, что при 4% годовых и 4% отчислений в пенсионный фонд пенсия каждого человека составит примерно 40% от его средней реальной заработной платы (это и наблюдалось в дореформенный период). При весьма умеренной ставке в 5% годовых размер пенсии приблизится к половине реальной (без учета инфляции) зарплаты. Так, что уровни "дореформенных" ставок отчислений в государственные пенсионный фонд были значительно ближе к действительности, чем существующие ныне. Действительно, если $\alpha = 0,29$, то при указанных выше условиях и ставке в 5% годовых пенсия должна быть в 3,5 раза выше зарплаты (при 4% – только в 2,7 раза выше). Думается, что и 5% – не слишком высокая ставка, ибо средства пенсионного фонда – это, во-первых, срочный вклад, так как весь процесс поступлений и выплат здесь четко определен, и, во-вторых, вклад достаточно крупного размера, а это факторы, повышающие размер процентной ставки*.

В условиях "социализма" все средства, кроме личных, считались принадлежавшими всему обществу, в том числе и накопленные на выплаты пенсионерам. При проведении разгосударствления о пенсионном капитале как-то позабыли. Необходимо, пока еще не раздали всю общенародную собственность, закрепить часть ее за пенсионным фондом. Тогда можно резко сократить (например, до 5%) отчисления в пенсионный фонд и одновременно значительно повысить размер пенсий (например, до

* Если принять дававшиеся в первой половине 1995 г. большим количеством коммерческих банков 20% годовых по срочным валютным вкладам, то размер пенсии в долларовом исчислении должен был бы в 333 раза превышать уровень зарплаты.

70% от уровня реальной зарплаты при 6% годовых). Пенсионный капитал при этом превратится в крупный источник долгосрочных инвестиций в народное хозяйство.

Нынешняя же ситуация по сути соответствует тому, что сам пенсионный капитал кем-то растрочен или приватизирован, т.е. доходы от этого солидного источника получают либо государство, либо (скорее всего) частные лица, но отнюдь не его создатели – пенсионеры.

5. НЕКОТОРЫЕ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

Изложенное выше позволяет сделать заключение, что благодаря действиям реформаторов экономика страны из единого комплекса превратилась в несколько "вотчин", каждая из которых слабо связана с другими, не допускает перетока капиталов, постоянно требует государственной поддержки и одновременно приносит огромные доходы своим собственникам (или руководителям). Это – первый шаг назад как от рыночной, так и от социалистической экономики, в которой, пусть и не столь эффективно, как в рыночной, но допускались переливы капиталов, осуществлялись структурные сдвиги. Второй – появление гигантских по объемам "паразитных" денежных потоков, текущих во вполне определенном направлении – от бедных к богатым. Третий – множество разнообразных льгот и привилегий опять-таки этим же привилегированным слоям. Результат – обогащение сравнительно узкой группы лиц на фоне обнищания населения и глубочайшего экономического спада.

Таковы реалии современной России. Никаких парадоксов нет. Все рассмотренные явления – естественное следствие проводимой социально-экономической политики. Реформаторы ликвидировали централизованное планирование и управление задолго до того, как в экономической системе возникли внутренние стимулы к саморазвитию. У руководителей исчезли ограничения их деятельности, прежде всего запрещавшие присваивать результаты работы коллектива. Новых правил хозяйствования по сути еще не создали. Очевидно, что, если в ближайшее время не произойдет радикальных сдвигов в экономической и социальной политике государства, национальная катастрофа неминуема.

Следовательно, пока еще не поздно, надо быстро и радикально изменить экономическую политику. Речь идет прежде всего о разработке общих правил хозяйственного поведения, регламентирующих всю экономическую жизнь общества, деятельность любого физического или юридического лица. Любой участник хозяйственного процесса должен быть уверен, что доход от его деятельности может повышаться лишь в том случае, когда она приносит пользу обществу, и лишь в объеме, не превышающем размера этой пользы. Иных легитимных источников обогащения, таких, как льготы и привилегии для одних и запреты для других, монопольные эффекты, отрицательные ставки депозитных процентов и т.п., быть не должно.

Именно формирование подобных общих принципов хозяйственной деятельности, ликвидация разнообразных лазеек для узаконенного воровства, сознательно или бессознательно оставляемых руководителями исполнительной власти, – основа всей законотворческой деятельности в области экономики. Любая конкретная программа социально-экономического оздоровления должна осуществляться в рамках этих общих правил.

Разработка, а главное – претворение в жизнь этих фундаментальных "правил игры", – важнейший элемент институциональных реформ. Подробное их рассмотрение – тема отдельного исследования. Здесь мы вкратце коснемся лишь некоторых аспектов проблемы, вытекающих из предыдущего изложения.

Исходным условием, без соблюдения которого Россия не выйдет из кризиса, является установление жесткой взаимосвязи доходов руководителей всех уровней с доходами всех остальных лиц, состоящих на государственной службе. Нельзя изменить зарплату какой-то категории людей, включая парламентариев, министров,

Президента, не изменив ее одновременно у всех остальных работников бюджетной сферы. Единственным способом быстрого повышения дохода чиновника может быть лишь продвижение по служебной лестнице и, соответственно, по разрядам табели о рангах. Повышение же дохода в рамках одного разряда должно происходить у всех работников государственных служащих по мере экономического роста. Это позволит напрямую связать экономические мотивации руководителей с интересами населения.

Несложно в принципе и решение вопроса о реальном восстановлении пенсионного фонда. Для этого следует, во-первых, признать за пенсионерами право на часть общественного богатства; во-вторых, рассчитать его объем, исходя из нормативов отчислений в пенсионный фонд, уровня реальной зарплаты, трудового стажа пенсионеров и работающих; в-третьих, передать выявленную таким образом часть пока еще государственной собственности в распоряжение соответствующей организации (пенсионного фонда), деятельность которой должна находиться под контролем общества. Тогда у государства перестанет болеть голова о пенсионерах, да и сами они будут получать достойное содержание.

Строгий контроль со стороны общества необходим и за бюджетом правительства и местных органов власти. Размеры расходов консолидированного бюджета должны составлять не более трети ВВП. У государства не может быть никаких сомнительных источников бюджетных средств вроде пресловутых "займов" Центрального Банка. Иначе в бюджет будет собрано столько средств, сколько нужно властям, истрачено так, как они считают нужным, а государственные служащие, в первую очередь непосредственно не работающие на руководителей (интеллигенция), будут жить по "остаточному" принципу.

Принято считать, что источником многих бед, приводящих к обнищанию населения и обогащению узкой группы лиц, является инфляция. Это не вполне точно. Денежные потоки, направленные от бедных к богатым, возникают не просто от инфляции, но от инфляции при системе денежного обращения, сформированной таким образом, как будто инфляции вовсе не существует. Например, можно ли назвать кредитом предоставление средств на условиях, что из каждых ста рублей надо будет вернуть только один? Разумеется, нет. Но если инфляция составляет 1000% в год, а деньги даются под 10% годовых, это называют кредитом, хотя в реальном исчислении это и есть самая настоящая безвозвратная субсидия.

Понятно, что такая "кредитная благотворительность" невозможна, если инфляции нет. Но ее не должно быть и в условиях инфляции. Для этого надо создать механизм денежного обращения, нейтральный к инфляции, при котором она не вызывала бы каких-либо денежных потоков, которых нет в условиях, когда она отсутствует*. Необходимо, чтобы экономические расчеты по сделкам, в которых фактор времени играет существенную роль, осуществлялись в реальном денежном исчислении, в неизменных ценах, а далее — все счета, долговые обязательства и т.п. должны непрерывно корректироваться на коэффициент инфляции. Особенно это важно для банков, которые должны формировать процентные ставки для нулевого уровня инфляции, а затем — корректировать размеры вкладов и процентных ставок с учетом инфляции. Это не даст возможности переводить ставки процента в отрицательную область.

Результаты хозяйственной деятельности также нужно оценивать в реальном выражении, элиминируя влияние инфляции. Соответственно, и применять к хозяйственным объектам меры, предусмотренные Законом о банкротстве, нужно, руководствуясь реальными, а не номинальными результатами их деятельности. Если, например, рентабельность предприятия составляет 20%, а инфляция — 300%, то реальная рентабельность отрицательна, причем весьма существенна по абсолютной величине — 60%. Такое предприятие, результаты деятельности которого покрывают лишь 40% затрат — безусловный банкрот. Однако подобных предприятий очень много. Приведем

* Более подробно наша позиция по этому вопросу изложена в [2, 10].

следующий пример. Согласно консолидированному балансу банка "Российский кредит", его собственные средства (капитал) составляли на 1 января 1994 г. 86,3 млрд. руб., на 1 января 1995 г. — 447,5 млрд. руб., а прибыль — 9,11 млрд. руб. и 64,4 млрд. руб. соответственно (данные взяты из [16]). Исходя из этих цифр, номинальная рентабельность банка за 1993 г. составила 10,6%, а за 1994 — 14,4%. Учитывая рост цен в эти годы — порядка 1000% в 1993 г. и 350% в 1994 г. — этот банк, несомненно, следует признать банкротом, ибо он просто "проедает" деньги своих вкладчиков и учредителей. Его реальная рентабельность при упомянутых условиях составила в 1993 г. минус 89%, а в 1994 г. — минус 67%. Это означает, что в 1993 г. банк "проел" около 80 млрд. руб. своих вкладчиков и учредителей, а в 1994 г. уже более 300 млрд. руб. Вот к каким результатам приводит пользование номинальным, а не реальным денежным исчислением.

Не менее важно ориентироваться на основные цифры при формировании государственного бюджета. При его разработке доходы и расходы следует фиксировать в реальном исчислении, а в момент исполнения — корректировать в соответствии с фактически сложившимся уровнем инфляции. Тогда, например, нельзя будет уменьшать дефицит бюджета, сознательно повышая темп инфляции (особенно в конце года), что увеличивает объемы номинальных поступлений в бюджет. Расходы же корректируются в значительно меньшей степени. Если и доходы и расходы бюджета составлены в реальном выражении, то инфляция никак не может сказаться на их соотношении.

Для этого целесообразно создать независимый общественный орган, постоянно фиксирующий уровень инфляции (по определенному, известному общественности правилу) и регулярно публикующий коэффициент инфляции, на который умножаются и дебетные, и кредитные части бухгалтерских балансов всех предприятий и организаций. Среди разнообразных выгод такой системы отметим некоторые. Во-первых, поскольку номиналы наличных денег, естественно, не корректируются, операции в "теневой экономике" станут менее эффективными, пока инфляция существует. Во-вторых, не нужна сложная, отнимающая много времени у парламента и Президента операция индексации доходов граждан. Она будет происходить автоматически. В-третьих, исчисление на предприятиях налогов, премий, штрафов и т.п. должно осуществляться в зависимости от их реальной, а не номинальной рентабельности. Особенно важно реальное исчисление для оценки работы ЦБР, который безусловно является сильно убыточной организацией.

Очевидно, что создать такую систему несложно и технически вполне возможно в короткие сроки. Тогда исчезнут гигантские денежные потоки, порождаемые инфляцией в условиях неинфляционной системы денежного обращения. Исчезнет заинтересованность в инфляции, исчезнет и она сама. Таким образом, предлагаемая система денежного обращения, нейтральная к инфляции, позволяет покончить с инфляцией без борьбы с ней, к которой нас единодушно призывают и правительство, и оппозиция. Когда значения соответствующих коэффициентов, исчисляемых указанным выше общественным органом, приблизятся к нулю (индексы цен — к единице), отпадет надобность в корректировках и система денежного обращения вернется к традиционной. Понятно, что ликвидация привилегий, нейтральная система денежного обращения и другие мероприятия, включая борьбу с монополизмом, повышение удельного веса рентных и природоохранных платежей в доходах бюджетов всех уровней, повышение налогообложения сверхдоходов, недвижимости — все это, безусловно, резко оздоровит экономику. Однако изменения такого рода встретят сильное противодействие со стороны именно тех социальных групп, чьи доходы в последние годы росли гигантскими темпами, а теперь неизбежно должны будут снизиться, хотя эффективность экономики возрастет.

Выход можно искать только на путях расширения и укрепления демократии, тем более что и в этой сфере, как и в экономике, процесс сегодня уже пошел вспять.

1. Финансовые известия. 1995. 14 марта.
2. Овсиенко Ю.В. Кризис и денежно-кредитная политика Российского государства // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 1.
3. Аврех Г., Баранов Э., Бессонов В., Гурова Т., Кузякин С., Фадеев В. Построение индекса промышленного производства // Вопр. статистики. 1994. № 1.
4. Российская экономика в декабре 1994 г. М.: Ин-т экон. пробл. переходн. периода, 1995. Вып. 23.
5. Варшавский А.Е., Грубман С.А., Железнякова Л.Г. Оценка изменения технического уровня отраслей экономики России в результате проведения реформ // Экономика и мат. методы (в печати).
6. Илларионов А. Уроки российских реформ // Знамя. 1995. № 3.
7. Овсиенко Ю.В. Проблемы финансовой политики в условиях перехода к рынку // Экономика и мат. методы. 1992. Т. 28. Вып. 2.
8. Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 1994 г. М.: Прогресс-Академия, 1995.
9. Овсиенко В.В., Овсиенко Ю.В., Черноволов П.А., Шукин М.Ю. Российская реформа и интересы властных групп // Экономика и мат. методы. 1993. Т. 29. Вып. 2.
10. Овсиенко Ю.В. Кризис и денежно-кредитная политика Российского государства // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 4.
11. Овсиенко Ю.В. Необходимое условие экономического роста // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 1.
12. Известия. 7 апреля 1995 г.
13. Сухотин Ю.В. Стабилизация экономики и социальные контрасты // Экономика и мат. методы. 1994. Т. 30. Вып. 2.
14. Сухотин Ю.В. Социальная ориентация – опора возрождения и прогресса экономики // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 3.
15. Овсиенко Ю.В., Русаков В.П. О политике пенсионного обеспечения // Экономика и мат. методы. 1991. Т. 27. Вып. 1.
16. Финансовые известия. 1995. 13 апреля.

Поступила в редакцию
6 VI 1995