

ПРЕЗИДЕНТУ РОССИЙСКОЙ СОВЕТСКОЙ  
ФЕДЕРАТИВНОЙ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ  
товарищу Ельцину Б.Н.

от полковника Савельева Николая  
Николаевича, начальника отдела Техни-  
ческого управления капитального строи-  
тельства Министерства обороны СССР

Уважаемый Борис Николаевич !

В практической деятельности по выведению страны из кризиса Вам предстоит большая и исключительно сложная и противоречивая работа по подъему нашей экономики.

Хотелось бы поделиться с Вами и теми, кто будет непосредственно готовить программу мер, своим взглядом на эту проблему. Буду рад, если моё мнение - мнение практического специалиста - окажется полезным.

Материал, приведенный здесь, написан давно. Я неоднократно излагал его на курсах Госстроя РСФСР перед разными категориями практических руководителей, в других аудиториях.

К сожалению, не только анализ результатов хозяйствования, но и тенденции дальнейшего разрушения производства, заложенные в выработанном на сегодня экономическом законодательстве, подтверждаются.

В общем плане перед новым правительством СССР, РСФСР и всеми республиками, которые войдут в Союз, в части экономики предстоит решить (и в кратчайший срок) ключевую проблему - привести соотношение товарной массы в соответствие с массой денежной. Для этого необходимо незамедлительно остановить галлопирующий перевес последней.

Здесь возможны два пути:

либо заниматься привычным связыванием денег через усиление фискальной функции налогов и снизить эту массу до уровня товарной;

либо пойти по пути стимулирования производства для подъема товарной массы до уровня денежной.



Насколько губителен для экономики первый путь я покажу ниже. Но второй путь, при всей очевидной необходимости его реализации, также содержит много подводных камней. Им я хочу уделить в письме особое внимание.

Среди ключевых моментов реализации перехода к рынку назову главные:

- рынок, в зависимости от степени наполнения его товарами (баланса "товар-деньги"), имеет прямо противоположные тенденции в реализации его экономических законов. На пустом рынке (это пример нашей ситуации) неприменимы регуляторы полного (Западного) рынка;

- на пустом рынке либерализация цен в "Павловском" варианте ведет к стремительному разрушению товарного и денежного оборота. На вопросе реформы ценообразования при имеющемся у нас соотношении "товар-деньги" далее я специально подробно остановлюсь.

Административно-командная или рыночная система управления экономикой - это лишь форма регулирования товарно-денежных отношений. Их содержание составляют законы экономического развития, которые очень мало зависят от формы управления и идеологии общественного строя. Зависят от последних лишь сами результаты реализации этих законов.

Поэтому чрезвычайно важно при выработке новых мер проанализировать причины развала производства в нашей стране за период с 1987 года.

В перестройку наша страна вступила, имея на рынке в наследство от прежнего периода значительное превышение денежной массы над товарной. Тенденция экономики в этой ситуации в любой общественно-экономической формации, в т.ч. и в нашей, однозначна: цены растут, деньги обесцениваются, свертывается производство, ухудшается благосостояние, резко обостряются вопросы потребления, дестабилизируется надстройка в обществе. При отпуске цен эти процессы ускоряются.

И наоборот, если товарная масса соответствует или превышает денежную (к этому во многом близок рынок Запада), то верхний предел цен на таком рынке объективно (даже при полной свободе ценообразования) устанавливается обилием идентичных товаров. Цены получают тенденцию снижения, покупательная способность денег растет. Снижение цен стимулирует расширение производства.



И даже снижение заработной платы совсем не означает понижения благосостояния, если цены снижаются быстрее.

Количественные изменения массы товаров переходят в качественные изменения результатов реализации экономических законов и закономерностей.

Для пустого рынка, в отличие от рынка, наполненного товарами, нужны особые регуляторы и важнейший среди них – верхний предел уровня цен для товаров с одинаковыми потребительскими свойствами без ограничения прав производителей менять и снижать во имя прибыли материальную структуру товара. Сразу оговорюсь – часто предлагаемый заманчивый вариант наполнения нашего рынка товарами, купленными зарубежом, из другого баланса "товар-деньги" – это лишь временное удовлетворение малой части спроса. Оно ничего не меняет в собственной экономике.

С самого начала перестройки мы копировали "западную" схему рынка. Самая разрушительная копия – "западный" вариант либерализации цен для нашего пустого рынка. Об этом я скажу ниже.

Собственно, соотношение "товар-деньги" не возникает само по себе. Это процесс сложный и исторически протяженный. Экономика имеет определенную инерцию. Этим объясняется, в частности, то, что первоначальное влияние базиса на надстройку (и наоборот) может быть совсем иным, чем выявится позже.

В общем плане ключ к соотношению "товар-деньги" лежит в регулировании главного противоречия любого производства – противоречия потребления и накопления, которые вместе составляют вновь создаваемую стоимость – национальный доход.

Разрешение противоречия потребления и накопления в ту или иную сторону зависит в решающей степени от отношения собственности работника к главному результату своего труда – прибыли в составе вновь созданной стоимости.

В административно-командной системе доход работника составляла лишь его заработная плата. Отношений собственности к фондам накопления не было никаких. Соответственно и интерес был один – к потреблению. С учётом того, что наше производство в конце "застоя" уже имело тенденцию свертывания с соответствующим ростом цен и обесценением денег, интересы потребления были крайне обострены.

Нужны были решения, либо связывающие денежную массу, либо повышающие товарную. Большинство принятых законодательных актов периода перестройки (т.н. полный хозрасчет и самофинансирование) по старой испытанной схеме были ориентированы на первый путь. Либо вообще в противоположную сторону.



Одним из первых законов, принятых для экономики периода перестройки, был Закон о государственном предприятии (объединении). Предприятие, как основное звено производства, впервые получило свой законодательный акт. И надо сказать, что Закон получил широкую поддержку трудовых коллективов. Казалось — это фундамент для подъема экономики. Барометр надстройки стал показывать на "ясно". Однако — не долго.

В ситуации обостренного потребления такие механизмы Закона, как выборность руководителей, властные полномочия Советов трудовых коллективов и, самое главное, снятие ограничений по ценам и заработной плате с правом расходования прибыли на любые цели, обернулись однозначным и мощным разрешением противоречия потребления и накопления в пользу потребления.

Заработную плату стали выплачивать не только за счет фонда зарплаты, но и пустили на это прибыль — фонды, предназначенные для следующего цикла производства (дополнительно оплачиваемые отпуска, бесплатное питание и т.п. — всё это косвенное повышение зарплаты).

Денежная масса на руках при том же объеме производства ещё больше возросла. Деньги еще больше обесценились. И не только на руках. Остатки фондов прибыли не нашли своего вложения в новый цикл производства. Шел демонтаж системы централизованного снабжения, само производство получило толчок к свертыванию, механизмов акционерных форм денежного обращения и налогового регулирования еще не было. Фонды, которые не удалось использовать на потребление, стали копиться. Их омертвили. И как неотоваренная денежная масса они тоже стали давить на рынок. Это был первый акт развала в период перестройки из-за ошибок в экономическом законодательстве и движении к рынку без учета теории товарно-денежных отношений.

Вторым актом развала было введение знаменитого "налога Абалкина". Нашей экономике прописали очередное лекарство. И опять не то.

Напомню. Суть налога, а действовал он целых 1,5 года, в том, что фонд оплаты труда на предприятиях "замораживался" на уровне 103% к прошлому году. Проблема решалась обычным приемом запрета на рост заработной платы.

Реакция производства была однозначной — "замороженная" зарплата "заморозила" и само производство. Всякое действие имеет своё противодействие.



На целых 1,5 года окостенела структура народного хозяйства, так как необходимость развития и создания новых производств через инвестиции "снизу" наткнулась на "замороженную" вместе с заработной платой инициативу предприятий. Это было и началом апатии.

Более того. Налог был универсальным и одинаковым для всех. В итоге тот, кто экономил зарплату до введения налога в пользу накопления, т.е. старался ориентироваться на расширенное воспроизводство, оказался в наиболее невыгодном положении. Выиграли с точки зрения зарплаты те, кто максимально её завышал до того.

В итоге "налог Абалкина", направленный на рост накопления, снова простимулировал потребление. Денежная масса стала еще больше превышать товарную. Увеличилась динамика роста цен и омертвление финансового обращения. Такие просчеты понятны для студентов или школьников, но не для академиков.

Чрезвычайные меры по этой ситуации в экономике страны не заставили себя долго ждать. Остановлюсь на главных из них - принятии Закона СССР о налогах и Закона о предприятиях в СССР, а также на проведенной т.н. реформе цен.

На первый взгляд в новых законах были учтены многие недостатки предыдущих. В частности, отменена выборность руководителей, введено назначение должностных лиц, есть новые элементы более жесткого управления предприятиями с точки зрения решения противоречия между потреблением и накоплением. В Законе о налогах появились механизмы воспроизводства прибыли через акционерные формы денежного обращения, даны льготы для развития этой работы. Доля средств на потребление регулируется налогом на потребление и все предприятия поставлены в более или менее равные стартовые условия, даже с учетом поправок, которые были введены на 1991 год в Законе о государственном бюджете.

Казалось, эти Законы должны были стабилизировать ситуацию. Но дело в том, что не все механизмы развала ими были блокированы. И среди них главный - затратный механизм ценообразования и производства.

В конкретных условиях обострения потребления реакцией на введенное с 1991 года регулирование зарплаты по прошлогоднему уровню, скорректированному в меру роста объемов продукции в сопоставимых ценах, была ориентация предприятий на переход к выпуску новой продукции, имеющей более высокую калькуляцию цены на ту же единицу объема.



А ради повышения зарплаты это раскручивание маховика цен сопровождалось и заинтересованным подъемом себестоимости продукции с соответствующим понижением прибыли. Ведь почти половина её должна уходить в налог, а сегодняшнее выкачивание зарплаты через новую, всё более дорогую продукцию, создает более высокую базу оплаты труда для следующего года.

Это — очевидное продолжение развала.

Здесь не помогут и договоренности между республиками об уровнях цен на основные виды товаров. Просто прежние товары будут "вымываться" более дорогими. К этому толкает и принятое в СССР решение об изъятии прибыли сверх установленного (кем, как?) её нормативного уровня.

Следствием развития этой ситуации будет окончательная девальвация рубля, введение национальных валют, квотирование ввоза и вывоза товаров не только между республиками, но краями, областями, районами и захлопывание границ, несмотря на достигнутые договоренности. Проявления этих процессов уже видны.

Законы, действующие в экономике, многогранны и взаимосвязаны между собой по итогам своей реализации. В нашей конкретной ситуации краеугольным камнем, уродующим нормальное течение экономических преобразований, является сохраненный и привнесённый из всех предыдущих десятилетий социализма затратный механизм ценообразования, в основе которого лежит провозглашённый принцип "каждому по труду".

Имеющийся у нас в стране вариант либерализации цен во взаимосвязи с другими законами, не изменил затратной сути ценообразования, примером чему — статистика стагнации производства.

На первый взгляд в вопросе ценообразования мы находимся в патовой ситуации. Сплошное назначение цен "сверху" на каждое изделие было справедливо признано еще в начале перестройки тормозом экономики. Либерализация цен, переход к так называемым "договорным" ценам, тоже дали свертывание производства.

Дело здесь в том, что сегодняшняя "Павловская" реформа цен — третий и наиболее мощный акт развала — это обыкновенный подъем уровня цен в догонку за инфляцией. В сути ценообразования никаких изменений не произошло. Содержание реформы свелось лишь к названию. К концу года при сегодняшних темпах инфляции мы реально ощутим нехватку многих самых необходимых товаров и продуктов, цена на



которые не успеет утнаться за обесцениванием денег.

Чтобы найти выход из затратной гонки цен по спирали, необходимо кратко остановиться на качественных сторонах идеального рынка, раз мы идём к рыночной экономике.

Во-первых, предельный уровень цен на идентичные товары (именно идентичные по своим потребительским свойствам, а не одинаковые по ГОСТу или артикулу) на идеальном (наполненном товарами) рынке устанавливается объективно их большим количеством. Выше этого объективно складывающегося уровня цену поднимать бессмысленно — товар купят у другого.

Хочу особо подчеркнуть, что свобода образования цен на таком рынке имеет верхний предел, ограниченный конкуренцией из-за избытка товаров.

Во-вторых, в пределах установившейся на рынке цены каждый производитель товара стремится сократить свои издержки (или себестоимость продукции) и повысить прибыль, не опасаясь при этом, что её изымут. Кроме объявленной твердой ставки налога.

Так работает в общем плане антизатратный механизм наполненного товарами рынка, стимулируя создание менее ресурсоемкой продукции.

В нашей ситуации, ситуации пустого рынка, когда нет объективных условий такого антизатратного ценообразования, они должны быть установлены субъективно. Либерализация цен должна сопровождаться ограничением со стороны государства их верхнего предела для всех категорий продукции, находящихся в дефиците по предложению.

Реформа ценообразования должна иметь две составляющие:

а) либерализацию цен, означающую отмену назначения "сверху" преysкурантной цены на каждое выпускаемое изделие;

б) установление верхнего предела цен для всех категорий товаров, находящихся в дефиците по предложению.

При этом сама цена "верхнего уровня" для продукции должна определять лишь её потребительские свойства, но не калькулировать "сверху" все издержки по сырью и др. затратам, и тем более — показатели по прибыли.

Например, в строительстве отдельные преysкурантные цены, скажем, на радиаторы отопления чугунные и радиаторы стальные должны быть заменены предельным уровнем цены на просто радиаторы отопления с градацией по теплоотдаче. Только тогда стальные радиа-



торы будет выгодно выпускать. В автомобилестроении отдельные цены на марки "Жигулей", "Москвичей" и др. - заменить верхним уровнем цены на легковой автомобиль с градацией по мощности двигателя и качеству отделки. Эту аналогию можно продолжить по всем отраслям и изделиям, а также по линии кооперированного создания всех видов продукции любой сложности.

Тогда предприятие будет заинтересовано переходить к выпуску новых изделий с теми же потребительскими свойствами, но меньшей себестоимостью и большей прибылью.

Наш всесильный затратный механизм, к которому относили и бесхозяйственность, и расхлябанность, и планирование от достигнутого, есть не что иное, как реакция производства на фискальную политику ценообразования, основанную, как я уже говорил, на извращенном до неузнаваемости принципе распределения "каждому по труду", когда контрольная функция за снижением трудоемкости изделий "сверху" оборачивается ориентацией на всё более трудоемкие изделия "снизу".

Необходимость контроля за провозглашенным лозунгом "каждому по труду" создала в нашей стране гигантскую косную систему назначения цен и нормирования труда.

А производство в сочетании с фискальной в отношении прибыли и зарплаты налоговой политикой реагирует на это по-своему - каждый раз при выпуске новой продукции или ее модификации делает ее все более трудозатратной. Посмотрим динамику цен на новые модели автомашин, продукцию строительного комплекса, машиностроения или любой другой отрасли, и всё станет ясно. Ведь именно по этой причине лежат десятилетиями в архивах наши изобретения и рациональные предложения, отторгаемые затратным производством, и никакие законы об изобретательстве положения дел не исправят. По этой причине с каждым годом растет ресурсо- и энергопотребление. Растет и их чудовищный пресс на природу нашей страны. А очередные общегосударственные программы ресурсосбережения заканчиваются ... очередным ростом цен на все виды продукции. Административно-командная система, созданная для реализации идеи социалистического распределения, породила своего могильщика - затратный механизм производства.

Правда, здесь нужно оговориться. Главной ошибкой экономического курса перестройки было то, что демонтаж административно-командной системы и лозунг перехода к рынку базировались на реанимации все той же фискальной идеи распределения. Изъятия и



распределения. Неработоспособность её доказала история.

Но лозунги и стереотипы живучи. И вместо замены идеи распределения на идею производства, в последнее время стал появляться привычный способ найти виновного – создать образ врага.

Обычной темой публикаций стали огромные военные расходы. Вот если бы их пустить на нужды других отраслей! В один ряд с ними – саботаж в торговле, на транспорте, потери в сельском хозяйстве, сопротивление аппарата и т.п. Даже не специалисту в экономике должно быть ясно, что любые денежные инвестиции в существующий экономический механизм нашего народного хозяйства будут немедленно поглощены и нейтрализованы его затратной сутью и ростом цен. Все это – переливание из пустого в порожнее. Это одна из причин того, что Запад становится всё более осторожным в предоставлении нам кредитов.

Некоторые новоявленные бизнесмены дополняют это предложениями – что, где и почему можно выгодно продать и как на этом заработать ... миллиард! Заметьте – не произвести, а только найти и продать. Всё та же идея распределения, дополненная "инициативой снизу".

В смысле продвижения к рынку мы пережили этап копирования рыночных отношений на Западе, не учтя при этом совершенно противоположных проявлений рыночных законов в нашей стране из-за противоположного баланса "товар-деньги".

Законы нашего рынка из-за других его количественных характеристик должны быть в принципе антиподами западного рынка, пока соотношение денег и товара не придет в соответствие.

Наряду с ценовой и налоговой политика, помимо фискальной функции для изъятия части средств прибыли на государственные нужды, должна иметь стимулирующую сторону для тех, кто наращивает и развивает производство. В этом смысле для развития инвестиций всех видов децентрализованных источников необходимо ввести очень жесткий налог на те предприятия, которые омертвляют прибыль, не создавая через её оборот новой товарной массы и не получая новой прибыли на уровне рентабельности своего собственного производства. А тех, кто активно инвестирует её на условиях расширенного воспроизводства, от налога на период стабилизации освободить или дать хорошие льготы. Подчеркну – не просто инвестирует (эти льготы есть), а получает доход от этого по условиям именно расширенного воспроизводства.



На первый взгляд — это антипод сегодняшнего налогового законодательства, но он имеет своей главной целью не только фискальные функции (а они присущи всем налогам), но и стимулирует вовлечение фондов накопления в расширенное воспроизводство. Только вовлечение "снизу", заинтересованное, а не изъятием через "верх". Кстати, только тогда в полном смысле можно говорить о демонтаже отраслевой системы министерств.

Хочу подчеркнуть, что такая налоговая политики возможна только в сочетании с антизатратной реформой ценообразования, а не просто пересмотром уровня цен и тем более — их полной либерализацией на пустом рынке.

В этом варианте реформы ценообразования и стимулирующего налогообложения прибыли необходимо особо сказать о зарплате. Ведь при снижении материальных затрат на производство продукции зарплата может быть поднята в пределах себестоимости. Потребление, как это отмечалось, будет долго оставаться обостренным.

В этом смысле хочу отметить одну особенность. В административно-командной системе работник реально располагал только своей заработной платой в составе затрат. Всё остальное ему давалось "сверху" из общественных фондов потребления ... Отношений собственности к ним реально никто не ощущал.

В случае, когда приватизация собственности позволяет работнику через акции участвовать в доходах от прибыли предприятия, последняя становится также частью его зарплаты, а вернее дохода.

Поэтому налог на средства потребления, который заложен в Законе СССР о налогах (но на 1991 год приостановлен), в принципе правильно сформулирован, в том числе в смысле ежегодного снижения доли потребления в составе продукции.

Но он будет работать только, если прибыль и доходы работников от участия в ней будут расти. А для этого необходимо то, о чем я только что сказал выше — переход к антизатратному ценообразованию и антизатратной налоговой системе.

И несколько слов к вопросу о приватизации. Моя зарплата, как многих людей в нашей стране, во много раз меньше, чем в кооперативах и других, негосударственных секторах экономики. Соответственно — и сбережения. Здесь явно неравные стартовые условия.

Это вопрос очень больной. Не хочу обидеть тех, кто честно трудится в кооперативах. Но вопрос есть. И возник он тоже из-за



непродуманных и некомпетентных решений. Что такое кооператив? Это всего лишь другая форма собственности. Те же люди, те же основные фонды, та же номенклатура издержек ... и официально разрешенный беспредел с ценами, подогретый самим же государством - исходное сырье и материальные фонды продавать им втридорога. Как говорится, хоть шерсти клок. Правда её потом кооперативы вынуждены состригать с нас.

С проблемой пресечения накопления на руках незаработанных денег и с необходимостью их "замораживания" на определенный период придется столкнуться любому составу парламента и правительства во избежание дальнейшего расслоения общества на сверхбедных и сверхбогатых.

Одним из направлений в решении этой проблемы должна быть легализация всех имеющихся и получаемых доходов через повсеместный переход к безналичной системе взаиморасчетов. Просто обменом денежных купюр эту задачу не решить. Госбанк России недавно начал эту работу. Она чрезвычайно важна, но должна, как и ценовая, и налоговая политика, вестись на всей территории экономического пространства, где действует единая денежная единица - рубль. С ней должно сочетаться и перекрытие каналов отмывания государственных средств из прибыли предприятий в частные руки.

И в заключение. Много уже поправлено. Много предстоит исправить. Но выводы мы обязаны делать. Как в отношении некомпетентного руководства экономикой, так и в том, что механизмы формирования законодательных и исполнительных органов обязательно должны предусматривать проверку компетентности выдвигаемых в них людей, и тем более людей, входящих в состав тех или иных комитетов и комиссий или органов государственного управления.

Иначе наши первые шаги демократии приведут нас к хаосу и анархии. Этого нельзя допустить.

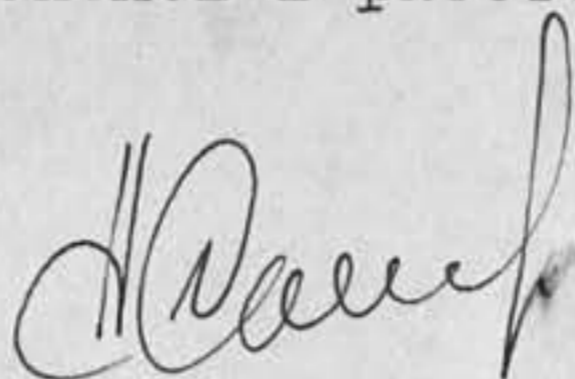
Ряд вопросов, а именно по согласованной ценовой и налоговой политике, должен найти свое отражение и в Союзном договоре или соглашениях к нему.

Буду искренне рад, если изложенное в письме окажется полезным при выработке мер по выводу нашей Отчизны из пропасти развала.



Дело это очень непростое, долгое и трудное, но я убежден, что верный путь будет найден.

С искренним уважением и  
пожеланиями успехов в работе



Н. Савельев

" 28 " августа 1991 г.

г. Москва, К-160, ТУ КС МО СССР

тел. 293-07-61 - рабочий

197-34-03 - домашний.