

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЦЕН РОССИИ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

**В.И. Торбин**

*В статье дается характеристика рыночных отношений в начальный период перехода к рынку. Рассмотрена практика государственного регулирования цен в развитых капиталистических странах, динамика потребительских цен и цен производителей в России за 15–20 лет. Анализируются соотношения видов цен (по различию продукции по периодам). Рассмотрены вопросы денежного обращения во взаимосвязи с ценами. Сформулированы особенности ценообразования в переходный период (динамика цен, отражение в ценах потребительской стоимости).*

**Ключевые слова:** рынок, инфляция, динамика и соотношения цен, регулирование цен, периоды, услуги, товары, стоимость.

С переходом к рыночным отношениям, которые пришли на смену централизованному планированию экономики, стало возрождаться содержание экономических категорий рыночного хозяйства. Этим объясняется возросшее внимание к ценам, поскольку цена является стержневой категорией рыночных отношений.

Говоря о рыночном ценообразовании следует получить представление о том, что такое рынок. В обыденной жизни словом рынок называют ассоциацию с материальной субстанцией: помещением или площадкой, где происходит продажа товаров. Но в среде экономистов допускается вообще отсутствие каких-либо материальных рыночных атрибутов. Рынок — это абстрактная экономическая субстанция, это механизм установления и фиксации стоимостных пропорций обмена. При этом обмен базируется на двух факторах — денежном выражении затрат труда и полезности товара или услуги. Нормальные рыночные отношения возможны при наличии как минимум четырех условий функционирования.

Наличие свободных цен — важное, но недостаточное условие для функционирования рынка. Второе условие — свободная сфера денежного обращения, т. е. свободная торговля. Третье условие — свобода принимать самостоятельные решения контрагентам рынка: продавцам (производителям) и покупателям. И наконец, четвертое условие — субстанция товара, его стоимость должна формироваться свободным трудом, при котором трудовые затраты и их оплата являются контрагентами рыночных отношений. Труд работника, его полезность должна обмениваться в процессе трудовой деятельности на заработную плату, являющуюся денежным выражением ее стоимости.

С первых дней социалистических преобразований рыночные отношения стали рассматриваться как антипод отношениям коммунистического общества, в котором отомрут деньги. Взамен денежных распределительных отношений должны были возникнуть отношения непосредственно общественного производства и распределения. Попытки установить практику натурального продуктообмена в форме карточной системы или талонов на нормы потребления отдельных товаров не могли оказаться удачными.

Переход от производственных отношений планомерной командно-централизованной системы к рыночному механизму производства и распределения является сложным процессом. В нем можно выделить два направления. Первое — государственное регулирование экономическими преобразованиями по внедрению в практику рыночного способа производства. Второе — деятельность предприятий по замене плановых методов формирования производственных и распределительных отношений на рыночный механизм.

Ранее отмечалось, что вторым условием функционирования рынка является наличие свободной торговли. В январе 1992 г. вышел указ Президента РФ «О свободе торговли». Он предусматривал право предприятий (независимо от форм собственности), а также всем гражданам осуществлять торговую, посредническую и закупочную деятельность без специальных разрешений.

Кроме этого, они получили право в течение двух недель выкупать имущество государственных и муниципальных торговых предприятий, переданных им в аренду. Местным органам власти и управления предписывалось содействовать свободной торговле (организовывать оптовые рынки в городах и районных центрах, оборудовать на них места торговли, обеспечивать на рынках общественный порядок, соблюдение санитарных норм и правил, места для стоянки грузового транспорта). Указом Президента «О едином экономическом пространстве» (12 декабря 1991 г.) запрещалось задержание и изъятие любых грузов, а также истребование каких-либо документов на перевозимые грузы.

Третье условие функционирования рынков – участники рыночных сделок должны иметь право свободно принимать самостоятельные решения в торговом процессе. Рынок тем хорош, что ему безразлично, какая форма собственности у отдельных участников рыночных сделок. Рынок не дает скидку с цены продавцу, который будет доказывать, что он представляет государственные (или частные, или индивидуальные, или кооперативные) предприятия. Рынок безразличен к формам собственности в процессе осуществления рыночных сделок.

Главным показателем качества рыночных отношений является конкуренция. Это стержень рыночных отношений. Конкуренция проявляется в различных формах: ассортимент выпускаемой продукции, качество изделий, уровень затрат, объем поставок и т. д. Особой формой конкуренции является ценовая конкуренция. Необходимым условием, общим для всех форм конкуренции, является их свободное проявление. Но было бы не правильно думать, что это должна быть абсолютная свобода. Рыночные отношения крупного товарного производства допускают возможность регулирования цен, вплоть до государственного регулирования.

Для российского рынка недостатком функционирования является преобладание контрагентов рынка государственной собственности. В 1991 г. занятость населения составляла 77,5 % в государственном секторе, 7,6 % на арендных предприятиях, 5,3 % – это колхозники, 3,9 % – работники кооперативов и 1,5 % – фермеры. Безусловно, в настоящее время численность занятых в государственном секторе снизилась, но проблема количественной сбалансированности предприятий различных видов собственности сохраняется.

В современной экономике государственное регулирование цен присутствует в практике ценообразования большинства капиталистических стран, т. е. стран с рыночной экономикой. Проявляется это в разнообразных формах, которые определяются состоянием экономических процессов и складывающихся конкретных показателей развития экономики.

Следует отметить странную ситуацию. Вектор российского ценообразования состоит в уходе от засилия государственных цен. А вектор ценообразования капиталистических стран состоит в уходе от засилия стихийных рыночных цен. Движение идет в разных направлениях. Но мы идем с разных сторон к одной и той же цели – *созданию и совершенствованию системы ценообразования*. Каждая страна ищет оптимальный вариант сочетания свободных и регулируемых цен. Для капиталистических стран интересен и полезен опыт построения социально значимых цен и стабильных цен. Для России интересен и полезен опыт применения свободных рыночных цен.

Существуют два метода регулирования цен – прямое и косвенное.

Прямое регулирование цен:

- 1) административное установление цен;
- 2) замораживание цен;
- 3) установление предельного уровня цен;
- 4) регламентация уровня рентабельности;
- 5) установление нормативов для определения цен;
- 6) декларирование цен.

Косвенное регулирование цен:

- 1) налогообложение;
- 2) регулирование денежного обращения;
- 3) оплата труда;

- 4) кредиты;
- 5) регулирование госрасходов;
- 6) амортизация.

В послевоенный период (1950–1960 гг.) во многих странах интенсивно проходил процесс национализации отраслей промышленности в форме государственной собственности, что создавало предпосылки для расширения сферы государственного регулирования цен.

Кратко рассмотрим процессы ценообразования в отдельных капиталистических странах.

В США действуют антитрестовские законы, на базе которых осуществляется государственное регулирование цен на продукцию естественных монополий (энергетика, связь). Этим занимается Антитрестовское управление Министерства юстиции и Федеральная торговая комиссия. Объем их деятельности не велик. Государством регулируется 5–10 % цен.

Сильно развита система регулирования фермерских цен. С 1933 г. Товарно-кредитная корпорация устанавливает залоговые цены. Они выполняют функцию минимальных гарантированных цен. При снижении рыночных цен фермеры могут передавать заложенную продукцию в собственность Товарно-кредитной корпорации. В этом случае залоговая цена становится минимальной ценой реализации. При уровне рыночных цен выше залоговых фермеры могут получать залоговую продукцию обратно и реализовывать ее по свободной рыночной цене.

Во Франции государственное регулирование цен осуществляется с 1947 г. Министерством планирования и финансов. Эти функции выполняет Департамент по конкуренции, имеющий отделы по государственному регулированию и ценовой конкуренции. Их деятельность охватывает примерно 20 % цен. В целом по стране по контролю за ценами занято около 3 000 человек. Они наблюдают за соблюдением государственной дисциплины цен, составляют акты по нарушению правил ценообразования. Действует разветвленная сеть общественного контроля за качеством товаров и ценами.

В Японии вмешательство государство в ценообразование минимально. Основой ценообразования является взаимодействие спроса и предложения. Тем не менее, в 1973 г. было создано Бюро цен. Регулируется примерно 20 % потребительских цен, особенно по сельхозпродукции. Это предмет пристального внимания правительства, поскольку без его вмешательства разорилась бы значительная часть фермеров, затраты которых выше, чем во многих развитых странах из-за небольших размеров хозяйств, высокой стоимости рабочей силы, кормов и т. д.

Швеция имеет значительный опыт в государственном регулировании цен. Закон о регулировании цен действует с 1956 г. Он допускает замораживание цен в двух ситуациях: в случае войны (или опасности ее возникновения) или угрозы значительного повышения цен. Наблюдение за ценами ведет Государственное управление цен и конкуренции. Воздействие на уровень цен осуществляется через государственную монополию (винно-водочные изделия, почтовые услуги, аптечная торговля). Местные органы самоуправления имеют монополию на водоснабжение, канализацию, чистку дымоходов и т.д., на эту продукцию и услуги они имеют право устанавливать цены. Государство ежегодно регулирует цены на важнейшие виды сельхозпродукции путем переговоров с производителями с участием представителей потребителей.

В Австрии государственное регулирование цен осуществляется на основе «Закона о ценах» (1976 г.), «Закона о картелях» (1988 г.) и «Антидемпингового закона» (1985 г.). Государство регулирует около 10 % цен (электроэнергия, газ, теплоснабжение, лом и отходы черных металлов, фармацевтическое сырье и лекарственные препараты).

Парламент устанавливает цены на табак, табачные изделия, соль, почтовые сборы, телефонные, телеграфные и железнодорожные тарифы; Министерство финансов – на спиртные напитки. Министерство экономики имеет право вводить регулирование цен на срок до 6 месяцев в случае их необоснованного завышения (например, производители не учитывают снижение цен на используемое сырье и другие компоненты затрат).

В Испании государственное регулирование цен осуществляет Высший совет по ценам при Министерстве экономики и финансов. Механизмом регулирования является использование трех специальных видов цен. Каждый вид цен применяется для продукции в зависимости от ее значимости.

Наиболее регулируемый вид цен – это разрешительные цены, применяемые на экономические и социально значимые товары и услуги (электроэнергия, топливо, транспортные и почтовые услуги, фармацевтика, соевое масло и т. д.). Повышение цен на эту номенклатуру требует разрешения Правительственной комиссии. Для повышения уведомительных цен требуется уведомление Высшего совета за ценами за месяц до их введения. Номенклатура уведомительных цен – молоко, растительное масло, минеральное удобрение, фуражное зерно. Третий вид цен – местные цены, повышение которых входит в компетенцию провинциальной комиссии по ценам. Номенклатура товаров и услуг – водоснабжение населения, городской транспорт, лечебные и оздоровительные услуги.

Ходатайства, направляемые в Высший совет по ценам или в провинциальные комиссии, должны содержать:

- описание товаров и услуг, на которые предполагается повышение цен,
- перечни действующих и проектируемых цен,
- способы реализации продукции,
- структуру издержек производства,
- обоснование повышения цен.

В Дании государственное воздействие на цены не значительно. Доля устанавливаемых государством твердых или регулируемых цен составляет около 6 %. Основным юридическим актом по ценообразованию является «Закон о конкуренции» (1989 г.), который осуществляет Совет по вопросам конкуренции. В случае нарушения порядка по установлению цен данный Совет обязывает предпринимателя в течение определенного срока (до года) установить приемлемые цены на его продукцию. Если предприниматель отказывается предоставить необходимую информацию и при этом нарушает закон о конкуренции, на него может быть наложен штраф или произведен арест его имущества.

В Греции правовой основой регулирования цен является «Кодекс рыночного регулирования цен» (1989 г.). Согласно этому кодексу все подлежащие ценовому регулированию товары разделяются на две группы. Первую группу составляют товары и услуги, входящие в компетенцию правительства и других государственных организаций. Это сельхозпродукты массового производства (пшеница, табак, изюм), тарифы на электроэнергию, транспорт, связь, почтовые переводы, авиапассажирские перевозки и т. д. Решение об изменении цен на эти товары принимает Межминистерский комитет по ценам и доходам.

Во вторую группу входят остальные товары и услуги. Регулирование цен на них осуществляет министр торговли. Товары второй группы подразделяются на три категории.

На товары и услуги первой категории устанавливается верхний предел цен или минимальная прибыль (отдельно для оптового и розничного звена). В эту категорию входят основные продукты питания (сыр, хлеб, мука, сахар, безалкогольные напитки, сельхозпродукты), услуги предприятий общественного питания, бензин, мазут, дизтопливо, сжиженный газ, услуги такси и т. д.

Во вторую категорию входят более 80 видов товаров и услуг, менее социально и экономически значимые, чем входящие в первую категорию (моющие средства, кожа, гипс, асбест, услуги автостоянок, химчисток, развлекательных заведений и т. д.). Цены на них контролируются только с целью не получить сверхприбыли. К третьей категории отнесены товары, которые не являются товарами первой необходимости.

Арендная плата за жилье устанавливается государством, хотя подавляющая часть жилья принадлежит частным владельцам. В ведении Министерства торговли находится рыночная полиция, которая систематически осуществляет контроль за ценами на рынках и в магазинах. За нарушение правил о ценах Комитет по конкуренции может взыскивать штраф в размере до 30 000 долл.

В Финляндии государство играет важную роль в политике ценообразования. Министерство торговли осуществляет планирование и контроль цен на продукты питания, зерно, энергоносители. С целью снижения цен государство выделяет кредиты на льготных условиях фирмам, реализующим товары по сниженным ценам. Система цен в Финляндии стимулирует увеличение потребления. Например, цена целой порции продукции общественного питания дороже половины не в два раза, а на 25–30 %. Цены на гостиничные услуги в первый день дороже, чем в последующие дни, более чем на 50 %. При длительном проживании в гостинице цены на услуги (прачечные или химчистки и т. д.) значительно снижаются.

Большинство экономистов считало и считает либерализацию цен разовым одномоментным действием. Поэтому сторонники перехода к рыночным отношениям в России предполагали, что с момента либерализации цен, который официально вступил в действие с 1 января 1992 г., экономика страны станет функционировать в режиме рыночных отношений. Это не совсем верно. Хотя всем ясно, что без либерализации цен рынок функционировать не может. Необходим определенный отрезок времени, чтобы совместить, а точнее развести, две противоречивые экономические категории: закон стоимости и то, что мы привыкли называть законом планомерного пропорционального развития.

Интересно отметить, что по просьбе руководителей предприятий реальный срок введения свободных цен в 1992 г. был задержан на два месяца. Это позволило предприятиям приспособиться к работе со свободными ценами.

Экономические законы носят объективный характер, действуют вне зависимости от воли и сознания людей. То, что мы называли «Законом планомерного пропорционального развития», целиком и полностью зависит от воли и сознания людей. Это не экономический закон, а механизм планового централизованного управления экономикой. Поэтому говорить нужно о том, что управлять экономикой следует с учетом действия экономических законов. И это относится ко всем уровням управления: в масштабах страны, отдельных регионов или предприятий. Главное при этом – знать и учитывать действие законов рыночных отношений.

Признание закона планомерного пропорционального развития как одного из ведущих экономических законов социалистического способа производства приводило к тому, что все экономические категории становились приложением к закону планомерного пропорционального развития. Это относится и к ценообразованию того периода. Закон планомерного пропорционального развития требовал стабильных плановых показателей за определенный отрезок времени. Основным плановым периодом был пятилетний период, в течение которого действовали экономические плановые показатели. Цены не были исключением.

Для этого стал применяться механизм реформирования цен. Реформы цен проводились примерно в 8–15 лет по всей номенклатуре продукции. Проработка реформ длилась более года (а иногда и 2–3 года). Технология проведения реформ была следующая. Вначале определялись уровни цен на продукцию топливно-энергетического и сырьевого комплекса. Этот массив цен устанавливал общий уровень изменения цен в процессе реформ. Поэтому основная часть времени тратилась на согласование цен на продукцию топливно-энергетического комплекса и сырьевых отраслей.

Изменения цен в этих отраслях переносились на продукцию обрабатывающих производств, а затем на розничные цены. Поскольку по розничным ценам проводилась политика стабильных розничных цен, подключался механизм перераспределительных финансовых отношений, призванный за счет дотаций погасить удорожание затрат в отраслях, производящих товары народного потребления. В периоды между реформами цены оставались в основном стабильными, хотя по отдельным товарам или периодам могли вноситься частные изменения (табл. 1 и 2).

За 20 лет (1970–1990 гг.) среднегодовой прирост цен составил 1,9 %. Это очень низкий прирост цен. Он примерно в 2 раза ниже, чем были приросты цен в развитых капиталистических странах в начале 1990-х гг. В России за последующих 5 лет (1991–1995 гг.) индексы потребительских цен резко возросли и стали исчисляться не в процентах, а в разгах.

Таблица 1

**Динамика потребительских цен  
за 1970–1990 гг.**

Товары и услуги	Показатели	1970	1975	1980	1985	1990	Среднегодовой прирост цен за 20 лет
Все товары и платные услуги	%	100	102	113	121	138	–
	Прирост цен	–	2	11	8	17	1,9
Продовольственные товары	%	100	102	110	119	140	–
	Прирост цен	–	2	8	9	21	2
Непродовольственные товары	%	100	99	109	113	125	–
	Прирост цен	–	–1	10	4	21	1,7
Услуги населению	%	100	110	135	148	172	–
	Прирост цен	–	10	25	13	24	3,6

«Цены в России», Госкомстат России, 1998 г.

Таблица 2

**Динамика потребительских цен  
за 1991–1995 гг. (в разгах)**

Товары и услуги	Декабрь к декабрю предшествующего года					Средний годовой прирост цен
	1991	1992	1993	1994	1995	
Все товары и платные услуги населению	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	8,7
Продовольственные товары	2,4	26,3	9,0	3,1	2,2	8,6
Непродовольственные товары	3,1	26,7	7,4	2,7	2,2	8,4
Услуги населению	1,8	22,2	24,1	6,2	3,3	11,5

Хотя данные за эти два периода резко различаются, можно найти и общие моменты, особенно если проводить сопоставления по среднегодовым приростам цен за два периода. В каждом из этих периодов индексы цен на услуги превышают индексы цен на все товары и услуги. За период 1970–1990 гг. среднегодовой индекс тарифов на услуги превышал индекс цен на все товары и услуги на 89 %, а за период 1991–1995 гг. – на 32 %. Цены на продовольственные товары растут более высокими темпами, чем цены на непродовольственные товары. В первый период индекс цен на продовольственные товары вырос на 40 %, а на непродовольственные товары – на 25 %. Во втором периоде среднегодовой индекс на продовольственные товары за 5 лет составил 8,6 раза, а на непродовольственные товары – 8,4 раза.

Переход от административно-командной системы управления народным хозяйством к рыночной системе привел к необходимости изменить отношение к двум аспектам ценообразования. *Первый* – связан с динамикой цен. *Второй* – с возросшим вниманием к отражению в ценах различий в потребительской стоимости продукции.

Закономерность динамики цен – медленный, но устойчивый рост цен за длительный период. Эту закономерность нельзя рассматривать как экономический закон. Инфляционные

вспышки цен, когда они затухают, имеют тенденцию к снижению цен. В СССР в послевоенный период в течение нескольких лет ежегодно проходило значительное (на 15–20 %) снижение потребительских цен.

Являясь стержневой основой функционирования рынка, свободные цены выполняют ряд функций в хозяйственном механизме. Функции цен хорошо известны по учебникам (например, «Цены и ценообразование», г. Санкт-Петербург, 1999 г., третье издание под редакцией д-ра экон. наук, проф. В.Е. Есипова; «Цены и ценообразование» – учебник для вузов под редакцией д-ра экон. наук, проф. И.К. Солимжанова, изд-во «Проспект», 2005 г.). Хотелось бы предложить новую функцию цен – *социальную*. Такая функция цен становится актуальной в связи с тем, что в условиях рыночных отношений социальная защищенность значительной части населения снизилась.

Наиболее ярко и последовательно *социальная функция* проявляется в сфере услуг. Это касается тех услуг, где они могут предоставляться бесплатно – образование, здравоохранение, спорт и т. д. Но есть и социально вредные товары и услуги, цена на них также несет в себе социальную направленность.

Одним из социально опасных товаров является алкогольная продукция. Цены на водку в розницу за период с 1997 г. по 2010 г. выросли в 6 раз. Это незначительный прирост цен по отношению к другим алкогольным напиткам. Дешевле водки стало лишь вино игристое. Наиболее значительно выросла цена импортного коньяка – в 17,4 раза, и импортного пива – в 9,4 раза. Водка за этот период стала дешевле других алкогольных напитков. Прирост цен импортного коньяка был больше прироста цены водки в 2,9 раза (см. табл. 3, 4, 5).

Водка обыкновенного качества, пользующаяся стабильным спросом среди населения, дорожала значительно медленнее, чем водка повышенного качества. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что среди товаров условно «пониженного спроса» (например, коньяк) цены на импортную алкогольную продукцию растут быстрее, чем на отечественную продукцию. А среди товаров условно «повышенного спроса» (например, пиво), напротив, цены на импортную алкогольную продукцию растут медленнее, чем на отечественную продукцию.

Анализ соотношения цен на алкогольную и закусочную продукцию также относится к социальной функции цены. В качестве представителя алкогольной продукции была взята водка, а в закусочный набор было включено пять продуктов. За рассматриваемый период (1995–2010 гг.) цена водки увеличилась в 11,4 раза, а цена закусочного набора – в 9,7 раза. Это означает, что водка за этот период стала дороже закусочного набора на 34 %. Если в 1995 г. за стоимость закусочного набора можно было купить 2,8 литра водки, то в 2010 г. только 2,4 литра водки.

За период 1995–2010 гг. из алкогольных напитков наиболее значительно выросла цена на водку повышенного качества типа «Посольская» (в 22,1 раза). Это в 2 раза больше роста цен на водку обыкновенного качества (в 11,4 раза) за этот же период. Цены на отечественный коньяк выросли в 21,7 раза (в 14,8 раза за период 1995–2005 гг.), а коньяк импортный подорожал в 26,9 раза за период 1995–2005 гг. Пиво отечественное подорожало за 1995–2010 гг. в 10,8 раза, а импортное – в 9,4 раза.

Рассмотрим закономерности динамики цен в переходный период от планового централизованного способа производства к рыночной экономике на примере динамики и уровней цен на мясо- и рыбопродукцию. Анализ изменения цен проводился за 1995–2010 гг. За этот период наиболее значительно выросли цены на говядину бескостную с 12,5 руб. до 274 руб. за кг и говядину (кроме бескостной) с 12,5 руб. до 198 руб., на свинину (кроме бескостного мяса) с 14 руб. до 266 руб. Здесь вырисовывается закономерность динамики цен на рассматриваемый период: чем выше потребительная стоимость товара (в данном примере говядина бескостная), тем более значителен рост цен. На говядину бескостную цена с 1995 г. по 2010 г. выросла в 20,6 раза, на говядину с костями – в 14,8 раза, на свинину – в 12,9 раза, на куриное мясо – в 8,9 раза. За этот период рост цен на говядину бескостную был почти на 40 %

Таблица 3

**Соотношение потребительских цен алкогольной продукции  
за 1997–2010 гг.**

Продукция	1997	2010	Цена 2010 г. к цене 1997 г. (в размах)	Соотношение цен к водке (в %)		2010 г. к 1997 г.
	цены в рублях за литр			1997	2010	
Водка	38,1	230,22	6	100	100	1
Коньяк:						
– отечественный	82,9	761,6*	9,2*	218	357*	1,6*
– импортный	83,6	1450,6*	17,4*	219	636*	2,9*
Вино крепленое	29,5	237,89	8,1	77	103	1,3
Вино столовое	27,8	207,92	7,5	73	90	1,2
Вино игристое отечественное	32	183,93	5,7	84	80	0,95
Пиво отечественное	8	56,14	7	21	24	1,1
Пиво импортное	16,9	158,37	9,4	44	69	1,6

\*Данные за 2008 г.

Таблица 4

**Динамика соотношения цен на водку и закусочные продукты  
за период 1995–2010 гг., цены в руб.**

Продукция	1995	2000	2005	2010	2010 г. к 1995 г. (в размах)
<u>Водка</u> крепостью 40 % об.спирта и выше, обыкновенного качества, л	20,2	84,1	148,9	230,2	11,4
<u>Закуска</u> Колбаса вареная, 1 сорт	20	57,1	100,4	236	11,8
Сыр плавленый	19,4	80	110,4	166,2	8,6
Сельдь соленая	12,5	34,3	70,2	89	7,1
Картофель	1,9	5,2	9,7	28,9	15,2
Хлеб ржаной, ржано-пшеничный	2,6	7,8	14,9	28	10,8
Стоимость закусочного набора	56,4	184,4	305,6	548,1	9,7
Отношение стоимости заку- сочного набора к цене водки (в размах)	2,8	2,2	2	2,4	
Отношение цены водки к стои- мости закусочного набора (в %)	36	46	49	42	



**Динамика цен на алкогольную продукцию  
в 1995–2010 гг. (за 1 литр)**

Продукция		1995	1996	1997	2000	2005	2010
Настойки горькие крепостью свыше 28 % об. спирта	руб.	22,3	34,6	39,8	89,1		
	%	100	156	178	в 4 раза		
Ликеры десертные крепостью до 28 % об. спирта	руб.	22,3	34,6	42,5	237	49	
	%	100	156	191	в 10,6 раза	в 22,3 раза	
Водка крепостью 40 % об. спирта и выше, обыкновенно- го качества	руб.	20,2	35,4	38,1	84,1	148,9	230,22
	%	100	175	189	в 4,2 раза	в 7,4 раза	в 11,4 раза
Водка крепостью 40 % об. спирта повышенного качества и выше типа «Посольская»	руб.	20,2	35,4	49,4	109,1	296,1	446,12
	%	100	175	в 2,5 раза	в 5,4 раза	14,7 раза	22,1 раза
Водка крепостью 40 % и выше обыкновенного качества: – типа «Распутин»	руб.	20,2	35,4	59,9	176,2		
	%	100	175	в 3 раза	в 8,7 раза		
– типа «Смирнов»	руб.	20,2	35,4	135,1	544,5		
	%	100	175	в 6,7 раза	в 27 раз		
Вино виноградное крепленое крепостью до 20 % об. спирта	руб.	-	-	29,5	93,0	141,6	237,89
	%	-	-	100	в 3,2 раза	в 4,8 раза	в 8,1 раза
Вино виноградное столовое крепостью до 14 % об. спирта	руб.	-	-	27,8	97,0	133,4	207,92
	%	-	-	100	в 3,5 раза	в 4,8 раза	в 7,5 раза
Коньяк ординарный отечественный	руб.	37,6	58,0	82,9	308,5	557,9	817,02
	%	100	154	в 2,2 раза	в 8,2 раза	в 14,8 раза	в 21,7 раза
Коньяк импортный	руб.	37,6	58,0	83,6	588,7	1012,9	
	%	100	154	в 2,2 раза	в 15,7 раза	в 26,9 раза	
Пиво отечественное	руб.	5,2	7,0	8,0	20,1	31,0	56,14
	%	100	135	154	в 3,9 раза	в 6 раз	в 10,8 раза
Пиво зарубежных торговых марок	руб.	-	-	16,9	57,8	96,8	158,37
	%	-	-	100	в 3,4 раза	в 5,7 раза	в 9,4 раза

более значительным, чем на говядину с костями, и в 2,3 раза — более значительным, чем на мясо кур. Аналогичная ситуация наблюдалась по колбасным изделиям. В декабре 1995 г. цена колбасы вареной 1-го сорта составила 20 руб. за 1 кг., а колбасы копченой — 25 руб. В 2009 г. колбаса вареная стала стоить 165 руб. за 1 кг, а колбаса полукопченая — 242 руб. В результате получилось, что если в 1995 г. цена копченой колбасы превышала цену вареной на 25 %, то в 2009 г. полукопченая колбаса стала дороже вареной на 46 %.

По рыбной продукции наблюдалась аналогичная картина. Рыба замороженная неразделанная и разделанная стоила в 1995 г. одинаково по 8 руб. за 1 кг. В 2009 г. замороженная и разделанная рыба стала стоить 100 руб. за 1 кг, а неразделанная — 79 руб. (см. табл. 6).

Особый интерес представляет динамика цен за последние пять лет (2006–2010 гг.). И дело не только в том, что этот период близок к сегодняшнему дню. 2006 г. является годом резкого снижения индексов потребительских цен. В декабре 1992 г. индекс потребительских цен к декабрю 1991 г. составил 26,1 раза. В 2005 г. индекс снизился до 2,3 раза. А в 2006 г. индекс цен стал исчисляться не в разгах, а в процентах — 21,8 % (декабрь к декабрю), в 2007 г. — 11,9 %, в 2008 г. — 13,3 %, в 2009 г. — 8,8 %, в 2010 г. — 8,8 %.

С 1995 г. по 2010 г. по индексам потребительских цен прослеживается тенденция темпов снижения их приростов. Это особенно заметно при сравнении средних индексов цен за пятилетние периоды. Среднегодовой индекс цен по всем товарам и услугам за 1995–1999 гг. составил 56,9 %, за 2000–2004 гг. — 15,5 % и за 2005–2009 гг. — 10,8 %. В октябре 2010 г. индекс этих цен был 6,8 % к декабрю 2009 г. Здесь имеется устойчивая тенденция снижения темпов приростов потребительских цен. В пределах каждого пятилетнего периода индекс цены первого года выше, чем последнего года. Но внутри пятилетнего периода годовые индексы цен могут иметь разнонаправленное движение (см. табл. 7).

В первую пятилетку (1995–1999 гг.), когда индекс потребительских цен первого года пятилетки составлял 231,3 % (т. е. был очень большим), это позволяло иметь широкий диапазон отклонений годовых индексов цен. Так, в 1997 г. индекс цен равнялся 111 %, что давало отклонение этого индекса от индекса первого года пятилетки на 48 %. Но в последней пятилетке (2005–2009 гг.) годовой индекс цен 2007 г. (111,9 %) привел к отклонению индекса этого года от индекса первого года пятилетки лишь на 1 %.

За пятилетний период 2000–2004 гг. произошло выравнивание индексов цен. Отклонения индексов цен между первым и последним годами пятилеток составил в период 1995–1999 гг. 41 %, в период 2000–2004 гг. — 7 %, в период 2005–2009 гг. — 2 %. В период 2005–2009 гг. разница индексов цен по годам не превышала 2 %. Это свидетельствует о затухании инфляционных процессов. Подтверждением этого является то, что из 15 лет лишь в 2007 г. и 2008 г. индексы цен были выше индекса цен первого года пятилетки трех рассматриваемых пятилетних периодов.

Прирост четырехгодичного индекса потребительских цен за период с 2006 г. по 2009 г. составил 48,2 % по 4 странам бывшего СССР (Россия, Украина, Белоруссия и Казахстан). За этот же период по 4 наиболее крупным капиталистическим странам (США, Германия, Великобритания, Франция) индекс потребительских цен составил 8,8 %. Годовые индексы этих цен равняются соответственно 12,1 % по рассматриваемым бывшим странам СССР и 2,2 % по 4 рассматриваемым капиталистическим странам. Разница этих индексов составляет 5,5 раза, т. е. весьма значительна. Это не позволяет однозначно заявить, что Россия в настоящее время находится в рыночной экономике, как настойчиво заявляют экономисты и политики, близкие к правительственным кругам. Прежде всего нужно определиться с критерием, который позволяет называть экономику *рыночной*. Таким критерием может служить индекс цен «за период с начала отчетного года в % к соответствующему периоду предыдущего года».

Выше были рассмотрены годовые индексы цен более 20 развитых капиталистических стран за 5–6 лет. Они находятся в основном в диапазоне от 1,5 % до 5–6 %. Представляется, что это и есть тот количественный критерий, по которому можно характеризовать экономику

Таблица 6

Средние цены (тарифы) на продовольственные товары по Российской Федерации за 1995–2010 гг.

Продукция	1995		2000				2005				2010				разница цен 2010 г. к			
	цена	разница цен к 1995 г.	цена	руб.	%	цена	руб.	%	разница цен к 2000 г.	руб.	%	цена	руб.	%	1995 г.		2000 г.	
															руб.	%	руб.	%
Говядина (кроме бескостного мяса), кг	12,5	420	53	40		116	63	220		82	171	198	82		185	1 575	145	375
			79	67	634	167	88	210		100	160	274	262	2 186	187	336		
Куры (кроме куриных окорочков), кг	11,6	421	49	37		81	33	167		24	130	105	24		94	907	57	217
			42	31	363	74	32	177		45	160	115	103	993	77	283		
Колбаса вареная I сорта, кг	20,0	285	57	37		100	43	176		71	171	175	71		155	875	114	300
			78	58	390	143	65	183		88	162	236	216	1 179	153	297		
Конфеты мягкие, глазированные шоколадом, кг	32,9	169	56	23		83	27	149		67	180	152	67		119	461	94	268
			136	103	413	209	72	153		177	185	391	358	1 187	249	283		
Крупы овсяная и перловая, кг	3,5	218	8	4		10	3	137		9	186	22	9		18	619	12	254
			15	12	441	22	7	145		16	170	41	37	1 174	23	247		
Обед в ресторане «Геркулес», кг	150	1 893	150	142		335	185	223		295	188	637	295		629	8 027	480	419
			23	15	289	53	30	230		49	192	104	96	1 309	78	442		
Обед в закусочной	48	607	48	40		123	75	255		103	183	230	103		222	2 892	178	468

Таблица 7

**Индексы потребительских цен по пятилетним периодам  
за 1995–2009 гг.**

1995–1999	1995	1996	1997	1998	1999
– годовой индекс	231,3	121,8	111	184,4	136,5
– в % к первому году пятилетки	100	53	48	80	59
2000–2004	2000	2001	2002	2003	2004
– годовой индекс	120,2	118,6	115,1	112	111,7
– в % к первому году пятилетки	100	99	96	93	93
2005–2009	2005	2006	2007	2008	2009
– годовой индекс	110,9	109	111,9	113,3	108,8
– в % к первому году пятилетки	100	98	101	102	98

как рыночную (естественно при наличии остальных атрибутов рыночной экономики). Более подходящим представляется определять нынешнюю экономику стран бывшего СССР как экономику «инфляционно-рыночного состояния» (см. табл. 8).

Характерным является уменьшение разницы индексов цен между первым и последним годами пятилеток по мере снижения среднегодового пятилетнего индекса цен. Это видно из следующих данных, свидетельствующих об устойчивости тенденции к снижению темпов инфляции (см. табл. 9).

Переход России от планомерного централизованного управления экономикой к рыночному развитию явился сложным экономическим процессом и был связан со значительными экономическими потерями и издержками.

Таблица 8

**Прирост индексов потребительских цен в отдельных странах мира  
за 2006–2009 гг., в %**

Страна, индекс	2006	2007	2008	2009	4 года	1 год
<b>Страны бывшего СССР</b>						
Россия	9	11,9	13,3	8,8	43,0	10,8
Украина	9,1	12,8	25,2	15,9	63,0	15,8
Белоруссия	7	8,4	14,8	13	43,2	10,8
Казахстан	8,6	10,8	17	7,3	43,7	10,9
Суммарный индекс по 4 странам	33,7	43,9	70,3	45	192,9	48,2
Средний годовой индекс	8,4	11	17,6	11,3	48,2	12,1
<b>Страны мира</b>						
Германия	1,7	2,2	4,1	1,2	9,2	2,3
Великобритания	2,3	2,3	3,6	2,2	10,4	2,6
США	3,3	2,8	3,8	- 0,4	9,5	2,4
Франция	1,7	1,4	2,8	0,1	6	1,5
Суммарный индекс по 4 странам	9	8,7	14,3	3,1	35,1	8,8
Средний годовой индекс	2,3	2,2	3,6	0,8	8,8	2,2

**Уменьшение разницы индексов цен**

Период	Среднегодовой индекс (в %)	Разница индексов первого и последнего года периода	
		в %	в рублях
1995–1999	56,9	41	94,8
2000–2004	15,5	7	8,5
2005–2009	10,8	2	2,1

Это было обусловлено следующими факторами:

- распадом СССР;
- сменой общественного способа производства;
- разрушением хозяйственных связей в промышленности и в потребительском секторе, а так же порядка их формирования;
- размером территории России, на которой происходит увязка стоимостных показателей.

В 1990-е гг. это затронуло объемы производства, инвестиции, грузооборот транспорта, розничный товарооборот и услуги населению. Экономике захлестнули инфляционные процессы. Эти положения можно проиллюстрировать динамикой развития (точнее, снижения) экономических показателей (см. табл. 10). Особый интерес представляет сопоставление динамики потребительских цен и денежных расходов населения (см. табл. 11).

За период 1991–1997 гг. валовой внутренний продукт лишь в 1997 г. дал незначительный прирост к 1996 г. – 100,8 %. За период 1991–1996 гг. происходило ежегодное снижение ВВП и других экономических показателей. В 1997 г., кроме ВВП, выросло производство промышленной продукции на 2 % и на 2 % – розничный товарооборот. На 3 % выросли платные услуги населению. Но эти цифры не смогли покрыть снижение основных социально-экономических показателей.

Инвестиции в основной капитал в 1997 г. составили 24 % к показателю 1990 г. До такого же уровня снизились услуги населению. На 50–60 % произошло сокращение валового внутреннего продукта, промышленного и сельскохозяйственного производства, транспорта. Розничный товарооборот в 1997 г. составлял 87 % к 1990 г.

Наиболее сложным было положение с продуктами питания, цены на которые за период 1991–1997 гг. выросли значительно. По отдельным продуктам оно было следующим (см. табл. 12).

Представляет интерес сопоставление динамики потребительских цен на товары и тарифов на услуги населению. Динамика прироста цен по услугам за период с 1991 г. по 1997 г. отражена в табл. 13.

На первый взгляд рост тарифов на услуги выглядит весьма внушительно: из 19 рассматриваемых позиций (выборка произвольная) по 13 показателям рост тарифов в 1992 г. выражается двухзначными величинами. Но дело в том, что в этом году общий индекс всех товаров и платных услуг населению составил 26,1 раза к 1991 г. При этом индекс тарифов по всем услугам был равен 22,2 раза, т. е. составлял только 85 % к индексу цен на все товары и услуги. А вот за последующие два года общий индекс цен на услуги составил 30,3 раза при росте индексов цен за эти два года по всем товарам и услугам – 12,6 % (см. табл. 14).

В результате в целом за 5-летний период (1991–1995 гг.) индекс тарифов на услуги в 4,1 раза оказался выше общего уровня цен на все товары и платные услуги населению. Он был выше индекса цен на продовольственные и на непродовольственные товары.

После распада СССР страны СНГ столкнулись с общими проблемами экономического развития. Их затронула интенсивная инфляция, особенно в 1992 г. Если в 1991 г. средняя

**Основные экономические показатели  
в 1991–2007 гг.**

Экономические показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Валовый внутренний продукт:</b>							
– в % к предыдущему году	95	85,5	91,3	87,3	95,9	96,8	100,8
– в % к 1990 г.	95	81,2	74,6	65,1	62,4	60,2	60,7
<b>Промышленное производство:</b>							
– в % к предыдущему году	92	82	86	79	97	96	102
– в % к 1990 г.	92	75,4	64,9	51,3	49,7	47,7	48,7
<b>Продукция сельского хозяйства:</b>							
– в % к предыдущему году	95	91	96	88	92	95	100,1
– в % к 1990 г.	95	86,5	83,0	73,0	67,2	63,8	63,9
<b>Инвестиции в основной капитал:</b>							
– в % к предыдущему году	85	60	88	76	90	82	95
– в % к 1990 г.	85	51,0	44,9	34,1	30,7	25,2	23,9
<b>Грузооборот транспорта общего пользования:</b>							
– в % к предыдущему году	93	86	88	86	99	95	97
– в % к 1990 г.	93	80,0	70,4	60,5	59,9	56,9	55,2
<b>Розничный товарооборот:</b>							
– в % к предыдущему году	97	97	102	100,1	93	96	102
– в % к 1990 г.	97	94,1	96,0	96,1	89,3	85,8	87,5
<b>Платные услуги населению:</b>							
– в % к предыдущему году	83	82	70	62	82	94	103
– в % к 1990 г.	83	68,1	47,6	29,5	24,2	22,8	23,5
<b>Реальные располагаемые денежные доходы населения:</b>							
– в разах к предыдущему году	2,8	12,9	10,8	3,3	1,8	1,4	1,2
– в разах к 1990 г.	2,8	36,1	390,1	1287,3	2317,2	3244,0	3892,8

инфляция цен производителей промышленной продукции по странам СНГ составляла 2,4 раза, то в 1992 г. она достигла 21 раза. На Украине – в 42 раза к предыдущему году, в России – в 33,8 раза, в Казахстане – в 25,7 раза, в Белоруссии – в 24,3 раза. В 1993 г. в среднем по странам СНГ она снизилась до 11 раз, в 1994 г. – до 9,2 раза и в 1995 г. – до 4,7 раза (см. табл. 15). Лишь начиная с 1996 г. инфляция стала исчисляться не в разах, а в %.

Такой сценарий динамики цен оказался полной неожиданностью для всех лиц и органов управления, причастных к принятию решения о либерализации цен. Шок вызвал не сам скачок цен, а количественное расхождение ожидаемого и фактического их повышения. В 1992 г. (первый год либерализации цен) потребительские цены выросли не в 2–3 раза, а в 26,1 раза.

19 декабря 1991 г. в один день вышли два постановления правительства РФ: №55 «О мерах по либерализации цен» и №56 «О проведении переоценки продукции и товаров в связи с либерализацией цен».

Таблица 11

**Динамика потребительских цен России и денежных доходов населения  
(в расчете на душу населения)\***

Годы	Денежные доходы населения			Индексы потребительских цен (в разах)		Денежные доходы населения			
	В ценах соответствующего периода	В ценах декабря 1991 г.		К предшеств. году	К 1990 г.	К предшеств. году	К 1990 г.	В % к индексу потребительских цен (к предш. году)	В % к индексу потребительских цен (к 1990 г.)
		рубли	%						
1991	865	865	100	2,6	2,6	2,8	2,8	107,7	107,7
1992	11,12	426	49	26,1	12,9	12,9	36,1	49,4	53,2
1993	119,7	488	56	9,4	139,1	10,8	390	114,9	61,2
1994	395,1	511	59	3,2	456,7	3,3	1287	103,1	63,1
1995	716,5	401	46	2,3	828,3	1,8	2317	78,3	49,4
1996	1002,2	460	53	1,2	1158,6	1,4	3244	116,7	57,6
1997	1219,8	505	58	1,1	1410,2	1,2	3893	109,1	62,8

\* Расчет по официальному изданию Госкомстата России «Цены в России», Москва, 1998 г. стр. 11, 27

**Динамика цен на отдельные продовольственные товары в 1991–1997 гг., на конец периода, руб. за кг, литр**

Продукция	Цена в рублях			1992 к 1991, в разах	1997 к 1991, в разах
	1991	1992	1997		
Говядина	15,54	221,5	15 787	14	1 016
Свинина	14,38	260	19 055	18	1 325
Колбаса полукопченая	40,23	415	30 340	10	754
Рыба живая и охлажденная	7,1	142,5	11 849	20	1 669
Масло животное	12,24	413	23 238	34	1 898
Масло подсолнечное	5,48	190	9 589	35	1 749
Сыры сычужные	13,2	415	27 025	31	2 047
Соки фруктово-ягодные, компоты консервированные	5,45	112,1	8 039	21	1 475
Яйца (за десяток)	4,74	87,2	5 687	20	1 272
Сахар-песок	2,45	135,5	4 326	55	1 766
Чай черный байховый	21,21	1 136,6	33 527	54	2 950
Кофе натуральный	98,61	4 494,7	124 509		1 263
Мука пшеничная	1,6	45,6	3 209	29	2 006
Хлеб ржаной и ржано-пшеничный	0,7	23,9	34,01	34	4 859
Рис	2,63	85,6	4 785	33	1 819
Макароны	1,71	74,5	7 073	44	4 136
Картофель	2,26	34,9	1 871	15	827
Водка	22,61	499,6	38 113	22	1 686
Коньяк	70	1 425,6	82 868	20	1 184
Пиво	1,58	62,74	7 963	40	5 040
Обед в столовой	3,27	61,3	8 036	19	2 457

В последнем постановлении было записано следующее: «В связи с либерализацией цен и переходом к реализации продукции и товаров по новым ценам Правительство РСФСР постановляет:

*«3. Рекомендовать правительствам республик в составе СССР, органам исполнительной власти краев, областей, автономной областей, автономных округов, районов и городов, предприятиям и хозяйственным организациям производить переоценку остатков:*

*– по продукции производственно-технического назначения и потребительским товарам, на которые со 2 января 1992 г. вводятся новые государственные регулируемые цены исходя из предельных коэффициентов к действующим ценам, утвержденным постановлением Правительства РСФСР от 19.12.1991 г. №55 «О мерах по либерализации цен»;*

*– по продукции и товарам, которые реализуются со 2 января 1992 г. по свободным (рыночным) ценам;*

*– по продовольственным товарам – с коэффициентом 3 к действующим ценам;*

*– по непродовольственным товарам – с коэффициентом 2 к действующим ценам;*

*– по продукции производственно-технического назначения – с коэффициентом 2,5 к действующим ценам...»*



Таблица 13

**Динамика цен (тарифов) на отдельные виды платных услуг населению  
на конец года, за 1 вид услуги**

Платные услуги	цены			разница	
	1991	1992	1997	1992	1997
				к 1991,	к 1991,
				в разгах	в разгах
Пошив женского платья	81	1 013	150 313	13	1 856
Ремонт мужских брюк	7	102	17 400	15	2 486
Ремонт холодильников	107	3 333	88 855	31	830
Химчистка, за 1 шт.	10	21,3	53 480	2	5 348
Стрижка женская	10,2	137	28 764	13	2 820
Городской автобус	0,15	1,7	1 260	11	8 400
Пригородный проезд	1,5	13	3 735	9	2 490
Самолет	78,7	1359	503 464	17	6 397
Пересылка письма	0,1	1,5	1 075	15	10 750
Плата за домашний телефон (в месяц)	4,8	76,7	23 541	16	4 904
Телеграмма (15 слов)	1,2	12,7	4 457	11	3 714
Квартплата (за м <sup>2</sup> ): госфонд – по 1997 г., частный – с 1998 г.	0,09	0,36	542	3	6 022
Плата за электричество (1997–2008 гг. в квартирах без электроплит), 100 кВт.ч	3,92	35,1	15 661	9	3 995
Плата за отопление (м <sup>2</sup> )	0,09	0,81	861	9	9 567
Кино (билет)	1,9	18,9	12 996	10	6 840
Санаторий (один день)	30,2	618,5	168 016	20	5 563
Прием врача	10,5	122,6	35 055	12	3 339
Лабораторный анализ	4,5	48	19 491	11	4 331
Удостоверение завещания	10	10	86 440	1	8 644

Таблица 14

**Индексы потребительских цен в 1991–1995 гг.  
(в % ко всем товарам и услугам = 100)**

Год	1991	1992	1993	1994	1995
Все товары и платные услуги населению	100	100	100	100	100
Продовольственные товары, из них:	92	101	96	97	96
– продукты питания	104	102	100	103	96
– алкогольные напитки	58	95	80	72	100
Непродовольственные товары	119	102	79	84	96
Услуги населению	69	85	256	193	143

**Базисные и цепные индексы потребительских цен и цен на продукцию отраслей народного хозяйства в 1991–1997 гг., в размах \***

Индекс	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Индекс потребительских цен:							
– к предыдущему году	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1
– к 1990 г.	2,6	67,9	638	2 041	4 695	5 634	6 197
Индекс цен промышленной продукции:							
– к предыдущему году	3,4	33,8	10	3,3	2,7	1,3	1,1
– к 1990 г.	3,4	115	1 149	3 792	10 239	12 902	13 934
Индекс цен на сельскохозяйственную продукцию:							
– к предыдущему году	1,6	9,4	8,1	3	3,3	1,4	1,1
– к 1990 г.	1,6	15,0	122	365	1 206	1 688	1 857
Сводный индекс цен строительной продукции:							
– к предыдущему году	3,1	16,1	11,6	5,3	2,7	1,7	1,1
– к 1990 г.	3,1	49,9	579	3 068	8 285	14 084	15 493
Индекс тарифов на грузовые перевозки:							
– к предыдущему году	2,1	35,6	18,5	3,5	2,7	1,2	1
– к 1990 г.	2,1	74,8	1 383	4 841	13 070	15 684	15 684

\* Расчет по официальному изданию Госкомстата России «Цены в России», Москва, 1998 г.

По отношению к 1990 г. цепной индекс потребительских цен в 1997 г. составил 6 197 раз (цепной индекс рассчитывается путем перемножения базисного индекса года на произведения индексов предшествующих лет).

В целом за период с 1995 по 2009 гг. потребительские цены на все товары и услуги выросли в 2,7 раза. Из них самые высокие темпы роста были по тарифам на услуги (в 6,9 раза). Затем на продовольствие – (2,5 раза). Самые низкие темпы роста были за этот период по непродовольственным товарам (в 1,9 раза). Устойчивое соотношение индексов цен наблюдается между продовольственными и непродовольственными товарами, хотя эти расхождения количественно малозначительны. Так, за 1995–1999 гг. индексы цен на продовольственные товары были выше на 0,1 процентного пункта, чем на непродовольственные товары (за 100 % взяты индексы цен на все товары и услуги), в 2000–2004 гг. на 1,7 процентного пункта, в 2005–2009 гг. на 3,7 процентного пункта. Устойчивые соотношения индексов цен существуют в динамике на товары и на услуги (см. табл. 16).

Соотношения цен по товарным группам (товары, услуги и т.д.) по пятилетним периодам и за 15 лет приводятся в табл. 17. Из данной таблицы видно, что за 3 пятилетних периода индексы тарифов на услуги устойчиво превышают индексы цен на товары. В отдельные годы отмечена разница индексов цен на товары и услуги. В 2010 г. индекс цен на товары превысил индекс цен на услуги.

Аналогичный случай был ранее в 1998 г., когда индекс цен товаров был равен 198,8 %, а услуг – 118,3 %. Но если рассматривать динамику индексов цен на товары и услуги, то можно увидеть, что разница индексов по пятилетиям сокращается. В 1995 г. индекс цен на услу-

Таблица 16

**Индексы потребительских цен на товары и услуги  
в 1995–2009 гг. (по пятилеткам)**

Индекс	1995–1999	2000–2004	2005–2009	15 лет (1995–2009)
Все товары и услуги	100	100	100	100
Все товары:	99,7	97,7	98,8	96,2
– продовольственные	99,6	98,4	100,5	98,5
– непродовольственные	99,5	96,7	96,8	93,1
Услуги	109	112	103,9	126,8
Разница соотношений индексов цен на услуги и товары (в процентных пунктах)	9,3	14,3	5,1	30,6
Разница соотношений индексов цен продовольственных и непродовольственных товаров (в процентных пунктах)	0,1	1,7	3,7	5,5

Таблица 17

**Соотношение цен на товары и услуги**

Год	Индекс цен на товары	Индекс тарифов на услуги	Разница индексов (в процентных пунктах)	Индекс цен на услуги к индексам цен товаров, %
1995	220,4	332,2	111,8	150,7
2000	118,1	133,7	15,6	113,2
2005	108,2	121,0	12,8	111,8
2010	109,1	108,1	- 1,0	99,1

ги превышал индекс цен на товары на 50 %, в 2002 г. – на 13 %, в 2005 г. – на 12 %. В 2010 г. индекс цен на услуги на 1 % стал меньше индекса цен на товары.

Более высокий рост индексов тарифов на услуги, чем цен на товары, является закономерным и предсказуемым для рассматриваемого периода (1995–2010 гг.). Сущность перехода к рыночным ценам состоит в ликвидации убыточных цен и тарифов. Но такие услуги, как бесплатное образование, медицинское обслуживание, дотационная квартплата, не соответствуют характеру рынка. Тарифы на услуги по сравнению с ценами на товары несут более значительную социальную нагрузку.

Формально 1992 г. можно считать началом перехода от централизованного планомерного способа производства к рынку. По существу в настоящее время происходит смена общественных формаций.

Такие процессы связаны с изменением производственных отношений, что неизбежно отрицательно сказывается на состоянии производительных сил. Уже в 1991 г. ВВП России снизился на 5 %, а в 1992 г. – на 14,5 %. И этот спад ВВП ежегодно продолжался до 1997 г., когда его объем снизился до 60 % от уровня 1990 г. (расчет по цепным индексам). Аналогичная ситуация по инвестициям в основной капитал, когда они снизились в 1992 г. до 60 % от предшествующего года. За период с 1991 г. по 1996 г. не было ни одного годового прироста ни по одному из социально-экономических показателей (кроме прироста розничного товарооборота в 1993–1994 гг.).

В среднем по России в 1992 г. индекс потребительских цен составил 26,1 раза. По отдельным регионам отклонения от этой величины были значительными – от 11 раз в Республике Мордовия до 53 раз в Магаданской области. В 1997 г. в среднем по России индекс потребительских цен составил 111 %. Наиболее низкий индекс цен был в Республике Коми – 4,3 %, наиболее высокий в Чукотском АО – 23,6 %.

Инфляция представляет собой крайне опасное и неприятное явление. Российская экономика столкнулась с инфляцией в первые годы социалистических преобразований. Почти два года (с декабря 1921 г. по январь 1924 г.) в России происходила гиперинфляция. В эти 26 месяцев среднемесячная инфляция составила 57 %, а в отдельные периоды максимальный месячный уровень инфляции достигал 213 %.

Россия была не единственной страной, которая столкнулась с гиперинфляцией в период после Первой мировой войны. После Второй мировой войны гиперинфляция поразила Китай (26 месяцев при среднемесячном уровне инфляции 80 %), Грецию (13 месяцев при среднемесячном уровне инфляции 365 %), Венгрию (12 месяцев при среднемесячном уровне инфляции в 19 800 раз). В 1980–1990 гг. гиперинфляция формировалась в Южно- и Центрально-американских государствах. Она носила краткосрочный характер и находилась в пределах 40–60 % в месяц.

Инфляция не имеет внутреннего экономического содержания. Это денежная реакция на нарушение нормального процесса воспроизводства. Связь инфляционных всплесков с войнами не случайна. В период войны происходят большие изменения в движении производительных сил и в формах производственных отношений. Процессы перестройки производственных отношений также являются питательной средой для инфляционных процессов. А экономика России исторически богата на перестроечные процессы в производственных отношениях.

Проблема инфляции является слабо изученной. Представляется полезным классифицировать типы инфляций по ряду признаков. Например, инфляции могут различаться по продолжительности. Здесь нужны количественные критерии: краткая инфляция – возникновение и исчезновение в течение года; средняя инфляция – один–два года, свыше 3-х лет – длительная инфляция. Инфляция может возникнуть на базе роста рентабельности (или массы прибыли) или увеличения текущих затрат (или себестоимости продукции). Она может иметь остrokонечную форму: резкий взлет цен и через короткий отрезок времени их резкое снижение. И уровень снижения может быть различным – возвращение на исходный уровень цен, падение по вертикальной прямой, скольжение по наклонной линии или остановка на промежуточном уровне. Выявление характеристик различных типов инфляции можно было бы продолжить для дальнейшей их практической реализации, если отдельные страны будут вести наблюдение за инфляционными процессами по согласованной программе наблюдения.

Существенным фактором роста цен является объем денежной массы. В 1992 г. денежная эмиссия выросла в 16,9 раза (1 513 млрд руб.). В 1993 г. – в 7,2 раза (10 905 млрд руб.), в 1996 г. – на 65 %. Но такой процент дала денежная эмиссия в размере 29 598 млрд руб. В наше время быстрый рост денежной массы продолжается (в млрд руб.) (см табл. 18). За три года (2008 – 2010 гг.) среднегодовой прирост денежной массы составил почти 25 %, это создает благоприятные условия для индекса цен.

Либерализация цен не сразу сработала на придание ценам рыночного содержания, прежде всего за счет отражения в ценах качества продукции, т. е. различия в потребительской стоимости. 1997 г. стал крупной вехой в отражении в ценах качества однородной продукции. Для иллюстрации этого положения были выбраны несколько товарных групп, в каждой из которых анализируются по два схожих товара с одинаковой ценой 1995 г.

По вину игристого отечественного и импортного производства, на которое в 1995 г. (22,9 руб. за л) и в 1996 г. (29,6 руб. за л) были установлены одинаковые цены, в 1997 г. началась дифференциация цен. На вино отечественное она составила 32 руб., а на импортное 30,6 руб. Вино отечественное стало стоить дороже импортного на 1 руб. 4 коп. В 1998 г. си-

туация поменялась. На вино отечественное цена установилась на уровне 60,4 руб., а на импортное – на уровне 83,6 руб. Т. е. на 23,6 руб. дороже, чем на отечественное. В последующие годы импортное вино стало дорожать быстрее, чем отечественное. В 2006 г. отечественное вино стоило 135,6 руб., а импортное – 571,1 руб.

Заметные изменения в соотношениях цен за период с 1995 г. по 2010 г. по подсолнечному и сливочному маслу. В 1995 г. цена подсолнечного масла составляла 10,5 руб., а сливочного – 20,1 руб. Оно было дороже подсолнечного на 9,6 руб., или в 1,9 раза. В 2000 г., 2005 г. и в 2010 г. произошли следующие изменения, отмеченные в табл. 19.

Таблица 18

**Основные показатели денежного обращения  
за 1994–1998 гг. и за 2007–2010 гг.**

Показатели	(на 1 января, трлн руб.)					(на 1 января, млрд руб.)				
	1994	1995	1996	1997	1998	2007	2008	2009	2010	2010 к 2007
Денежная масса	33,2	97,8	220,8	295,2	384,5	8 996	13 272	13 493	15 697	174 %
Прирост (в раз):										
– ежегодный	-	2,9	2,3	1,1	1,3					
– к 1994 г.	-	2,9	6,7	8,9	11,6					

Таблица 19

**Динамика изменения в соотношениях цен по сливочному и подсолнечному маслу**

Годы	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Масло сливочное	20,1	23,0	23,2	64,4	66,8	69,12	71,7	80,1	88,0
Масло подсолнечное:	10,5	8,4	9,6	23,4	25,7	23,2	33,1	35,8	38,2
– расхождение цен, в руб.	9,6	14,6	13,6	41,0	41,1	45,9	38,7	44,3	49,8
– соотношение цен, в раз	1,9	2,7	2,4	2,8	2,6	3,0	2,2	2,2	2,3

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 к 1995 (в раз)
Масло сливочное	94,0	102,4	109,7	155,1	175,5	191,7	239,6	11,9
Масло подсолнечное:	39,1	40,1	39,4	60,3	74,3	58,1	72,6	6,9
– расхождение цен, в руб.	54,9	62,4	70,3	94,8	101,2	133,6	167,0	
– соотношение цен, в раз	2,4	2,6	2,8	2,6	2,4	3,3	3,3	

**Дифференциация цен в общественном питании**

Обед	1995	2000	2005	2010	2010 к 1995 (в размах)
Обед в ресторане в дневное время	7,9	150,3	334,9	637,31	80,7
Обед в столовой организации	7,9	22,9	52,7	103,97	13,2
Обед в кафе, закусочной	7,9	48,2	123,1	229,62	29,1

Если в 1995 г. централизованно установленные цены на сливочное масло были выше, чем на подсолнечное в 1,9 раза, то в 2010 г. разрыв цен составил 3,6 раза.

Подобная ситуация, связанная с усилением дифференциации цен в зависимости от качества, проявляется и в услугах. В частности, в общественном питании (см. табл. 20).

Вместо единых цен 1995 г. в 2010 г. стоимость обеда в кафе, закусочных стала в 2,2 раза дороже, чем обед в столовой организации. Обед в ресторане – в 6,1 раза. При этом стоит обратить внимание на значительный рост цен на продукцию общественного питания за эти 15 лет (с 1995 г. по 2010 г.). Так, стоимость обеда в столовой организации выросла в 13 раз, в кафе, закусочной – в 29 раз, в ресторане – в 81 раз.

Анализ цен переходного периода к рынку (1990–2010 гг.) позволяет сделать вывод об особенностях ценообразования, рассматриваемого периода. Удалось выявить 5 элементов этого специфического процесса.

Первым элементом характеристики цен начала переходного периода к рынку является ускорение динамики цен.

Вторым – усиление связи цен с изменением потребительной стоимости, т. е. возрастает в ценах внимание к различию потребительной стоимости.

Третьим элементом является возрастание значимости социальной функции цены.

Четвертым – возрастание внимания к отражению в ценах региональных проблем.

Пятым элемент – усиливается динамичность цен, возрастает подвижность изменения цен.