

В.А. Волконский, А.И. Кузовкин



ДИСПАРИТЕТ ЦЕН В РОССИИ И МИРЕ¹

Рассматривается феномен различий среднего уровня внутренних цен, а также механизмы их поддержания в богатых и бедных странах. Анализируется изменение ценовых и финансовых пропорций в России за последнее десятилетие.

Валютные курсы и цены. Одна из важнейших черт мировой экономики состоит в том, что в бедных странах (особенно в крупных, где внешняя торговля обеспечивает небольшую часть спроса) уровень внутренних цен, пересчитанных в доллары по обменному курсу, гораздо более низок, чем в странах богатых (по душевому ВВП). Например, в Китае и Индии – примерно в 4 раза, во Вьетнаме – в 5 раз. Уровень цен в странах Западной Европы, Японии, Канаде, Австралии, Гонконге, Сингапуре близок (обычно несколько выше) к уровню цен в США. В этих (богатых) странах уровень внутренних цен большинства товаров близок и к уровню мировых (экспортных) цен.

Для сопоставления средних уровней цен и уровней экономического развития разных стран разрабатываются показатели паритетов покупательной способности (ППС) национальных валют к доллару США. В последнее 10-летие (с 1996 г. по единой методологии) в рамках Программы международных сопоставлений ООН проводятся регулярные (каждые 3 года) сопоставительные обследования по широкому кругу (более 130) стран. Основным показателем в международных сопоставлениях признается индекс физического объема ВВП на душу населения. Когда речь идет о сопоставлении уровня цен по узкой группе однородных товаров, скажем в России и США, то ППС имеет вполне конкретный и однозначный смысл: это сумма в рублях, на которую в России можно купить такое же количество данных товаров (с учетом качества), какое в Америке – на 1 долл. Тот же смысл имеют агрегированные показатели ППС. Отношение ППС по ВВП к обменному курсу валют рассматривается как показатель соотношения уровней внутренних цен в этих странах в среднем по всем товарам и услугам к ценам товаров, обращающихся во внешней торговле.

Если обозначить уровень относительных цен в России (или какой-либо другой стране) по отношению к ценам в США p , курс национальной валюты к доллару – K и ППС – Π , то

$$p = \Pi/K.$$

Результаты оценок ППС (см. [1, с. 238-239; 2, с. 214-215]) свидетельствуют, что отношение ППС доллара к его обменному курсу (т. е. уровень относительных цен) для разных стран резко различается, снижаясь по мере сокращения душевого ВВП (так называемый эффект Балаша). Еще в начале 70-х годов было замечено [3], что между этими величинами существует достаточно строгая регрессионная зависимость. (Аналогичные регрессионные расчеты проводились и позже (см., например, [4]).) Нами выполнены расчеты² по большому массиву стран (106), данные за 1998 г. [2] по следующим моделям такой зависимости:

$$Y_0/Y_K = a(Y_0/Y_{\Pi}) + b; \quad (1)$$

$$Y_{\Pi}/Y_K = a \ln(Y_0/Y_{\Pi}) + b, \quad (2)$$

где Y_0 – душевой ВВП США (постоянный параметр), Y_K – переменная, принимающая значение душевого ВВП разных стран, пересчитанных в доллары по обменному курсу, Y_{Π} – переменная, равная душевому ВВП страны, пересчитанному в доллары по ППС.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 02-02-00077а).

² При участии С. Теплова.

Формы зависимостей выбраны, исходя из задачи получения наибольшей их наглядности на графиках и минимизации отклонений эмпирических точек от кривой.

Идентификация коэффициентов a и b дала следующие значения (см. рисунок):

$$a = 3,66; b = -3,57; R = 0,92 \quad (1a)$$

$$a = 0,87; b = 0,81; R = 0,58. \quad (2a)$$

Как видим, более надежной оказывается зависимость (1). Для большей наглядности зависимости отношения обменного курса доллара к ППС от показателя относительного богатства (или бедности) страны $x = Y_0/Y_{Pi}$ преобразуем равенство (1):

$$K/P = 1/p = a + b/x. \quad (1b)$$

Учитывая близость значений коэффициентов a и b , можно записать:

$$1/p = 3,6 (1-1/x). \quad (1')$$

Поскольку коэффициент b в (1) отрицателен, обе полученные зависимости подтверждают закономерность роста К/П (или снижения уровня относительных цен) при переходе к более бедным странам (при увеличении x).

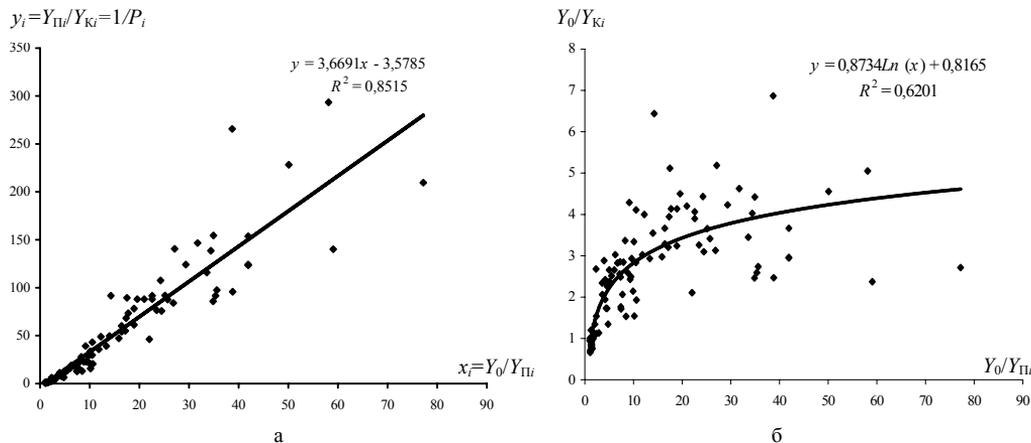


Рисунок. Зависимость относительного уровня цен от душевого ВВП

По формуле (1') можно определить «нормальный» уровень относительных цен p и сравнить его с реальным отношением П/К. Приведем значения этих величин для России (%):

	1997 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Нормальный уровень относительных цен p	35,3	33,5	33,7	34,1
Реальный уровень p	42,0	22,0	26,2	30,3

Сопоставление свидетельствует, что в России реальный уровень относительных цен, резко снизившись в результате девальвации рубля, остается ниже нормального. Иными словами, курс рубля, видимо, пока достаточно низок, и нет оснований опасаться конкуренции импорта. Ниже будут указаны факторы, позволяющие в этом усомниться.

Факт больших межстрановых различий среднего уровня цен порождает следующие важные для мировой экономики последствия.

Первое. Сокращается разрыв между уровнями реального потребления в богатых и бедных странах по сравнению с различиями их номинальных доходов (пересчитанных в доллары по обменному курсу). Так, в России в 2000 г. уровень душевого ВВП, рассчитанный по обменному курсу, был равен 1,333 тыс. долл., что составляло 3,95% душевого ВВП США. С учетом различий в уровнях цен оказывается, что объем товаров и услуг, приходящихся на одного человека в России (душевой ВВП, рассчитанный по ППС), составлял 18% душевого ВВП США.

Второе. Производители и посредники, которые продают товары в богатых странах, получают более высокие доходы. Поэтому оплата аналогичного труда в богатых странах выше, чем в бедных. В бедных странах образуются два резко различающиеся по уровню доходов сектора: производящие товары на экспорт в богатые страны и на внутренний рынок [5, 6].

Здесь необходимо ввести понятия дорогих и дешевых товаров и диспаритета цен. Неоклассическая теория не оперирует такими понятиями. Если товары удовлетворяют разные потребности, то вопрос о том, какой из них дороже, а какой дешевле, вообще, не корректен. Если разные товары принадлежат к группе однородных товаров (по крайней мере, удовлетворяющих одну и ту же потребность), то более высокая рыночная цена соответствует более высокому качеству, более высокой полезности, или эффективности для потребителя, следовательно, можно говорить о единой цене на единицу полезности. Для решения проблемы ценовых различий необходимо различать товары (группы товаров) с высокой долей прибыли и рентабельной составляющей в цене (производство и реализация которых высокорентабельны), – назовем их *дорогими* товарами, – и с низкой долей (их производство низкорентабельно или убыточно), – это *дешевые* товары. Устойчивое сохранение больших различий в рентабельности между группами товаров называется *диспаритетом цен*. Ценовые диспаритеты порождают и *финансовые диспаритеты* между отраслями и секторами экономики одной страны, и различия в финансовом положении разных стран. Как правило, дорогой продукции соответствует и высокий уровень оплаты труда ее производителей.

Согласно либеральной теории рыночной экономики большие различия в рентабельности – это случайность или временное явление, которое характеризует процесс движения к равновесию. На самом деле «слабые» отрасли и секторы, даже если они необходимы для экономики, попадают в «ловушку», в порочный круг: низкая рентабельность или убыточность → отсутствие инвестиций (собственных и привлеченных) → невозможность модернизации и повышения эффективности → низкая рентабельность.

Нынешние молодые экономисты, воспитанные на учебниках «Economics», часто даже не могут понять, что такое диспаритет цен в условиях рыночной свободы. В любой отрасли есть предприятия рентабельные и убыточные. Если цены на продукцию предприятия (или отрасли) низки по сравнению с затратами, это не диспаритет, а сигнал к тому, что предприятие должно закрыться или перейти на выпуск другой продукции. Это правильно, если убыточных предприятий в отрасли 5% или даже 15. Но в российском сельском хозяйстве и в ряде промышленных отраслей убыточных предприятий больше 50%. Очевидно, речь идет о проблеме, с которой отдельное предприятие (и чисто рыночные механизмы) справиться не в состоянии.

Третье. Образуются три группы товаров (услуг):

– дорогие, потребляемые преимущественно в богатых странах. Большинству населения бедных стран они не по карману;

– потребляемые и в богатых, и в бедных странах (сырье, топливо, продовольственные товары массового потребления);

– дешевые, потребляемые по тем или иным причинам только в бедных странах.

Концентрация в богатых странах высококвалифицированной рабочей силы – ученых, деятелей культуры, работников медицины, журналистов – обычно приносит этим странам дополнительные доходы, которые можно назвать *цивилизационной рентой*. Важными «источниками», обеспечивающими приток и сохранение цивилизационной ренты, могут служить духовное и культурное единство общества, высокооплачиваемый государственный аппарат, в частности, правоохранительные службы, поддерживающие безопасность, стабильность, предсказуемость, низкий уровень инвестиционных рисков. К первой группе товаров относится также большая часть наукоемкой продукции (новые технологии, новые модели техники, цены которых содержат интеллектуальную ренту).

Значительная часть потребительских товаров, производимых в богатых странах, реализуется в бедных странах по более высоким ценам, чем их вполне качественные отечественные аналоги, что обусловлено факторами престижности, лучшей рекламой, большим опытом маркетинговых служб и т. п. Немалую роль играет политическая поддержка богатых государств и международных организаций.

Важнейшее следствие различий в уровне цен на товары и услуги – соответствующее различие в уровне оплаты труда и доходов производителей этих товаров и услуг. Точнее, следует говорить о том, что уровень цен на товары и уровень доходов – тесно связанные величины.

Что касается второй группы товаров, то в стабильном, равновесном состоянии цены на них могут быть только низкие, поскольку иначе нельзя было бы реализовать в бедных странах. Производство таких товаров вытесняется из богатых стран и локализуется в бедных. В тех случаях, когда речь идет о жизненно необходимых ресурсах, например энергоносителях в России, создается двойная система цен: внутренние цены оказываются гораздо ниже мировых (при пересчете по валютному курсу). Это требует от государства достаточно эффективных механизмов защиты внутреннего рынка от утечки данного ресурса за рубеж. Такое положение создалось в России с реализацией нефти и газа.

В отношении продукции высокой степени обработки (например, машиностроения) низкий курс национальной валюты (разрыв между мировыми и внутренними ценами) закрепляет преимущества тех видов продукции, которые уже имеют статус конкурентоспособных и занимают свои экспортные ниши на мировом рынке. Для России это некоторые виды вооружений, изделий станкостроения и т. п. Для отраслей с относительно низким качеством изделий (например, отечественная сельскохозяйственная техника) такой разрыв увеличивает барьеры входа на мировой рынок и заставляет снижать объемы и качество импортируемых изделий.

Различия в уровнях цен на взаимозаменяемые товары и услуги в бедных и богатых странах часть экономистов склонна объяснять чисто экономическими факторами. Парадоксально, что это, как правило, сторонники неоклассической рыночной теории. Хотя экономиста, привыкшего рассматривать любую ситуацию через «волшебное стекло» модели конкурентного равновесия, прежде всего удивляет явная неравновесность нарисованной картины. Почему не выравниваются цены?

Во вторую группу товаров входят товары более дешевые, чем их аналоги в богатых странах. Возникает вопрос: если товары действительно так дешевы, то почему богатые страны их не импортируют? Причины разные: стоимость транспортировки некоторых товаров высока по сравнению с их ценностью (многие услуги можно транспортировать только вместе с их производителем); техника или полуфабрикаты, производимые в бедных странах, часто оказываются недостаточно качественными для их использования в богатых странах, несмотря на более низкие цены; иногда не хватает предпринимателей и менеджеров, которые могли бы «продвинуть» многие качественные товары на рынки богатых стран, преодолев конкуренцию местных производителей. Как уже говорилось, опыта и активности посредников часто не хватает даже для победы в конкуренции с импортом на внутренних рынках.

Для описания ситуации в мировой экономике, связанной с межстрановыми различиями в уровнях цен, можно применить категории качественных и массовых ресурсов, введенные акад. Ю.В. Яременко [7] и последовательно использованные им для изучения советской экономики, а также понятие технологического уклада, описанное, например, в работе С.Ю. Глазьева [8].

Для технологической совместимости в производственных цепочках ресурсы, изделия, узлы должны быть близкими по технологическому уровню. Этим определяется необходимость концентрации качественных ресурсов в странах и секторах, достигших высокого технологического уровня. В СССР качественные ресурсы направлялись, главным образом, в военно-промышленный и космический комплексы, в связанные с ними отрасли машиностроения и тяжелой промышленности. Эта задача обеспечивалась в основном административными механизмами и с помощью

ограничений. Например, сельскохозяйственное машиностроение практически не получало качественных (дефицитных) видов стали и проката. Кадровая политика обеспечивала направление в приоритетные отрасли наиболее талантливых и перспективных руководителей. Можно сказать, что разрыв в уровнях цен развитых и развивающихся стран выполняет ту же задачу.

Создание компанией IBM предприятия по производству компьютеров в развивающейся стране для использования дешевой рабочей силы можно сопоставить с феноменом компенсации, описанным Ю.В. Яременко, когда недостаток качественного ресурса возмещался большим количеством массовых ресурсов. Покупка развивающейся страной новейших технологий аналогична в теории Ю.В. Яременко процессу замещения массового ресурса качественным, когда расширение использования массового ресурса наталкивается на естественные ограничения.

Однако объяснения различий в уровнях цен в разных странах только потребностями развития производства вызывают большие сомнения. Вероятно, этим можно объяснить различия в ценах на взаимозаменяемые товары на десятки процентов, но не в 4-5 раз! Главное, что требует объяснения, это – масштабы разрыва в ценах и направления использования тех сверхвысоких доходов, которые получают развитые страны за счет диспаритета цен. Одно из направлений – обеспечение чрезвычайно высокого по сравнению со средним в мире уровня личного потребления в развитых странах. Результатом этого является огромный и постоянно увеличивающийся разброс распределения населения мира по доходам. Второе направление – обеспечение политического господства клуба лидирующих государств и крупнейших финансово-промышленных групп. Поскольку речь шла о сравнении с СССР, заметим, что дифференциация населения по доходам и по социальному обслуживанию, а также разрывы в заработной плате по отраслям в СССР были едва ли не самыми низкими в мире, так что от направления качественных ресурсов в приоритетные секторы выигрывали не только занятые в них, но и все население.

Интерпретацию различий в уровне цен на взаимозаменяемые товары и услуги в бедных и богатых странах можно подытожить следующим образом. В бедных странах они создают благоприятные условия для развития производства продукции и ресурсов, необходимых для богатых стран, и максимального их вывоза (и минимального потребления внутри страны). В отношении производств, не готовых к мировой конкуренции, они усиливают барьеры, консервирующие их неразвитость.

Из изложенного описания чисто экономических факторов следует, что система ценовых диспаритетов – не что иное, как инструмент поддержания сложившихся конкурентных преимуществ клуба богатых стран. Для этого им ничего не требуется, кроме обеспечения максимальной экономической свободы и открытости остальных стран: «мир без границ» для товаров и капиталов. Сложившиеся отношения господства и зависимости могут быть изменены в результате либо внешних инвестиций в бедные страны (если это в интересах богатых стран), либо сильной протекционистской политики бедной страны. Но для этого бедной стране придется вести оборонительную против «клуба богатых стран» борьбу экономическими, идеологическими и политическими силами.

Еще Фридрих Лист [9] в середине XIX века убедительно опровергал утверждения либеральных экономистов, что протекционизм ведет к снижению общей эффективности мировой экономики и что либерализация как во внутренних, так и внешнеэкономических отношениях – необходимое условие прогресса. Он противопоставил сиюминутной выгоде увеличения материального имущества задачу «промышленного воспитания нации». Ф. Лист приводит четкую формулировку Луи Сэя (брата Жана-Батиста Сэя, не согласного с его либеральной теорией): «Богатство нации – не материальное имущество, а способность постоянно воспроизводить это имущество». Он показывает, что англичане стали осуждать протекционизм и прославлять теорию свободной торговли А. Смита только тогда, когда Англия восстановила свое доминирующее положение во внешней торговле. Англия достигла процветания с помощью последовательной государственной политики всесторонней поддержки развития национальной промышленности и доминирования во внешней торговле. А «космополитическая теория А. Смита» помогала «замаскировать эти принципы ее политики, чтобы ей не

могли подражать другие», чтобы «оттолкнуть лестницу, по которой долез до величия». Как говорится, умри, лучше не скажешь!

Преимущества и недостатки низкого курса национальной валюты. Отношение общего уровня цен в стране к уровню цен в США связано с обменным курсом национальной валюты. Для конкурентной модели этот параметр также определяется рынком и поэтому может считаться объективно заданным. Реально это один из тех параметров, которые регулируются в значительных пределах – в соответствии с политикой данного государства или требованиями международных организаций.

Каковы же причины, вынуждающие бедные страны поддерживать курс своей национальной валюты на уровне в несколько раз более низком, чем паритет? И кто прав в споре: те, кто считает, что для ускорения экономического роста курс следует повышать, или те, кто считает, что курс требует понижения? Рассмотрим плюсы и минусы такого высокого курса доллара (или столь низкого курса национальной валюты) по отношению к ППС.

Высокий курс доллара ставит в привилегированное положение тех, кто производит продукцию на экспорт. Экспортный сектор становится гораздо более привлекательным для инвесторов – как иностранных, так и отечественных. Капиталы устремляются в этот сектор или обслуживающие его отрасли. Таким образом, понижение курса национальной валюты необходимо в тот период, когда главная цель государства состоит в максимальном развитии экспорта, включенности, встроенности в мировое экономическое сообщество. В то же время для комплексного развития производств, обеспечивающих внутренние потребности страны, высокий доллар может оказаться препятствием, поскольку финансовые и качественные материальные и трудовые ресурсы будут отвлекаться в экспортный сектор. Возникает давление (экономическое, лоббистское, через СМИ) с целью повышения и внутренних цен на экспортную продукцию под лозунгом приближения цен к мировым³.

Поскольку цены товаров, реализуемых на внутреннем рынке, ограничены низкими доходами их потребителей, то растут цены только на продукцию экспортирующих отраслей и обслуживающих их секторов. Возникает диспаритет цен со всеми его негативными последствиями. Именно такие последствия снижения курса национальной валюты хорошо иллюстрируются девальвацией российского рубля в 1998 г. и последующим ростом внутренних цен на нефть и нефтепродукты. С 1997 по 2000 г. общий уровень цен (дефлятор ВВП) вырос в 2,53 раза. За этот же период (декабрь 1997 г. – декабрь 2000 г.) внутренняя цена, т. е. цена приобретения сырой нефти выросла в 7,6 раза, мазута – 5 раз, дизельного топлива – 4 раза, бензина – в 3,6.

В низком курсе национальных валют периферийных стран по отношению к доллару заинтересованы как экспортный сектор, так и транснациональные корпорации и финансовые группы развитых стран, так как это ставит в привилегированное положение производство тех ресурсов, которые они импортируют⁴. Курс национальной валю-

³ Такое требование содержится и в предварительном списке ВТО, направленном правительству России для обсуждения условий ее вступления в эту организацию. Оно не только способно нанести огромный ущерб депрессивным отраслям, ориентированным на внутренний рынок, но и теоретически некорректно, поскольку мировые цены на такие, например, товары как нефть, колеблются в огромных пределах (нередко изменяются вдвое за несколько месяцев). Эти колебания могут многократно усиливаться при пересчете в национальную валюту за счет колебаний валютного курса. Причем каждый из этих параметров подвержен манипулированию со стороны небольшого числа транснациональных компаний (скажем, нефтяных) и мировых финансовых групп.

⁴ Это положение применимо только к текущим, но не долгосрочным интересам развитых стран, поскольку заниженный курс валюты развивающихся стран чаще замедляет их развитие, а это в свою очередь ограничивает импорт товаров из богатых стран. Разумеется, он может делать более выгодным импорт в страну капитала из развитых стран, но это не всегда происходит из-за высоких рисков (национализации, криминала, коррупции и пр.), низкого уровня образования и квалификации рабочей силы. Главное, что вывозимый капитал, как правило, предназначается только для развития экспортных производств. Секторы, ориентированные на внутренний рынок, от этого мало получают. Долгосрочные результаты воздействия сложившейся системы ценовых и валютных диспаритетов на темпы общемирового экономического развития, нуждаются в комплексном, всестороннем анализе.

ты устанавливается на уровне выживания внутреннего сектора периферийной страны, между тем для его развития и привлечения инвестиций необходимо повышение курса.

Стратегию повышения обменного курса национальной валюты (что необходимо для развития производств, обслуживающих внутренние нужды страны) и преодоления диспаритета цен, осуществить далеко не просто.

Высокий курс доллара кроме стимулирования экспорта выполняет также функцию защиты отечественных производителей от конкуренции импортных. В России перед девальвацией рубля в 1998 г., когда курс доллара удерживался на достаточно низком уровне, доля импорта в товарообороте потребительских товаров превысила долю товаров отечественного производства. В 1995 г. доля импорта была равной 54%, в 1997 г. – 50%. В оживлении производства после девальвации главным фактором стала именно защита внутреннего рынка от импорта. В 1999 и 2000 гг. доля импорта сократилась до 40%, в 2001 г. она снова стала повышаться и к IV кв. достигла 50% [10, с. 487; 11, с. 75].

В принципе освободить обменный курс от функций защиты внутреннего рынка и стимулирования экспорта могут таможенные тарифы и эффективный государственный контроль за валютными операциями. Преимущества таможенных инструментов защиты состоят в том, что они позволяют воздействовать на экономическое развитие гораздо более целенаправленно. Развитые страны всегда активно использовали инструмент, получивший название *эскалации импортных тарифов*, т.е. повышение ставок в соответствии с увеличением степени переработки. Это позволяет стимулировать ввоз необходимого сырья и комплектующих при ограничении импорта готовых изделий. С помощью тарифной системы можно (и необходимо) реализовывать приоритеты промышленной политики, стимулировать развитие производств, необходимых в данный период. Так, поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию была одним из важных инструментов преодоления продовольственного кризиса в Европе после второй мировой войны. Во всех развитых странах накоплен большой опыт по поддержанию паритета сельскохозяйственных и промышленных цен обычно с использованием высоких пошлин на ввоз сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время средневзвешенная ставка тарифа по группе «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» составляет в странах ЕС для импорта из стран ВТО 89%, из стран, не входящих в ВТО, – 112%. В США средневзвешенная ставка по этой группе товаров составляет соответственно 31,4 и 51,7% [12, с. 48]. Политика индустриально развитых стран направлена на либерализацию международной торговли. Используются как экономические, так и политические инструменты, чтобы принудить развивающиеся страны снизить таможенные тарифы. В частности, снижение тарифных ставок требуется от стран, вступающих в ВТО, в торговле со странами–членами этой организации. Заметим, что в России далеко не только давление государств – торговых партнеров заставляет удерживать таможенные тарифы на низком уровне. При современных условиях (слабость государства, коррумпированность таможенной службы, огромная незащищенная граница, прежде всего с Украиной и Казахстаном) значительное повышение таможенных пошлин на многие товары может привести только к росту контрабанды. По состоянию на 1999 г. средневзвешенный импортный тариф в России составлял 16%, что существенно ниже средневзвешенного тарифа в странах ЕС в их торговле со странами–членами ВТО (27%) [12, с. 46].

В условиях низких таможенных барьеров основная роль в защите отечественного производителя переходит к обменному курсу национальной валюты, который должен быть достаточно низок. В [13] введено понятие *эквивалентной пошлины* – такой ее уровень, который в аспекте защиты внутреннего рынка эквивалентен за

щитительному эффекту падения курса национальной валюты. Приведенные в работе результаты расчетов с помощью данных межотраслевого баланса показывают, что рост курса доллара в 1998-1999 гг. оказал защитное влияние, эквивалентное увеличению импортной пошлины для разных отраслей в 3-5 раз, (а для отдельных отраслей и больше, чем в 10 раз).

Выше были приведены оценки «нормального» значения относительного уровня цен в России, рассчитанные на основе регрессионной зависимости (1') уровня цен от душевого ВВП, этот «нормальный» уровень колеблется в пределах 33-35% от уровня США. Однако особенностью структуры российского ВВП является наличие большой доли товаров и услуг бесплатных или с льготными ценами. (Более подробно об этом см. в [14]). Поэтому более актуальным с точки зрения защиты от импорта было бы использование относительного уровня цен только тех товаров и услуг, которые распределяются рыночным образом. А оценки ППС и относительного уровня цен по этому кругу товаров дают совсем другие величины p , %:

	1997 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Реальные значения p				
по рыночным товарам	75	45	53,7	62
по потребительским рыночным товарам	80	52	62	72

Таким образом, хотя низкий курс национальной валюты – важный инструмент обеспечения защиты отечественного производителя, но этот инструмент препятствует комплексному развитию экономики развивающейся страны.

Политический фактор. Страны вынуждены поддерживать сложившийся порядок ценовых и валютных диспаритетов, который воспринимается как естественный закон. Это якобы подтверждается и удивительно строгой зависимостью (1). Однако этот «закон» действует за счет того, что в международных экономических отношениях обеспечен принцип максимальной открытости и отстранения государств от регулирования этих отношений и своих межотраслевых пропорций и паритетов.

Сложившийся «естественный» порядок выгоден клубу развитых стран, и принцип максимальной открытости, объявленный ими необходимым условием экономического прогресса, фактически стал его исключительно эффективным идеологическим оружием за обеспечение господства.

В современных условиях все страны оказываются заинтересованными в развитии производства и экспорта именно тех товаров, в которых нуждаются развитые страны. Инвестиции очень выгодны для владельцев доллара: капитал развитых стран может легко установить контроль над любым производством в бедных странах. Поэтому международные экономические организации, контролируемые сообществом развитых стран (МВФ, Всемирный банк, ВТО), ведут экономическую, идеологическую и политическую борьбу против использования государствами для защиты своего внутреннего рынка и стимулирования экспорта других, кроме валютного курса, инструментов. Тем более, что экономическая власть в их руках, и они успешно используют ее в своих интересах, которые, как они утверждают, совпадают с интересами других народов.

Заметим, что направленность ведущих государств мирового сообщества на либерализацию внешней торговли стала господствующей только в 70-е годы. В первые послевоенные 10-летия в политике Японии, Франции и многих других стран элементы протекционизма имели очень большой вес. В этот период экспансия Центра (развитых капиталистических стран) была приостановлена. Рушилась колониальная система, освободившиеся государства предпринимали попытки самостоятельного развития, происходило активное воздействие «второго мира». В 70-е годы нача

лось новое наступление Центра на Периферию. Сформировались новая идеология и тактика установления новых отношений зависимости периферийных стран от Центра, осуществляемых, однако, с помощью преимущественно информационных и финансовых механизмов (военное воздействие применялось в редких случаях, только в стратегически наиболее важных регионах – Ирак, Югославия, Афганистан).

В области идеологии концепция государства благосостояния сменилась агрессивным неолиберально-монетаристским подходом [15, с. 9]. Постепенно был отработан «алгоритм» установления финансово-информационного контроля над той или иной страной, точнее, включения ее в единообразную систему ресурсно-финансовых отношений. Высокий уровень жизни и социально-экономические достижения развитых стран позволяют путем информационного воздействия (прежде всего демонстрационного эффекта), а также прямого использования личных корыстных интересов «перевербовать» часть властной и культурной элиты периферийного государства, сделать ее представителем интересов не своей страны, а в первую очередь – мирового истеблишмента. Затем этой части элиты различными способами помогают войти во власть (или, по крайней мере, получить возможность влиять на экономическую политику). С ее помощью утверждается на государственном уровне идеология необходимости экономической и политической либерализации и привлечения зарубежных инвестиций, а также принимаются решения о программах структурной адаптации с получением займов (помощи) от МВФ и Мирового банка⁵.

Выгодные чисто финансовые условия этих кредитов сопровождаются стандартным набором требований к экономической политике, практически одинаковым для всех «принимающих» стран, будь то Бразилия, Гана, Филиппины и т. д. Тот же набор условий предъявляется России и другим постсоциалистическим странам как программа рыночных реформ. Он включает, прежде всего, требования свободной конвертации национальной валюты и либерализации экспорта и импорта. Кроме того, предлагается либерализовать внутренние цены и приватизировать государственную собственность. Иными словами, требуется сократить участие государства в экономике (что, естественно, ведет к его общему ослаблению).

Дж. Стиглиц, который был главным экономистом Всемирного банка в 1997-1998 гг., т.е. в период финансового кризиса в странах Восточной Азии, анализируя ход кризиса, свидетельствует [16]: либерализация финансовых рынков в этих странах в начале 90-х годов, инициировавшая процессы, приведшие впоследствии к катастрофе 1997 г., была проведена не в силу того, что эти страны нуждались в иностранных инвестициях (доля накоплений в ВВП составляла там 30% и более), а в результате международного давления (в том числе со стороны Казначейства США).

По существу требование внешнеэкономической открытости остается главным оружием европейской экспансии, по крайней мере, с середины XIX века.

Проиграв войны в 40-50-е годы XIX столетия, Китай вынужденно подписал кабальные договоры, открывшие свои порты для иностранной торговли, предоставившие иностранцам экстерриториальные права и зафиксированные на 5-процентном уровне таможенные пошлины. С тех пор 100 лет китайские таможенные тарифы были одними из самых низких в мире: 4% в 1913 г. и 8,5% в 1925 г. по сравнению с 30% в США в те же годы [17, с. 36-37]. Не только европейские товары, но и опиум, который англичане производили в Индии, продавался в стране без всяких ограничений. Ни свержение императора в 1911 г., ни буржуазные прорыночные реформы Гоминьдана не принесли экономического оздоровления. До 1950 г. душевой ВВП Китая оставался (с колебаниями) на том же уровне, что и в начале XIX века – 450-550 долл. За это же

⁵ В дальнейшем описание роли международных финансовых организаций и механизмов долговой зависимости периферийных стран соответствует в основном работе [15].

время душевой ВВП Запада вырос на порядок. «Либеральную экономическую систему» в Китае империалистические страны защищали героически. Иностраные интервенции в Китай следовали одна за другой.

Анализ результатов политики международных финансовых организаций за 15 лет с 1980 по 1995 г. показывает, что страны, активно использовавшие их кредиты ради обеспечения экономического роста, не имели преимуществ перед теми, которые полагались в основном на внутренние ресурсы (например Китай). Даже в тех случаях, когда зарубежные займы вначале стимулировали некоторые положительные сдвиги в экономике, затем увеличение бремени обслуживания долга приводило к существенному уменьшению инвестиций и текущего потребления, к замедлению развития, консервации бедности и нищеты в странах-должниках. Задолженность не сокращалась, а увеличивалась, превращаясь в новую форму зависимости Периферии от Центра. Отношение внешнего долга к ВВП практически всюду повысилось.

Опыт России показывает, что либерализация внутренней и внешнеэкономической деятельности, ослабление государственного контроля приводят к утечке в возрастающих масштабах капиталов из страны, которая перекрывает приток кредитов и иностранных капиталов. Такая ситуация характерна и для других стран-должников. Например, согласно оценкам (см. [18, с. 12], в период 1981-1990 гг. суммарный внешний долг стран Латинской Америки вырос с 242,5 млрд. долл. до 426,6 млрд. долл., или на 76%. Затраты на обслуживание долга за этот период составили 320,8 млрд. долл. Помимо этого утечка капитала, большей частью незаконная (контрабандный вывоз денег, переводы их в швейцарские банки и т. п.), выразилась в сумме 157,6 млрд. долл. Итого, регион лишился 478,4 млрд. долл., или 11,6% суммарного ВВП за этот период. Заметим, что при этом реальная заработная плата и объем инвестиций за 10-летие *снизились вдвое*.

Тенденция нарастания долговой нагрузки продолжалась и в 90-е годы. К 1995 г. суммарный долг стран Латинской Америки возрос до 608, а к 2000 г. – до 751 млрд. долл. Как уже отмечалось, в большинстве стран за период 1980-1995 гг. увеличилось процентное отношение долга к ВВП: в Мексике с 30,5 до 70%, Венесуэле – с 42 до 49%, Перу – с 47 до 54, в Колумбии – с 21 до 28%. Внешний долг всех стран третьего мира в 1981 г. равнялся 500 млрд. долл., а в 2000 г. – уже 2,1 трлн. долл.

Общим правилом для стран-должников является быстрое увеличение дифференциации доходов населения. Даже там, где происходил рост среднего дохода, его уровень в низкодоходных семьях понижался [15, с. 13-14].

Поскольку страны-должники не могут расплатиться по кредитам, им рекомендуется сокращать социальные расходы, государственные субсидии и льготы производству и населению, а также снижать курс национальной валюты. Это ведет к сокращению внутреннего спроса, падению производства, безработице, обострению социальной напряженности⁶.

Как уже отмечалось, снижение курса национальной валюты порождает диспаритет цен, усиливает дифференциацию доходов. Результатом служит дальнейшее возрастание финансовых трудностей и усиление кредитной зависимости от богатых стран. В тех случаях, когда национальная элита недостаточно адаптируется к сложившейся в мире финансовой системе, стране напоминают о предписанных правилах экономического поведения с помощью финансовых кризисов.

Механизм самого кризиса в периферийных странах также имеет стандартный вид (см. [15, 19]). Вначале – приток краткосрочных инвестиций, в основном, с пе

⁶ Несмотря на многочисленные указания на эти негативные результаты либеральных «реформ», проводимых по рекомендациям МВФ, и критику в его адрес, МВФ даже в 1998 г. в качестве ответа на кризисные последствия финансовых обвалов в странах Юго-Восточной и Восточной Азии продолжал настаивать на необходимости еще большей финансовой либерализации (см. [15, с. 17]).

кулятивного характера, «разогревание» фондового рынка «принимающей страны», причем по рекомендации международных финансовых центров (например, приток портфельных инвестиций в страны Юго-Восточной Азии в 1995-1996 гг. – по рекомендации Международной финансовой корпорации, ответвления Мирового Банка). Затем – быстрый отток «дешевых» долларов из страны, обвал финансового рынка и формирование «пакета помощи», но уже значительно более «дорогих» долларов (не 5-6%, а примерно 30% годовых). Так было в Мексике в 1995 г., Юго-Восточной Азии в 1997 г., в России и Бразилии в 1998 г.

Таким образом, контроль Центра над странами Периферии обеспечивается за счет ослабления национальных государств, роста их долговой зависимости. Цель этого контроля – экономическая экспансия развитых стран в форме либо завоевания рынков периферийных стран и создания у них заинтересованности в экспорте ресурсов либо получения прав собственности на национальные компании и банки. Еще в 1989 г. американский сенатор Брейди выдвинул идею о расплате за долги акциями национальных компаний, и уже есть опыт ее реализации (в частности, приобретение западными компаниями крупных пакетов акций южнокорейских «чеболей»). С 1970 по 1999 г. доля западного капитала в общем объеме корпоративной собственности стран Периферии увеличилась почти в 200 раз. Важнейшими условиями выполнения указанных целей являются низкий курс валют периферийных стран и рост их задолженности.

Россия: последствия либерализации цен и внешнеэкономических связей. Непосредственной причиной кризиса 90-х годов явился отказ государства от планирования и регулирования не только объемов производства, но и ценовых и финансовых пропорций, создающих условия для развития экономики в соответствии с национальными приоритетами и, главное, для выживания и модернизации большинства действующих предприятий и компаний. В ходе «либеральной революции» были ликвидированы административные (государственные) структуры, выполнявшие эту функцию в СССР. В результате обвальной приватизации в значительной степени оказалась разрушенной система формальных и неформальных правил и норм поведения – основы доверия к власти и к партнерам, – «институциональный вакуум», породивший взрыв преступности (особенно с экономической мотивацией), и теневой активности.

За 4 года (1992-1995) в России сформировалась новая устойчивая система межотраслевых ценовых пропорций (диспаритетных) и финансовых потоков. Образовался огромный разрыв в доходах между отраслями, ориентированными на экспорт и на внутренний рынок, и между различными слоями населения. В этом отношении Россия стала типичной страной периферийного капитализма.

В советской экономике в послевоенные десятилетия практически все цены устанавливались государством и были достаточно стабильными. Ценовые пропорции поддерживались на таком уровне, чтобы нормы рентабельности (рассчитанные как отношение прибыли к себестоимости) в разных отраслях не сильно отличались от среднего по народному хозяйству уровня и доля убыточных предприятий в каждой отрасли была невелика.

В результате реформы 1992 г. произошел «взрыв» не только инфляционного роста общего уровня цен, но и их структуры. Отраслевые уровни цен «разлетелись» вверх и вниз от среднего по народному хозяйству.

В первые годы реформы резко увеличился спрос на доллары для расширения импортных закупок, вывоза легальных и теневых доходов, кроме того, доллар стал выполнять функцию одного из главных средств накопления. В результате обменный курс доллара к рублю намного превышал рост его покупательной способности (табл. 1).

Стала быстро увеличиваться доходность экспорта. В первую очередь это коснулось топливно-сырьевых ресурсов и промежуточной продукции – металлургии и химии.

Таблица 1

Паритет покупательной способности (ППС) доллара по ВВП
и его обменный курс к рублю

Показатель	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
ППС	0,71	1,47	23,4	231	922	2508
Обменный курс	0,67	0,67	192	932	2204	4554
Обменный курс/ППС	0,94	0,46	8,2	4	2,4	1,81

Одновременно с этим резко снизились внутренний спрос в целом, в том числе и на отечественную продукцию внутреннего потребления, не пригодную для экспорта, и как следствие – относительные цены на нее. Главными факторами, обусловившими снижение, стали:

- резкое сокращение доли заработной платы в национальном доходе и в доходах населения. Возник порочный круг: спад производства → рост открытой и скрытой безработицы → снижение заработной платы → сокращение внутреннего спроса → усиление спада производства. Рост оплаты труда в основном следовал за инфляционным повышением номинального минимума заработной платы. Поскольку последний существенно отставал от роста цен, намного сократились реальная заработная плата и ее доля в денежных доходах населения. Если в 1990 г. доля фонда заработной платы в доходах населения составляла 70%, в ВВП – 46,4%, то в 1995 г. соответственно 41 и 22,4%;

- значительный рост дифференциации доходов населения, падение спроса на дешевые массовые потребительские товары и услуги;

- сокращение государственного заказа на продукцию военного назначения (по оценке Центра экономической конъюнктуры, в 1996 г. в 7 раз по сравнению с 1990 г.);

- уменьшение инвестиций в основной капитал и спроса на инвестиционные товары и услуги вследствие экономической нестабильности и политической непредсказуемости, разрыва внешних и внутренних хозяйственных связей и ряда других факторов, сокращение большее, чем общее снижение объемов производства: в первом полугодии 1997 г. их доля в ВВП составила 12% (для сравнения: в 1990 г. – 23%). Их объем в сопоставимых ценах в 1996 г. составил 28% по сравнению с уровнем 1990 г.;

- неконкурентоспособность отечественных потребительских товаров, многих видов продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства по сравнению с товарами, производимыми в странах с более благоприятными природными условиями и более развитым потребительским промышленным комплексом.

Фактически именно в первые 4 года реформы (1992-1995), т. е. в период гиперинфляции, сформировалась новая финансово-ценовая структура российской экономики. За этот период цены на топливо и энергию, тарифы на грузовые перевозки выросли в 2-3 раза по сравнению со средним по народному хозяйству ростом цен (табл. 2). В то же время цены на продукцию машиностроения, легкой промышленности, сельского хозяйства увеличивались вдвое медленнее, чем в среднем по народному хозяйству. Соответственно вдвое снизились реальные доходы населения. Резко увеличилась и дифференциация доходов населения. Согласно официальной статистике, отношение доходов верхнего и нижнего децилей возросло с 5,6 раз в 1990 г. до 13,5 – в 1995 г. Поэтому в табл. 2 включен показатель среднего дохода большинства семей за выче

том доходов 20% наиболее богатых. По данным табл. 2, уровень жизни большинства населения (80%) сократился на 60%. Реальное снижение уровня жизни еще больше, поскольку в советское время государство предоставляло гораздо больше дотаций для поддержания низких цен на продовольственные товары, составляющие основную часть рациона большинства семей, не говоря уже о бесплатных услугах здравоохранения, образования и т. д., за которые теперь многим приходится платить.

Таблица 2

Индексы цен и доходов населения (1995 и 2000 гг. – в ден. руб. 1998 г. *)

Показатель	1995/1990 гг.	2000/1995 гг.	2000/1990 гг.
ВВП	4,16	4,14	17,2
Промышленность в целом	3,8	4,0	15,1
Цены приобретения			
Электроэнергия	8,7	2,47	21,5
Топливная промышленность:			
Газ	12,9	1,4	18,2
Уголь энергетический	8,5	2,5	21,2
Нефть	13,2	9,0	118,0
Мазут	12,2	4,7	57,0
Дизельное топливо	17,9	5,06	90,0
Бензин	8,53	4,45	38,0
Цены производителей			
Черная металлургия	5,2	3,2	16,6
Цветная металлургия	3,6	4,8	17,2
Химическая и нефтехимическая промышленность	3,4	3,2	10,9
Машиностроение	2,4	3,33	8,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4,0	3,6	14,4
Промышленность строительных материалов	5,2	3,08	16,0
Легкая	2,0	3,6	7,2
Пищевая	3,4	4,0	13,6
Сельское хозяйство	1,93	4,08	7,9
Строительство (дефлятор оплаты работ по строительному подряду)	3,0	4,0	12,0
Транспорт (дефлятор тарифов на грузовые перевозки)	8,8	2,35	20,7
Индекс потребительских цен	4,6	4,1	19,0
Розничные цены на продовольствие	3,94	4,03	15,9
Номинальный среднедушевой доход	2,4	4,25	10,2
Реальный среднедушевой доход	0,52	1,04	0,54
Среднедушевой доход 80% населения с наиболее низкими доходами (за вычетом 20% с наибольшими доходами)	1,89	4,2	7,93
Реальный среднедушевой доход 80% населения	0,41	1,025	0,42

* В неденоминированных рублях цены за период 1990-1995 гг. возросли соответственно: по ВВП – в 4,16 тыс. раз, по промышленности – 3,8 тыс. раз и т. д.

Индексы роста цен за последующее пятилетие (1996-2000 гг.) гораздо ближе к среднему значению. Государство пытается ограничить непомерный рост монопольных цен на газ, электроэнергию, транспортные тарифы, а также сдерживает повышение курса доллара с целью подавления инфляции. Несмотря на то, что за период индексы этих цен были ниже среднего, в целом за 10 лет рост этих ценовых показателей оказался выше, чем в среднем по народному хозяйству (в 20-21 раз при среднем индексе по ВВП 17, по промышленности в целом – в 15 раз. Несопоставимыми с другими ценами остались цены на нефтепродукты: за 10 лет они выросли в среднем примерно в 65 раз. Индексы цен на продукцию машиностроения,

легкой промышленности и сельского хозяйства остаются более низкими – вдвое по сравнению с индексами общего уровня цен (ВВП, промышленности в целом)⁷.

Поэтому непосредственно повышение (снижение) нормы рентабельности в отрасли еще не говорит об улучшении (ухудшении) ее финансового положения. Однако резкое (в несколько раз) повышение относительного уровня цен на ее продукцию с большой вероятностью позволяет считать отрасль «богатой», экономически сильной, и наоборот. Эта интерпретация подтверждается обратной зависимостью процента спада производства в отраслях от индекса роста цен на их продукцию [20, с. 31-34]. Приведем наиболее выразительные индексы физического объема продукции в 1995 г. по сравнению с 1990 г. (%):

Вся промышленность	50
Электроэнергетика	80
Топливная промышленность	69
Машиностроение	40
Легкая промышленность	19
Пищевая промышленность	53

Тот факт, что разрушение ценовых пропорций экономики советского периода в первые 5 лет реформ привело к финансовым диспаритетам, наиболее убедительно подтверждается значимой корреляцией между изменением ценовых пропорций и отношением средней зарплаты в отраслях к средней по экономике в целом (табл. 3). За 1990-1995 гг. это отношение в топливно-энергетическом комплексе повысилось в 1,75 раза (нефтегазовой промышленности в 2 раза), в сельском хозяйстве снизилось вдвое, в легкой промышленности – на 35%.

Таблица 3

Отношение среднемесячной заработной платы по отраслям
к среднероссийскому уровню, %

Отрасль	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Вся промышленность	103	112	123
Электроэнергетика	121	209	180
Топливная	148	257	300
Черная металлургия	117	136	158
Цветная металлургия	146	225	278
Химическая и нефтехимическая	97	108	118
Машиностроение и металлообработка	101	85	95
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	102	96	90
Строительных материалов	105	111	95
Легкая	82	54	54
Пищевая	104	118	108
Сельское хозяйство	95	50	40
Строительство	124	124	126
Транспорт	115	156	150
Финансы, кредит, страхование	135	163	224
Управление	120	107	120
В среднем по экономике	100	100	100

В последующем пятилетии (1996-2000 гг.) межотраслевые пропорции заработной платы в большинстве отраслей стабилизировались. Однако в топливной про-

⁷ Цены на сырую нефть возросли почти вдвое. Причина отсутствия связи тех и других цен состоит в том, что большая часть сырой нефти, используемой внутри страны, не является конечным продуктом, реализуемым на конкурентном рынке, а передается на нефтеперерабатывающие предприятия по трансфертным ценам внутри одной вертикально-интегрированной компании, часто – с промежуточной продажей аффилированной компании, зарегистрированной в оффшорной зоне.

мышленности отношение зарплаты к среднероссийскому уровню еще более повысилось и достигло 300%, а в сельском хозяйстве – снизилось до 40%.

В России 90-х годов глубокие ценовые и финансовые диспаритеты привели к небывалому распространению бартера и других форм безденежных отношений (эта своеобразная черта, – так сказать, «вклад России» в модель периферийного капитализма) и теневой экономики. (см., напр., [21]).

Одним из немногих экономистов, кто еще в 1990 г. предсказал разрушительные результаты форсированной либерализации российской экономики, и едва ли не единственный правильно указавший их основную причину, был акад. Ю.В. Яременко [22, 23]. В качестве такой причины он назвал *«крайнюю качественную неоднородность»* технологической и производственной структур российской экономики, которая возникла вследствие многолетней *«беспрецедентной внеэкономической нагрузки»*. В народном хозяйстве наряду со сверхсовременными технологиями имеются «целые отрасли, построенные на базе либо отсталых, либо не завершивших свое формирование, но в любом случае, ресурсорасточительных технологий». При переходе к свободным ценам в этих условиях система экономических связей «просто развалится как карточный домик». Давление мирового рынка вызовет «увеличение экспорта сырья и энергоресурсов» и «лавинообразный сброс выпуска продукции обрабатывающих отраслей».

К сожалению, возникновение ценовых диспропорций как один из главных факторов катастрофических результатов российской реформы не привлекло должного внимания экономистов. Одна из немногих работ на эту тему появилась в журнале «Проблемы прогнозирования» [24]. Однако по нашему мнению, исходная причина возникновения ценовых диспаритетов указана в ней неправильно, причем неправильно интерпретированы и высказывания на эту тему Ю.В. Яременко. В виду важного теоретического значения этого вопроса следует на этом остановиться. В [24] в качестве причины возникновения ценовых диспаритетов после либерализации указывается непродуктивность матрицы межотраслевых затрат российской экономики в силу сохранения в условиях административного управления ресурсорасточительных технологий. Непродуктивность технологической матрицы означает, что не существует системы цен, обеспечивающих хотя бы простое воспроизводство. Что советская экономика обладала таким свойством или что российская обладает им сейчас, этого автор и не пытается доказать. Этого и нельзя доказать, поскольку это противоречит очевидному факту: система цен, действовавшая в советской экономике, обеспечивала простое воспроизводство и даже огромную внеэкономическую нагрузку в виде расходов на вооружение. А диспаритеты цен, несовместимые с простым воспроизводством, возникли в результате либерализации не из-за непродуктивности технологической матрицы, а из-за слишком высокой доли добавленной стоимости, изымаемой из некоторых производственных отраслей, т.е. из-за увеличившейся внеэкономической нагрузки (например, в первую очередь, в виде прибылей топливно-сырьевых отраслей)⁸. При этом эффект «несуществования» системы цен, обеспечивающих стабильность производства и безинфляционное развитие, возникает в том случае, если изымаемая часть добавленной стоимости (внеэкономическая нагрузка) задается не априори - в виде финансовых сумм, независимых от уровня цен, как в [23] (при этом цены формируются апостериори), а в виде долей выручки или добавленной стоимости и увеличивают

⁸ Заметим, что ссылка автора статьи [24] на Ю.В. Яременко некорректна: Ю.В. Яременко никогда не говорил и не писал о «непродуктивности» матрицы российского МОБ, а говорил только о чрезмерной внеэкономической нагрузке.

ся с ростом цен. Такое объяснение российских ценовых диспаритетов и их влияния на инфляцию и спад производства было изложено в 1995 г. в работах [25, 26].

В указанных работах 1995 г. в качестве причины возникновения этих чрезмерных прибылей топливно-сырьевых отраслей не указывался разрыв между внутренними и внешними ценами.

В результате описанных изменений ценовой структуры экономика разделилась на два сектора, характерных для периферийной страны: первый – «сильных», «богатых» отраслей, имеющих возможность экспортировать большую часть своей продукции, и второй – «слабых», «бедных» отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

Представление о доходах экспортного (в основном топливно-сырьевого) сектора и их значениях для российской экономики дают оценки выручки нефтяного комплекса в 2000 и 2001 гг. и ее распределении [27]. Прибыль нефтяного комплекса составила половину всей суммы прибыли, получаемой российской промышленностью.

К первому сектору примыкают отрасли посреднических услуг. Доли добавленной стоимости отраслей в ВВП [10, с. 282, 292] изменились в 2000 г. по сравнению с 1990 г. следующим образом (в текущих ценах), %:

	1990 г.	2000 г.
1. Промышленность, сельское хозяйство, строительство	60,0	41,4
2. Торговля, включая розничную, оптовую, внешнюю	5,2	18,7
3. Финансы, кредит, страхование	0,8	1,4*
4. Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,0	3,0
5. Посреднические услуги (п.2+ п.3 +п.4)	6,0	23,1

** Госкомстат РФ в сборниках по национальным счетам приводит явно резко заниженные данные о доходах отрасли «финансы, кредит, страхование». Например, на 2000 г. эти доходы определяются в 99 млрд. руб., в то время как только увеличение собственного капитала банков (не считая всех других финансовых структур и неинвестиционных расходов банков) за этот период составило 136 млрд. руб.*

Заметим, что за 10-летие (1990-2000 гг.) ВВП России в сопоставимых ценах сократился на 38%, так что доходы посреднических отраслей в сопоставимых ценах возросли в 2,4 раза. Это согласуется с оценкой роста расходов на торговую-посредническую деятельность большинства отраслей производства – до 25-30% [20; 28, с. 46-47]. При этом объемы их услуг в физическом выражении резко сократились, так что рост доходов произошел только за счет резкого повышения цен на эти услуги.

Впечатляющи данные о доходности банковской деятельности, которые регулярно публиковались в периодической печати до кризиса 1998 г. Так, прибыль на единицу собственного капитала 200 крупнейших банков (см. [29, 30]) в 1996 и 1997 гг. составляла соответственно 53 и 30%, в то время как в материальном производстве отношение сальдированного финансового результата (разности прибылей и убытков) к объему производственного капитала снизилось почти до нуля. Эти данные не означают руководящего положения банков и финансового сектора в российской экономике. Окончательный переход лидерства от финансового сектора к реальному в крупном бизнесе завершился в период 1998-1999 гг. [31, с. 34-35]. Однако роль банковско-финансовых структур как обслуживающего механизма в формировании «периферийной» двухсекторной экономики остается очень важной.

Выше уже упоминалось об аналогии между Россией и Латинской Америкой в отношении ввоза и вывоза капитала (законного и незаконного). Подробный анализ и оценки этих величин на основе официальных данных ЦБ России за 1993-2001 гг. содержится в работе Ю. Петрова и М. Жуковой [32] (более развернутый текст имеется в Интернете). По расчетам авторов, суммарный ввоз иностранного капитала в Россию (включающий займы международных организаций) за указанные 9 лет

составил 124, а вывоз (включая незаконный) 242 млрд. долл. Лучше отражает рассматриваемое явление введенный авторами показатель перемещения стоимости в страну или из страны (включающий кроме ввоза или вывоза капитала также выплаченные текущие трансферты и доходы от капитала).

Перемещение стоимости в Россию за данный период составило 170, а из России 374 млрд. долл., т.е. в среднем за год – 19 и 41 млрд. долл. За 2000 и 2001 гг. соответствующие величины составили 6 и 4,8 (перемещение в Россию) и 59 и 44 млрд. долл. (перемещение из России). Для сравнения приведем величины ВВП России и расходы госбюджета, переведенные в доллары по валютному курсу: для 2000 г. – 248 и 66,8; 2001 г. – 306,5 и 81,6 млрд. долл. Среднегодовое перемещение стоимости из России составляет 13-16% ВВП даже таких благоприятных для экономики лет, как 2000 и 2001. Как видим, картина более мрачная, чем в Латинской Америке в 80-е годы.

Скорее всего, первый (привилегированный) сектор российской экономики следует определить как экспортно-финансовый.

Возникшие в результате либерализации и обвальной приватизации диспаритеты между секторами привели к быстрому росту дифференциации личных доходов населения. Судя по официально публикуемому Госкомстатом РФ отношению крайних децилей – 13,5 раза и квинтилей – 8 [33, с. 225], далеко превосходит страны ЕС, но все же значительно ниже, чем в странах Латинской Америки (в 1990 г. в СССР эти отношения составляли 3,6 и 2,8) [34, с. 115]. Однако имеются значительные сомнения в надежности оценки этого показателя по России, который рассчитывается по данным выборочного обследования семейных бюджетов. В эту выборку не попадают наиболее богатые семьи, так что среднедушевой доход по выборке составляет лишь 50-65% дохода, фиксируемого по балансу денежных доходов и расходов населения (БДДРН) [35, с. 43-47], [36, с. 6-7], [37, с. 4 и 24]. Естественно предположить, что большую часть доходов, не отраженных в информации обследований семейных бюджетов, получают семьи нескольких высших децилей распределения. Если допустить, что треть этой суммы, т.е. 10% суммы личных доходов по БДДРН, получают семьи высшего дециля, то отношение децилей повысится с 13,5 до 18. А.В. Суворов, используя более сложные методы моделирования, получил гораздо более высокую оценку отношения децилей: для 1998 г. – 26,2 [38, с. 252-253].

Важную роль в деле консолидации общества и роста производительности труда играет соотношение минимальной и средней заработной платы. Минимальный уровень труда должен составлять порядка 30% от среднего размера заработной платы в России (более 1250 руб.), считают эксперты Всемирного банка, представившие 2 июля 2002 г. аналитический доклад «Российский рынок труда: путь от кризиса к восстановлению». По их мнению, такой размер минимальной зарплаты не будет подавлять у населения стимул работать и уменьшит количество безработных. Во многих регионах трудоспособные граждане отказываются работать и живут на пособие по безработице, которое превышает средний уровень месячной зарплаты [39, с. А3].

В 2002 г. минимальный уровень оплаты труда в России составляет лишь 450 руб. в месяц, т.е. почти в 3 раза ниже рекомендуемого экспертами Всемирного банка.

Приведенные в статье данные, по нашему мнению, свидетельствуют о том, что диспаритет между уровнем внутренних и внешних цен для стран периферийного капитализма, в частности для России, является важным труднопреодолимым барьером на пути к комплексному экономическому развитию. Он заслуживает серьезного учета в качестве самостоятельного фактора при формировании ценовой, денежно-финансовой и внешнебюджетной политики, а также стратегии развития.

Литература

1. Знания на службе развития. Отчет о мировом развитии 1998-1999 гг. Всемирный банк. М.: Весь мир, 1999.
2. На пороге 21 века. Доклад о мировом развитии 1999-2000 гг. Всемирный банк. М.: Весь мир, 2000.
3. David Paul A. Just How Misleading is Official Exchange Rate Conversion? // *The Economic Journal*. 1972, Sept.
4. Суворов Н.В. Методология и инструментарий прогнозирования межотраслевых связей и динамики современной российской экономики. Дис. М.: ИНИП РАН, 1999.
5. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? М.: Ин-т Латинской Америки РАН, 1992.
6. Волконский В.А. Образцы для России среди развивающихся стран // *Экономическая наука современной России*. 2001. № 1.
7. Яременко Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981.
8. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.
9. Лист Ф. Национальная система политической экономики. Изд. А.Э. Мертенс. СПб. 1891.
10. Российский статистический ежегодник 2001. Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2001.
11. Социально-экономическое положение России. Январь 2002 г. М.: Госкомстат России, 2002.
12. Водянов А., Лапенин В., Исаков Г. Внешнеторговая политика России в контексте проблемы ее вступления в ВТО // *Российский экономический журнал*. 1999. № 7.
13. Ивантер В.В., Узяков М.Н., Широков А.А., Капицын В.М., Герасименко О.А., Андропова Л.Н. Количественный анализ экономических исследований вступления России в ВТО // *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 5.
14. Волконский В.А., Кузовкин А.И. Вопросы межстрановых сопоставлений энергоёмкости ВВП и цен на энергоносители // *Проблемы прогнозирования*. 2001. № 5.
15. Хорос В.Г. Вместо введения. – «Постиндустриальный мир: Центр, периферия, Россия». Сб. 2. М.: ИМЭМО, 1999.
16. Stiglitz J. The Insider: What I Learned at the World Economic Crisis? // *The New Republic*. 2000, 17 Apr.
17. Попов В.В. Три капельки воды: заметки некутайца о Kumaе. М.: Российская экономическая школа, 2001.
18. Смолл Д. Латиноамериканский мятеж против МВФ начался // *Информационный бюллетень «Шиллеровского Института в Москве»*. Вып. 1. М., 1992.
19. Макушкин А. Уроки азиатского кризиса и Россия // *Свободная мысль*. 1998. № 6.
20. Волконский В.А., Гурвич Е.Т., Кузовкин А.И. Ценовые и финансовые пропорции в российской экономике // *Проблемы прогнозирования*. 1997. № 3.
21. Волконский В.А. Институциональные проблемы российских реформ. М.: Диалог – МГУ, 1998.
22. Яременко Ю.В. Экономика ханжества // *Правда*, 1 сентября 1990.
23. Яременко Ю.В. Правильно ли поставили диагноз? // *Экономические науки*. 1991. № 1.
24. Литвинцева Г.П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 4.
25. Волконский В.А., Гурвич Е.Т., Канторович Г.Г. Эволюция цен в России: причины инфляции в экономике переходного периода // В кн.: *Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России: российский-французский диалог*. М.: Наука, 1995.
26. Волконский В.А., Канторович Г.Г. Многоярусная экономика России: пределы гибкости // *Экономика и математические методы*. 1995. Т. 31. Вып. 3.
27. Волконский В.А., Кузовкин А.И. Нефть: что это значит – владеть своими богатствами? // *Экономист*. 2002. № 5.
28. Блохин А.А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. М.: МАКС Пресс, 2002.
29. *Финансовые известия*, 1996, № 79.
30. *Финансовые известия*, 1997, № 60.
31. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // *Проблемы прогнозирования*. 2002. №1.
32. Петров Ю., Жукова М. Платежный баланс России в 1993-2001 годах: трансграничное движение капитала и перемещение стоимости // *Российский экономический журнал*. 2002. № 4.
33. Социально-экономическое положение России. 2001 год. М.: Госкомстат России, 2001.
34. Народное хозяйство СССР в 1990 г. М.: Госкомстат, 1991.
35. Суворов А.В., Ульянова Е.А. Денежные доходы населения России: 1992-1996 гг. // *Проблемы прогнозирования*. 1997. № 6.
36. Майер В.Ф., Еришов Э.Б. Методологические и методические проблемы определения уровня, объема и дифференциации доходов населения / *Материалы к докладу на Ученом Совете ВЦ УЖ* 28.12.1998. М., 1998.
37. Мониторинг социально-экономического потенциала семей за I, II, III, и IV кварталы 1996 г. М.: Госкомстат РФ, Минтруда РФ, 1997.
38. Суворов А.В. Доходы и потребление населения: макроэкономический анализ и прогнозирование. М.: МАКС Пресс, 2001.
39. Всемирный банк определился с минимальной зарплатой. *Ведомости*. 3 июля 2002 г.